

See discussions, stats, and author profiles for this publication at: <https://www.researchgate.net/publication/319236169>

Monopólio de terras e capital financeiro: a atuação da empresa Cresud na América Latina

Chapter · February 2017

CITATIONS

0

READS

546

2 authors:



Carla Gras

National University of General San Martín

37 PUBLICATIONS 415 CITATIONS

SEE PROFILE



Rodrigo Cavalcanti do Nascimento

University of São Paulo

9 PUBLICATIONS 10 CITATIONS

SEE PROFILE

Some of the authors of this publication are also working on these related projects:



Território, Capital Financeiro e Agricultura: O controle de terras pelo capital financeiro na região do Matopiba [View project](#)



Mercado de terras e capital financeiro: A emergência das imobiliárias agrícolas financeirizadas no território brasileiro [View project](#)

GLOBALIZAÇÃO DO AGRONEGÓCIO E *LAND GRABBING*

Júlia Adão Bernardes
Samuel Frederico
Carla Gras
Valeria Hernández
Gabriela Maldonado
(organização)

GLOBALIZAÇÃO DO AGRONEGÓCIO E *LAND GRABBING*

A atuação das megaempresas argentinas no Brasil



Apresentação

Os organizadores

7

PARTE I

FINANÇAS, LAND GRABBING E TERRITÓRIO

11

1

Globalização financeira e *land grabbing*: constituição e translatinização das megaempresas argentinas

Samuel Frederico

Carla Gras

12

2

O papel das inovações tecnológicas no sistema agroindustrial: dinâmicas produtivas e sociais no agronegócio argentino

Valeria Hernández

33

3

Estratégias do capital na fronteira agrícola moderna brasileira e argentina

Júlia Adão Bernardes

Gabriela Maldonado

57

4

Divisão territorial do trabalho e agronegócio: o papel das metrópoles nacionais e a constituição das cidades do agronegócio

Gabriela Maldonado

Marina Castro de Almeida

Ana Laura Picciani

81

PARTE II
AS MEGAEMPRESAS ARGENTINAS

97

5

**Globalização do agronegócio e as empresas de *private equity*:
articulações e estratégias do Grupo El Tejar**

Samuel Frederico
Andrea Sosa Varrotti

98

6

**Monopólio de terras e capital financeiro:
a atuação da empresa Cresud na América Latina**

Carla Gras
Rodrigo Cavalcanti do Nascimento

118

7

**Estratégias empresariais do agronegócio argentino no Mercosul e a
financeirização do setor agrícola: o caso do Grupo Los Grobo**

Andrea Sosa Varrotti

135

8

**Renda da terra e setor sucroenergético brasileiro:
as estratégias territoriais da Adecoagro**

Marina Castro de Almeida
Larissa Chiulli Guida

159

Apresentação

Os organizadores

O início do século XXI marcou a chegada de uma nova safra de capitalistas na agricultura mundial. Trata-se da significativa presença do capital financeiro internacional, representado por diversos tipos de fundos (pensão, soberanos, *hedge*, *endowments*, *private equity*), corporações (bancos, seguradoras e empresas) e indivíduos de alta renda, sobretudo, nos países de maior dinamismo agrícola e com a disponibilidade de espaços para a expansão da agricultura moderna como o Brasil e a Argentina. Esse fenômeno se insere em uma dinâmica mundial de investimento em terra e na produção agrícola, decorrente, sobretudo, da significativa elevação dos preços dos alimentos ao longo da década de 2000 e da crise financeira de 2007–2008, no que se convencionou denominar *global land grabbing*.

De maneira geral, o atual fenômeno de *land grabbing*, apesar de variado em origem, destino e impacto – e ainda inconclusivo –, pode ser definido pelo uso intensivo de capital para o controle (*control grabbing*) de terras e recursos como forma de acumulação e resposta à conjugação das atuais crises financeira, energética, alimentar e ecológica do projeto de globalização neoliberal. O monitoramento realizado desde 2000 pela organização The Land Matrix revela que, até abril de 2016, mais de 40 milhões de hectares de terras com potencial de conversão agrícola haviam sido adquiridos, sobretudo, por investidores institucionais em todo o mundo.

Ainda que os dados estejam subestimados, pela dificuldade de acesso às informações sobre todas as transações realizadas, pode-se afirmar que testemunhamos uma integração sem precedentes entre o capital financeiro e a propriedade da terra, ao menos na escala – pela abrangência mundial e quantidade de terras envolvidas – e na lógica atual de atuação, com a transformação da terra em um ativo do portfólio de investidores institucionais.

Todavia, os investimentos na produção agrícola e em terras não se restringem aos tradicionais movimentos Norte–Sul. São cada vez mais comuns investimentos cruzados entre países periféricos, como no caso sul-americano. Dessa forma, este livro se propõe a analisar a atuação de um seleto grupo de megaempresas argentinas. Na sua maioria, são empresas agropecuárias de origem familiar que alcançaram grandes escalas produtivas e que, a partir de sua articulação com o capital financeiro internacional na década de 2000, expandiram seus investimentos para países vizinhos, especialmente para o Brasil, o Uruguai, o Paraguai e a Bolívia. Apesar de possuírem muitas características e processos comuns, cada uma delas adotou sua própria estratégia de acumulação, com diferenciadas formas de atuação territorial, inserção nas cadeias de valor e relação com o capital financeiro internacional.

Para a interpretação do atual fenômeno de *land grabbing*, a partir da atuação das megaempresas argentinas, este livro reúne contribuições de geógrafos, sociólogos e antropólogos vinculados ao projeto de cooperação Brasil–Argentina intitulado “Globalização do agronegócio e território: as es-

tratégias das empresas translatinas no Brasil e Argentina” e financiado pela Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (Capes), no Brasil, em parceria com o Ministério de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva (Mincyt), na Argentina. Sendo assim, o livro agrega diferentes perspectivas teóricas, metodológicas e reflexões conduzidas pelo desafio do diálogo interdisciplinar. Assim, traz oito capítulos separados em duas partes com quatro artigos cada.

Enquanto a primeira parte apresenta uma perspectiva mais ampla da relação entre o capital financeiro e o fenômeno de *land grabbing* e algumas de suas consequências territoriais, a segunda parte traz a análise das estratégias e formas de atuação de quatro paradigmáticas megaempresas argentinas: El Tejar, Cresud (BrasilAgro), Los Grobo e Adecoagro.

Dessa forma, o primeiro capítulo, elaborado por Samuel Frederico e Carla Gras, apresenta uma discussão teórica sobre as noções de *land grabbing* e de financeirização da economia mundial, que, de certa forma, serve de fundamento para todos os demais capítulos do livro. Os autores demonstram ainda a relação entre a atual financeirização e o fenômeno de *land grabbing*, ao debater as formas de articulação entre o capital financeiro internacional e algumas megaempresas argentinas na década de 2000.

Ao analisar o desenvolvimento da ciência e tecnologia na agricultura, Valeria Hernández demonstra que o *boom* agrícola protagonizado por determinados países sul-americanos não se restringe à sua articulação com o capital financeiro. Ao debater o desenvolvimento das sementes transgênicas, seu artigo propõe analisar o papel exercido pelas inovações tecnológicas na consolidação do modelo de agronegócio na Argentina. Para tanto, a autora elabora uma série de questões sobre as consequências da adoção do componente tecnológico na agricultura, como a rearticulação do tripé terra-trabalho-capital, o seu alegado caráter “democratizador”, como sugerem os protagonistas do modelo produtivo dominante, assim como o papel do mercado e do Estado frente às mudanças tecnológicas.

No capítulo 3, Júlia Adão Bernardes e Gabriela Maldonado analisam um dos principais fatores que atraem os investimentos do capital financeiro internacional para o campo brasileiro e argentino: a existência de terras a baixos preços relativos em áreas de fronteira agrícola moderna. Como afirmam as autoras, o ritmo de expansão das fronteiras agrícolas em alguns países sul-americanos se acelerou na década de 2000, levando, inclusive, à identificação de uma denominada “República Sojeira” em parcelas dos territórios argentino, uruguaio, paraguaio, boliviano e brasileiro. No entanto, as recentes áreas ocupadas pela agricultura moderna, com grande conteúdo financeiro e em ciência, tecnologia e informação, não se constituem de espaços vazios. Em regra, estão ocupadas por outras atividades menos rentáveis para o capital, e de certa forma insuficientemente fortes para resistir aos novos interesses. Dessa maneira, o artigo analisa as particularidades dos fenômenos de expansão da fronteira agrícola moderna nas áreas marginais das regiões pampiana e extrapampiana na Argentina e nas áreas de cerrado no Brasil, a partir da década de 1970.

O movimento de expansão da fronteira agrícola moderna é acompanhado dialeticamente por maior concentração dos centros decisórios nas respectivas metrópoles nacionais do Brasil e da Argentina. Para analisar a nova divisão territorial do trabalho estabelecida pela difusão da agricultura moderna e da presença cada vez mais marcante de grandes empresas e investidores institucionais, Gabriela Maldonado, Marina Castro de Almeida e Ana Laura Picciani analisam a constituição de “cidades do agronegócio”, isto

é, centros urbanos funcionais à produção agropecuária moderna, localizadas nas principais regiões produtivas da Argentina e nos cerrados brasileiros, assim como o papel de comando exercido pelas metrópoles de São Paulo e Buenos Aires, ao concentrar a maior parte das sedes das principais empresas do agronegócio de seus respectivos países.

No primeiro capítulo da segunda parte do livro, Samuel Frederico e Andrea Sosa Varrotti demonstram o crescente interesse das firmas de *private equity* (PE) em investimentos agropecuários, sobretudo, com a tendência mundial de elevação dos preços das *commodities* e terras agrícolas na década de 2000 e as incertezas provocadas pela *débâcle* de 2008. Para tanto, os autores analisam como a capitalização propiciada pelos fundos de PE permitiu a rápida internacionalização da empresa El Tejar, assim como alterou em parte sua estratégia de investimento, ao focar não apenas a terceirização das atividades como havia feito até então, mas também a compra de terras. Assim, no final da década de 2000, a empresa havia se transformado na maior produtora mundial de grãos, com o controle de mais de 700 mil hectares de terras (próprias, arrendadas e parcerias) na América do Sul. Todavia, uma série de problemas, sobretudo no território brasileiro, frustrou os planos iniciais dos fundos de PE, fazendo com que a empresa se desfizesse de mais da metade dos seus ativos, como analisado neste capítulo.

Outro caso significativo de investimento argentino no território brasileiro é o da empresa Cresud. Carla Gras e Rodrigo Cavalcanti do Nascimento discutem, a partir deste exemplo, os processos de monopolização das terras pelo capital financeiro, o que imprime uma nova lógica rentista às dinâmicas de acumulação, com impacto na relação entre a valorização da terra e as mudanças no seu uso. Assim como outras grandes empresas argentinas, a expansão da Cresud no Brasil, por intermédio da empresa BrasilAgro, reside no fato de que a aquisição de terras foi impulsionada principalmente pela chegada de fundos de investimento estrangeiros, o que permitiu a forte atuação da empresa, sobretudo nas áreas de expansão da fronteira agrícola moderna.

Com relação à empresa Los Grobo, Andrea Sosa Varrotti afirma que, apesar da inserção de capitais financeiros na estrutura societária da empresa ter aprofundado a racionalidade financeira na produção, algumas de suas lógicas já podiam ser reconhecidas nas estratégias empresariais anteriores aos investimentos financeiros. Dessa forma, a autora defende que já existiria uma afinidade, anterior às parcerias, entre os modelos de negócios das empresas agrícolas argentinas e os modelos de investimentos dos fundos internacionais. No entanto, a associação entre ambos os atores potencializou a perspectiva financeira que permeia atualmente a produção.

Por fim, o capítulo 8 apresenta uma análise da empresa Adecoagro. Marina Castro de Almeida e Larissa Chiulli Guida analisam as diferentes estratégias da empresa direcionadas especialmente à produção de grãos, ao mercado de terras e à produção sucroenergética. Aliás, esta última característica é o fator distintivo em relação às demais empresas agrícolas argentinas com atuação no território brasileiro. A produção das denominadas *flex crops*, isto é, culturas que permitem a produção de diferentes produtos como alimentos e energia, como no caso da cana-de-açúcar, configura-se como uma das principais tendências do atual fenômeno de *land grabbing*.

Portanto, este livro pretende contribuir com a análise de uma das principais mudanças na dinâmica da agricultura mundial neste início de século XXI: a articulação de grandes investidores financeiros com produtores e empresas agrícolas para a produção agrícola e a apropriação em larga escala de

Apresentação

terras. Após a associação com o capital financeiro internacional, as quatro empresas analisadas neste livro chegaram a controlar mais de dois milhões de hectares de terras em diferentes países da América do Sul. Trata-se, assim, de um dos melhores exemplos do atual fenômeno de *land grabbing* em todo o mundo.

PARTE I
FINANÇAS, *LAND GRABBING* E TERRITÓRIO

Globalização financeira e *land grabbing*: constituição e translatinização das megaempresas argentinas

Samuel Frederico
Carla Gras

O início do século XXI marcou a chegada de uma nova safra de capitalistas no campo brasileiro. Trata-se de grandes empresas controladas por fundos financeiros e corporações ligadas a outros ramos da economia, que, articuladas com empresas agrícolas nacionais e grandes produtores, atuam em diferentes etapas produtivas e culturas. Na maior parte dos casos, suas estratégias vinculam a obtenção de lucros atrelados à produção de grãos, agrocombustíveis e florestas plantadas, e a captura da renda da terra por intermédio da especulação imobiliária. Apesar de presentes em todo o território brasileiro, sua força é mais sensível na fronteira agrícola moderna, sobretudo, nos cerrados das regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste. Nessas áreas, a disponibilidade de terras a baixo preço relativo facilita a produção em larga escala e a forte apreciação dos ativos em determinado período de tempo.

Entre as grandes corporações que compõem os novos grupos de investidores, destacam-se empresas de origem brasileira, como a SLC Agrícola, Vanguarda Agro e Tiba Agro, e estrangeiras como as japonesas Mitsui, Mitsubishi e Sojitz, a canadense Brookfield, a francesa Calyx Agro, as estadunidenses Sollus Capital, Agrinvest e Iowa Brasil e as argentinas El Tejar, Cresud (BrasilAgro), MSU, Adecoagro e Los Grobo. Ao menos esses são os atores mais visíveis, isto é, que atuam diretamente na produção agrícola e em outras etapas do processo produtivo, como na logística de escoamento das safras e na transformação agroindustrial.

Todavia, por trás dessas empresas – financiando-as, induzindo suas estratégias e controlando suas atividades –, encontram-se grandes grupos financeiros, como fundos de pensão, fundos soberanos, empresas de *private equity*, fundações universitárias, instituições bancárias, seguradoras e grandes corporações. Originalmente, a maior parte desses investidores institucionais não possuía nenhum tipo de vinculação com a atividade e o imobiliário agropecuário, eles foram atraídos pela tendência de forte apreciação desses ativos na década de 2000, decorrente da elevação dos preços das principais *commodities* agrícolas no mercado internacional. A crescente apropriação mundial de terras pelos capitais financeiros – ansiosos pela alta rentabilidade propiciada pelos ativos agropecuários – e por Estados do Leste Asiático (Japão, China, Coreia do Sul) e Oriente Médio (Arábia Saudita, Qatar, Emirados Árabes) – interessados em assegurar o abastecimento interno de alimentos a partir do controle de terras em outros países

– levou à popularização da noção de *land grabbing*. A expressão refere-se basicamente ao controle em larga escala de terras e recursos (hídricos, minerais e florestais) decorrente da atual crise financeira, energética e alimentar mundial (McMichael, 2015; Borras Jr., Fig e Monsalve, 2012), como analisado na terceira parte deste capítulo.

Entre as diversas formas de demonstrar a crescente articulação do capital financeiro com o fenômeno mundial de *land grabbing*, este capítulo analisa a atuação de um seleto grupo de empresas argentinas no território brasileiro. A abordagem dessas empresas, em vez daquelas de capitais originados nos países centrais, permite dar conta da importância dos movimentos intrarregionais (Cone Sul) nos processos de *land grabbing*, enquanto nos convida também a pensar as relações particulares de poder de agentes nacionais entre países periféricos.

Na sua maioria são empresas de origem familiar que conseguiram, ao longo da década de 1990, alcançar grandes escalas produtivas a partir do desenvolvimento de um modelo próprio de produção (baseado no arrendamento de terras e na terceirização das atividades produtivas) e financiamento (*fideicomisos*). Na década de 2000, após alcançarem a alcunha de “megaempresas” (Murmis, 1998), pela grande quantidade de terras controladas e volume produtivo, despertaram o interesse do capital portador de juros internacional. Essa articulação permitiu a sua “translatinização”,¹ isto é, a expansão para demais países do Cone Sul, particularmente, Brasil, Paraguai e Uruguai, assim como alterou em parte suas estratégias de atuação. Embora, em linhas gerais, as megaempresas possuam muitos processos e características comuns, a aquisição/controlado de terra não possui para todas elas a mesma importância nos seus processos de acumulação. Cada uma delas estabeleceu sua própria estratégia de atuação territorial – que pode incluir a captura da renda da terra pela apreciação dos ativos no mercado como um objetivo central –, de inserção nas cadeias de valor e de articulação com o capital financeiro internacional. Precisamente, neste livro, nos interrogamos sobre o alcance da valorização da terra como objetivo principal dos processos de acumulação e o papel dos agentes “translatinos” nessa dinâmica.

Dessa forma, este capítulo analisa primeiramente os fenômenos mais gerais de financeirização da economia mundial, especialmente a partir da década de 1970, para em seguida estabelecer a sua mais recente vinculação com as dinâmicas de *land grabbing*. Após apresentar as principais definições propostas por organizações sociais, agências supranacionais e acadêmicos, o artigo estabelece uma tipologia do capital financeiro internacional vinculado ao agronegócio. Para isso, enfatiza como os denominados “ativos alternativos” (terras, plantações, infraestrutura, imobiliário urbano) têm atraído o interesse do capital portador de juros internacional. Finalmente, analisa-se o desenvolvimento das megaempresas argentinas na década de 1990, principalmente a partir da constituição dos *fideicomisos*, e sua vinculação ao capital financeiro internacional e translatinização na década seguinte.

1. O termo “translatinas” foi utilizado pela primeira vez por Borras et al. (2012).

2. O autor reconhece quatro ciclos sistêmicos de acumulação ao longo da história do capitalismo. Cada qual é nomeado pelo seu respectivo centro da economia-mundo (Gênova, Holanda, Inglaterra e EUA) e teve uma duração superior a pouco mais de um século, alternando uma fase de expansão material (produtiva) e outra de financeirização da economia, decorrente da tendência decrescente das taxas de lucro dos investimentos capitalistas.

1.1

Regime de acumulação financeirizado e corrida mundial por terras

A aquisição de terras em larga escala não é um fenômeno novo na história do capitalismo. Entretanto, a atual “corrida mundial por terras” (Borras Jr., Fig e Monsalve, 2011; Visser e Spoor, 2011; Cotula, 2012) possui características particulares. Ela coincide com o hodierno período de financeirização da economia (Michalet, 1985; Arrighi, 1995; Chesnais, 1996; Harvey, 2004), em que diferentes tipos de investidores (fundos de pensão, mútuos, soberanos, *private equity*, fundações, bancos etc.) têm alocado capital em todo o circuito produtivo agrícola, desde o controle de terras até as redes agroindustriais, sem deixar de lado a produção propriamente dita.

Como sugere Arrighi (1995), baseado em Braudel (1996), a longa história do capitalismo conheceu a sucessão de “ciclos sistêmicos de acumulação”,² em que períodos de forte expansão material foram alternados por fases de expansão financeira. Nestas últimas, o capital dinheiro libertou-se da forma mercadoria, como os investimentos de capitalistas industriais em capital fixo, e seguiu seu anseio de acumulação por meio de negociações financeiras. Para o autor, desde a crise do sistema de acumulação fordista-keynesiano (Boyer, 1986; Aglietta, 1998) na década de 1970, estaríamos vivendo a fase mais recente de financeirização da economia. Todavia, diferentemente de períodos anteriores, a atual acumulação financeira alcançou escala mundial impulsionada pela liberalização dos movimentos de capitais – autorizada pela difusão das políticas neoliberais (Peck e Tickel, 2002; Harvey, 2004) – e pela interconexão dos mercados de ativos financeiros propiciada pelas redes informacionais (Lojkine, 1995; Santos, 2000; Plihon, 2013).

Para Chesnais (2005), trata-se da emergência de um novo regime mundial de acumulação caracterizado pela hipertrofia e pelo aumento de poder do capital portador de juros sobre instituições estatais e corporações privadas. Apesar da força, abrangência e visibilidade adquirida pelo capital financeiro, sobretudo, a partir das duas últimas décadas do século XX, a retomada de seu poder iniciou-se um pouco antes, na passagem das décadas de 1960 e 1970. Para o autor, trata-se de um subproduto da forte acumulação produtiva das décadas subsequentes à Segunda Guerra Mundial. A partir daquele período, parte crescente dos lucros não reinvestidos das empresas e dos salários não consumidos dos trabalhadores centralizou-se em instituições especializadas (fundos de pensão, mútuos, sociedades de seguros e bancos) em “valorizá-los sob a forma de aplicação em ativos financeiros – divisas, obrigações, ações –, mantendo-os fora da produção de bens e serviços” (Chesnais, 2005, p. 37).

A partir da década de 1980, as medidas de liberalização e desregulamentação tomadas inicialmente pelos Estados mais poderosos, particularmente, Estados Unidos e Inglaterra, e respaldadas e difundidas a outros países por instituições supranacionais, como o Fundo Monetário Internacional e o Banco Mundial, puseram fim ao controle de movimento de capitais, permitindo a integração internacional dos mercados financeiros nacionais. Como ressalta Chesnais (2005), baseado em Bourguinat (1992), a mundialização financeira deriva da articulação de três elementos constitutivos impostos aos principais mercados internacionais: a desregulamentação ou liberalização monetária e financeira, a descompartimentalização dos mercados financeiros nacionais e a desintermediação das operações de empréstimos antes restritas aos bancos.

Enquanto a remoção das regulamentações e dos controles nacionais levou à liberalização dos mercados de câmbios, à oferta de títulos públicos a operadores estrangeiros e à entrada de empresas estrangeiras na bolsa de valores, a descompartmentalização abriu caminho para inovações financeiras, com a criação de novas formas de aplicação monetária, assim como a desintermediação conferiu protagonismo às instituições financeiras não bancárias (fundos de investimentos), ao permitir o seu acesso ao mercado como emprestadoras.

Essas medidas permitiram a um só tempo abrir os mercados nacionais, criar novos derivativos financeiros³ e fortalecer os investidores institucionais não bancários, principalmente, os fundos de pensão e os fundos mútuos. Como ressaltado mais adiante neste capítulo, os dois últimos estão entre os principais protagonistas do fenômeno mundial de *land grabbing* (Grain, 2008). Embora a maior parte de suas aplicações continue centrada em ativos financeiros tradicionais, como títulos de dívida pública e privada, cambiais e ações, é crescente o seu interesse pelos denominados “ativos alternativos” como as propriedades agrícolas.⁴

Apesar de parecer contraditório, pela aversão dos investidores institucionais à imobilização de capital, os recentes investimentos em terra vinculam-se totalmente à atual lógica especulativa de acumulação financeira. Segundo Paulani (2012), trata-se de um capital rentista por excelência, seja pelos juros auferidos pelo monopólio do dinheiro, seja pela renda derivada do monopólio da terra. Como defende Harvey (2013), para esses investidores, a terra é entendida como um capital fictício, isto é, equivale a um investimento que rende juros. Para o autor, na perspectiva do capitalista, “o que é comprado e vendido não é a terra, mas o direito à renda fundiária produzida por ela” (p. 471). A crescente intensificação em capital e trabalho sobre a terra assegura a elevação de rendas futuras constituindo-se como um atrativo para o capital portador de juros.

Entretanto, como assinalado mais adiante, para Fairbairn (2014) existem resumidamente dois tipos de atores no atual fenômeno de *land grabbing*, aqueles que simplesmente adquirem a terra e a arrendam para um terceiro (*own-lease out*), estratégia que se aproxima da perspectiva defendida por Harvey, e investidores que compram a terra e se envolvem diretamente com a produção agrícola (*own-operate*). Nesse último caso, há uma combinação da lógica financeiro-especulativa derivada da precificação da terra com os lucros auferidos com a produção. Para a autora, essa estratégia híbrida tornaria difícil a distinção entre a fonte financeira e produtiva dos lucros da terra, já que o valor desta não pode estabelecer-se fora das atividades produtivas que nela se desenvolvem.

Desde a década de 2000, o crescente interesse dos investidores financeiros em terra deriva da expectativa de alta rentabilidade futura (superior a 20% ao ano em média), decorrente da tendência de elevação dos preços das principais *commodities* agrícolas no mercado mundial (Grain, 2008). Pela sua dimensão continental, disponibilidade de áreas para a expansão da fronteira agrícola moderna e preço relativamente baixo das terras, o território brasileiro tornou-se um dos principais alvos de interesse do capital financeiro internacional. Entre os diferentes tipos do capital portador de juros presentes na produção agrícola ressaltam-se as empresas gestoras de fundos de *private equity* e fundos *hedge*, assim como fundos de pensão, fundos soberanos, indivíduos de alta renda, bancos, fundações universitárias e empresas do agronegócio.

Muitos desses agentes possuem uma atuação diversificada, com o de-

3. Os derivativos são contratos com pagamento futuro cujo preço de compra e venda é atrelado à variação do preço de outro ativo como uma ação ou *commodity*, a taxa de inflação, cambial ou de juros.

4. Como assinala Fairbairn (2014, p. 178), os investimentos em terra do capital financeiro mundial representam menos de 1% do seu portfólio total de aplicações como demonstrado no item 4 deste capítulo.

5. Ver relatório “Seized: the 2008 landgrab for food and financial security”, disponível em <<https://www.grain.org/article/entries/93-seized-the-2008-landgrab-for-food-and-financial-security>>.

6. Banco Mundial, “Rising global interest in farmland: can it yield sustainable and equitable benefits?”, Banco Mundial, Washington: 2010

envolvimento de distintas estratégias. Além de produzirem grãos, atuam também no cultivo de cana-de-açúcar e florestas em diferentes regiões do território brasileiro – incluindo participações em outros países –, com estratégias que envolvem desde a produção propriamente dita até o mercado imobiliário de terras, abrangendo em muitos casos a prestação de serviços agrícolas diversos. A presença dos representantes do capital financeiro internacional no campo brasileiro é um dos exemplos mais emblemáticos do fenômeno mundial de *land grabbing*, com importantes implicações nas dinâmicas de expansão de monoculturas agroexportadoras ou destinadas à produção de agrocombustíveis e papel e celulose, com agravamento da concentração fundiária e geração de novas conflitualidades (Fernandes, 2010).

1.2

A corrida mundial por terras: o fenômeno de *global land grabbing*

Desde meados da década de 2000, a imprensa mundial tem registrado um aumento do número de transações de terra, especialmente nos países do denominado “Sul Global”, no que parece se configurar como um tipo de “febre” por esse recurso (Sauer e Pereira, 2012). Diferentes representantes da sociedade civil organizada (*e.g.* movimentos sociais, ONGs) e instituições acadêmicas fizeram eco ao fenômeno conhecido como *global land grabbing* (Borras Jr. et al., 2011). As transações com terras envolvem poderosos agentes não agrários e situam-se em um contexto mundial de elevação do preço dos alimentos, cujo pico ocorreu entre 2007 e 2008.

Distintas caracterizações foram propostas com o objetivo de compreender a lógica e a dinâmica do fenômeno de *land grabbing*. Inicialmente, ativistas e acadêmicos se centraram no que parecia ser a sua principal característica: as grandes extensões adquiridas por corporações e governos especialmente na África. Em um documento de 2008, a organização Grain⁵ detalha a relação entre *land grabbing* e as dinâmicas de globalização econômica caracterizadas pelas crises alimentar e financeira. Para a Grain, criaram-se “duas agendas paralelas” impulsionadas por dois tipos de agentes responsáveis pela apropriação de grande quantidade de terras, mesmo que suas estratégias acabassem por se convergir. De um lado, países que, pela falta de recursos suficientes em seus próprios territórios, buscam terras para produzir *off-shore*, com o intuito de garantir sua segurança alimentar, como China, Coreia do Sul, Japão, Índia, Arábia Saudita e Qatar. Por outro lado, especuladores financeiros, sobretudo fundos de pensão, para os quais a produção de alimentos e agrocombustíveis e a especulação fundiária, articuladas, se constituem, respectivamente, como novas fontes de lucro e renda numa perspectiva de médio e longo prazo.

O fenômeno de *land grabbing* também despertou a atenção de organismos multilaterais como o Banco Mundial e a Organização das Nações Unidas para Alimentação e Agricultura (FAO). No primeiro caso, o relatório publicado em 2010⁶ suscitou amplas controvérsias: em efeito, o Banco Mundial ressaltava a importância dos investimentos para o desenvolvimento das “agriculturas do Sul”, ao mesmo tempo em que enfatizava a necessidade de criação de pautas de governança sobre tal processo, de modo a evitar situações de corrupção. O Banco sugeria implicitamente que os conflitos e deslocamentos de camponeses eram consequência da venda legal de suas terras, não se caracterizando necessariamente como processos de expropriação.

Em síntese, o problema radicava na necessidade de garantir mecanismos de maior transparência nas negociações, enquanto sublinhava as vantagens para os países receptores pela introdução de tecnologias modernas na agricultura e consequente superação dos *yield gaps*.⁷

No caso da FAO, um estudo inicial das situações registradas na África e Ásia caracterizava o fenômeno de *land grabbing* de maneira similar à da Grain (2008), isto é, como um processo de aquisição de terras promovido por Estados estrangeiros como forma de assegurar seu abastecimento alimentar em face da elevação dos preços dos alimentos. De tal forma, em um primeiro momento, a FAO define *land grabbing* pela coexistência de três elementos: a aquisição de grandes extensões de terras, acima de 10 mil hectares; o envolvimento de Estados estrangeiros nas transações; e o impacto negativo na segurança alimentar dos países receptores. Com essa definição, a FAO elaborou o estudo da situação na América Latina e Caribe,⁸ e concluiu que na região o fenômeno existia apenas no Brasil e Argentina. As críticas às conclusões foram imediatas,⁹ fazendo que a Organização publicasse um novo informe em 2011,¹⁰ que revisava os resultados anteriores e reinterpretava o material empírico, o que permitiu ampliar a noção de *land grabbing*.

Os estudos sobre a América Latina mostram diferenças significativas com relação às situações encontradas na África e na Ásia. Em primeiro lugar, junto com o papel central do capital privado transnacional, enfatiza-se a importância das elites locais nos processos de *land grabbing*, assim como também de agentes regionais que adquirem terras em outros países da região: como de empresas e produtores brasileiros no Paraguai e de empresas argentinas no Brasil e Uruguai, entre outros. Em segundo lugar, os Estados estrangeiros possuem um papel marginal nas práticas de *land grabbing*. Em terceiro lugar, destaca-se que os processos ocorrem em países com diferentes situações político-institucionais, não somente naqueles de maior insegurança política e institucional suscetíveis de serem corrompidos. Em quarto lugar, observa-se que as transações ocorrem em terras com diferentes regimes de propriedade e através de diversos mecanismos além da compra (arrendamento, direito de superfície, parcerias etc.). Em quinto lugar, assinala que as situações de apropriação de terras não se vinculam exclusivamente à crise alimentar, mas também à expansão dos denominados *flex crops*, cultivos que servem como alimentos, proteína animal e para a produção de energia (Borras Jr. et al., 2011). Mais ainda, o informe revisado da FAO ressalta que em boa parte dos países da região, o aumento das transações de terras não deriva tanto da narrativa centrada na crise alimentar, “mas de processos mais amplos da economia política internacional, envolvendo terras, além da produção de alimentos” (FAO, 2001, p. 6). Finalmente, o informe indica ainda que a prática de *land grabbing* pode resultar na despossessão de populações camponesas – mesmo que na América Latina o deslocamento de populações rurais não possua as mesmas dimensões da África e Ásia –, assim como na incorporação de pequenos produtores à agricultura comercial.

Na perspectiva acadêmica, os processos de *land grabbing* têm sido estudados de maneira mais sistemática pela rede denominada Land Deal Politics Initiative (LPDI).¹¹ De modo geral, as análises realizadas pelos seus integrantes definem o fenômeno como uma dinâmica global derivada da convergência das crises alimentar, energética, financeira e ambiental, cujo marco principal é a revalorização da propriedade da terra (Borras Jr. et al., 2011). A LPDI utiliza uma definição bastante ampla de *land grabbing*, ao enfatizar que o fenômeno envolve uma variedade de atores (desde grandes

7. O Banco Mundial aponta nesse informe as diferenças de produtividade que países do Sul apresentam pela persistência de formas de produção “atrasadas” tecnologicamente.

8. Baquero, F. S. e S. Gómez (eds.) *Dinámicas del mercado de la tierra en América Latina y el Caribe: concentración y estranjerización*, Roma: FAO, 2010

9. Grain (2012), “Acaparamiento de tierras: ¡en América Latina sí hay acaparamiento de tierras!” Este documento refleja las conclusiones de la 3ª Conferencia Especial para la Soberanía Alimentar realizada en Buenos Aires em março de 2012, da qual participaram mais de 100 organizações sociais da região. Durante a Conferência, foi emitida uma Declaração que questionou a posição da FAO (disponível em <<https://www.grain.org/article/entries/4498-acaparamiento-de-tierras-en-america-latina-si-hay-acaparamiento-de-tierras>>).

10. Borras Jr. et al. *Land grabbing in Latin America and the Caribbean viewed from broader international perspectives*, Roma: FAO, 2011

11. Trata-se de uma rede formada pela articulação de quatro instituições: Futures Agriculture Consortium (FAC), do Institute for Development Studies (IDS) da Universidade de Sussex (Inglaterra); Initiatives in Critical Agrarian Studies (Icas), do Institute of Social Studies (ISS) de Haia (Holanda); o Institute for Poverty, Land and Agrarian Studies (Plaas), da Universidade de Western Cape (África do Sul); e o Polson Institute for Global Development, da Universidade de Cornell (EUA).

12. Borras Jr., S. M. et al. "Towards a better understanding of global land grabbing: an editorial introduction", *The Journal of Peasant Studies*, v. 38, n. 2, p. 209–216, 2011; Deininger, K. "Challenges posed by the new wave of farmland investment", *The Journal of Peasant Studies*, v. 38, n. 2, p. 217–247, 2011; Peluso, N. L. e C. Lund, "New frontiers of land control: introduction", *The Journal of Peasant Studies*, v. 38, n. 4, p. 667–681, 2011; Cotula, L. "The international political economy of the global land rush: a critical appraisal of trends, scale, geography and drivers", *The Journal of Peasant Studies*, v. 39, n. 3–4, p. 649–680, 2012.

corporações transnacionais a poderosos atores locais, Estados e fundos financeiros) que buscam terra para a produção de alimentos e agrocombustíveis, assim como também para a oferta de serviços ecossistêmicos (*green grabbing*). Para isso, eles utilizam diversos mecanismos de controle de terras, além da simples compra, e que apesar de existir uma clara direção Norte-Sul desses movimentos, também fazem parte as emergentes dinâmicas Sul-Sul (Borras Jr. et al., 2011).

O aporte dos membros da referida rede se ampliou a partir de sua articulação com o *The Journal of Peasant Studies*, que desde 2011 publica diversos artigos sobre *land grabbing*.¹² As análises não oferecem somente estudos circunstanciados sobre o fenômeno, mas também elementos que permitem conceitualizar sua relação com as dinâmicas de mudança agrária, distinguindo a especificidade dos processos contemporâneos em comparação com as dinâmicas históricas de apropriação de terras.

Os trabalhos também diferenciam a *land grabbing* de outras tendências registradas atualmente nos países do Sul, como a estrangeirização da terra (que se define pela nacionalidade dos investidores) ou situações de concentração fundiária que nem sempre estão vinculadas ao fenômeno. Para Borras Jr. et al. (2012), em primeiro lugar, o que distingue essa prática é que, para além das mudanças nas relações de propriedade, supõe-se uma transferência do controle da terra, assim como de outros recursos (hídricos, minerais e florestais) a novos agentes. Em segundo lugar, comporta grandes escalas não somente de terras, mas principalmente de capital. Finalmente, ocorre no marco – ao mesmo tempo em que é resultado – da convergência de múltiplas crises (alimentar, energética, financeira e ambiental) em que o grande capital desenvolve dinâmicas de acumulação nas quais a terra adquire centralidade.

O citado trabalho de Borras Jr. et al. (2012) assinala também que no caso da América Latina se registram processos de *land grabbing* desde o apogeu dos regimes neoliberais na década de 1990, isto é, antes da crise de 2008, quando se registrou o ponto mais elevado de um ciclo de alta dos preços dos alimentos. Nesse sentido, a visão centrada na crise alimentar perde centralidade, ao mesmo tempo em que se ressalta a conexão dos processos de *land grabbing* à dinâmica global de acumulação de capital.

McMichael (2012) avança nessa perspectiva, ao afirmar que a emergência dos processos de *land grabbing* coincide com o atual período de financeirização da economia mundial. O autor propõe que o fenômeno é sintomático de uma crise de acumulação do atual regime alimentar, caracterizada pelo aumento dos custos de produção e reprodução do capital (energia e alimentos) e pela renúncia do capital a "transladar-se a novas formas de inversão que não sejam aquisições especulativas" (p. 681). Nesse contexto, assinala que a terra se localiza no centro dos interesses dos capitalistas como uma forma de especulação e proteção ante a escassez da oferta de alimentos e energia. Contudo, o capital financeiro não busca aumentar a oferta de alimentos e recursos energéticos – ou assegurar a sua provisão –, tal como enuncia a narrativa dominante, mas procura "administrar a crise endêmica" (p. 697) própria de um regime alimentar em que se verifica a passagem de relações baseadas na existência de excedentes de alimentos a relações pautadas em seu *déficit* (McMichael, 2009).

Por sua parte, Cotula (2012) também presta especial atenção ao papel do capital financeiro nos processos de *land grabbing*. Para o autor, o aumento dos preços dos alimentos e o desenvolvimento dos agrocombustíveis tornaram a agricultura uma alternativa interessante de investimentos para o

capital portador de juros. Eles estão localizados ao longo de toda a cadeia de valor, através da participação societária em empresas dedicadas a compra e venda de terras, produção de fertilizantes e processamento agroindustrial. No que se refere particularmente à aquisição de terras, Cotula (2012) observa que sua apreciação é o fator central de atração dos investidores financeiros. Contudo, os capitais não ficam imobilizados, já que o usual não é adquirir diretamente as terras, mas participar de fundos de investimentos de empresas dedicadas à sua prospecção, transformação e venda. Como destaca o autor, a presença de capitais financeiros implica a atuação de novos agentes e modelos de investimentos na agricultura.

Mais recentemente, Fairbairn (2014) também analisou a relação entre o capital financeiro e os processos de *land grabbing*. A autora assinala que a financeirização da economia mundial desde a década de 1970 abriu novas possibilidades de incorporação da terra aos circuitos financeiros com a sua transformação em um ativo. Em outras palavras, parte daqueles que adquirem terras atualmente tem como preocupação central a obtenção de ganhos de capital. Todavia, para Fairbairn (2014), no caso da terra não é possível diferenciar com clareza os investimentos financeiros dos produtivos. Como consequência, a autora reconhece dois tipos dominantes de estratégias de investimentos na atual “febre” por terras: a compra de terras que logo se arrendam a terceiros, muitas vezes por meio de uma empresa dedicada ao gerenciamento dos ativos; e a compra de terras por investidores que também se envolvem na sua exploração. Nesse último caso, o capital financeiro busca não somente a obtenção de ganhos de capital como também “agregar valor”, transformando as terras improdutivas em campos agrícolas. Isso permite obter lucro com a produção, porém sem abandonar os fins especulativos: a exploração direta da terra também pode se constituir numa forma em que o investidor induz a apreciação de seu ativo, já que depende em grande medida de sua produtividade (p. 782).

Certamente, como analisa Fairbairn (2014), não é clara a distinção entre os fins produtivos e especulativos que podem estar na base do aumento das transações de terras desde meados da década de 2000. Na prática, observa-se que o capital financeiro geralmente se associa com corporações do agronegócio (grandes exportadores, empresas de insumos e agroindústrias) e inclusive, como foi frequente na Argentina na década de 1990 e parte dos anos 2000, com produtores agropecuários. Dessa forma, é fundamental compreender a lógica que a presença dos capitais financeiros imprime à produção agrícola em termos multidimensionais, isto é, considerando tanto as alterações no uso do solo e nas formas de organização da produção quanto os impactos sobre o mercado de terras e a expansão das fronteiras agropecuárias.

1.3

Capital portador de juros e fundos do agronegócio

13. Essa concepção se alinha à proposta de Marx (1984, p. 256–259), para quem o capital portador de juros configura-se como um tipo específico de capital-dinheiro que é alienado a um terceiro com o intuito de que retorne ao seu proprietário original acrescido de “juros”, isto é, de parte do mais-valor realizado no processo produtivo. Nessa perspectiva, para o capital portador de juros, o que interessa é obter a maior rentabilidade possível (juros) para o capital monetário adiantado (D-D’), independente de sua forma de aplicação.

14. Apesar de sua importância, não estamos interessados nos mecanismos financeiros tradicionais de relação entre o capital portador de juros e a agricultura, como o fornecimento de crédito por parte de bancos, empresas e instituições estatais e as especulações no mercado futuro de *commodities* agrícolas. Interessam-nos, particularmente, as ações empreendidas pelo capital portador de juros a partir da constituição de fundos agrícolas, inseridos nos denominados “mercados alternativos”, principalmente por meio de investimentos diretos em terras, estratégias de *private equity* e compra de ações de empresas de capital aberto.

15. Nos EUA, a maior parte dos fundos de investimento requer que o potencial investidor individual tenha um patrimônio líquido acima de US\$ 1 milhão e receita anual acima de US\$ 200 mil.

No atual período, como destaca Chesnais (2005), o capital portador de juros está localizado no centro das relações sociais e econômicas. Para o autor, trata-se de um capital rentista por excelência, que busca a obtenção de rendas e a acumulação de capital dentro da lógica financeira.¹³ Como analisado adiante, assim como em diversos capítulos deste livro, no atual fenômeno de *land grabbing*, parte do capital portador de juros tem se envolvido diretamente com a compra e a transformação de terras. Isso não sugere o desejo de transformação em agricultores, trata-se de estratégia de diversificação de seu portfólio de aplicações em atividades que têm propiciado elevada rentabilidade.

As grandes corporações continuam a ser, segundo Chesnais (2005), os agentes mais visíveis do capitalismo mundial, presentes em todas as etapas dos processos produtivos. Todavia, não menos importantes, encontram-se atrás das empresas – financiando suas atividades, estabelecendo parcerias ou controlando-as direta ou indiretamente –, diferentes representantes do capital portador de juros, como tradicionais instituições bancárias, mas principalmente aquelas não bancárias, como investidores institucionais e indivíduos de alta renda.

O capital portador de juros caracteriza-se por uma miríade de capitalistas, com objetivos e estratégias distintas e formas diferenciadas, muitas vezes obscuras, de articulação. Comumente, os investidores últimos, que compõem a maior parte dos fundos, são desconhecidos e de difícil apreensão. Numa tentativa de facilitar a análise dos tipos e da forma de atuação do capital portador de juros na agricultura,¹⁴ pode-se dividi-lo inicialmente em dois grupos principais: as empresas responsáveis pela criação e gestão dos fundos, denominadas *general partners* (GPs); e os investidores institucionais e indivíduos de alta renda responsáveis pelo aporte de capital nos fundos, mas não pela sua gestão, conhecidos como *limited partners* (LPs).

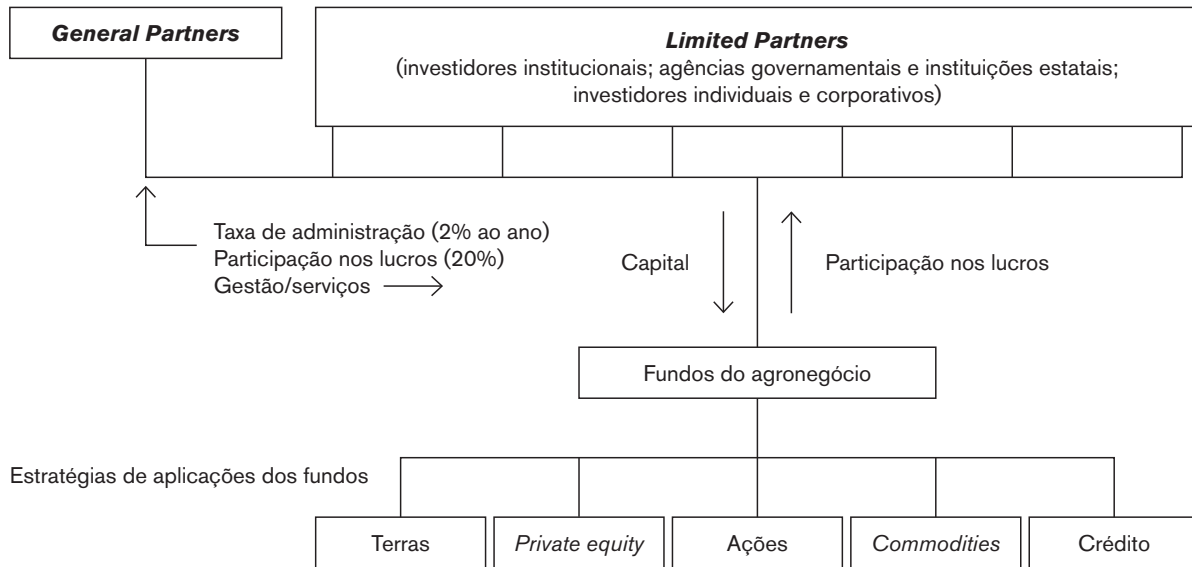
Basicamente, os *limited partners* podem ser classificados em três grupos de investidores: investidores institucionais (fundos de pensão públicos e privados, fundos mútuos, fundações universitárias, fundos de doações, bancos, seguradoras, estruturas de fundos de fundos, fundos *hedge* e de *private equity*); agências governamentais e instituições estatais (instituições multilaterais, bancos centrais de países, fundos soberanos e empresas estatais); e investidores privados (indivíduos de alta renda,¹⁵ famílias com grande patrimônio e grandes corporações).

Por sua vez, responsáveis pela criação e gestão dos fundos, os GP são os agentes relativamente mais fáceis de se identificar. Como precisam atrair investidores para seus fundos, é importante torná-los conhecidos, esclarecendo seu foco de atuação, tese de investimento, duração e expectativa de rentabilidade. Eles pertencem, em sua maioria, a grandes corporações ligadas direta ou indiretamente ao agronegócio (*tradings* agrícolas, agroindústrias, alimentos, insumos químicos, maquinário e energia); profissionais do mercado financeiro e agrícola, incluindo pesquisadores de instituições universitárias; e investidores institucionais (fundos *hedge*, mútuos, soberanos, de pensão, de *private equity*, bancos e seguradoras). O organograma 1 demonstra uma típica estrutura de um fundo do agronegócio.

Dentro do universo dos investimentos financeiros, os fundos do agronegócio inserem-se na classe de aplicações denominadas “alternativas”. Apesar dos ativos considerados “tradicionais” – como dívidas, títulos e ações

Organograma 1

Estrutura de funcionamento de um fundo do agronegócio



(Frederico, 2015)

– continuarem a ser a principal estratégia de aplicação do capital portador de juros, desde a primeira década do século XXI, a expectativa de maior rentabilidade e diversificação de risco atraiu com maior intensidade os capitalistas rentistas também para os “ativos alternativos”. Além de instrumentos exclusivamente financeiros (como fundos *hedge* e de *private equity* e especulações no mercado futuro de *commodities*), os ativos alternativos incluem também “ativos reais”, como: agricultura e plantações florestais, imobiliário urbano, infraestrutura, energia, mineração e metais diversos. O organograma 2 demonstra de maneira resumida o universo de ativos financeiros, com destaque para o lugar ocupado pelos ativos alternativos, em particular, aqueles dedicados à agricultura.

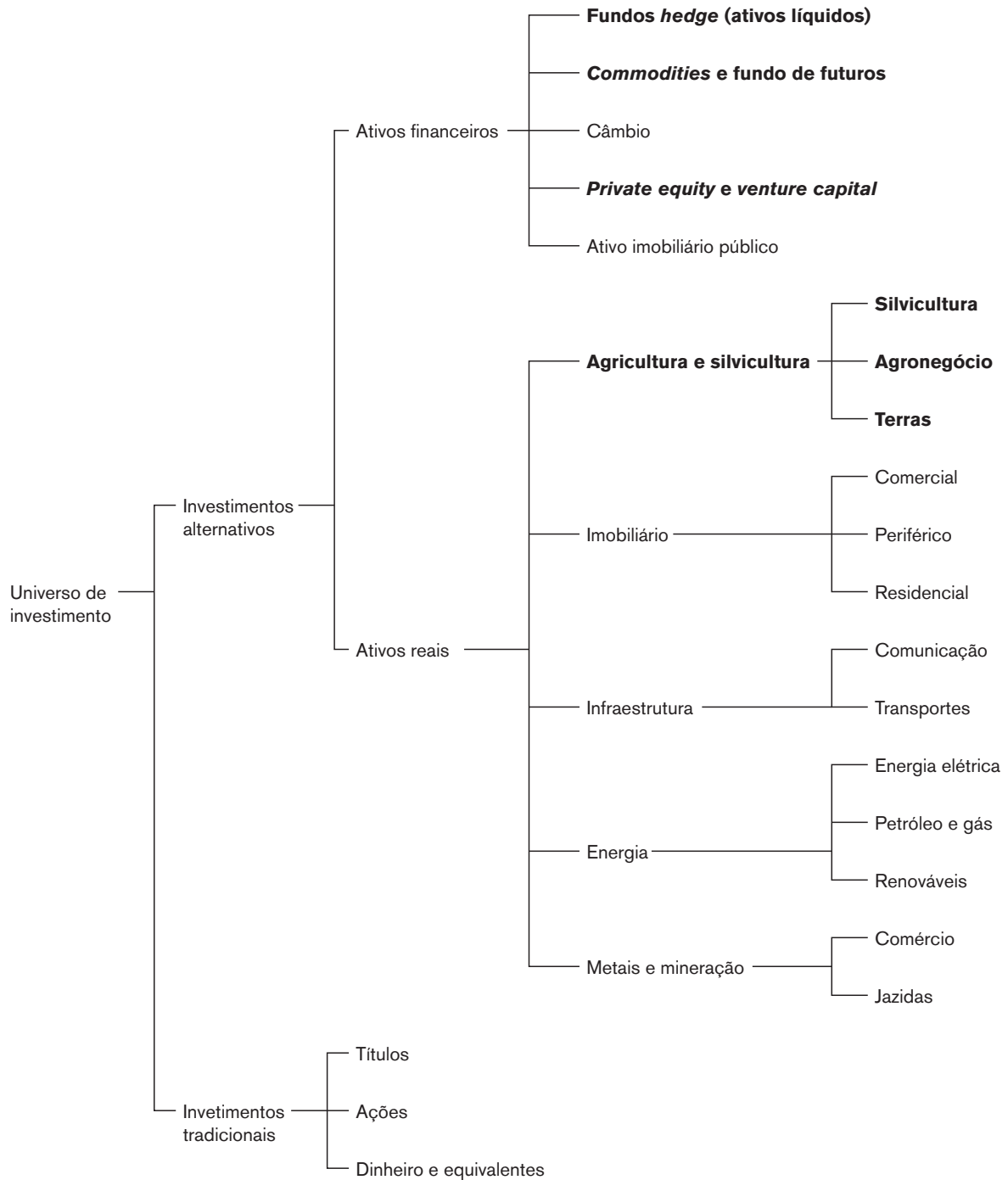
No caso dos ativos reais, o capital portador de juros atua diretamente na sua gestão por meio de empresas afiliadas ou indiretamente pelo estabelecimento de parcerias com empresas e produtores especializados. Embora os ativos financeiros não se caracterizem pela aquisição e gestão direta de terras e infraestruturas como os ativos reais, isso não significa que o seu controle pelo capital portador de juros também não acarrete importantes transformações no território. Além da vulnerabilidade social e econômica nas áreas de produção agrícola e mineral decorrente das especulações no mercado futuro, o controle acionário pelos fundos *hedge* e de *private equity* impõe diversas normas de conduta às empresas (Plihon, 2005).

Por serem considerados de altíssimo risco, os ativos alternativos são utilizados pelo capital portador de juros como forma de diversificação de seu portfólio de investimentos. Em 2013, eles representavam 10% do montante total dos ativos sob gestão – Assets Under Management (AUM)¹⁶ – pelo capital portador de juros (Valoral Advisors, 2015). Embora pareça pouco, a centralidade ocupada pelo capital financeiro no capitalismo contemporâneo faz com que esse pequeno percentual seja equivalente à gestão de ativos no montante de US\$ 7 trilhões (BCG – Global Asset Management, 2014). Dentro do universo dos ativos alternativos, os fundos dedicados ao agronegócio ganharam notoriedade de forma relativamente recente – criados na

16. Ativos sob gestão é o preço de mercado dos ativos que uma empresa de investimentos administra para seus investidores.

Organograma 2

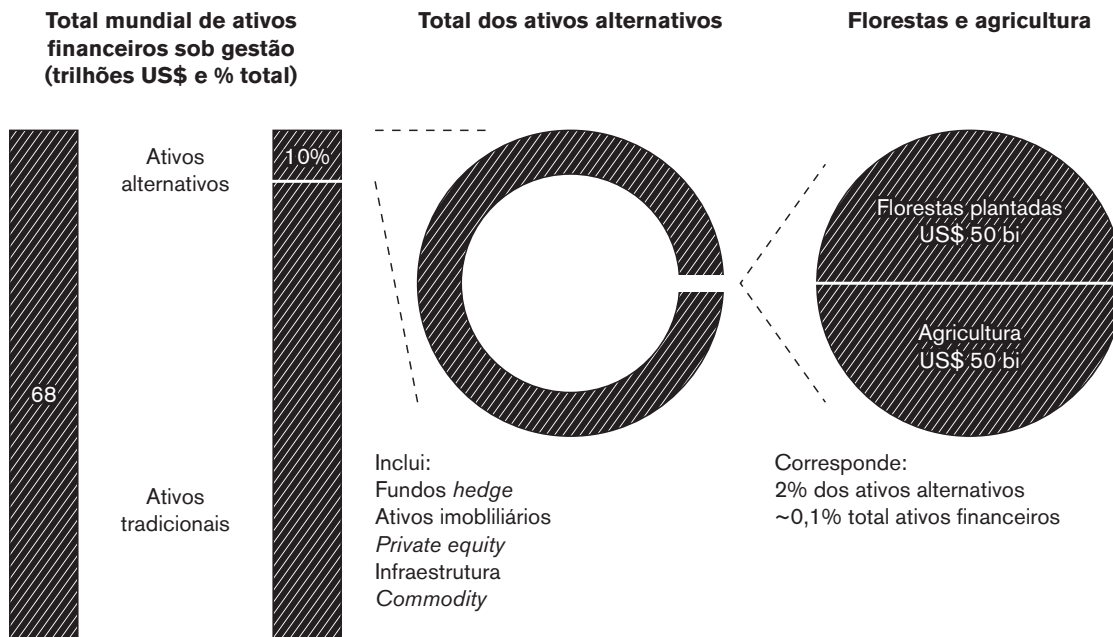
Participação dos ativos alternativos no universo de investimentos financeiros



(Adaptado de Valoral Advisors, 2015)

Figura 1

Participação dos ativos alternativos no total dos ativos financeiros mundiais, 2013



(BCG Global Asset Management, 2014; Valoral Advisors, entre outras)

sua maioria a partir da década de 2000, especialmente, após a *débâcle* de 2008 –, e compõem apenas uma pequena parte da carteira de investimentos. Em média, os ativos vinculados ao agronegócio, incluindo florestas plantadas, equivalem a 2% do total em 2013, como demonstra a figura 1.

Ainda que represente uma pequena parcela diante do montante total de capital sob gestão pelos investidores financeiros, os fundos dedicados exclusivamente ao agronegócio e florestas plantadas tinham cerca de US\$ 100 bilhões em investimentos em 2013, constituindo-se como um dos principais motores do fenômeno mundial de *land grabbing*. Para a atração de novos investidores, as empresas gestoras dos fundos utilizam uma série de argumentos. No geral, elas associam os ganhos financeiros decorrentes da tendência de aumento dos preços das terras e das *commodities* agrícolas provocadas pela crescente demanda por alimentos e agrocombustíveis, puxada pelo crescimento populacional e dos mercados dos países emergentes, em face da existência de recursos escassos como terra e água. Elas também enfatizam a baixa volatilidade e os altos retornos dos investimentos em terra e agricultura no longo prazo, similares aos tradicionais índices financeiros, além da correlação de “valorização” próxima aos índices inflacionários. Dessa forma, entre 2005 e 2014, o número de fundos dedicados exclusivamente ao agronegócio cresceu significativamente de 35 para 242¹⁷ em todo o mundo.

Os fundos dedicados a agricultura e alimentação possuem diferentes estratégias e atuam desde o controle direto de terras até o consumo no varejo, incluindo a aquisição de empresas e o fornecimento de crédito para transporte, comercialização e processamento agroindustrial. Para facilitar o entendimento das formas de atuação do capital portador de juros na agricultura (excluindo os fundos florestais), podem-se separar os fundos em cinco tipos de acordo com a sua estratégia: fundos dedicados à aquisição de ações de empresas do agronegócio listadas em bolsas de valores; fundos interes-

17. Número de fundos dedicados exclusivamente ao agronegócio levantado pela Valoral Advisors (2015).

18. Trata-se de firmas que, guardadas as suas diferentes estratégias e objetivos, desenvolveram um modelo empresarial de produção de *commodities* agrícolas para exportação baseado na articulação de diferentes características: grandes escalas produtivas, acima de 200 mil hectares, com o desenvolvimento de diversas formas de controle da terra; organização em rede da produção; diversificação territorial e de cultivos como forma de gestão de riscos climáticos, produtivos e políticos; uso intensivo das tecnologias da informação na atividade produtiva propriamente dita e na organização da divisão territorial do trabalho da empresa; e diferentes formas de conexão com o capital financeiro (Gras e Hernández, 2014; Gras, 2013).

sados no controle direto de terras para produção agrícola; fundos de *private equity*, dedicados à aquisição total ou parcial de empresas de capital fechado com o objetivo de revendê-las, após aumentar o seu preço de mercado num prazo predeterminado; fundos atuantes no mercado futuro de *commodities*; e fundos dedicados a fornecer crédito para agroindústrias e *tradings* agrícolas. O gráfico 1 mostra a evolução em todo o mundo do número de fundos agrícolas por tipo entre 2005 e 2014.

O gráfico 1 ressalta o crescimento significativo na última década do número de fundos especializados principalmente em *private equity*, na aquisição de terras agricultáveis e na compra de ações de empresas do agronegócio de capital aberto. O primeiro caso inclui uma série de estratégias diferenciadas, desde a aquisição de empresas jovens vinculadas à inovação tecnológica na agricultura (denominadas *venture capitals*) até empresas mais maduras em seu estágio de desenvolvimento ou em dificuldades financeiras. Entre os investimentos realizados pelos fundos de *private equity*, é possível verificar a aquisição do controle de empresas ao longo de toda a cadeia produtiva do agronegócio.

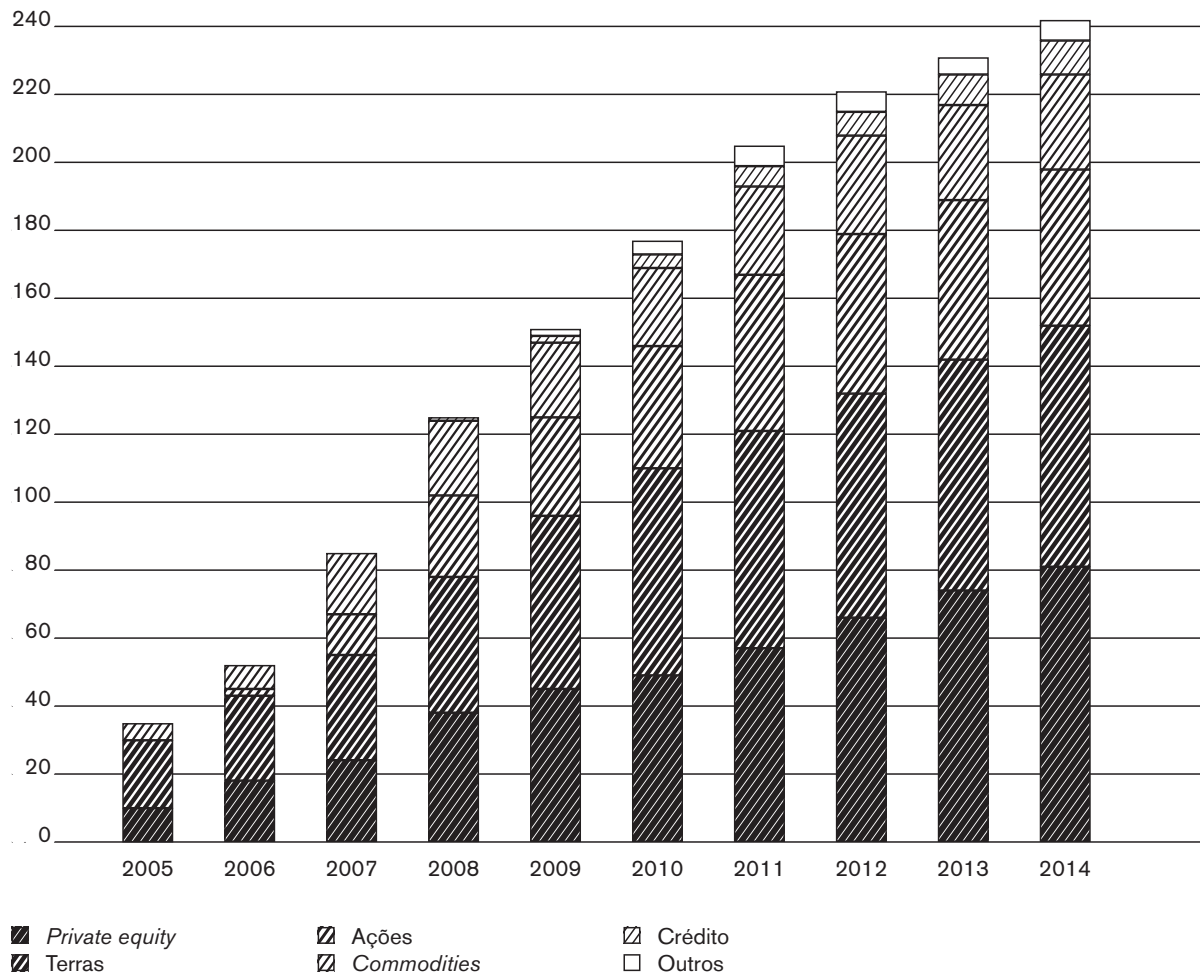
O aumento do número de fundos dedicados à aquisição de terras ressalta o crescente interesse do capital portador de juros também pelo controle direto de seus ativos. Em vez da simples alocação de capital em fundos de terceiros, as maiores empresas gestoras têm desenvolvido a sua própria equipe para gestão das propriedades ou o estabelecimento de parcerias com empresas e produtores especializados. Por último, os investimentos em ações de empresas listadas em bolsas de valores também são uma importante alternativa para os fundos agrícolas. Ao contrário das duas estratégias descritas anteriormente, a compra de ações oferece maior liquidez (as ações podem ser vendidas mais facilmente no mercado), quando comparada com a aquisição de empresas de capital fechado ou de fazendas.

Com relação à distribuição geográfica, a maioria absoluta dos ativos em agricultura sob gestão pelos fundos estava alocada na América do Norte, com pouco mais de 60% do montante total. Este fato decorre das grandes extensões de terras agricultáveis, particularmente nos EUA, e também por essa ser considerada uma região que oferece maior estabilidade e segurança jurídica para os investimentos. Em segundo lugar, em quantidade de capital alocado, aparecem empatadas a América do Sul e a Europa (principalmente, Europa Central e do Leste) com 11%, seguida pela Oceania com 5%, África e Ásia do Pacífico com 4%. Entre os países subdesenvolvidos, o Brasil foi o que mais recebeu investimentos dos fundos agrícolas entre 2008 e 2014, num montante de US\$ 1,5 bilhão, cerca de 80% do total de capital investido na América Latina.

Como analisado no próximo item, no caso específico da Argentina, o desenvolvimento dos denominados *fideicomisos* (fundos de investimentos constituídos por capitais agrários e não agrários de diferentes magnitudes destinados a financiar a produção agrícola), na década de 1990, criou o *know-how* necessário para a atração e articulação na década seguinte de algumas empresas com o capital portador de juros mundial. A partir dessa ferramenta financeira, algumas empresas conseguiram alcançar grandes escalas produtivas, passando a atrair a atenção e o interesse de investidores financeiros internacionais. Na década de 2000, a articulação de algumas dessas megaempresas¹⁸ com o capital financeiro internacional resultou na sua expansão para outros países do Cone Sul (Brasil, Uruguai, Paraguai), além da alteração em parte de suas estratégias de atuação, com o aumento da centralidade do mercado imobiliário de terras, como analisado a seguir.

Gráfico 1

Crescimento mundial do número de fundos agrícolas por tipo, 2005–2014



(Adaptado de Valoral Advisors, 2015)

1.4

Capital financeiro e as megaempresas argentinas

Como assinalado anteriormente, nas últimas décadas se observa um crescente envolvimento de atores financeiros na agricultura, ao qual o Estado não ficou alheio. No marco de processos de neorregulação próprios dos regimes neoliberais (Pechlaner e Otero, 2010), criaram-se as condições para que os mercados agrícolas pudessem servir aos interesses financeiros (Martin e Clapp, 2015). Uma nova arquitetura normativa e jurídica favoreceu a expansão dos interesses financeiros no mercado futuro e na criação de novos derivativos, provocando ao mesmo tempo uma forte volatilidade nos preços das *commodities* agrícolas e da terra. Como observam as autoras mencionadas, essas mudanças beneficiaram principalmente a agricultura de grande escala, permitindo novas formas de articulação com o capital financeiro.

No caso argentino, dois fatores foram fundamentais para a criação das condições necessárias para o novo papel que o capital financeiro assumiu na agricultura. Ainda que as atividades financeiras tenham sido desreguladas desde 1977, foi no início da década de 1990 que se criaram os decretos de

19. Em um *fideicomiso*, uma das partes (o fiduciante) transmite um ou mais bens a outra parte (o fiduciário), que está obrigado a exercer a propriedade fiduciária em benefício de quem se designe beneficiário e a transmiti-lo ao fiduciante ou ao beneficiário ao término de um prazo ou condição. O papel do fiduciário pode ser de investimento, garantia, administração ou misto.

20. Os “contratistas” são prestadores de serviços agrícolas, geralmente, para plantio e colheita das safras.

21. Os *acopiadores* é o nome dado aos prestadores de serviços de transporte e armazenamento de grãos.

22. Desde então, os *fideicomisos* começaram a retroceder-se, o que se pode atribuir a dois fatores principais: o conflito entre o governo nacional e as entidades agropecuárias pelo aumento dos direitos de exportação, e uma das secas mais intensas e prolongadas registradas no país.

23. Os trabalhos de campo foram realizados em diferentes momentos entre 2009 e 2013. Foram feitas entrevistas com gerentes da empresa (nas cidades de Buenos Aires e de Saladillo, na província de Buenos Aires) e com proprietários que arrendavam suas terras para a empresa. Além de levantamento e sistematização de material em jornais e no *site* da El Tejar.

Desregulación y de Emergencia Económica, a partir dos quais o Estado privatizou numerosos bancos públicos, além de dismantelar vários organismos estatais que durante décadas haviam regulado os mercados agrícolas. O segundo fator foi a criação da Lei n. 24.441, de 1994, que delineou o marco jurídico dos mencionados *fideicomisos*.¹⁹ Em princípio, esse tipo de financiamento era restrito ao ramo da construção civil, estendendo-se posteriormente a outras atividades, conformando-se como um dos principais mecanismos de financiamento e de organização dos novos atores agropecuários (Murmis e Murmis, 2011).

Na década de 2000, uma forma de financiamento que se expandiu significativamente foi o denominado “*fideicomiso* fechado”, isto é, arranjos privados organizados por distintos atores agrários, como: proprietários de terra, contratistas,²⁰ *acopiadores*,²¹ empresas de insumos etc. Esse tipo de *fideicomiso* possibilitou que atores externos ao ramo agroalimentar pudessem participar da alta rentabilidade que o campo argentino ofereceu durante boa parte da década de 2000. Segundo análises de Fernández (2010), o montante envolvido nos *fideicomisos* financeiros destinados ao ramo agropecuário tiveram um crescimento significativo de 271% entre 2004 e 2008.²²

Embora os *fideicomisos* tenham envolvido empreendimentos de diferentes escalas, Fernández (2010) indica que os grandes beneficiados foram um conjunto reduzido de empresas que se expandiram mediante o arrendamento de terras, em superfícies de tamanhos escassamente registrados na região pampiana, área agrícola mais rica da Argentina pela alta fertilidade de seus solos. O autor afirma que as empresas que exploravam os *fideicomisos* conseguiam vantagens significativas como o acesso a novas ferramentas de comercialização e o alcance de economias de escala.

Várias das atuais megaempresas argentinas encontraram, no *fideicomiso*, tanto uma ferramenta de financiamento como um modo de relacionamento com diversos atores, como o caso da empresa Los Grobo. Segundo Fernández (2010), a empresa constituiu dois *fideicomisos*: o primeiro, denominado Los Grobo I, explorou 15 mil hectares na safra 2005–2006; enquanto o segundo (Los Grobo II) operou quase 50 mil hectares nas safras 2006–2007 e 2007–2008. O autor (p. 11) assinala que, para a Los Grobo, o *fideicomiso* não somente buscava captar investidores interessados em obter taxas de rentabilidade maiores que as bancárias, mas também agregava pequenos capitais, com a promessa de repartir os lucros extraídos do processo de trabalho. A relação com pequenos investidores, proprietários de terras ou contratistas, conformou um dos principais “nós” das redes que sustentavam a empresa.

Outro exemplo nesse sentido é a megaempresa El Tejar. Segundo informações obtidas em trabalhos de campo,²³ a empresa oferecia a potenciais investidores – como os proprietários das terras arrendadas – a possibilidade de colocar suas economias ou rendas em projetos produtivos da empresa. Em troca, os investidores poderiam obter uma renda no término da safra ou deixar seu dinheiro para a capitalização da empresa – basicamente para arrendamento de terras – durante um período maior. É por isso que os diretores da El Tejar gostavam de relatar a história da empresa referindo-se ao “sonho das 700 famílias”, em referência àquelas que integraram inicialmente o capital da empresa.

Em suma, apesar dos *fideicomisos* financeiros terem se retraído a partir de 2008–2009, a importância que obtiveram nos anos anteriores demonstra em que medida a agricultura, em particular a produção de soja e derivados, se converteu num espaço de rentabilidade para o circuito financeiro. De acordo com algumas análises (Murmis e Murmis, 2012; Gras e Sosa Varrotti,

2013), a experiência de relação com o capital financeiro acumulada pelas megaempresas argentinas – em que o *fideicomiso* era a organização central –, somada à sua administração altamente profissional, às grandes escalas produtivas e ao uso intensivo de novas tecnologias, foram fatores centrais para a atração de grandes capitais financeiros internacionais, especialmente de fundos de investimentos. Esses investidores não apenas emprestaram dinheiro para que as megaempresas desenvolvessem seus projetos produtivos, mas também se integraram à sua estrutura societária. O ingresso desses fundos financeiros permitiu a capitalização das empresas para a aquisição de terras, a instalação de estruturas de processamento, armazenamento e comercialização, assim como fortaleceu as suas tentativas de translatinização, isto é, de expansão para outros países do Cone Sul.

A escala e o volume de produção das operações das megaempresas se transformaram em veículos privilegiados para os investimentos financeiros na agricultura. Além disso, a capacidade de expansão a outros países – gerenciando diferentes contextos produtivos, climáticos, econômicos e políticos – se converteu num “ativo” fundamental das megaempresas argentinas, bastante apreciado pelos fundos financeiros. Pelo ao menos esse foi o comentário feito por um dos gerentes dessas empresas quando entrevistado:²⁴ “Se alguém observa os que se foram [as megaempresas a outros países], são os grandes jogadores movidos não [apenas] pelo dinheiro senão pelos investidores que buscam diversificação geográfica e política. Quando vou vender o projeto em Londres, não posso levar uma carteira somente com a Argentina, porque me dizem: ‘Argentina, instabilidade política, não, traga-me a América do Sul.’ Tenho que mostrar Uruguai, Brasil, Paraguai, tenho que mostrar oportunidades de diversificação política.” (Tradução livre)

Em consonância com o ingresso dos capitais financeiros nas estruturas societárias das empresas, aceleraram-se as dinâmicas de translatinização. No caso da El Tejar, como demonstram **Frederico e Sosa Varrotti no capítulo 7** deste livro, após se tornar a maior produtora argentina de grãos, com o controle de mais de 200 mil hectares, e se expandir para países como Brasil, Uruguai e Bolívia, a empresa despertou rapidamente o interesse do capital portador de juros internacional. Assim, ao lançar o seu primeiro fundo de *private equity* denominado Altima Global Special Situations Fund (AGSS), a empresa inglesa Altima Partners adquiriu inicialmente, em 2006, 18% das ações da El Tejar, ampliando sua participação para 47% no ano seguinte. Com a capitalização, a empresa se transformou numa das maiores produtoras agrícolas do mundo, com o cultivo de cerca de 600 mil hectares, em mais de 800 fazendas distribuídas na Argentina, Brasil, Uruguai e Bolívia. Além da expansão, a capitalização propiciada pelo fundo de *private equity* possibilitou à El Tejar alterar em parte seu foco de atuação, com a compra de terras, principalmente, nos países de forte tendência de apreciação do ativo como Brasil e Bolívia. Pela maior disponibilidade de terras agricultáveis e preço relativamente menor das terras (quando comparado aos demais países do Cone Sul), o Brasil logo se transformou no principal território de atuação da empresa com o cultivo de cerca de 350 mil hectares, o que fez com que a empresa mudasse seu escritório central para São Paulo.

Assim como a El Tejar, o ingresso dos fundos financeiros permitiu também uma forte capitalização de outras megaempresas. No caso da Cresud, como demonstram Gras e Nascimento no capítulo 6, o foco principal sempre esteve vinculado ao fornecimento de crédito a produtores e ao mercado imobiliário de terras. A empresa foi adquirida em 1994, por Eduardo Elstain, um dos maiores empresários do ramo imobiliário argen-

24. Entrevista realizada por Carla Gras e Carolina Favre (fevereiro de 2011).

25. Atualmente, a composição societária da empresa é formada por: Cresud (39,63%); JP Morgan Whitefriars Inc. (7,55%); Credit Suisse Hedging – Griffo Asset Managment S.A. (5,13%); Cape Town LLC (4,52%); Elie Horn (1,09%), entre outros com menos de 1%.

26. Ver capítulo 6 deste livro.

27. Elsztain era considerado o *golden boy* [garoto de ouro] do financista George Soros, que lhe ofereceu as primeiras oportunidades de inserção e crescimento no mundo das finanças internacionais (Amit, 2013).

28. Para mais detalhes sobre o papel financeiro e informacional exercido pela metrópole São Paulo ver Santos (1994), e Silva e Castillo (2007).

tino, com a colaboração do megainvestidor George Soros. Com a aquisição da Cresud, Elsztain estendeu a sua atuação do mercado imobiliário urbano para o agrícola, através da empresa Inversiones y Representacionais S.A. (Irsa). Ambas as empresas (Cresud e Irsa) são cotadas em bolsas de valores em Nova York, a primeira na Nasdaq e a segunda na New York Stock Exchange (Nyse).

A lógica de abertura de capital em bolsa para capitalização da empresa foi adotada também na expansão da Cresud no Brasil, por meio da criação da empresa BrasilAgro. Diferentemente de outras empresas que são formalmente constituídas e depois vão ao mercado de ações para captar mais recursos (Adecoagro, SLC Agrícola, e Vanguarda, entre outras), a BrasilAgro realizou o seu IPO [*Initial Public Offering*] na Bolsa de Valores de São Paulo (BM&FBovespa) sem ter um único ativo (bens e direitos a receber) em maio de 2006. Com a abertura de capital, a empresa recebeu recursos financeiros de fundos de investimentos nacionais e internacionais²⁵ com o propósito de investir na produção agrícola e no mercado de terras. Por intermédio de suas subsidiárias (BrasilAgro, Agro Uranga e Cresca), atualmente a Cresud controla quase um milhão de hectares em 33 fazendas distribuídas entre Argentina, Brasil, Uruguai, Paraguai e Bolívia.²⁶

Assim como seu colega Elsztain, o investidor George Soros também aproveitou a tendência de aumento da demanda por alimentos e agrocombustíveis e de elevação dos preços das terras para criar em 2002, na Argentina, a sua própria empresa agrícola, a Adecoagro. A translatinização da companhia guarda similaridades e particularidades com as duas empresas mencionadas anteriormente: Cresud e El Tejar. Com relação à primeira, além de terem sido criadas por investidores financeiros que trabalharam juntos durante toda a década de 1990,²⁷ a Adecoagro também é cotizada na Bolsa de Valores de Nova York (Nyse), desde 2011. A realização do IPO permitiu uma forte capitalização da empresa (US\$ 420 milhões), com a entrada de grandes investidores financeiros na composição societária da empresa, como o fundo soberano do Qatar, as instituições bancárias JP Morgan e Credit Suisse e o fundo de investimentos controlado pelo empresário do ramo imobiliário Elie Horn. Com relação à El Tejar, ambas as empresas transferiram seu escritório central de Buenos Aires para São Paulo, o que denota não somente a importância adquirida pelo território brasileiro no contexto dos investimentos realizados pelas empresas, mas também a centralidade da metrópole de São Paulo, sobretudo, para a gestão e negociação financeira de grandes empresas na América do Sul.²⁸ Atualmente, a empresa controla 269 mil hectares de terras na Argentina, Brasil e Uruguai, com três focos principais de atuação: produção agropecuária (soja, milho, girassol, cana-de-açúcar, arroz, leite etc.) e agroindustrial (três moinhos de arroz), mercado imobiliário de terras (com a venda de 63 mil hectares) e produção de agrocombustíveis (três usinas de açúcar e etanol).

A MSU constitui outro exemplo de megaempresa argentina que se “translatinizou” na década de 2000, após se associar ao capital financeiro internacional. A MSU se manteve como uma empresa familiar até 2003, ano em que profissionalizou sua estrutura de gestão. Naquele momento, explorava cerca de 65 mil hectares na Argentina, na sua maior parte em terras arrendadas. Apesar de o seu primeiro investimento transfronteiriço ter ocorrido por conta própria em 2005, com a implantação de operações no Uruguai, foi a partir de sua associação com um fundo de pensão holandês (que investiu cerca de US\$ 500 milhões para a compra de terras), em 2007, que se incrementou substantivamente sua escala de atuação e aprofundou sua expansão com a exploração de terras no Paraguai e Brasil.

Diferentemente de outras megaempresas, a MSU não atua na produção agroindustrial ou de agrocombustíveis, nem opera no mercado de terras. O foco principal da empresa é a produção agrícola (soja, trigo, milho, girassol e algodão), com o cultivo de cerca de 250 mil hectares em 2012, assim como o arrendamento de terras, que continuou operando fortemente com a gestão de 210 contratos.

Um último exemplo de megaempresa argentina com uma estratégia de translatinização é a Los Grobo. A empresa chegou a cultivar cerca de 280 mil hectares na Argentina, Brasil, Uruguai e Paraguai em 2010. Além da produção agrícola, Los Grobo se dedica também a transporte e armazenamento de grãos, produção agroindustrial (com a integração de moinhos com uma fábrica de massas), venda de insumos, assessoria e serviços financeiros. Na trajetória da megaempresa, a associação com capitais financeiros, assim como com outros atores como produtores, proprietários de terras, *contratistas* e *traders*, foi a base de seu modelo de produção em rede, que se caracteriza basicamente pelo gerenciamento de ativos de terceiros.

Assim como ocorre com a MSU, a expansão transfronteiriça da Los Grobo, especialmente no Brasil, também está vinculada à associação com fundos de investimentos. Nesse caso, a empresa se associou, em 2008, com o fundo brasileiro de *private equity* especializado na compra e gestão de empresas Vinci Partners. Com a associação, adquiriram a empresa de produção, logística e comercialização de grãos Ceagro, com forte atuação nos estados do Maranhão e do Piauí. A forma de atuação no território brasileiro se diferenciou bastante da praticada na Argentina, onde Los Grobo desenvolveu suas atividades agrícolas com base no arrendamento de terras a curto prazo. A partir de 2012 – ao avaliar que os preços internacionais e os custos no mercado local não asseguravam a rentabilidade desejada –, a empresa começou a diminuir a área cultivada na Argentina e a fortalecer sua atuação no transporte, armazenamento e venda de insumos. No ano seguinte, a empresa vendeu sua subsidiária brasileira para a japonesa Mitsubishi. O capital obtido com a venda da Ceagro permitiu fortalecer ainda mais sua participação no mercado de insumos agrícolas na Argentina, ao adquirir a empresa Agrofina.

Considerações finais

A década de 2000, em particular após a *débâcle* de 2008, configura-se como um momento de inflexão na aceleração da demanda mundial por terras, fenômeno que passou a ser conhecido como *land grabbing*. Nesse contexto, investidores financeiros, interessados na forte apreciação dos produtos agropecuários e terras, e Estados preocupados em assegurar seu abastecimento alimentar (*e.g.* China, Japão, Coreia do Sul e potentados do Golfo Pérsico), lançaram-se em busca da apropriação em larga escala de terras e recursos territoriais em diferentes partes do mundo, especialmente, África, Ásia e América Latina. Nessa última região, em particular no Cone Sul, destaca-se o papel desempenhado pelas megaempresas de origem argentina (El Tejar, Cresud, Adecoagro, MSU, Los Grobo, entre outras) como porta de entrada do capital portador de juros internacional na produção agropecuária e no mercado de terras. Como ressaltam Murmis e Murmis (2012), esses investimentos de capital se constituíram como um dos principais fatores explicativos da mais recente financeirização da produção agropecuária na região. Em outros termos, trata-se de uma das melhores expressões do fenômeno de *land grabbing* na América Latina.

Apesar das diferentes estratégias de atuação, a agricultura empresarial desenvolvida pelas megaempresas possui muitas características em comum, como ressaltam Gras e Sosa Varrotti (2013) e Gras (2013): controle de grandes escalas produtivas, com gestão de riscos através da diversificação de culturas e de localização; inovação tecnológica constante; profissionalização administrativa e uma expansão inicial pautada na intensa terceirização das atividades produtivas e na criação constante de novos instrumentos de financiamento. Pode-se afirmar que, ao conjugar as diferentes características anteriormente mencionadas, as megaempresas argentinas tornaram-se extremamente atrativas para o capital financeiro internacional. Além de uma estrutura corporativa – com departamentos especializados, auditorias de empresas multinacionais e controle financeiro e de gestão –, as megaempresas detinham também elevados índices de produtividade, com a gestão de grandes extensões de terras, experiência em lidar com mecanismos financeiros, assim como já praticavam a diversificação de riscos climáticos, produtivos e financeiros ao atuar em diferentes partes do território argentino.

Para as megaempresas argentinas, a entrada do capital financeiro internacional também foi providencial para suas ambições de expansão e acumulação. Ela simbolizou duas importantes mudanças: o aumento do seu foco de atuação com a incorporação para algumas delas do mercado de terras e a ampliação de sua área de atuação e gestão de risco, com a possibilidade de atuarem em diferentes culturas em outros países do Cone Sul.

A partir do início da década de 2000, a crescente elevação dos preços das terras começou a inviabilizar o modelo produtivo criado por algumas das megaempresas baseado, sobretudo, no arrendamento, assim como tornou extremamente atrativo o mercado de compra e venda de terras. Dessa forma, a articulação com o capital portador de juros internacional foi fundamental para que as megaempresas alcançassem a capitalização monetária suficiente para aumentar sua escala e lhe dar um alcance regional (Cone Sul) e em alguns casos para a entrada no promissor mercado de terras. Importante ressaltar que além do mercado de terras, a capitalização propiciada pela entrada do capital portador de juros na composição acionária permitiu também às megaempresas o desenvolvimento de integrações horizontais e verticais nas cadeias agroindustriais (Gras e Hernández, 2013).

Com relação ao gerenciamento de riscos, a diversificação geográfica e de culturas tem como objetivo principal minimizar a influência das alterações e intempéries climáticas, da incidência de pragas e doenças e dos problemas cambiais e políticos. Como afirmam Gras e Hernández (2013), as estratégias de gerenciamento de riscos tornaram-se um dos principais ativos das megaempresas, valorizados nos mercados financeiros para a obtenção de financiamento e o estabelecimento de acordos com grandes investidores.

A confluência de interesses entre as megaempresas – de expansão do seu modelo produtivo para outros países da América do Sul – e o capital portador de juros internacional – de obtenção de retornos monetários superiores aos dos tradicionais ativos financeiros – levou à aquisição de terras em grande escala. Juntas, as cinco megaempresas mencionadas chegaram a controlar, através da propriedade, arrendamento ou parcerias, mais de dois milhões de hectares na Argentina, Brasil, Uruguai, Paraguai e Bolívia, configurando-se como uma das maiores expressões do processo de *land grabbing* em todo o mundo no início do século XXI, como analisado nos demais capítulos deste livro.

Referências

- Aglietta, M. *Le capitalismo de demain*, Paris: Fondation Saint-Simon, 1998
- Amit, H. "The jewish-argentinian savior of Israeli tycoon Nochi Dankner", *Haaretz*, 28 de julho de 2013
- Arrighi, G. *O longo século XX: dinheiro, poder e as origens de nosso tempo*, Rio de Janeiro: Contraponto, São Paulo: Editora Unesp, 1995
- , *Adam Smith em Pequim: origens e fundamentos do século XXI*, São Paulo: Boitempo, 2008
- Banco Mundial, *Rising global interest in farmland: can it yield sustainable and equitable benefits?*, Washington: Banco Mundial, 2010
- Baquero, F. S. e S. Gómez (eds.) *Dinámicas del mercado de la tierra en América Latina y el Caribe: concentración y estranjerización*, Roma: FAO, 2010
- BCG – Global Asset Management, *Steering the course to growth*, relatório, 2014, disponível em <https://www.bcgperspectives.com/content/articles/financional_instituciones_global_asset_management_2014_steering_course_growth/>
- Borras Jr., S. M., D. Fig, e S. Monsalve, "The politics of biofuels and land-water grabbing: the procana case in Mozambique", *Review of African Political Economy*, v. 38, n. 128, p. 215–234, Milton Park, Abingdon: Taylor & Francis: 2011
- Borras Jr., S. M. et al. "Towards a better understanding of global land grabbing: an editorial introduction", *The Journal of Peasant Studies*, v. 38, n. 2, p. 209–216, 2011
- Borras Jr., S. M. et al. "Land grabbing in Latin America and the Caribbean viewed from broader international perspectives", *The Journal of Peasant Studies*, v. 39, n. 3–4, p. 845–872, julho–outubro, 2012
- Borras Jr., S. M. et al. "Land grabbing and global capitalist accumulation: key features in Latin America", *Canadian Journal of Development Studies*, v. 33, n. 4, p. 402–416, 2012
- Bourguinat, H. *La tyrannie des marches: essai sur l'économie virtuelle*, Paris: Economica, 1995
- Boyer, R. *La théorie de la régulation: une analyse critique*, Paris: La Découverte, 1986
- Braudel, F. *Civilização material, economia e capitalismo: séculos XV–XVIII: o tempo do mundo*, v. 3, São Paulo: Martins Fontes, 1996
- Chesnais, F. *A mundialização do capital*, São Paulo: Xamã, 1996
- , "O capital portador de juros: acumulação, internacionalização, efeitos econômicos e políticos", in: F. Chesnais (org.) *A finança mundializada: raízes sociais e políticas, configuração, consequências*, São Paulo: Boitempo Editorial, 2005, p. 35–67
- Cotula, L. "The international political economy of the global land rush: a critical appraisal of trends, scale, geography and drivers", *The Journal of Peasant Studies*, v. 39, n. 3–4, p. 649–680, 2012
- Fairbairn, M. "Like gold with yield': evolving intersections between farmland and finance", *The Journal of Peasant Studies*, v. 1, n. 5, p. 777–795, 2014
- Fernandes, B. M. "Estrangeirização de terras na nova conjuntura da questão agrária", *Conflitos no campo Brasil 2010*, Goiânia: Comissão Pastoral da Terra, 2011, p. 76–81
- Fernández, D. "Concentración económica en la región pampeana: el caso de los fideicomisos financieros", *Mundo Agrario*, v. 11, n. 21, 2010
- Frederico, S. *Território, capital financeiro e agricultura: relatório de pesquisa*, São Paulo: Fapesp, 2015
- Grain, *Seized: the 2008 landgrab for foodand financial security*, disponível em <<https://www.grain.org/article/entries/93-seized-the-2008-landgrab-for-food-and-financial-security>>, acesso em dezembro de 2016
- Gras, C. "Crecimiento agrícola y agricultura empresarial: el caso argentino", *Revista de Ciencias Sociales*, v. 26, n. 32, p. 73–92, 2013
- Gras, C. e V. Hernández, "Agribusiness and large-scale farming: capitalist globalisation in argentine agriculture", *Canadian Journal of Development Studies*, v. 35, n. 3, p. 339–357, 2014
- Gras, C. e A. Sosa Varrotti, "El modelo de agronegocios de las principales megaempresas agropecuarias", in: C. Gras e V. Hernández (comps.) *El agro como negocio: producción, sociedad y territorios en la globalización*, Buenos Aires: Biblos, 2013
- Harvey, D. *O novo imperialismo*, São Paulo: Edições Loyola, 2004
- , *Os limites do capital*, São Paulo: Boitempo editorial, 2013
- Lojkine, J. *A revolução informacional*, São Paulo: Cortez, 2002
- Martin, S. e J. Clapp, "Finance for agriculture or agriculture for finance?", *Journal of Agrarian Change*, v. 15, n. 4, p. 549–559, 2015
- Marx, K. *O Capital*, livro III, tomo 1, São Paulo: Abril Cultural, 1984
- McMichael, P. "The land grab and corporate food regime restructuring", *The Journal of Peasant Studies*, v. 39, n. 3–4, p. 681–701, 2012
- , "A food regime genealogy", *The Journal of Peasant Studies*, v. 36, n. 1, p. 139–169, 2009
- Michalet, C.-A. *Le capitalisme mondial*, Paris: PUF, 1985
- Murmis, M. "Agro argentina: algunos problemas para su análisis", in: N. Giarracca e S. Cloquell (comps.) *Las agriculturas del Mercosur: el papel de los actores sociales*, Buenos Aires: Editorial La Colmena, Clacso, 1998
- Murmis, M. e M. R. Murmis, "Land concentration and foreign land ownership in Argentina in the context of global land grabbing", *Canadian Journal of Development Studies*, v. 33, n. 4, p. 490–508, 2012
- Paulani, L. *Acumulação e rentismo: resgatando a teoria da renda de Marx para pensar o capitalismo contemporâneo*, Rio de Janeiro: Anpec, 2012
- Pechlaner, G. e G. Otero, "The neoliberal food regime: neoregulation and the new division of labour in North America", *Rural Sociology*, v. 75, n. 2, p. 179–208, 2010
- Peck, J. e A. Tickel, "Neoliberalizing space", in: N. Brenner e N. Theodore, *Spaces of neoliberalism: urban restructuring in North America and West Europe*, Malden: Blackwell Publishing, 2002, p. 33–57
- Plihon, D. "As grandes empresas fragilizadas pelas finanças", in: F. Chesnais (org.) *A finança mundializada: raízes sociais e políticas, configuração, consequências*, São Paulo: Boitempo Editorial, 2005
- , "La globalisation financière", in: A. Bénassy-Quéré et al. *Les enjeux de la mondialisation: les grandes questions économiques et sociales*, Paris: La Découvert, 2013, p. 23–40
- Santos, M. *Por uma economia política da cidade*, São Paulo: Hucitec, Educ, 1994

1. Globalização financeira e *land grabbing*

- , *Por uma outra globalização: do pensamento único à consciência universal*, Rio de Janeiro: Record, 2000
- Sauer, S. e S. Pereira, "Agrarian structure, foreign investment in land, and land prices in Brazil", *The Journal of Peasant Studies*, v. 39, n. 3–4, p. 873–898, 2012
- Silva, A. M. B. e R. A. Castillo, "Dinámicas metropolitanas en la era de la globalización: la promoción inmobiliaria para empresas en la ciudad de São Paulo, Brasil", *Eure*, v. XXXIII, p. 45–56, 2007
- Valoral Advisors, "Global food & agriculture investments outlook: institutional investors meet farmers", relatório, 2015, disponível em <<http://www.responsability.com/investing/data/docs/de/15524/market-news-doc-valoral-03072015.pdf>>, acesso em dezembro de 2016
- Visser, O. e M. Spoor, "Land grabbing in post-soviet Eurasia: the world's largest agricultural land reserves at stake", *The Journal of Peasant Studies*, v. 38, n. 1, p. 299–323, 2011
- Zoomers, A. "Globalisation and the foreignisation of space: seven processes driving the current land grab", *The Journal of Peasant Studies*, v. 37, n. 2, p. 429–447, 2010

Samuel Frederico

Doutor em Geografia Humana pela Universidade de São Paulo, professor do Programa de Pós-Graduação em Geografia da Universidade Estadual Paulista (Unesp – Rio Claro), bolsista Produtividade em Pesquisa do CNPq. sfederico@rc.unesp.br

Carla Sylvina Gras

Socióloga, doutora em Geografia pela Universidad de Buenos Aires. Pesquisadora independente do Conselho Nacional de Investigaciones Científicas e Tecnológicas (Conicet/Argentina). carlagras@arnet.com.ar

2

O papel das inovações tecnológicas no sistema agroindustrial: dinâmicas produtivas e sociais no agronegócio argentino

Valeria Hernández

“O capitalismo é uma sociedade autodestrutiva: se baseia no trabalho, mas ao substituí-lo por processos automatizados ou informatizados acaba por destruí-lo; se baseia em dinheiro, mas há cada vez menos dinheiro produzido pelo trabalho vivo (dinheiro fictício – capital financeiro – aumenta a cada dia). Estamos saindo da sociedade baseada no trabalho e no dinheiro, mas essa saída não é um processo emancipatório, pois não é permitido viver sem dinheiro e sem trabalhar”

(Anselm Jappe, 2015, Chiapas)

O *boom* agrícola protagonizado pelos países ao sul do continente americano (Argentina, Brasil, Bolívia, Paraguai e Uruguai) se apoia em dois fenômenos fundamentais: a financeirização da economia (abordado no capítulo anterior) e o desenvolvimento da ciência e da tecnologia (que será o foco deste capítulo). O papel do conhecimento se observa, por um lado, na contribuição das inovações para incrementar a produtividade e, por outro, na mudança do *status* jurídico, passando de bem público a bem privado. Ainda que as inovações tecnológicas implicadas tenham coberto todo o arco das ciências (desde as biológicas, até a física de materiais, passando pela nanotecnologia, a informática, a astrofísica, as ciências do mercado e da sociedade), um caso emblemático foi o das novas tecnologias das ciências da vida. Elaboradas inicialmente (anos 1940) nos centros de excelência científica,¹ chegaram ao primeiro organismo complexo transgênico em 1982 (um rato gigante cujo genoma contém o hormônio humano de crescimento), despertando no imaginário da sociedade fantasmagorias eugênicas e ciborguianas, assim como renovadas utopias de tom milenarista. O desenvolvimento das “biofábricas” (ou seja, plantas e animais transgênicos) era o caminho para chegar à resposta do problema triplo: fome, contaminação e saúde. Desse modo, os novos mundos que se convocavam seriam habitados por organismos *neonaturais* que fariam a existência humana ser mais plena e mais saudável. Fonte de alimentos, da luta contra o aquecimento global e de medicamentos, os seres transgênicos produzidos em laboratório gerariam “nutracêuticos” (produtos nutritivos e medicinais ao mesmo tempo, como o arroz “dourado” por conter vitamina A, graças a uma modificação genética do genoma original), segundo as necessidades múltiplas de populações étnica e climaticamente específicas.

1. Avery, MacLeod e McCarty demonstraram em 1944 que o DNA é a molécula portadora da informação genética; em 1953, Watson e Crick formularam a estrutura dupla helicoidal da molécula, e, nos anos seguintes, o descobrimento de enzimas que permitem “cortar” (enzimas de restrição) genes de um genoma para pegá-los (enzimas ligases) em outro acabou por estabelecer o marco de fundação da engenharia genética.

2. Em 1983, uma equipe europeia cria a primeira planta transgênica (um tabaco resistente ao antibiótico canamicina) e, em 1994, o primeiro tomate modificado por engenharia genética (o “Flav Savr”) é autorizado para consumo humano nos Estados Unidos.

3. Em 2015, a OMS reclassificou o herbicida glifosato como A2, ou seja, potencialmente cancerígeno para a saúde humana.

4. Como o caso da mariposa noturna africana *Busseola fusca*, que desenvolveu uma resistência ao milho BT (Campagne P. et al., 2013), o que representa uma ameaça preocupante para os cultivos africanos com impacto direto na segurança alimentar da população.

5. O desenvolvimento de variedades GM tem como principal objetivo a criação de novos cultivares para a produção de alimento animal (soja) e agrocombustíveis (milho e palma).

6. Ver os movimentos camponeses (Mocase), os coletivos contra a fumigação com pesticidas Pueblos fumigados (disponível em <www.grr.org.ar/trabajos/Pueblos_Fumigados_GRR_.pdf>) ou as redes de agroecologia (Renace e Maela).

Mais de trinta anos depois do primeiro cultivo geneticamente modificado (GM) desenvolvido em laboratório,² em vez de plantas nutracêuticas, a indústria de sementes transgênicas nos oferece espécies vegetais que são *commodities* (principalmente soja, milho, algodão ou canola), cultivadas geralmente de modo intensivo, o que requer um acompanhamento de biocidas para que sejam efetivamente produtivas. Aquele otimismo do começo foi posto em xeque pelo megaexperimento a céu aberto imposto aos milhões de hectares de monocultura de plantas GM, década após década, com um incremento sustentado pelos mesmos agroquímicos. As evidências que derubaram tal experimento começaram a ser registradas por investigadores, médicos, organizações não governamentais (ONGs), organizações camponesas etc., mostrando os efeitos sobre a saúde humana,³ a fauna e a flora autóctones,⁴ a segurança e a soberania alimentar.⁵ Ainda que os efeitos da transformação do setor agropecuário em cada país sejam específicos, é possível assinalar certas tendências comuns: transnacionalização das lógicas produtivas (como das empresas translatinas analisadas nos capítulos 5, 6, 7 e 8), constituição de uma classe empresarial transetorial, segmentação e especialização produtiva dos territórios.

Ainda que a polarização econômica, o agravamento das condições de vida das populações rurais excluídas do modelo produtivo e os problemas de saúde tenham provocado enfrentamento em alguns lugares, até mesmo violentos, com os camponeses e as populações originárias de um lado, e do outro as empresas de agronegócios,⁶ também houve configurações em que não se registraram resistência nem por parte dos produtores nem pelos consumidores. O caso argentino talvez seja o mais representativo de uma adoção sem grandes controvérsias em torno das plantações transgênicas, os agroquímicos, os *softwares* de gestão empresarial ou os *drones*. Mais ligado ao coro que vê nos produtos biotecnológicos uma resposta eficiente aos problemas do capitalismo atual (tais como a desertificação, a redução das reservas de água doce, o aquecimento global etc.), o empresariado agrícola argentino levou adiante o que ficou conhecido como a “Segunda Revolução dos Pampas” (sendo a primeira a Revolução Verde, originada das sementes híbridas, principalmente trigo e milho).

Considerando a situação de disputa em torno do sentido que se dá ao processo de modernização tecnológica que a agricultura conheceu nos últimos 50 anos (Gras e Hernández, 2015), neste capítulo propomos a abordagem do papel exercido pelas inovações tecnológicas na consolidação do modelo de agronegócios na Argentina. Como o tripé terra-trabalho-capital se rearticulou quando passou a prevalecer o componente tecnológico na produção agropecuária? A lógica do conhecimento é “democratizadora”, assim como sustentam os protagonistas do modelo produtivo que utiliza essas novas tecnologias? Que papel assumiram o Estado e o mercado frente às mudanças tecnológicas?

Abordaremos essas questões em dois eixos, de acordo com as especificidades do caso argentino: o processo geral de mercantilização do conhecimento nas condições do capitalismo contemporâneo; e o modo de produção, circulação e consumo das inovações no setor agropecuário. Na conclusão, refletiremos sobre o conhecimento como operador simbólico na sociedade do valor.

2.1

O processo de mercantilização do conhecimento: tecnociência como ideologia e como força produtiva

2.1.1

Considerações teóricas sobre o papel do conhecimento no capitalismo contemporâneo

O processo de mercantilização do conhecimento é um fenômeno que dá conta do avanço do capitalismo sobre um traço ôntico do humano que ainda permanecia alheio à lógica do valor. Ao avançar sobre a atividade cognitiva, o capitalismo pretende submeter à dinâmica do mercado um aspecto constitutivo da subjetividade, colocando em risco a reprodução dessa espécie. Na verdade, como resume o filósofo Claude Calame (2010), é próprio da espécie humana prover-se de ferramentas materiais e simbólicas que ajudem a aguentar a *incompletude constitutiva* que o caracteriza ao nascer: “Parce que l’être humain vient au monde inachevé, il ne peut se passer des différents processus de modelage et de socialisation de son organisme et de son intellect par la culture.”⁷ (2010, p. 22) Tal atividade de produção de si mesmo (antropoiese) se realiza em relação a uma tradição histórico-social, e deve-se justamente a essa raiz material e simbólica da capacidade cognitiva humana, que os gregos caracterizaram como *tékhnai* em vez de como *expertise* artesanal (construção de ferramentas para navegar, cavalgar, plantar etc.) e como arte de interpretar mediante a *técnica-mãe*: a linguagem. O ato de conhecer põe em jogo os saberes acumulados por uma tradição histórico-social e os atualiza sempre que os coloca em prática, expandindo-os. Desse modo, conhecer é produzir sociedade e reproduzir-se como subjetividade. Nesse sentido, o processo cognitivo e respectivos produtos são um recurso para a vida material e simbólica da espécie; um recurso coletivo que se renova ao ser colocado em jogo por cada indivíduo. A subordinação do cognitivo à pura lógica do valor (mercantilização do conhecimento) traz consequências fundamentais, não só para esta sociedade neste momento histórico, mas também para a espécie em seu conjunto. A partir dessa visão antropológica, o que a sociedade *faz* colocando em jogo as funções cognoscentes deve contemplar a relação com a tradição e com os descendentes.

As interpretações sobre o processo de mercantilização do conhecimento foram elaboradas a partir de diferentes perspectivas teóricas. Entre as interpretações, selecionamos duas para dialogar neste trabalho, a corrente conhecida como capitalismo cognitivo⁸ e o marxismo crítico representado em dois expoentes: a Escola de Frankfurt e o Grupo Krisis.⁹ Ainda que esses espaços de pensamento abriguem uma certa heterogeneidade de posturas, convergem quanto à importância dada ao cognitivo na hora de dar conta das mudanças no modo de acumulação do sistema capitalista e na forma de produzir valor. Segundo os teóricos do capitalismo cognitivo, apoiando-se na ideia de que o modelo de referência já não é da fábrica industrial, mas sim o da “fábrica de ideias”, para produzir conhecimento precisa-se de relações sociais baseadas na cooperação mais do que na exploração pela qual a nova lógica do capitalismo cognitivo deveria difundir as formas colaborativas cuja expressão paradigmática é a do *software livre* (Corsani e Lazzarato, 2004). Por sua parte, o marxismo crítico rechaça essa interpretação e argumenta que ainda que exista uma mudança na forma de acumulação, graças ao papel duplo assumido pelo fator cognitivo (como fator produtivo e como norma ideológica de legitimação), isso não leva a um processo e produção coopera-

7. “Como o ser humano vem ao mundo incompleto, não pode se negar a utilizar os diferentes processos de modelagens e de socialização do seu organismo e do seu intelecto pela cultura.” (Tradução livre)

8. De forma central, falaremos dos argumentos expostos pelas seguintes referências do dito espaço: Corsani (2000, 2003), Lazzarato (2000), Paulré (2000), Rullani (2000), Vercellone (2003) e Moulier-Boutang (2003).

9. No caso da Escola de Frankfurt, seguiremos a reflexão de Jürgen Habermas (1973 e 1976) e, no caso do Grupo Krisis, retomaremos elaborações conceituais de Jappe (2003, 2012, 2015) e Kurz (2011).

tivo que não seja do tipo “quem não trabalha, não come” (Jappe, 2003, 2012; Kurz, 2011), por isso que a exploração acabaria dando lugar à exclusão.

A evolução do *status* do conhecimento no capitalismo durante “os trinta gloriosos” (1945–1975) é um revelador das transformações históricas centrais de nossa época. Ao analisar tal evolução, Habermas (1973, 1976) destaca a função dupla que o conhecimento adquiriu: nas condições do capitalismo contemporâneo, o conhecimento atua às vezes como norma que dá sentido a relações e como matéria que lhes dá conteúdo. Em sua obra de referência sobre a ciência e a técnica, Habermas (1973) destaca o problema da relação entre o “potencial de que a sociedade dispõe em matéria de saber e poder técnico, e nosso poder e nosso querer prático” (1973, p. 95). O poder de dispor tecnicamente das coisas e de analisar o social em função de uma finalidade pressuposta (administrativa e econômica), graças ao “controle científico dos processos naturais e sociais”, gera tantas tensões como as que pretende resolver: “É necessário arbitrar os conflitos, fazer triunfar certos interesses, encontrar interpretações – e isso nem sempre é possível, senão graças a ações e negociações ligadas umas e outras à linguagem corrente. A única diferença é que hoje essas questões práticas estão determinadas em grande medida pelo sistema de nossas relações técnicas.” (1973, p. 87)

A ciência, como força produtiva fundamental do capitalismo contemporâneo, se converte na matriz de racionalidade da ordem contemporânea. Em seu caráter de fundamento legítimo da ordem social, a esfera tecnocientífica se *apresenta* como *autônoma* em relação aos outros âmbitos da vida social e se recompõe além do político. A função de legitimação ideológica ilustra fielmente a aparição da figura do *expert*, a qual vem expulsar o *político* como critério de resolução de conflitos. É assim que a tecnociência assume a dupla função de *fator direto de produção* e de *justificativa ideológica* e define as regras sociais “como funções de um sistema subordinado de atividade racional em relação a um fim” (Habermas, 1973, p. 57).

A vontade de se reapropriar do conhecimento como bem comum questiona a autoapresentação da tecnociência como esfera autônoma (independente do social) guiada por uma lógica cuja validade se situa além do político. Os debates levantados em torno dos OGMs podem ser interpretados como um trabalho comunicativo que a sociedade empreende para se reapropriar dos produtos tecnocientíficos como as próprias criações. Com esse intento, procura tirar deles o poder sobre o social (fetiche), para submetê-lo à crítica da *polis*. É durante esse trabalho que o cidadão tenta articular o objeto “tecnocientífico” com as relações que os produziram; a decisão final não pode ficar prisioneira apenas dos critérios de racionalidade científica e eficiência técnica, mas também deve ser influenciada por critérios sócio-históricos. Então, qualquer um (e não só especialistas) pode participar do debate, e a opinião sobre o mundo em que deseja viver e deixar para as gerações futuras é tão válida quanto a de um cientista ou a de um empresário. De modo geral, a evolução da tecnociência até o papel duplo recém-assinalado tem sérias consequências sobre a concepção que a sociedade faz de si mesma e, portanto, sobre as formas de organização coletiva que se colocam de pé. Tal como veremos no caso das inovações ligadas ao novo pacote tecnológico para o setor agrícola, elas também incidem sobre a constituição de identidades individuais e os princípios de autoridade considerados legítimos. É evidente que tanto os homens da ciência, os atores da produção agrícola e o Estado se viram interpelados pelas novas dinâmicas associadas à tecnociência em sua dupla função e precisaram recompor suas práticas para ajustá-las ao novo regime de acumulação. As consequências nesses três campos sociais

se fizeram sentir em ocasiões específicas, sendo diferenciadas conforme as lógicas internas de cada esfera de atividade. No campo científico, os sinais do processo em marcha começaram a se mostrar de diversos modos, sendo o Estado, como dissemos, um ator central ao estimular políticas que buscavam subordinar a pesquisa ao mercado (Dosi, 1996; Coriat e Orsi, 2002; Chesnais, 2003). Até fins dos anos 1980, a economia baseada no conhecimento começava a gerar as primeiras empresas biotecnológicas. Essa aliança “entre o capital recombinate e o trabalho cognitivo” (Berardi, 2003) se viu potencializada pela colaboração de outros ramos do conhecimento: a informática, a física de materiais, a nanotecnologia, as novas tecnologias de comunicação. Essa constelação de inovações dinamizou os mercados de ações e incentivou o desenvolvimento de novas competências de mão de obra. A financeirização das economias e o estabelecimento de um novo padrão de trabalho imaterial incrementaram as expectativas em torno das empresas cujo principal ativo era o conhecimento. A dinâmica gerada levou à criação de uma bolsa específica, a National Association of Securities Dealers Automated Quotation (Nasdaq), onde são negociadas as ações das empresas “ponto com” e das *biotech*. Posteriormente, a um primeiro período de auge – que inflou artificialmente a cotação das ações dessas empresas –, a bolha da bolsa explodiu, deixando fora do jogo três quartos dos acionistas (principalmente os pequenos e médios), provocando desemprego em massa do “cognitariado” (Berardi, 2003) e obrigando a rever “a ideologia felicista da autoempresarialidade” tão promovida na década de 1990 (Rodríguez López e Sánchez Cedillo, 2004). A crise da Nasdaq levou os grandes fundos institucionais especulativos a prospectar novos horizontes de investimento. Como vimos no capítulo 1, para o caso do *land grabbing*, um dos mercados atraentes que tais fundos privilegiaram foi o das *commodities* agrícolas, o qual gerou uma pressão especuladora sobre os preços das principais culturas comercializadas (Masters, 2008). Entre 2002 e 2014, o aumento médio nas cotações dos *commodities* agrícolas foi de 127% (Moore, 2015).

A mediação do Estado para favorecer a interação entre a ciência e o mercado se plasmou em reformas do sistema normativo nacional, cujo objetivo foi colocá-lo em sintonia com as grandes diretivas lançadas desde os organismos multilaterais (Banco Mundial, Organização Mundial do Comércio, OCDE etc.). A década de 2000 foi um período em que os homens “de negócios” e os “de ciência” aprofundaram seu conhecimento mútuo no marco de empreendimentos público-privados. A experiência compartilhada, ainda que com seus acidentes, mostrou a cada um o que podia esperar do seu parceiro; apontou as respectivas debilidades e fortalezas e, sobretudo, permitiu a construção de campos sociais híbridos, com atores que integraram práticas e códigos até então reciprocamente alheios. Como resultado, novas subjetividades, expectativas e organizações tomaram corpo. Forjaram-se perfis socioprofissionais com horizontes de sentido renovados: cientistas investidos da lógica empresarial se lançaram a gerenciar suas próprias firmas biotecnológicas sem ser questionados pelo *establishment* científico ou político; empresários agropecuários incursionaram no negócio das agrobiotecnologias, financiando laboratórios do setor público ou fundando seus próprios centros de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D). Vários desses perfis foram protagonistas do modelo *agribusiness* (MA) que se implementou na Argentina no fim da década de 1990, como o caso da *holding* Bioceres. Essa empresa, além de originar várias *joint ventures* com firmas transnacionais de agroinsumos, financiou linhas de pesquisa em laboratórios públicos cujos resultados foram elogiados pelo poder político.¹⁰ No âmbito das empresas

10. Como a tecnologia HB4, desenvolvida nos laboratórios do Instituto de Agrobiotecnologia do Litoral do Conselho Nacional de Pesquisas Científicas e Técnicas (Conicet, na sigla em espanhol), que permite às culturas serem tolerantes à estiagem. A Bioceres tem a licença da dita patente e junto com a norte-americana Arcadia Biosciences e a transnacional Dow Agrosociences pretendem adicionar novos eventos “acumulados” em uma planta de soja. Para mais detalhes, ver <http://www.clarin.com/rural/agricultura/biotecnologia-transgenicos-semillas_0_1370263332.html>.

11. Um caso exemplar é o mercado norte-americano, onde o Estado sustentou o Small Business Innovation Research (SBIR), um importante programa graças ao qual, entre 1982 e 1991, as empresas dispuseram de um financiamento de quase US\$ 4 bilhões (Varela, 2005).

biotecnológicas, o papel do Estado, não só foi fundamental como criador do marco regulatório, como também proveu o financiamento de iniciativas demasiadamente arriscadas para o capital privado,¹¹ e se encarregou de compensar as “externalidades negativas” derivadas dos efeitos não desejados das novas tecnologias (contaminação ambiental, impacto na saúde etc.). Os direitos da propriedade intelectual se ajustaram de modo que as empresas pudessem valorizar o conhecimento que se tornou mercadoria (Hendel, 2010), o qual incrementou o fluxo financeiro do setor, que até o início do século XXI superava o das empresas “ponto com” (Varela, 2005; Pisano, 2007). Assim mesmo, as reformas neoliberais permitiram a terceirização do processo de P&D, pelo qual as empresas puderam poupar parte dos custos, riscos e problemas de gestão que tal processo implica, os quais foram assumidos pelos sócios menores do negócio biotecnológico (os institutos de pesquisa e as dependências do Estado). A dinâmica resultante do complexo caleidoscópico formado pelas *start ups* da órbita privada, por laboratórios do setor público (universidades e institutos) e poucas megaempresas transnacionais induziu as duas primeiras (*start ups* e unidades públicas de pesquisa) a “abastecerem” de conhecimentos biotecnológicos patenteáveis as megaempresas que, por meio de fusões, aquisições, acordos etc., conseguem assim somar novas “mercadorias imateriais”. Sobre esse esquema básico, e com a expansão da dinâmica de globalização, novas combinações foram tecidas entre os atores da *new economy*. Na verdade, segundo essa lógica, nada obriga que os “abastecedores” estejam localizados unicamente no setor público nem que compartilhem o mesmo espaço. Portanto, com o desenvolvimento da biotecnologia nos países que ingressaram mais tardiamente a esse setor de atividade, e graças às novas tecnologias informáticas e da comunicação, as megaempresas do centro superdesenvolvido também foram estabelecendo laços com o setor público e privado dos países periféricos. Isso colaborou com a diluição das antigas fronteiras entre bem público e bem privado, entre produção nacional e estrangeira, entre comunidade científica local e global (Hernández, 2001). Essa evolução da ciência como negócio criou novas contradições. Na verdade, quanto mais a sociedade constatava que a aclamada “autonomia intelectual” e o “desinteresse econômico” dos homens de ciência não ocorriam na prática (os especialistas científicos nomeados pelas instâncias de controle público para avaliar os protocolos das empresas são também financiados por essas empresas através de programas de “vinculação” ou “transferência” entre a indústria e a ciência; ex-pesquisadores do setor público são os atuais diretores de laboratórios de P&D de empresas privadas etc.), a “confiança” outorgada à neutralidade da ciência como critério técnico de resolução de controvérsias foi enfraquecida e, com ela, a função de norma ideológica assinalada por Habermas. Como consequência, se operou no imaginário social um deslocamento de sentido: se a “ciência” já não constitui um espaço alheio à racionalidade econômica e se os cientistas já não podem ser identificados como os guardiões da verdade socialmente relevante, então o sistema de legitimação da ordem social baseado na justificativa tecnocientífica deve ser revisto. Como corolário, gerou-se uma dinâmica perigosamente instável entre as novas empresas biotecnológicas, o capital simbólico socialmente reconhecido de que goza o setor público de pesquisa e a confiança da “sociedade civil” na neutralidade científica; o capital simbólico acumulado graças à *autonomia científica* relacionada aos interesses setoriais, ao ser investido na lógica da *new economy*, torna-se uma mercadoria consumida pelas empresas, o que depõe contra a possibilidade de renovar tal capital para os atores do sistema público de pesquisa. Isso se traduz na ideia

de uma “crise de confiança”, cuja expressão se fez mais ou menos presente segundo os países e as tradições histórico-sociais (um caso emblemático é a resistência dos agricultores franceses aos cultivos transgênicos, que os levou a constituir grupos de ação direta, conhecidos como “arrancadores”, por intervirem em campos experimentais onde os pesquisadores fazem cultivos transgênicos com fins científicos). Como mostra o Grupo Krisis em sua crítica à teoria do valor (Jappe, 2003, 2012, 2015; Kurtz, 2011), a tecnologia, se por um lado promove a sociedade de consumo, por outro, ao diminuir o tempo do trabalho requerido na produção de uma mercadoria, gera dois efeitos que atentam contra a própria reprodução do sistema: em primeiro lugar, o valor de cada unidade produzida se vê reduzido na mesma medida em que se reduz o tempo de trabalho vivo contido na referida unidade; em segundo lugar, ao mesmo tempo que permite lucro a curto prazo (pois elimina custos diretos – trabalho, insumos etc.), ao excluir do mercado de trabalho uma massa crescente de trabalhadores, elimina potenciais consumidores dos produtos que tal tecnologia permitiu multiplicar. Dessa forma, a economia baseada na tecnologia acelera a crise do sistema capitalista. Além das contradições geradas no interior do sistema produtivo, outra série de consequências derivou-se da intensificação produtiva que permitiu essas inovações. A resistência de pragas ao herbicida glifosato, o aumento contínuo da emissão de gases do efeito estufa por parte da produção agrícola, a contaminação dos recursos naturais ou a perda de nutrientes do solo são problemas que transcendem a questão agrária e requerem, para serem solucionados, um enfoque integrado, complexo e sistêmico (Hernández, 2015). O breve resumo em torno do desenvolvimento das agrobiotecnologias mostra que as dimensões implicadas são múltiplas, como os posicionamentos dos atores frente a esses novos conhecimentos. Na próxima seção, nos concentraremos na análise do modo em que as inovações tecnológicas foram colocadas no contexto agroprodutivo argentino, até dar forma ao modelo de agronegócios que representa 80% das exportações agrícolas do país.

2.2

Novas lógicas de produção, circulação e consumo das inovações tecnológicas no mercado agropecuário: atores transnacionais, Estado e agentes locais

As inovações tecnológicas que dinamizaram o setor agropecuário argentino foram, em primeiro lugar, os já assinalados cultivos transgênicos,¹² em particular a soja resistente ao herbicida glifosato (soja RR¹³), seguida do milho e do algodão resistentes a insetos (milho BT e algodão BT).¹⁴ Em segundo lugar, se incorporaram as inovações relativas às novas tecnologias da informação e da comunicação (NTIC). Em terceiro lugar, as inovações das máquinas agrícolas fortaleceram as equipes de semeadura, colheita e pulverização tradicionais; seguidas por outras inovações, como os *drones* para o monitoramento das plantações. Essas inovações, não só melhoraram a produtividade do sistema, como também, com base no manejo do fluxo de dados exponencialmente superior ao que era conhecido até então (*big data*), inaugurou-se um processo de acumulação detalhada da informação que deu lugar à formulação de novas estratégias produtivas e de *management* empresarial. As sementes GM foram aprovadas na Argentina para a comercialização em 1996, ingressando em um mercado que já tinha uma trajetória. De maneira resumida, desde os anos 1920, e com base nas su-

12. A adoção de cultivos OGM na Argentina é muito superior à média mundial: para a soja RR, é de 99% (contra uma média mundial de 75%) e para o milho BT é de 83% (contra uma média mundial de 32%) (Clives, 2012).

13. O genoma da soja foi transformado para torná-la resistente ao glifosato; esse OGM foi comercializado pela primeira vez pela Nidera S.A. (resolução da SAGPyA n. 167, de 25 de março de 1996). O glifosato é um herbicida patenteado pela Monsanto com o nome de Roundup. É normal designar a soja resistente ao glifosato (RG) como soja RR (Resistente ao Roundup). A licença de exclusividade da Monsanto para o Roundup expirou no ano 2000 e, desde então, outras empresas oferecem esse herbicida.

14. O milho e o algodão BT possuem um gene do *Bacillus thuringiensis* que codifica a toxina Cry1Ab.

15. Como ressalta Gárgano (2010), durante o governo de Frondizi (1958–1962) se estruturou um padrão duplo – *pedigree* aberto/ fechado – cujo impacto no sistema de produção de sementes foi direto: os fitomelhoramentos gerados pelos criadores privados foram resguardados pela modalidade de *pedigree* fechado – podendo circular sob o regime de bem privado –, enquanto os de origem estatal (Inta, universidades), dado o acesso aberto ao *pedigree*, estiveram à disposição do mercado como bem público.

16. Como o Programa Regional de Biotecnologia das Nações Unidas, cujos fundos vinham do Programa das Nações Unidas para Desenvolvimento (Pnud), da Organização das Nações Unidas para a Educação, a Ciência e a Cultura (Unesco), e da Organização das Nações Unidas para o Desenvolvimento Industrial (Onudi); o Programa de Biotecnologia para a América Latina e o Caribe, a Rede de Cooperação Técnica em Biotecnologia Vegetal da FAO (RedBio/FAO). Outras iniciativas importantes foram o Programa Cooperativo para o Desenvolvimento Tecnológico Agropecuário do Cone Sul (Procisur), criado em 1980, reúne os institutos nacionais de pesquisa agropecuária dos países do Mercosul (Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Paraguai e Uruguai) e o Instituto Inter-Americano de Cooperação para a Agricultura (IICA); o programa CamBioTec, financiado pela Agência Canadense para o Desenvolvimento Internacional e o Centro de Pesquisa para o Desenvolvimento Internacional e, finalmente, a plataforma Biotecsur, que surge de um acordo de cooperação, iniciado em 2005, entre a

cessivas dinâmicas econômicas que orientaram o desenvolvimento nacional (modelo agroexportador, modelo de substituição de importações), o setor de insumos agrícolas era formado por uma indústria de origem nacional, complementada pela presença reduzida de firmas estrangeiras. Essa composição evoluiu tanto quanto ao peso relativo das empresas de origem nacional e estrangeira, como em relação ao aporte realizado pelos institutos públicos de ciência e tecnologia, o qual foi relevante entre 1960 e meados dos anos 1970 (Jacobs e Gutierrez, 1986). A partir dessa fisionomia mista, o mercado de insumos agrícolas foi perdendo a heterogeneidade de atores durante a década de 1980, até que as políticas neoliberais dos anos 1990 desequilibrassem definitivamente a balança em favor das empresas transnacionais (ETs), que superaram tanto as de origem nacional quanto os institutos públicos de ciência e tecnologia.

2.2.1

Breve perspectiva histórica do mercado argentino

Ao examinar de perto o período anterior às plantações GM, o desenvolvimento da indústria de sementes nos anos 1980 apresentava uma rede de empresas locais e grandes ETs, às quais se somava o Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (Inta). Esse último ocupou um papel central desde a sua criação, em fins de 1950, tanto para o desenvolvimento das variedades híbridas como para o resto dos cultivares mais utilizados pelos produtores. Mas, a partir de 1979, sob a intervenção militar, a direção do Inta fixou uma política de retração de sua atividade (Gárgano, 2010). Segundo ressaltam Jacobs e Gutierrez (1986), o mercado então foi liderado pelo setor privado, que não só aproveitou as variedades de “*pedigree* aberto”¹⁵ geradas pela pesquisa pública para, sobre essa base, desenvolver as próprias variedades que patenteou a seguir (como ocorreu com o milho e o girassol), como também se beneficiou dos geneticistas e engenheiros agrônomos que, formados pelo Inta, começaram a trabalhar para as grandes corporações privadas. Nesse cenário, onde não havia ainda uma estrutura oligopólica (como se sucederá na década seguinte), um elemento relevante foi a relativa autonomia tecnológica em relação aos grandes conglomerados transnacionais para o desenvolvimento de variedades comerciais sem precisar recorrer necessariamente à “rede internacional de apoio privado”.

Com o retorno à democracia (1984), desenvolveram-se políticas públicas de fomento e apoio à pesquisa (Banco Interamericano de Desenvolvimento, programas de cooperação internacional),¹⁶ tanto destinadas ao sistema de ciência e tecnologia como ao setor privado para a criação de empresas de biotecnologia. Na década seguinte (1990), no marco do Programa Nacional de Biotecnologia Avançada, os temas prioritários de pesquisa se concentraram nas áreas de saúde animal, proteção e melhoramento vegetal e animal, aplicando técnicas mais complexas do que as da década anterior, como: o diagnóstico por técnicas moleculares, as vacinas recombinantes, a transformação genética de plantas, o clone e o sequenciamento de genes, o desenvolvimento de marcadores moleculares baseados no DNA e o uso para estudos genéticos e a caracterização de germoplasma (Inta, 2004). Foi nesta década que o clima político de corte neoliberal colocou em marcha o plano de reforma estrutural do Estado, cujos efeitos no setor agropecuário e no científico foram profundos.

No caso do agropecuário, as medidas neoliberais implementadas pelo

Estado nos primeiros anos da década de 1990 implicaram um intenso trabalho para reacomodar o marco normativo existente às novas dinâmicas livre-cambistas. Assim, a função fiscalizadora foi desarticulada (foi eliminada uma série de entidades de controle que serviam para regular a atividade econômica e produtiva), as políticas protecionistas e redistributivas foram suprimidas ao se revogarem quase todos os impostos sobre exportações, os institutos públicos de apoio científico e técnico à agricultura foram desmantelados (fundamentalmente o Inta e o Conicet). O correlato dessa reorganização do marco normativo e político foi a abertura econômica irrestrita dos mercados de bens e serviços, a transnacionalização das empresas provedoras de insumos e a concentração do setor tanto a montante (insumos, exportação, agroindústrias etc.) como a jusante (gestão da produção no campo).

Como consequência do enfoque neoliberal, o Estado realizou um importante desinvestimento nesse setor durante a década de 1990, o que levou a uma profunda crise do sistema nacional de pesquisa: organismos como o Inta, o Conicet e as universidades públicas tiveram sérios problemas para financiar suas respectivas equipes de pesquisa. Muitos cientistas tiveram os laboratórios esvaziados de equipamentos e de bolsistas; quem tinha um *know-how* que podia ser comercializado pôde se beneficiar das novas políticas de vinculação tecnológica promovidas pelo Estado ao estreitar os laços entre a ciência e o mercado. Assim, biólogos moleculares e geneticistas começaram a vender serviços de diversos tipos e a prestar consultorias para empresas, a fim de cobrir os gastos de infraestrutura dos laboratórios públicos. Em 1993, criou-se – sob a órbita da Secretaria de Programação Econômica e no âmbito da Agência Nacional de Promoção Científica e Tecnológica (ANPCyT, na sigla em espanhol) –, o Fundo Tecnológico Argentino (Fontar), financiado com recursos mistos – nacional e créditos do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) –, com o objetivo de impulsionar o setor privado. Essas políticas para o setor científico e tecnológico seguiram vigentes nos governos posteriores. Assim, no ano 2000, graças novamente aos recursos do BID, o Fontar criou o Programa de Inovação Tecnológica pelo qual empresas com base em tecnologias inovadoras puderam financiar até 50% do custo de seus projetos sem ter de reembolsá-lo (aportes não reembolsáveis).

Com a crise do plano econômico de conversibilidade (2001) e a crescente desorganização da vida institucional argentina (em menos de dez dias, sucederam-se cinco presidentes, decretou-se estado de sítio e quase 50 pessoas foram assassinadas pelas forças policiais e de segurança durante as mobilizações populares), as políticas de incentivo para P&D entraram em uma espécie de latência, até que em 2003, um novo governo assumiu a administração. Na linha das ações estatais da *new economy*, o novo governo criou o Programa de Capital de Risco para Empresas da Área de Ciência, Tecnologia e Inovação Produtiva (Crearcit), que funcionou “como uma rede de instituições, vinculadas ao capital de risco, como Fontar, o Conicet, a Secretaria da Pequena e Média Empresa, as organizações empresariais, fundos de aposentadoria e pensões, fundos privados, bolsa de valores, organizações privadas da indústria de capital de risco, entidades educativas da área de negócios e representantes do sistema federal” (Valmaña Pi, 2007, p. 31). Em 2004, criou-se a Oficina de Biotecnologia, com a missão de assistir à Secretaria de Ciência e Tecnologia “no controle da biossegurança, o planejamento, a análise e a formulação de políticas e o desenho normativo para a regulação dos OGM”. Também teve o apoio administrativo da Comissão Nacional de Assessoria em Biotecnologia Agropecuária (Conabia, na sigla em espanhol) e foram organizadas atividades de comunicação e participação pública, ca-

Comunidade Europeia e o Mercosul (Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai) cujo propósito é “desenvolver uma Plataforma Regional em Biotecnologias que sirva como instrumento para promover o desenvolvimento e a utilização das aplicações das biotecnologias no Mercosul” (disponível em <www.biotecsur.org>).

17. A lista completa de empresas dedicadas à genética de sementes é a seguinte: Baya Casal, Bayer Cropscience, Argentina, Bioceres S.A., Buck Semillas S.A., Compañía Argentina de Semillas S.A., Criadero El Cencerro S.A., Don Mario Semillas, Gapp, Gentos, Klein, Monsanto Argentina, Nidera Semillas, Pannar, Pioneer Argentina S.A., Producers S.A., Relmó, Rusticana, Semillas Biscayart, SPS, Sursem, Syngenta.

18. Este Grupo foi lançado em novembro de 2000 com o objetivo explícito de “enfrentar os ataques contra os transgênicos, com entidades líderes da cadeia agroalimentar” (*Clarín*, 4 de novembro de 2000, “O debate agroalimentar: reação em cadeia”). É composto pela Bolsa de Cereais de Buenos Aires, a Bolsa de Comércio de Rosario, a Coordenação das Indústrias de Produtos Alimentícios (Copal) Aapresid, a Câmara da Indústria de Azeite da República Argentina (Ciara), a Federação de Armazéns, a Associação de Câmaras de Tecnologia Agropecuária (Acta), ASA, Aacrea, a Câmara de Saúde Agropecuária e Fertilizantes (Casafe), o Centro de Exportadores de Cereais (CEC), o Fórum Argentino de Biotecnologia (FAB), Confederações Rurais Argentinas (CRA), e entidades do âmbito das biotecnologias para o setor agropecuário.

19. Para nomear algumas, citemos a Fundação RedBio Argentina (Frar), o Fórum Argentino de Biotecnologia (FAB), o Fórum da Alimentação, da Nutrição e da Saúde (Fanus), o Fórum de Indústrias de Base Biotecnológica, o Programa Biotecnologia para a Mudança.

20. Os resultados das pesquisas de opinião realizadas poucos anos depois da liberação dos OVGMS (Carullo, 2002) mostram

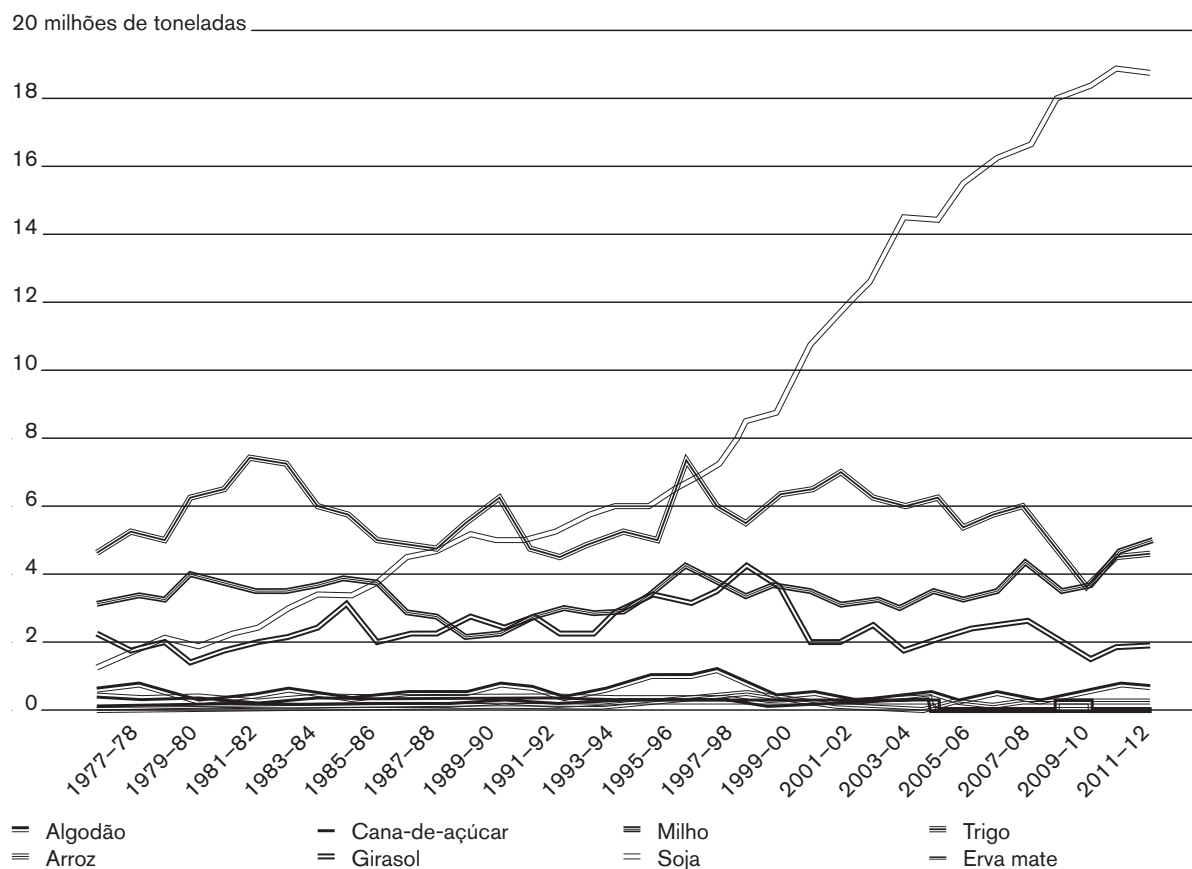
pacitação e assistência técnica local e internacional. Entre as primeiras ações da Oficina está a elaboração do Plano Estratégico 2005–2015, que serviu de base para a proposição de políticas públicas no campo da biotecnologia agropecuária. Tal plano foi resultado de um trabalho conjunto, entre organismos do Estado, ONGs ligadas à biotecnologia – entre elas, associações de produtores como a Associação Argentina de Produtores em Semeadura Direta (Aapresid, na sigla em espanhol) que centralizou os principais empresários do agronegócio (Hernández, 2007) – e organismos representantes do setor privado (câmaras, fóruns e empresas de biotecnologia tanto de capital nacional como transnacional). O Plano Estratégico foi publicado em 2005, e suas diretrizes foram postas em prática com rapidez nos diferentes níveis e âmbitos do Estado. Essas políticas tiveram equivalentes no setor biotecnológico privado. Segundo um estudo realizado por Bisang et al. (2006), até meados dos anos 2000 o setor era formado por “pouco menos de uma centena de empresas, de composição setorial e origem de capital heterogêneas, com um significativo efeito multiplicador sobre a rede produtiva que incorpora produtos e processos biotecnológicos, com um faturamento anual de quase um bilhão de pesos (cerca de 350 milhões de dólares), uma geração de empregos altamente qualificados de pouco mais de cinco mil pessoas e níveis de exportação ao redor de 70 milhões de dólares” (p. 281).

Mesmo assim, o estudo ressaltava a atitude passiva do empresariado nacional em relação à iniciativa de patenteamento: nove em cada dez patentes biotecnológicas solicitadas ou concedidas eram de propriedade estrangeira. Um estudo que realizamos até o fim da década de 2000 (Hernández e Córdoba, 2010) permitiu identificar 23 empresas que realizavam suas atividades na área de sementes, entre as quais se destacavam seis megasempresas de origem estrangeira (citadas anteriormente), a que se somavam outras de menor tamanho relativo, como a Nidera (transnacional de origem holandesa, comprada em 2015 pela *holding* chinesa Cofesco), Don Mario (empresa nacional que passou a se expandir a outros países da região) e as empresas de origem familiar Buck Semillas S.A. e Klein.¹⁷

Esse conglomerado de empresas criou uma institucionalidade própria. Uma referência-chave é a Associação de Sementeiros Argentinos (ASA, na sigla em espanhol), que desde o começo desenvolveu uma estratégia ativa para acompanhar a expansão dos cultivos GM. Apresentando a técnica de transferência de DNA como o mais seguro método de fitomelhoramento, a ASA assumiu uma responsabilidade educativa por meio do portal na internet “Por Que Biotecnologia” (<www.porquebiotecnologia.com.ar>), orientado ao público em geral. Os atores do setor privado também impulsionaram a constituição do Grupo Bio,¹⁸ a partir do qual apoiaram publicamente argumentos favoráveis à adoção das sementes GM. O Grupo Bio, de caráter intersetorial, foi fundado com a finalidade de frear as campanhas “antibiotecnologia”, militar contra os rótulos dos produtos que indicassem a presença de OGM e fomentar a criação de um *lobby* “pró-OGM” em instâncias parlamentares e organismos regulatórios (<www.grupobiotecnologia.com.ar>). O empresariado nacional, em associação com empresas estrangeiras, acabou por tecer uma rede de associações privadas e mistas (público-privadas)¹⁹ que respaldaram e fomentaram as biotecnologias, garantindo a eficácia política (leis e normas) e a eficiência simbólica (avaliadas como desejáveis pela sociedade)²⁰ dessas inovações. Como permite concluir este breve resumo histórico, as políticas de promoção das inovações tecnológicas levadas adiante pelos governos que se sucederam desde o golpe militar de 1976 até esta data (2015) foram provavelmente umas das poucas que alcançaram semelhante

Gráfico 1

Evolução das principais culturas entre os principais cultivos entre 1977 e 2011

(Siia, disponível em <www.sii.gov.ar>)

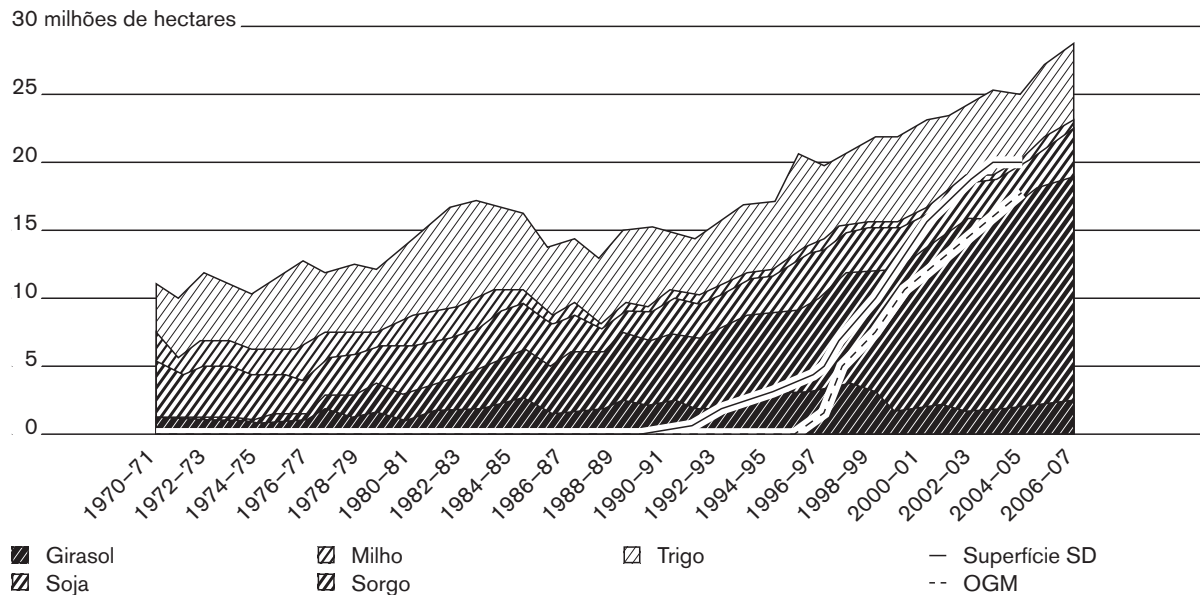
constância e consenso. Essa coerência construída por cima dos avatares partidários reflete a contundência do papel da tecnociência como motor material e como horizonte ideológico do capitalismo. Para o setor agropecuário, a introdução das sementes GM foi um marco fundamental. Vejamos algumas características compartilhadas além da espécie de que se trata. A primeira é a lógica de transformação genética operada: a transgênese responde em cada caso à inquietude de incrementar a rentabilidade do negócio agrícola (economia em custos diretos como no caso da soja resistente ao herbicida, a soja RR; aumento da produtividade por hectare, como nos casos do milho e algodão cujos genomas abrigam o *Bacillus thuringiensis*, o milho BT e o algodão BT; obter qualidades específicas em um cultivo para responder à demanda de um mercado em surgimento, como o de agrocombustíveis). A segunda característica em comum é que os proprietários de tais desenvolvimentos são megaempresas transnacionais, cujo número foi se concentrando com o decorrer das décadas, chegando atualmente a cinco (Monsanto, Bayer CropScience, ChemChina/Syngenta, Dupont/Dow e Basf),²¹ imprimindo uma dinâmica de “cartelização” ao mercado (Grupo ETC, 2013). Por último, pode-se perceber uma especialização seletiva na lógica de implantação dos OGMs: segundo as estatísticas da FAO, dos 28 países que em 2012 semearam este tipo de cultura, 94% do total de hectares se concentrou em apenas seis deles, e os três primeiros representaram 80% da superfície

que a imagem geral dos transgênicos era bastante ou muito positiva.

21. Para dar uma ideia da concentração, Klepec (2013, p. 112) ressalta que essas empresas transnacionais “são responsáveis por 85% do investimento global em agricultura transgênica (IAASTD, 2009, p. 30). A Monsanto, líder mundial no mercado de sementes transgênicas, era proprietária de 188 patentes de sementes de milho e 266 de sementes de soja, apenas no ano de 2001 (Boyd, 2003, p. 45). Para 2011, as sementes transgênicas resistentes aos herbicidas Monsanto geraram grande parte dos 11,8 bilhões de dólares em vendas anuais (Monsanto, 2011, p. 4)”.

Gráfico 2

Evolução da superfície por cultura (SD e OGM)



(Aapresid)

22. Na verdade, o mercado negro de sementes não fiscalizadas permitiu que fossem adquiridas sementes GM sem que se precisasse pagar os direitos estendidos que a Monsanto começou a reclamar pouco depois que a GM foi aceita para comercialização na Argentina (Sztulwark e Braude, 2010). Além do mais, a Lei de Sementes e Criações Fitogenéticas de 1973 contempla o "uso próprio", que permite ao produtor guardar uma parte da colheita para ser utilizada como semente na campanha seguinte.

coberta com OGM (em ordem decrescente de superfície cultivada: EUA, Brasil, Argentina, Índia, Canadá e China). Em quarto lugar, observamos no caso da semente GM, a dupla evolução do conhecimento (como produto e como processo): comporta-se como uma mercadoria pela qual a ET obtém um valor e também se comporta como força produtiva ao ser introduzida no processo produtivo, com vistas a aumentar a produtividade. Como veremos no próximo item, ainda que pareça que ambos os atores (ET e produtor) sintam-se beneficiados, *a longo prazo* é apenas como mercadoria que o conhecimento produz valor no capitalismo.

2.2.2

As constelações tecnológicas e a reorganização da ordem institucional

O que foi abordado até aqui nos permitiu observar como o setor científico-tecnológico, o empresariado nacional e o transnacional foram se entrelaçando nas últimas décadas do século passado e o início do século XXI. Indicamos a adoção massiva e vertiginosa da soja GM como um fator de análise de tal processo. No entanto, não se pode abordar essa inovação tecnológica de maneira isolada; apesar de ser uma peça central, sua função não é autônoma. A constelação de inovações, incluindo semeadura direta, agroquímicos e informática em diversos formatos, permitiu diminuir o tempo de trabalho necessário para levar adiante cada safra agrícola. A incorporação dessas tecnologias melhorou a equação econômica individual dos produtores (Hernández, 2007; Grosso e Albaladejo, 2009; Goulet e Hernández, 2011). Além do mais, precisar pagar *royalties* pelas sementes GM,²² esses pacotes não implicaram gastos suplementares para os usuários. A essa primeira articulação (semeadura direta/sementes/agroquímico) se agregaram inovações

Tabela 1

Evolução de vendas de equipamentos para agricultura de precisão (em unidades)

Unidades	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Total de monitores de rendimento	450	560	600	850	1.300	1.600	2.500	3.600	4.500	6.200	7.450
Doris variável de plantadeiras e fertilizadores (sólidos)	6	10	12	25	40	80	420	700	1.000	1.400	1.804
Doris variável de plantadeiras e fertilizadores (líquidos)						50	80	215	335	450	600
Monitores de plantio	1.000	1.300	1.500	1.800	2.200	3.000	4.200	6.500	8.000	9.500	12.560
Receptores satelitais em aviões	160	200	230	300	450	480	550	680	690	700	800
Receptores satelitais em pulverizadores	200	400	500	2.000	3.000	4.000	5.000	7.600	9.000	10.500	12.298
Guia automático					3	25	50	185	400	650	1.150
Sensores de N em tempo real	2	42	5	6	7	7	12	15	15	22	27
Sensores de condutividade elétrica								4	5	300	650

(Inta Manfredi)

de maquinário e outras indústrias tecnológicas (informática, telecomunicações etc.), gerando o que Gutman e Lavarello (2007) identificaram como um processo de “irreversibilidades técnicas e econômicas”. Como resultado (gráfico 1), certos cultivos foram “vencedores”, outros perderam posições no mercado, mas a produção nacional de grãos aumentou de modo considerável e contínuo.

Se colocamos essa evolução em perspectiva, em relação à taxa de adoção das outras tecnologias citadas (SD e equipamentos) observamos o gráfico 2 e a tabela 1.

Essas inovações solidárias entre si impulsionaram uma lógica que, embora tenha beneficiado os produtores a curto prazo, com o decorrer do tempo e das mudanças no contexto macroeconômico, terminou gerando perdas por duas dinâmicas diferentes, ainda que articuladas: por um lado, a tecnificação do processo produtivo reduziu os custos ligados ao fator trabalho, mas aumentou custos relativos aos insumos necessários para cada safra (Orlando, 2013; Rodríguez, 2010); e teve por consequência a transferência de parte da renda do produtor para as ETs. Por outro lado, a lógica de valorização apoiada no uso da tecnologia busca a intensificação da produção que, no caso do pacote soja GM + glifosato aplicado na Argentina, levou à

monocultura, à excessiva utilização de agroquímicos e ao avanço sobre terras que não estavam dedicadas à agricultura (bosques, *yungas* etc.). Essa expansão agrícola aconteceu em terras arrendadas e de menor qualidade produtiva, o que reduziu a produtividade por hectare. Assim mesmo, a pressão sobre o mercado de terra levou a um aumento 215% em dólares no preço do hectare arrendado entre 2001 e 2013 (Ceso, 2013). Como consequência, uma parte importante da renda foi transferida do produtor para o proprietário da terra. Com o poder que outorgou às ETs a posse dos pacotes tecnológicos mais demandados pelos produtores, esses atores implementaram sistemas de comercialização até então desconhecidos no setor. Começa então um processo de “normalização” do canal de comercialização liderado pelas ETs que levou a uma paulatina concentração do mercado local em uns poucos atores globais, exacerbando a concorrência entre elas e aumentando a importância do *timing* do negócio (“cronoconcorrência”). Assim, a lógica adquirida pelo sistema de comercialização das inovações tecnológicas, que analisaremos na próxima seção, não é um mero elemento contextual do modelo que domina a produção de *commodities* (o agronegócio), mas também forma parte do coração de tal modelo. Vejamos em detalhes em que consistiu o dispositivo de comercialização das principais tecnologias do agronegócio.

2.2.3

O novo negócio das empresas transnacionais (ETs): o produto ampliado

“[Antes] as companhias habilitavam uma linha de crédito ao distribuidor que era enorme [...] e isso se justificava mais pela capacidade comercial do distribuidor do que pelo seu patrimônio: poderia haver um distribuidor com 100 ou 200 vezes o patrimônio em linhas de crédito [...] O interesse do distribuidor era ter a possibilidade de dispor desta capacidade de crédito [...] Poderia haver um distribuidor cujo patrimônio era de 100 mil dólares, que gerenciava 15 ou mesmo 120 milhões de dólares em créditos. Ele desenvolvia o negócio sobre essa base, mas, além do mais, estendia este nível de crédito aos produtores. [...] [Eram as empresas de insumos] que financiavam o setor, que não estava nada bem; desde sempre as empresas de insumos agrícolas se queixavam da situação. [...] Mas aí chegamos ao ponto central: [...] há que se começar a falar de ‘produto ampliado’, quer dizer, a molécula + todos os serviços anexos, entre os quais está o crédito.”
(Gerente de vendas de uma ET de insumos agrícolas, 2011)

Com as palavras que servem de epígrafe desta seção, um gerente de uma das cinco maiores ETs de insumos agrícolas nos explica como se deu a evolução do “conceito” de negócio: o *produto ampliado*. A partir da comercialização da soja GM, esse novo olhar sobre o negócio pode se traduzir em estratégias comerciais, mecanismos de controle e uma importante recomposição nas modalidades de relacionamento das ETs e o resto dos atores do sistema agropecuário. Não se deve ignorar que foi a Monsanto que iniciou o processo de mudança na Argentina. Com a segurança trazida pela propriedade da patente da soja GM e do herbicida (glifosato), essa ET introduziu a modalidade de comercialização por meio de uma rede de distribuidores, a qual chamou Rede Magnum. Outras empresas seguiram o exemplo, e logo a dinâmica da relação entre o produtor, os insumos, os comércios varejistas (chamados localmente de *agronomías*) e as ETs se viram totalmente renovadas.

O novo dispositivo de comercialização em rede tinha dois pilares: o faturamento direto ao produtor e o *software* de gestão da relação com o cliente (GRC). Ambas as inovações introduziram mudanças substanciais no modo de organização do mercado de insumos agrícolas. Em relação ao faturamento direto, antes, cada loja comercial comprava os produtos no atacado, nas empresas por elas escolhidas, e vendia no varejo, pelo preço que estimava conveniente, ficando com a diferença para si. Com a instalação de uma máquina de faturamento da ET na *agronomia*, o comerciante perdia toda a autonomia para determinar a margem de lucro, a ET aumentava o controle sobre o mercado (ao regular os preços) e além do mais aumentava a própria margem de lucro em detrimento do Estado (que deixava de recolher o imposto da segunda transação, já que ela deixava de se realizar com a faturação direta).

O segundo fator era a adoção do *software* GRC, desenhado e controlado pela ET. Esse programa possui uma ficha pessoal para cada cliente, na qual ficam reunidos todos os dados objetivos e subjetivos com a finalidade de ter um acompanhamento em tempo real do perfil social, econômico e de consumo (Davenport et al., 1998). O comércio não só recolhia as informações “clássicas” (nome, sobrenome, idade, endereço), como salientava dados qualitativos sobre as práticas de cultivo, as estratégias de compra, o volume da empresa, as características pessoais, a composição da família, as preferências e valores etc. Mesmo assim, os distribuidores lançavam no *software* uma “previsão” de consumo (volume e produto) de cada cliente para a safra²³ seguinte, o que proporcionava à ET uma projeção do consumo esperado para cada região e produto.

Assim, integrar a rede de distribuição implicava, basicamente, transferir o banco de dados de clientes da *agronomia* para a ET, perdendo a primeira um capital estratégico. Aquela base de dados cristalizava anos de trabalho cotidiano do comerciante, de percorrer as plantações a fim de criar um laço de “confiança” com o produtor (ou com quem administrava a plantação) e compartilhar uma vida de relações sociais. Era esse valor intangível, condensado na base de clientes, o que a ET pedia em troca para que os comerciantes entrassem na rede de distribuidores. Os comerciantes se viram no dilema de entrar no clube – e se ajustar às regras do jogo impostas pela ET – ou permanecerem autônomos, mas em um contexto de “cartelização” (Grupo ETC, 2013) do fornecimento de insumos agrícolas.

Graças ao algoritmo informacional, a ET pôde padronizar o valor intangível (os dados subjetivos do consumidor) e armazená-lo para sua análise posterior. Sustentado por esses dados, o departamento de *marketing* teve condições de classificar, segmentar, identificar “perfis” de clientes; aqueles que possuem um alto “potencial” de vendas e uma “personalidade empreendedora” serão objeto de políticas de promoções especiais como “extensões” do produto adquirido. Por exemplo, será proposta como “extensão” a participação em uma viagem organizada pela empresa e cujo destino – Europa, Disney ou Las Vegas – será escolhido de acordo com as características e prioridades do cliente e família, registradas no sistema GRC. Da mesma forma, outra “extensão” será o convite para participar de demonstrações pré-safra, orientadas de modo mais específico de acordo com os hábitos de consumo de cada produtor e de seu potencial de venda.

O conhecimento de informática foi o pilar sobre o qual se estabeleceu o “*business* de precisão”. Novamente, como no caso da engenharia genética, a informática assumiu tanto a função de fator direto de produção (quando gera o produto “dados”), como a de inovação de processo (quando permite a

23. Por exemplo, para o trigo, a informação sobre o nível de investimento estimado para o cliente deve ser indicado antes de 1° de março; da quantidade de hectares, antes de 15 de março; o chefe de operações da empresa deve aprovar tudo até dia 30 de março; em 1° de abril, todos os serviços, desde a produção até a logística, têm a informação relativa às necessidades dos produtores para a próxima campanha do trigo.

análise de *big data*). Essa tecnologia intervém para resolver o problema da fragmentação da informação, esse recurso essencial no qual se apoia a ET para melhorar a sua interpretação do mercado, controlar o canal de distribuição, garantir um acompanhamento individual de seus produtos e uma gestão direta dos clientes-produtores. Apoiadas nessas inovações, elaboraram novos conceitos sobre a relação comercial: da relação “transacional” (que privilegiava o produto), começará a se falar de um tipo de “relação” cujas principais características são o valor acordado para a *relação a longo prazo* com o “cliente para toda a vida” (Swift, 2012). Também surge a ideia de “empresa estendida”, cuja geometria varia em função da renovação das parcerias de um lado – com outros fornecedores, agentes financeiros, atores do sistema de inovação –, e do outro – com comerciantes, produtores, engenheiros agrônomos.

Como todo dispositivo, o *software* tem um sistema de controle interno que lhe permite testar a eficácia na coleta das informações exigidas pela empresa. Assim, pode garantir que o distribuidor seguiu corretamente o protocolo, atualizando as fichas dos clientes no momento desejado, em função das necessidades dos diferentes serviços e gestões da ET. Em contrapartida, o comerciante receberá uma porcentagem sobre a venda e um prêmio, calculado em função do desempenho em vendas e gestão. O prêmio será resultado do progresso realizado para alcançar o limiar do potencial de venda pela ET para cada cliente. Finalmente, se conseguiu vender todos os agroquímicos para um determinado produto, na quantidade e no tempo indicados pela empresa, o estabelecimento comercial terá atingido o mais alto nível de desempenho. Ao contrário, se suas ações não estiverem alinhadas com o espírito do dispositivo de comercialização, um sistema punitivo subtrai os pontos adquiridos graças a suas boas práticas. Por exemplo, como o faturamento direto constitui um dos pilares do dispositivo, mesmo que nada no contrato entre a ET e o distribuidor proíba este último de comprar uma quantidade maior de produtos para vender aos seus clientes (evitando assim o faturamento direto da empresa), quem age dessa maneira vai adquirindo uma reputação ruim e, se a conduta persistir, deixa de receber prêmios e pequenos reconhecimentos simbólicos. Os prêmios, vantagens, sanções e punições determinam uma pontuação em função da qual cada distribuidor é “ranqueado” dentro da rede (Platinum, Ouro, Prata etc.), podendo inclusive ser excluído. Nesse caso, a porção do território coberta é leiloadada dentro da rede e a *agronomia* que tiver a maior pontuação tem a opção de adicionar essa área à sua carteira territorial. As informações transmitidas a partir do território (a *agronomia*) para o ator global (ET), ao relacionar o comportamento de consumo e os traços do cliente e sua família, com as decisões econômicas feitas durante cada safra e para cada produto vendido pela empresa, permitirão elaborar políticas complexas para expandir o negócio e torná-lo mais eficiente. A “precisão” do dispositivo, com base na análise da coleta de *big data* feita “no terreno” forneceu a base para racionalizar a produção e a circulação de produtos. Além disso, a dimensão financeira, agora inteiramente gerenciada pela ET, começou a exercer outro papel: por um lado, permitiu à empresa administrar o risco de inadimplência e, por outro lado, em um país cuja matriz econômica era “agrodependente”, ao se estabelecer como agente financiador do setor produtivo primário, a ET começou a atuar na arena política, estabelecendo diretrizes próprias de comercialização com um alto impacto no setor. Em síntese, graças ao novo dispositivo, um ator global (a ET) consegue saber em detalhes, e com antecedência, o consumo em nível local, relacionando indivíduo, produto e geografia. Com essa visão

radiográfica do mercado, é capaz de otimizar os custos das etapas distintas do negócio, desde a produção até a logística de gestão de estoque, passando pelo transporte, a recuperação de produtos não vendidos, *marketing* etc. Por sua vez, essa dinâmica do negócio “relacional” e a ênfase colocada na ideia de “precisão” provocaram nos produtores efeitos de percepção, com consequências sobre o consumo. Um exemplo é o dos laboratórios de pré-safra do qual falamos há pouco: os produtos apresentados foram concebidos com base nas expectativas e informações quali e quantitativas colhidas pelas *agronomías* (o pilar territorial do dispositivo de consumo) de maneira individual (expectativas de cada cliente); durante o laboratório, os produtores entram em interação com esses produtos a partir do direcionamento dado pela ET em tais espaços de participação, renovando o ciclo de interação. Nesse sentido, os laboratórios indicam as expectativas e vice-versa. A ideia de que o produtor decide o seu consumo, como faria um agente econômico racional, avaliando os fatores na equação de modo autônomo e individual, é questionada pela posição hegemônica das ETs: ao dispor de um número maior de informações, sistematizadas e multivariadas sobre os aspectos objetivos e subjetivos, elas têm uma capacidade analítica inusitada para transformar dados em informação e em conhecimento relevante de acordo com seus interesses. Esse ator do sistema pode de tal forma orientar o mercado de consumo, tanto nos conteúdos tecnológicos como em seus valores ideológicos (o que é uma inovação *desejável*). Projetando cenários futuros de acordo com os seus interesses comerciais, as ETs atuam no presente estimulando em seus interlocutores o desejo e a necessidade de tecnologias que seus laboratórios de P&D poderão produzir, e os departamentos de *marketing* poderão propor nas próximas safras. Um ator-chave nessa nova configuração é o Estado, que, na linha do pensamento neoliberal já ressaltada, fica subordinado ao interesse desses atores transnacionais, colocando à disposição tanto a capacidade de regulador quanto de fiscalizador. Como reação, os atores localizados em nível nacional (produtores, população rural etc.) relataram com mais ou menos veemência tal estado de convivência. Um exemplo interessante – para as contradições que surgem na classe capitalista – é a situação de crise criada pela Monsanto na tentativa de impor a cobrança indireta (via armazenadores ou exportadores) de direitos aos produtores pelo uso da mais recente geração de sementes GM (nas quais dois eventos transgênicos foram “empilhados” dentro do genoma). Primeiro, obrigando a subscrever um contrato entre o produtor e a ET,²⁴ em seguida, mediante a cobrança indireta no momento da venda da colheita (o armazenador/exportador deveria reter um percentual da venda quando se tratar de semente GM de segunda geração), a Monsanto impôs ao mercado de modo unilateral a obrigação de pagar uma taxa a ser *definida a cada ano* pelo uso de sementes GM. Essa imposição gerou um protesto de todos os perfis de produção (agricultores familiares, capitalizados e grandes produtores), mesmo alcançando posições muito virulentas como o caso da Sociedade Rural Argentina, cujo presidente acusou a ET de “abuso de uma posição dominante”, afirmando que a pretensão de fiscalizar representava “uma irregularidade”, já que entidades particulares não podem legitimamente exercer “função de polícia” própria das autoridades públicas (Etchevehere, 2015). Essas reflexões dão conta das contradições geradas dentro do modelo do agronegócio, onde o crescimento do poder de um componente se dá em detrimento da autonomia dos outros. Portanto, não só é essencial ancorar na insustentabilidade do modelo em termos das “externalidades” negativas geradas (para internalizá-las), mas também olhar para dentro do sistema, observando as fissuras abertas entre seus componentes.

24. Tal contrato incluía a habilitação para se introduzir na propriedade do produtor, para fiscalizar o tipo de semente utilizada, com fim de verificar se se tratava da semente GM patenteada pela empresa.

Com uma capacidade renovada para orientar o mercado de tecnologia, a ET conseguiu segmentar qualitativamente o mercado, reduzir o risco financeiro e melhorar a qualidade da informação sobre cada consumidor. Como consequência, a *agronomia* é cada vez menos um ator autônomo do sistema e cada vez mais uma espécie de prótese da ET, cujo papel é vincular o ator global a uma porção do território. O produtor, tornado consumidor, fica cada vez mais subordinado às “ofertas” feitas pela ET (com suas extensões); concomitantemente, participa de um mercado que oferece tecnologias de direito privado unidas de modo “irreversível” entre si, em que, mais do que decidir sobre a adoção desta ou daquela tecnologia, deve considerar se deseja ingressar em uma determinada constelação de inovações. Para finalizar, o processo de desconstrução da matriz de consumo de tecnologias agrícolas mostrou que, para as ETs, o controle das mercadorias é um problema global e local, onde a presença de dispositivos que permitem a gestão das dinâmicas de “desterritorialização” e “reterritorialização” torna-se crucial para o desenvolvimento bem-sucedido do seu negócio. Na verdade, o dispositivo de controle implementado resulta no aumento do poder da empresa na sede situada nos países centrais (movimento em direção ao global), já que oferece os meios para “reterritorializar” as capacidades para disciplinar e controlar que a ET tem sobre o consumidor e as mercadorias (movimento no sentido local). Essa evolução significa que: a figura do comerciante desaparece em favor do distribuidor, limitando-se a seguir um protocolo preciso que enquadra a relação de venda; a *agronomia* tem apenas um *status* de depósito dos produtos da transnacional; e o produtor é fundamentalmente um consumidor, cuja lógica de comportamento é necessário compreender, para orientá-lo de acordo com a política da empresa. É nessa dialética do movimento que vai das periferias para o centro e vice-versa que o sistema analisado encontra seu lugar: torna compatível a flexibilidade (das relações) por baixo e a concentração (da decisão) por cima. A ET consegue dar resposta à tripla necessidade de definir uma política corporativa, construir um projeto de consumo socialmente legítimo e controlar as mercadorias até o nível do território. Mas é também aí que se abrem as fissuras que questionam a hegemonia. Como marco de uma reflexão que espera reverter a concentração/cartelização desse mercado, seria fundamental não apenas colocar em discussão o processo de mercantilização da natureza (os direitos de propriedade sobre *bios*), como também questionar a legalidade desses sistemas de liberação de dados individuais e exigir a transparência das informações que esses gigantes concentram e guardam com bastante zelo graças a seus sistemas informacionais.

2.3

O conhecimento como operador simbólico na sociedade do valor

“à medida que se desenvolve a grande indústria, a criação de riqueza real depende menos do tempo de trabalho e do *quantum* do trabalho empregado do que do poder dos agentes postos em movimento no curso do tempo de trabalho, o qual em seu momento – seu poder ou força eficaz – não tem nenhuma relação com o tempo de trabalho imediatamente gasto para produzi-los, porém depende mais do nível geral da ciência e do progresso da tecnologia [...] Não é mais o trabalho que aparece incluído no processo de produção, mas o homem que atua vigiando e regulando o processo mesmo de produção. O trabalhador se situa à margem do processo de produção em vez de ser o agente principal. Nessa mutação, não é nem o trabalho imediato efetuado pelo homem mesmo, nem o tempo de trabalho, mas a apropriação de sua própria força produtiva geral, sua compreensão e seu domínio da natureza, por sua existência como corpo social, em uma palavra, o desenvolvimento do indivíduo, que aparece como o grande pilar fundamental da produção e da riqueza”
(Marx, 1980, p. 192–193)

Para concluir sobre a evolução do papel do conhecimento observado nas seções anteriores, queremos nos deter a certas características que, apesar de não constituírem uma mercadoria com regime “especial”, merecem uma reflexão quanto às suas consequências em diversos campos da vida social. Tanto o avanço do mercado sobre a natureza – mediante a engenharia genética, a informática, a física de materiais, nanotecnologia etc. – como sobre a atividade social e simbólica – mediante as tecnologias de comunicação e *marketing* – são processos que ilustram a onipresença do direito privado, a supremacia da lógica do valor e a naturalização como um substrato do vínculo social. Esse amplo trabalho de submissão ao regime da propriedade privada como um epifenômeno da hegemonia do valor dá conta da eficácia simbólica alcançada pelo horizonte capitalista. Como vimos, isso não apenas provoca tensões na organização social, como também, de modo muito mais basal, compromete a reprodução do mundo como nós o conhecemos, incluindo o *Homo sapiens-sapiens*. A presença do fator cognitivo como fator direto de produção induziu a transformações maiores, tanto no plano dos produtos e procedimentos técnicos, como nas relações sociais de produção e no imaginário a elas associado. Os processos de produção, circulação e consumo das inovações tecnológicas como *mercadorias* foram recompostos a partir de outras inovações tecnológicas de *processos*. Como observamos no caso do novo dispositivo de consumo elaborado pela ET, ali começaram a entrar em jogo as diversas inovações de produto e de processo para aumentar o poder sobre o sistema: ao encaixar as tecnologias modernas em processos sociais que ocorrem nos territórios, esses atores globais conseguiram impor uma dinâmica de “cartelização” (Grupo ETC, 2013) que assegurou uma eficiência material (vender cada vez mais produtos aos preços fixados) e ideológica (que os consumidores desejem comprar esses produtos e concordem em transmitir seus dados pessoais). Sabe-se que essa ambição não é nova. Em contrapartida, a originalidade reside no poder dos instrumentos implementados, a fim de alcançar a sua realização prática. Observamos como os conhecimentos “genéricos, móveis e descontextualizados, passíveis de múltiplas aplicações em campos muito diferentes” (Veltz, 2000, p. 91) tornaram-

se uma entrada para gerar produtos cognitivos cada vez mais complexos, cuja fabricação exige a mobilização de uma cadeia de atores (conhecimento distribuído) localizados no interior e no exterior do lugar de produção propriamente dito. Uma característica fundamental desse modo de integrar o conhecimento sobre a lógica do valor é que impulsiona a “transversalização dos setores”, convertendo as fronteiras inerentemente instáveis. “Onde está a fronteira”, se pergunta Jappe (2015), “entre eles e nós, que fundou a ideia de luta de classes: a fábrica poluente é fechada por uma decisão judicial e o proprietário preso por contaminar os operários que trabalham lá, mas os trabalhadores protestam porque ficam sem trabalho”: não é esse o mesmo paradoxo que anima a atitude dos lugares de plantio de soja, cujas populações aceitam as pulverizações porque *vivem desta commodity*? Nas condições do capitalismo contemporâneo, os limites entre a vida e a morte se travestem: vive-se da morte.

Ao circular como mercadoria, o conhecimento se comporta como um fetiche. As tecnologias impõem “caminhos de crescimento”; não é reconhecido como um produto da experiência social, como *uma obra* que encontra o seu lugar em uma tradição sociocultural. Portanto, a partir do momento em que o conhecimento é patenteado, transformado em modelo, em um *input* do *management* empresarial, produz um valor que esvazia a sua dimensão “criativa”. Desligado de seu criador, o conhecimento-mercadoria circula como um objeto autônomo nos meandros do sistema social. Na sua forma de mercadoria, não é a verdade do seu conteúdo que conta, mas a sua eficácia para reproduzir o capital. A dimensão “concreta” de cada conhecimento, aquilo que o converte em uma *criação* precisamente, é reduzido ao denominador comum de dinheiro e sua capacidade de reduzir custos/aumentar a renda. Além disso, a tecnologia como um fator de produção, apesar de permitir reduzir o tempo de trabalho necessário para produzir cada unidade (aumentando assim a produção e reduzindo os custos de mão de obra), também supõe que cada uma delas contém menos valor. Como vimos no caso dos sistemas que adotaram a soja GM, quanto maior é a escala de produção e quanto mais intensivo é o sistema, mais rentável é a equação. A intensificação produtiva e a tendência ao aumento de escala são, então, consequências inerentes à incorporação de tecnologia e, portanto, também são consequências dos impactos negativos sobre os ecossistemas (resistência a ervas daninhas, perda de material proteico nos grãos, degradação das condições orgânicas dos solos e dos ecossistemas dos cursos de água etc.) e sobre as condições de vida das populações rurais, pela intensificação e pela concentração da produção. A substituição do trabalho pelas novas tecnologias, a intensificação produtiva e os efeitos negativos sobre a natureza são processos articulados solidariamente.

Nessa reconfiguração do sistema capitalista globalizado, a transformação do saber em fator de produção se verifica tanto em uma empresa de biotecnologia criada recentemente, como em um laboratório universitário ou em um instituto público de pesquisa. A subordinação da ciência ao mercado é concretizada dia após dia, neutralizando toda mediação perturbadora, assim como é ilustrada pelos debates sobre a legitimidade (ou não) do patenteamento de descobertas científicas (e as discussões colaterais sobre o conhecimento como um bem público ou como bem privado), a criação de laboratórios mistos (envolvendo os setores público e privado, no âmbito das políticas promovidas pelo Estado) ou, ainda, a fundação de “polos de excelência” que geram “produtos” para o mercado. Além dos intensos debates em torno da natureza da economia baseada no conhecimento, as condições

sociais e simbólicas que exigem o estabelecimento da “fusão de esferas” em uma sociedade de mercado continuam a responder à lógica descrita duzentos anos atrás, tal como lemos na epígrafe que abre esta seção. Parece indiscutível que o desenvolvimento dos conhecimentos sobre o mundo coloca à disposição da sociedade *inovações técnicas* que atuam sobre o social ao aumentar a possibilidade de *dispor* das coisas e dos seres vivos, incluindo os seres humanos (Stiegle, 2004). Mas não são as inovações que determinam as modalidades de organização dessas capacidades. Como se sabe, a máquina a vapor e o relógio haviam sido inventados na Antiguidade, mas não deram lugar a uma verdadeira aplicação prática (Jappe, 2003). Nesse sentido, qualquer análise da ciência e da técnica deve conectá-las ao seu contexto histórico-social.

O novo *status* de que gozam os saberes no contexto do mercado globalizado não tem nada de “libertador” *per se*, nem no sentido expressado por aqueles que saúdam o advento da “sociedade do conhecimento”, nem naquele que teoriza sobre o capitalismo cognitivo. De fato, como observamos no caso das agrobiotecnologias, submetido às leis de valor, o conhecimento torna-se uma mercadoria e é então protegido como estrutura jurídica importante (como patentes, acordos de confidencialidade e outros dispositivos) que o tornam um bem “escasso”, dando-lhe as características de qualquer outra mercadoria. Como observamos, no mundo real, os projetos *biomilenaristas* entraram de tal modo em sinergia com a lógica da valorização de capital que produziram inovações orientadas principalmente para o mercado, isto é, as sementes GM combinadas com herbicidas, fungicidas e pesticidas, todos os produtos patenteados pelas ETs.

Em síntese, o conhecimento se posicionou como um *input* da produção concreta de bens (incorporado nas máquinas etc.), um fator de racionalização da organização do trabalho (para torná-lo mais eficaz e mais produtivo) e, finalmente, um instrumento envolvido na autodisciplina, o conhecimento de si mesmo. O indivíduo capaz de se dominar torna-se disponível como mão de obra, como um instrumento de produção e como sujeito de consumo (Hernández, 2001). As consequências dessa reconfiguração ligada ao papel da cognição são visíveis em todas as dimensões do campo laboral. As novas tecnologias possibilitam a valorização dos saberes em todos os mercados: quando as empresas conseguem padronizar as habilidades produtivas acumuladas pelos agentes graças à prática cotidiana, quando um traço psicológico ou um passatempo determina a seleção de um candidato ou quando as características subjetivas são investidas pela lógica do capital, tal como vimos com o GRC, na realidade está operando a redução do concreto para a uniformidade do cálculo. Nesse combate entre desejo e algoritmo, entre crítica e submissão, entre comunicação e boato, entre projeto de vida (*Eros*) e projeto de morte (*Tânatos*), é que se distingue um conhecimento inscrito em um horizonte emancipatório ou alguém que trabalha para a reprodução da sociedade do valor.

A consciência crítica que se comunica movida pelo desejo de vida começou a ser praticada de modo errático, em múltiplos campos da vida social e individual. Formas germinais são ensaiadas nos fóruns de cidadãos onde se debate os OGMs, a clonagem, o direito de retirar registros na internet, em oposição aos documentos de identidade biométricos, a defesa do direito à privacidade da informação pessoal arquivada nos grandes “servidores” de informática (públicos e privados). Esses exemplos são emblemáticos, nem tanto por representarem posições críticas em face da ordem hegemônica, mas sim porque encarnam um modo de comunicação específico

2. O papel das inovações tecnológicas no sistema agroindustrial

no qual a reflexividade é um traço essencial, constitutivo. Sobre a base de um intercâmbio entre sujeitos que se consideram como iguais, o debate pode evoluir, e os acordos obtidos são encarados como legítimos. No plano individual, a consciência crítica ausculta os modos de construção da subjetividade para rechaçar os circuitos que pretendem colonizá-la e colocá-la a serviço da produção de valor. No plano geral, a crise do Estado como representante simbólico do coletivo, da educação pública como patrimônio comum, da democracia como excelente forma do exercício da política, pode ser considerada como outros tantos pontos de ancoragem do trabalho crítico por meio da prática reflexiva que ocorre na sociedade nas condições do capitalismo contemporâneo. O projeto de emancipação precisa fundar novas formas de subjetivação e de socialização: “É necessário reinventar a felicidade, já que a luta contra o capitalismo passa também por imaginar outros mundos desejáveis, outra concepção do que torna a vida desejável, na qual o desejo não se reduza ao consumo de mercadorias.” (Jappe, 2015)

Referências

- Berardi, F. *La fábrica de la infelicidad: nuevas formas de trabajo y movimiento global*, Madrid: Traficantes de Sueños, 2003
- Bisang, R. et al. *Biocología y desarrollo: un modelo para armar en la economía argentina*, Buenos Aires: Prometeo, UNGS, 2006
- Campagne, P. et al. "Dominant inheritance of field-evolved resistance to BT Corn in *Busseola fusca*", *PLoS ONE*, v. 8, n. 7, 2013, disponível em <<http://journals.plos.org/plosone/article?id=10.1371/journal.pone.0069675>>, acesso em dezembro de 2016
- Ceso (Centro de Estudios Económicos y Sociales Scalabrini Ortiz), "Costos y rentabilidad del cultivo de soja en la Argentina", *Informe Económico Especial*, n. 2, julho, 2013
- Chesnais, F. "La teoría del régimen de acumulación financiarizado: contenido, alcance e interrogantes", *Revista de Economía Crítica*, n. 1, p. 37–72, abril, 2003
- Clives, J. *ISAAA report on global status of biotech/IGM Crop, 2012*, disponível em <<http://www.isaaa.org>>, acesso em junho de 2013
- Coriat, B. e F. Orsi, "Establishing a new regime of intellectual property rights in the United States: origins, content and problems", *Research Policy*, n. 32, p. 1491–1507, 2002
- Corsani, A. "Vers un renouveau de l'économie politique", *Multitudes*, n. 2, p. 15–25, 2000
- , "Le capitalisme cognitif: les impasses de l'économie politique", in: C. Vercellone (ed.) *Sommes-nous sortis du capitalisme industriel?*, Paris: La Dispute, 2003
- Corsani, A. e M. Lazzarato, "Coopération et invention: le cas paradigmatique du logiciel libre", *Journal des Anthropologues*, n. 96–97, p. 127–149, 2004
- Davenport, T. H., D. De Long e M. C. Beers, "Successful knowledge management projects", *Sloan Management Review*, p. 43–57, 1998
- Dosi, G. "The contribution of economic theory to the understanding of a knowledge-based economy", in: OECD, *Employment and growth in the knowledge-based economy*, Paris: OECD, 1996, p. 81–92
- Etchevehere, L. *Monsanto o el abuso del deterioro institucional*, 2015, disponível em <<http://www.infogranjas.com.ar/s-rural-argentina-noticias/monsanto-o-el-abuso-del-deterioro-institucional>>, acesso em maio de 2015
- Gárgano, C. "Producción de conocimiento científico y tecnológico durante la última dictadura militar argentina (1976–1983): el caso del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (Inta)", apresentado em Esocite 2010, Buenos Aires: 2010
- Giddens, A. *Les conséquences de la modernité*, Paris: L'Harmattan, 1994
- Goulet, F. e V. Hernández, "Vers un modèle de développement et d'identités professionnelles agricoles globalisés?: dynamiques d'innovation autour du semis direct en Argentine et en France", *Revue Tiers Monde*, n. 207, p. 115–132, 2011
- Grobocopatel, G. *La soja es causa nacional*, 2003, disponível em <www.negociosnacionales.ar>, acesso em 8 de novembro de 2006
- Grosso, S. e C. H. Albaladejo, "Los ingenieros agrónomos y la 'nueva agricultura': des/reterritorialización de la profesión", in: C. Gras e V. Hernández, *La Argentina rural: de la agricultura familiar a los agronegocios*, Buenos Aires: Biblos, 2009
- Grupo ETC, *Cuaderno n. 111*, 2013, disponível em <www.etcgroup.org>, acesso em 26 de março de 2015
- Gutman, G. e P. Lavarello, "Biocología y desarrollo: avances de la agrobiocología en Argentina y Brasil", *Economía: Teoría y Práctica*, n. 27, 2007
- Habermas, J. *Connaissance et intérêt*, Paris: Gallimard, 1976
- , *La techniques et la science comme "idéologie"*, Paris: Gallimard, 1973
- Hendel, V. "Utilidades, fines y biocología: hacia una genealogía de la producción de semillas en la Argentina (1982–2005)", VII Congreso Latinoamericano de Estudios Sociales de la Ciencia y la Tecnología, 2010
- Hernández, V. "La cuestión climática: hacia un abordaje interdisciplinario y transectorial", *Ciencia Hoy*, 2015
- , "El fenómeno económico y cultural del boom de la soja y el empresariado innovador", *Desarrollo Económico*, v. 47, n. 187, p. 331–365, 2007
- , "La mondialisation dans la sphère académique", *Histoire et Anthropologie: revue pluridisciplinaire des sciences humaines*, n. 22, p. 195–212, 2001
- Hernández, V. e M. S. Córdoba, "El rol de la diáspora circular en el desarrollo del sector biocológico argentino", in: S. Didou e P. Renaud (eds.) *Circulación internacional de conocimientos, miradas cruzadas sobre la dinámica Norte-Sur*, México: Unesco-lesalc, 2014, p. 202–234
- Inta (Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria), "Evolución del mercado de herbicidas en Argentina", *Economía y Desarrollo Agroindustrial*, v. 1 n. 2, 2012, disponível em <http://inta.gov.ar/documentos/economia-y-desarrollo-agroindustrial-boletin-1-2-.-evolucion-del-mercado-en-argentina/at_multi_download/file/INTA-%20Econom%C3%ADa%20y%20desarrollo%20agroind-%20Boletin1-2.pdf>, acesso em julho de 2014
- Jacobs, E. e M. Gutierrez, *La industria de semillas en países semi-industrializados: los casos de Argentina y Brasil*, n. 8, Haia: Servicio Internacional para la Investigación Agrícola Nacional, janeiro de 1986
- Jappe, A. "La financiarisation et la spéculation sont des symptômes, non les causes de la crise (entretien réalisé par Gaëtan Flocco et Mélanie Guyonvarch)", *Les Mondes du Travail*, n. 12, novembro de 2012
- Jappe, A. *Les aventures de la marchandise: pour une nouvelle critique de la valeur*, Paris: Denoël, 2003
- , *En busca de las raíces del mal*, 2015, disponível em <<http://komanilel.org/2015/12/25/video-conferencia-anselmjappe-en-busca-de-las-raices-del-mal/>>, acesso em julho de 2015
- Kurz, R. *Vies et mort du capitalisme*, Paris: Lignes, 2011
- Lazzarato, M. "La multiplicité dans la dynamique économique", *Multitudes*, n. 2, p. 113–125, 2000
- Marx, K. *Grundrisse – manuscrit de 1857–1858*, tomo II, Paris: Editions Sociales, 1980
- Masters, M. "Testimony before the CHSGA", *US Senate*, 2008, disponível em <http://hsgac.senate.gov/public/_files/052008Masters.pdf>, acesso em 14 de março de 2013
- Moore, J. "Cheap food and bad climate: from surplus value to negative value in the capitalist world-ecology", *Critical Historical Studies*, v. 2, n. 1, p. 2326–4462, 2015
- Moulier-Boutang, Y. "Capitalisme cognitif et nouvelles formes de codification", in: C. Vercellone (ed.) *Sommes-nous sortis du capitalisme industriel?*, Paris: La Dispute, 2003

2. O papel das inovações tecnológicas no sistema agroindustrial

- Orlando, E. "Análisis de los agroquímicos y de los principales costos en la producción en los últimos 20 años", *Actas de las VIII Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales*, Centro Interdisciplinario de Estudios Agrarios, Feuba, 2013
- Paulré, B. "De la *new economy* au capitalisme cognitif", *Multitudes*, n. 2, p. 25–42, 2000
- Pisano, G. "¿Puede la ciencia ser un negocio?: lecciones de la biotecnología", *Harvard Business Review*, p. 1–12, agosto de 2007
- Rodríguez López, E. e R. Sánchez Cedillo, "Prólogo", in: O. Blondeau et al. *Capitalismo cognitivo, propiedad intelectual y creación colectiva*, Madrid: Traficantes de sueños, 2004
- Rodríguez, J. L. "Consecuencias económicas de la difusión de la soja genéticamente modificada en Argentina, 1996–2006", in: A. L. Bravo et al. (ed.) *Los señores de la soja: la agricultura transgénica en América Latina*, Buenos Aires: Clacso-Ciccus, 2010, p. 155–260
- Rullani, E. "Production de connaissance et valeur dans le postfordisme", *Multitudes*, n. 2, p. 97–110, 2000
- Stiegler, B. "Le desire sphixié, ou comment l'industrie culturelle détruit l'individu", *Le Monde Diplomatique*, junho de 2004, disponível em <<http://www.monde-diplomatique.fr/2004/06/STIEGLER/11261>>, acesso em dezembro de 2016
- Swift, R. "CRM success criteria", *The New Economic Opportunity*, n. 2, 2012, disponível em <http://media.techtargget.com/searchCRM/downloads/Ron_Swift_CRM_Article.pdf>, acesso em fevereiro de 2012
- Sztulwark, S. e H. Braude, "La adopción de semillas transgénicas en Argentina: un análisis desde la perspectiva de la renta de innovación", *Desarrollo Económico*, v. 50, n. 198, p. 297–319, julho–setembro de 2010
- Valmaña Pi, M. "La biotecnología en Argentina", Copca, Cataluña, 2007, disponível em <http://www.anella.cat/c/document_library/get_file?folderId=791411&name=DLFE-6323.pdf>, acesso em abril de 2010
- Varela, L. "Complementariedades institucionales y conformación del sistema biotecnológico de innovación en un régimen de acumulación con predominio financiero", documento de trabajo n. 5, mimeo., 2005
- Vercellone, C. (ed.) *Sommes-nous sortis du capitalisme industriel?*, Paris: La Dispute, 2003
- Vetlz, P. *Le nouveau monde industriel*, Paris: Gallimard, 2000

Valeria Hernández

Doutora em Antropologia Social e Etnologia pela Escola de Altos Estudos em Ciências Sociais (França), pesquisadora do Instituto de Pesquisa para o Desenvolvimento (França) e professora da Carreira de Antropologia Social e Cultura da Universidad Nacional de San Martín (Argentina).
hernandez.vale@yahoo.com

3

Estratégias do capital na fronteira agrícola moderna brasileira e argentina

Júlia Adão Bernardes
Gabriela Maldonado

Dadas as características da atual fase de mundialização da economia, o conhecimento do território tornou-se imprescindível. Como assinala o geógrafo Milton Santos (1999), com base na internacionalização das técnicas, da produção e do produto, do capital e do trabalho, do consumo, da mundialização das relações de todos os tipos, econômicas, financeiras, políticas, é possível compreender hoje cada fração do espaço em função do espaço global. Para a compreensão da atual dinâmica territorial e das novas relações entre uma sociedade universal e os recursos mundiais, é necessário utilizar um corpo conceitual que permita analisar a nova realidade social.

Nesse sentido, a temática da fronteira passa a ser repensada com base nas características singulares da atual fase da economia capitalista, envolvendo a mais recente versão da era tecnológica, no âmbito das novas formas de produzir e do confronto entre os interesses dominantes, da valorização do contexto, da ação do Estado e do dinamismo do mercado (Ribeiro, 2009).

Ao afirmar que a relação entre espaço e tempo é indissociável, e que a aceleração contemporânea do progresso técnico, geradora da fluidez do espaço, está associada ao processo de competitividade, Santos (1996) nos ajuda a entender a nova ordem no atual contexto histórico. O conjunto técnico torna-se concreto sob o comando de relações mundializadas e se realiza no âmbito de possibilidades dos lugares, dos sistemas locais de recursos naturais, sociais ou econômicos, resultando na criação de distorções e desigualdades.

A profunda ligação entre técnica, ciência e informação, que constitui o que o autor chama de meio técnico-científico-informacional (Santos, 1994), se expressa na cientificização e tecnicização das paisagens das fronteiras agrícolas modernas, as quais vêm sendo rapidamente alteradas, atendendo aos interesses dos atores hegemônicos. Vinculam-se às correntes de globalização, conferindo uma nova qualidade a essas áreas de expansão da agricultura moderna.

Nessas fronteiras, determinadas cadeias agroindustriais, como a do complexo soja-milho-algodão, apresentam substancial crescimento; o movimento de reorganização do capital se intensifica, em termos de fusões e formação de consórcios; e os territórios vêm sendo mais bem equipados para facilitar a circulação, tornando-se fonte de vantagens competitivas (Bernardes, 2015).

Um aspecto importante a ser destacado é o fato de que nas fronteiras agrícolas modernas, na atual fase de financeirização, a disponibilidade de

1. *WWF Report*, “O crescimento da soja: impactos e soluções”, 2014.

2. Disponível em <<http://www.iica.org.py/observatorio/producto-paraguay-soja-produccion.htm>>, acesso em 4 de fevereiro de 2016.

terras a preços baixos constitui variável importante para o grande capital. Trata-se de áreas disponíveis porque não constituem espaços vazios e geralmente estão ocupadas por outras atividades, ainda que menos rentáveis para o capital. Contudo, são potencialmente utilizáveis, suscetíveis de serem incorporadas ao agronegócio, não sendo as atividades econômicas preexistentes suficientemente fortes para resistir aos novos interesses.

Constituem terras disponíveis e de baixo preço pelo fato de ainda não terem sido preparadas para as atividades agrícolas modernas, por sua localização, seja em relação à logística dos portos de escoamento, aos grandes centros de produção agrícola ou de consumo produtivo; por estarem localizadas em áreas de precária infraestrutura, as quais geralmente se encontram sob responsabilidade do Estado ou dependentes de sua concessão; por se situarem em regiões de instabilidade política; por apresentarem problemas de titulação. A partir da existência de terras disponíveis, com baixos preços, e da existência de um capital disposto a adquiri-las, o processo de expansão da fronteira agrícola moderna se materializa, objetivando: preparar a terra para que outros produzam, vendendo-a para obtenção de renda; produzir soja para o mercado mundial; ou ambas situações.

Em suma, com base na demanda de investidores, a alocação de capital das empresas vem apostando na compra de terras destinadas à produção de grãos, apoiada na aplicação da técnica, da ciência e da informação, preferencialmente nas recentes fronteiras agrícolas, embora não descartando áreas já consolidadas com maior potencial, aproveitando a conjuntura no campo, que vem tornando atrativo o segmento terras.

Entretanto, o avanço das fronteiras agrícolas modernas não se resume às expansões territoriais, à inovação ou à fluidez do território. José de Souza Martins (2009) chama a atenção para a necessidade de incorporação do conflito na apreensão do significado mais profundo da fronteira. Nas fronteiras especializadas em soja, embora o conflito se manifeste prioritariamente nas formas de apropriação das terras através da grilagem, também se expressa em formas de apropriação, por vezes simbólicas, aproveitando situações de dependência, a exemplo dos assentados que passam os seus direitos de posse, ou devido à situação de isolamento no contexto das unidades produtivas, que dificulta o desenvolvimento de atividades peculiares à agricultura familiar.

O processo de aceleração do ritmo de expansão das fronteiras agrícolas ocorreu na década de 2000, associado ao *boom* das *commodities* agrícolas, acentuando-se nos últimos anos, podendo a denominada “República Sojeira” ser identificada no Cone Sul da América do Sul em parcelas do território da Argentina, do Uruguai, do Paraguai, da Bolívia e do Brasil. Desde o início da mencionada década, a expansão da produção de soja nesses países tem sido exponencial. O relatório de 2014 da WWF¹ estima que a área de terras na América do Sul destinadas ao plantio da soja passou de 17 milhões de hectares em 1999 para 46 milhões em 2010. Na Argentina, segundo dados do Ministerio de Agroindustria de la Nación, a produção de soja passou de 10,7 milhões de hectares em 2000–2001, para 19,3 milhões de hectares em 2013–2014, com o aumento da produção de 27 milhões de toneladas para 54 milhões no mesmo período. No Paraguai, segundo informe do Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura² de 2014, a área plantada passou de 1,5 milhão de hectares, com uma produção em torno de 4,2 milhões de toneladas, em 2002–2003, para 3,5 milhões de hectares, com uma produção aproximada de 10 milhões de toneladas em 2013–2014. Por sua vez, o Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca de la Nación de Uruguay informa, através de seus Anuarios Estadísticos, que em 2001–

2002, a superfície plantada com soja alcançava 28.900 hectares, com uma produção de 66.700 toneladas, enquanto em 2014–2015 foram semeados 133.400 hectares, obtendo-se 310.900 toneladas. Sem dúvida, a Bolívia também registrou mudanças significativas na superfície destinada ao cultivo de soja, já que, a partir da base de dados do Instituto Nacional de Estadísticas do governo boliviano, se pode observar que em 2000–2001 se cultivou uma superfície de 616.954 hectares de soja e se produziram 1.197.251 toneladas, enquanto em 2012–2013 os valores se elevaram para 1.176.268 hectares cultivados e 2.659.497 toneladas de soja produzidas. Por fim, no Brasil, segundo dados da Organização das Nações Unidas para a Alimentação e a Agricultura (Faostat), entre 2000 e 2014, a produção de soja teve uma variação de cerca de 165%, ao alcançar naquele último ano 86,7 milhões de toneladas, configurando-se como o maior produtor regional, seguido pela Argentina.

O processo de constituição da fronteira agrícola moderna deve ser pensado no marco da introdução dos elementos do meio técnico, científico e informacional na atividade agrícola que, muitas vezes, por sua especialização produtiva, foi a primeira a incorporar o modelo do agronegócio. Assim, capitais globais e nacionais se instalaram previamente nos setores tradicionalmente agrícolas com vocação exportadora, não apenas incorporando, mas também promovendo a modernização agrícola, alcançando territórios onde havia outras formas de produção e usos do solo. Essas áreas se podem configurar como espaços de modernização contínuos ou como frações descontínuas, mas em ambos os casos se constituem, segundo Elias (2006), em frações do espaço total do planeta cada vez mais abertas às determinações exógenas e aos novos signos contemporâneos. São os “lugares de reserva” (Elias e Pequeno, 2007) para a expansão do capital portador de juros (Chesnais, 2005).

Como Brasil e Argentina são os dois maiores produtores regionais e possuidores de grandes áreas incorporáveis à agricultura moderna, este capítulo tem como objetivo principal analisar o processo de expansão de suas fronteiras agrícolas desde a década de 1970. Para isso, são examinados alguns exemplos que permitem compreender sua dinâmica completa: as províncias do Chaco e de Santiago del Estero, na Argentina, e a região do cerrado no Brasil.

3.1

Expansão da fronteira agrícola nas áreas marginais da região pampiana e na região extrapampiana argentina (1970–1990)

O denominado processo de “agriculturização” na Argentina, que teve como principal protagonista a produção de soja, iniciou-se na década de 1970. Tal como assinalam Barsky e Gelman (2001), naquela década, as transformações agrícolas estavam dominadas por dois aspectos centrais: a introdução de sementes melhoradas de trigo, milho, sorgo e girassol, e a difusão massiva da soja. Assim, nas províncias da região pampiana, segundo dados do Ministerio de Agroindustria de la Nación, a superfície plantada com trigo cresceu, no período 1970–1990, em torno de 15% na província de Buenos Aires, 40% na província de Santa Fe e 80% na província de Córdoba. Porém foi a soja que teve o maior crescimento em superfície cultivada. Na província de Córdoba, a soja foi introduzida na safra 1971–1972, com apenas 800 hectares plantados, alcançando, posteriormente, na safra 1989–1990 cerca de

1,4 milhão de hectares. Algo similar aconteceu na província de Buenos Aires, onde foram destinados 1,3 mil hectares ao cultivo da soja na safra 1969–1970, e até o final do período aqui analisado, a área ascendeu a 1,3 milhão de hectares. Em Santa Fé, os números são de 8,8 mil hectares para a primeira safra e de 1,9 milhão de hectares para a última. As melhorias no manejo desse cultivo e nas sementes fizeram com que a produtividade por hectare em todos os casos duplicasse.

A expansão desses cultivos se realiza não apenas com a substituição de outras culturas (por exemplo, a superfície destinada ao plantio do milho foi notavelmente reduzida nas três províncias no período de referência), assim como deslocando as atividades para setores da região pampiana ainda não plenamente incorporados à atividade agrícola. Dessa maneira, as regiões marginais da região pampiana, incluindo a maior parte da área considerada a espinha dorsal que atravessa as províncias de Santa Fe e Córdoba, entre outras, registram notáveis transformações e se constituem na nova área de avanço da fronteira agrícola.

Em outras províncias (ou porções destas), localizadas em regiões extrapampianas, tais como Santiago del Estero (noroeste argentino) e Chaco (nordeste argentino), a entrada de cultivos próprios da região pampiana é incipiente ou nulo nesse período. O cultivo do algodão, principal economia regional da província do Chaco, continuou significativo naquele período, e inclusive incrementou sua superfície em 40% entre as safras de 1969–1970 a 1989–1990. É importante assinalar que essa província participou com 58% do total do algodão produzido na Argentina em 1970 e 69% em 1990. Santiago del Estero apresentou pouco desenvolvimento agrícola no início do período analisado, com o cultivo de apenas 100 mil hectares, com destaque para a produção de milho, algodão, trigo e sorgo. Ao finalizar o período, na safra 1989–1990, a superfície total plantada ainda não havia superado os 100 mil hectares, predominando a pecuária extensiva, as grandes superfícies cobertas com vegetação nativa, pastagens e a economia do tipo camponesa.

O processo de agriculturização da região pampiana se explica pelos avanços no melhoramento de sementes, realizado principalmente por instituições públicas, como o Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (Inta). Barsky e Gelman (2001) assinalam, também, que diversas empresas privadas de capitais nacionais participaram ativamente no desenvolvimento de sementes melhoradas no início da década de 1970. Os autores advertem que, na década de 1980, essas empresas foram adquiridas por capitais estrangeiros: “La investigación en maíces híbridos que en el país habían tenido origen en los organismos públicos se transfiere al sector privado, que ya en los primeros años de la década del 80 domina abiertamente el mercado en forma muy concentrada –ya que tres de las empresas controlan el 75% de la oferta para esa época–” (Barsky e Gelman, 2001, p. 364).

Dessa forma, o período 1970–1990 pode ser interpretado como o momento de introdução do modelo do agronegócio, que se consolidou primeiramente na região pampiana e se expandiu para outras regiões do país, como ilustra a figura 1.

Figura 1
Expansão da fronteira agrícola 1970–1990, Argentina



3.2

A fronteira agrícola moderna no cerrado brasileiro (1970–1990)

O surgimento da atual fronteira agrícola moderna no cerrado brasileiro, referenciada na produção de grãos, principalmente da soja, foi instituída a partir dos anos 1970, ocupando, num primeiro momento, a região Centro-Oeste do país. Na sua história deve-se levar em conta não apenas o movimento de continuidade, mas as descontinuidades, sendo importante explicitar o que levou a uma quebra da continuidade da realidade econômica nessa região, imprimindo substituições nas formas espaciais herdadas do período anterior aos anos 1970.

É importante considerar que, apesar da ruptura política entre a democracia populista anterior a 1964 e o governo autoritário, há razões estruturais e conjunturais que respondem pela continuidade do padrão de acumulação, embora em áreas descontínuas, suscitando novas ações, traduzidas em programas, que passaram a ser implementadas pelo aparelho de Estado, favorecendo as práticas de novos agentes econômicos.

Com o objetivo de incentivar a exportação de produtos não tradicionais, a produção do espaço se alicerçou numa solidariedade de interesses, aglutinando os da esfera estatal, de setores nacionais e da grande empresa internacional, permitindo a criação de uma nova base material produtiva. Nessa fase, o governo brasileiro colocou em prática a política de ocupação dos chamados espaços “vazios”, concedendo estímulos às empresas agropecuárias através da concessão de isenção de impostos e subsídios governamentais, desencadeando uma política que visava ao aumento da produção e da produtividade e que se vinculava ao Programa dos Corredores de Exportação. Assim, o campo se tornou extremamente vulnerável ao grande capital (Bernardes, 2015).

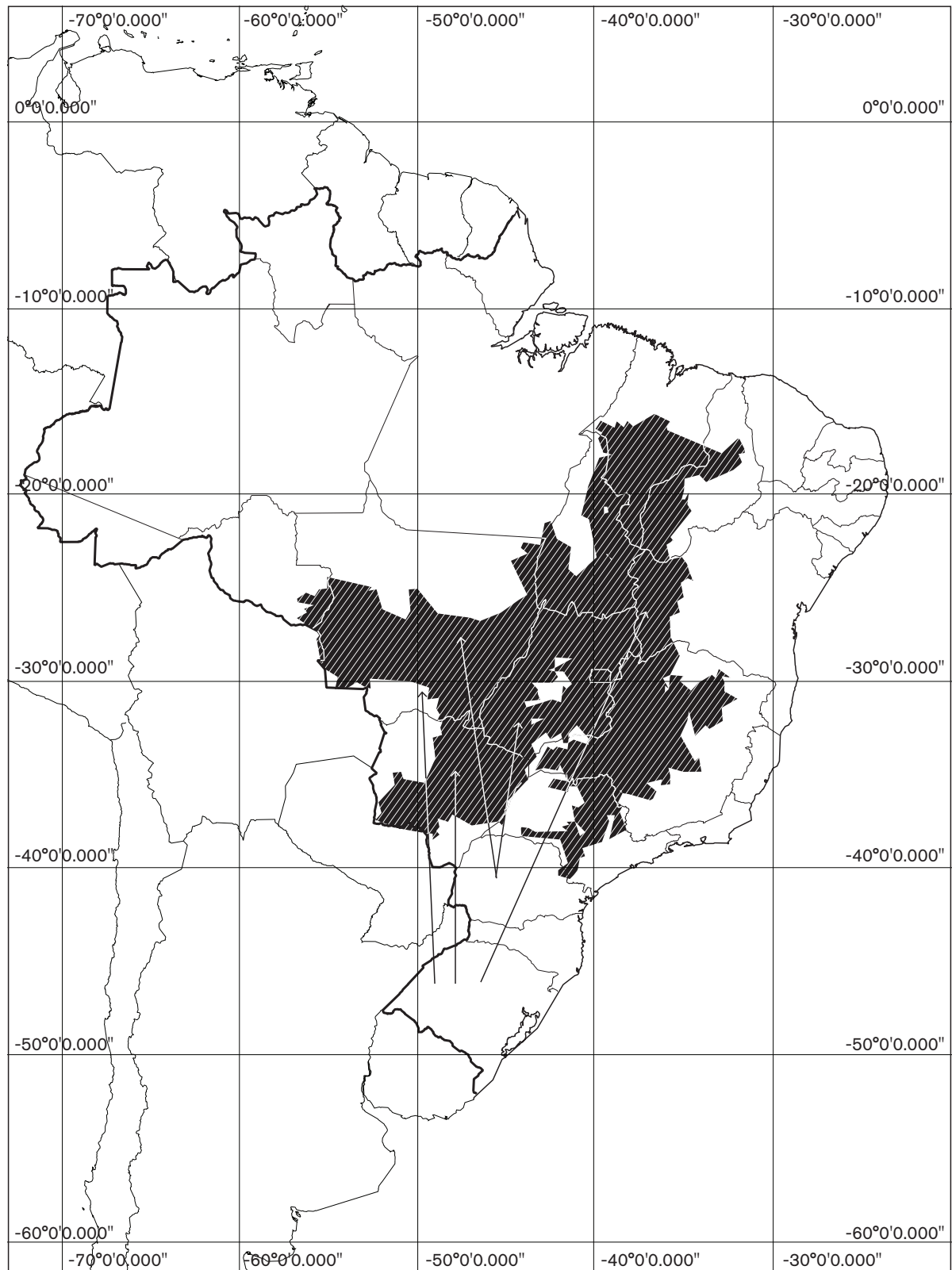
A criação de infraestrutura para o desenvolvimento agrícola no cerrado se deu com a criação de instrumentos como o Prodoeste e o Polocentro (1975), que previam a ocupação racional dos cerrados e seu aproveitamento em escala empresarial, com apoio no crédito favorecido. A terra barata nos anos 1970 havia facilitado os investimentos, os incentivos concedidos pela Sudam (Superintendência do Desenvolvimento da Amazônia), as linhas especiais de crédito criadas pelo governo para estimular a ocupação dos grandes espaços “vazios” nas áreas de fronteira agrícola, atraíram os investidores, tudo isso favorecido por determinadas condições naturais, onde se destacam a intensa luminosidade e a topografia plana.

A implementação das novas políticas governamentais no cerrado só foi possível a partir do desmonte de um Estado que atuava com parâmetros nacionais, sendo necessário também remover os obstáculos que dificultavam a presença de interesses da economia global, procurando tornar o território mais atraente em suas vantagens comparativas. Por isso, foi preciso aprofundar o processo de liberalização da economia, eliminando as ineficiências decorrentes do peso excessivo do Estado, e passar à lógica modernizante do mercado e da competitividade internacional, privatizando empresas, abrindo novas atividades para o mercado mundial, redefinindo-se o ambiente macroeconômico (Bernardes, 2015).

Estudos já realizados sobre a temática revelam que as condições para atividades com alto nível de capital, tecnologia e organização não constituem exclusividade dos cerrados do Centro-Oeste, havendo lugar para fenômenos de descentralização seletiva nos cerrados da região denominada

Figura 2

Expansão da fronteira agrícola no cerrado brasileiro, 1970–1990



▨ Região cerrado
➤ Orientação da expansão

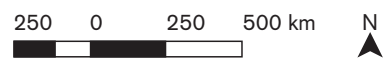


Tabela 1

Área colhida de soja

Unidades da Federação	1975	1980	1985	1990
Tocantins			27.140 ha	26.280 ha
Maranhão	68 ha	84 ha	7.169 ha	15.230 ha
Piauí	34 ha		221 ha	1.560 ha
Bahia	220 ha	1.149 ha	51.832 ha	360.015 ha
Matopiba	322 ha	1233 ha	86.362 ha	403.085 ha
Mato Grosso do Sul	121.829 ha	606.998 ha	958.568 ha	1.256.469 ha
Mato Grosso	3 ha	56.514 ha	822.821 ha	1.527.754 ha
Goiás	61.905 ha	213.487 ha	599.555 ha	972.430 ha
Centro-Oeste	183.737 ha	876.999 ha	2.380.944 ha	3.810.153 ha
Brasil	5.656.928 ha	7.783.706 ha	9.434.686 ha	11.487.303 ha

(IBGE, Censo Agropecuário)

3. A região conhecida como Matopiba foi criada pelo decreto n. 8.447, em 6 de maio de 2015, no âmbito do Plano de Desenvolvimento Agropecuário do Matopiba, envolvendo os territórios dos estados do Maranhão, Tocantins, Piauí e Bahia, abrangendo 337 municípios e uma área total de 73.173.485 hectares.

4. Embora os valores sobre a área plantada sejam mais adequados para mostrar o processo de expansão da fronteira, deve-se esclarecer que até 1990 o IBGE só oferecia o registro de dados sobre área colhida. Por esse motivo, as tabelas na primeira fase da expansão da fronteira agrícola apresentam dados sobre área colhida.

de Matopiba,³ que engloba o sul do Maranhão, o sul e sudoeste do Piauí, o oeste da Bahia e o Tocantins, tendendo a rede de atividades produtivas mais modernas a se expandir territorialmente, estimulada pela proximidade das vias e portos de escoamento, resultando na eliminação de atividades tradicionais (figura 2). Entretanto, segundo Alves (2008), a expansão da soja nesse cerrado só se tornou viável a partir do final dos anos 1980, quando imensas áreas foram dispostas para valorização do capital, fazendo com que essas terras monopolizadas se tornassem um recurso estratégico para a acumulação de capital.

Assim, a partir do final dos anos 1970, o cerrado foi o bioma mais impactado pela expansão da soja em busca de novas áreas. Como mostra a tabela 1, entre 1975 e 1980 a região Centro-Oeste apresentou variação em torno de 377% na área colhida,⁴ crescendo 171% entre 1980 e 1985, avançando 60% entre 1985 e 1990, participando em 1990 com 33,17% da área total colhida no território nacional. O rápido crescimento da área colhida nos estados dessa região também pode ser observado, na ordem de 85,67% no quinquênio 1985–1990 em Mato Grosso, 62,19% em Goiás e 31,08% em Mato Grosso do Sul.

Contudo, a partir de 1985, a fronteira agrícola moderna também já começou a mostrar sinais de expansão no cerrado do Matopiba, com variação da quantidade produzida de soja entre 1985 e 1990 em torno de 366,74%, merecendo destaque a região do oeste baiano, que registrou aumento de 594,58% (tabela 1).

No que diz respeito à evolução da produção de soja no cerrado do Centro-Oeste, os aumentos corresponderam a 503% no período 1975–1980, a 207% entre 1980 e 1985 e a 38% no intervalo 1985–1990, participando a

Tabela 2

Área colhida de soja

Unidades da Federação	1975	1980	1985	1990
Tocantins			30.034 t	35.140 t
Maranhão	22 t	92 t	8.089 t	4.176 t
Piauí	5 t		142 t	906 t
Bahia	83 t	847 t	60.343 t	220.416 t
Matopiba	110 t	939 t	98.608 t	260.638 t
Mato Grosso do Sul	167.981 t	1.042.237 t	1.811.881 t	2.038.614 t
Mato Grosso	5 t	88.852 t	1.610.530 t	3.064.715 t
Goiás	82.173 t	368.477 t	1.157.704 t	1.258.440 t
Centro-Oeste	250.159 t	1.499.566 t	4.580.115 t	6.441.323 t
Brasil	8.721.274 t	12.757.962 t	16.730.087 t	19.897.804 t

(IBGE, Censo Agropecuário)

referida região em 1990 com 32% da produção total nacional, destacando-se o estado de Mato Grosso nesse ano, com 47% do conjunto regional e 15% do total do país. Na fronteira do cerrado do Matopiba, o crescimento mais expressivo registrado também ocorreu entre 1985 e 1990, com variação de 164,32%, concentrado principalmente no estado da Bahia (tabela 2).

Nesses primeiros vinte anos a movimentação de terras, envolvendo empresas agropecuárias e colonizadoras, combinada com uma política federal e estadual de favorecimento, foi marcada por excessiva concentração de terras em grandes propriedades agrícolas, passando o total de terras privatizadas, no caso do estado de Mato Grosso, de 19% em 1975 para 55% em 1995 (Moreno, 2007). Ainda segundo Moreno (2007), a implantação dos programas especiais de desenvolvimento no âmbito da estratégia de ocupação dos espaços “vazios” estimulou o afluxo de madeireiros, colonos, investidores e especuladores em busca de terras e recursos naturais, avançando nas áreas de antigos posseiros e nos territórios indígenas, implicando seu extermínio ou transferência dos indígenas para “territórios oficiais”.

Portanto, a facilidade de obtenção de grandes extensões de terra a baixos preços e valorizadas através da infraestrutura implantada pelo governo federal a partir dos anos 1970, particularmente no que se refere às grandes vias de circulação, favoreceu a exploração econômica do cerrado brasileiro, realizada preferencialmente por empresas agrícolas de grande porte, impondo um modelo produtivo calcado no uso intensivo de técnicas e no trabalho especializado.

5. Resistente a Roundup.

6. Dados do Ministerio de Agroindustria de la Nación Argentina.

3.3

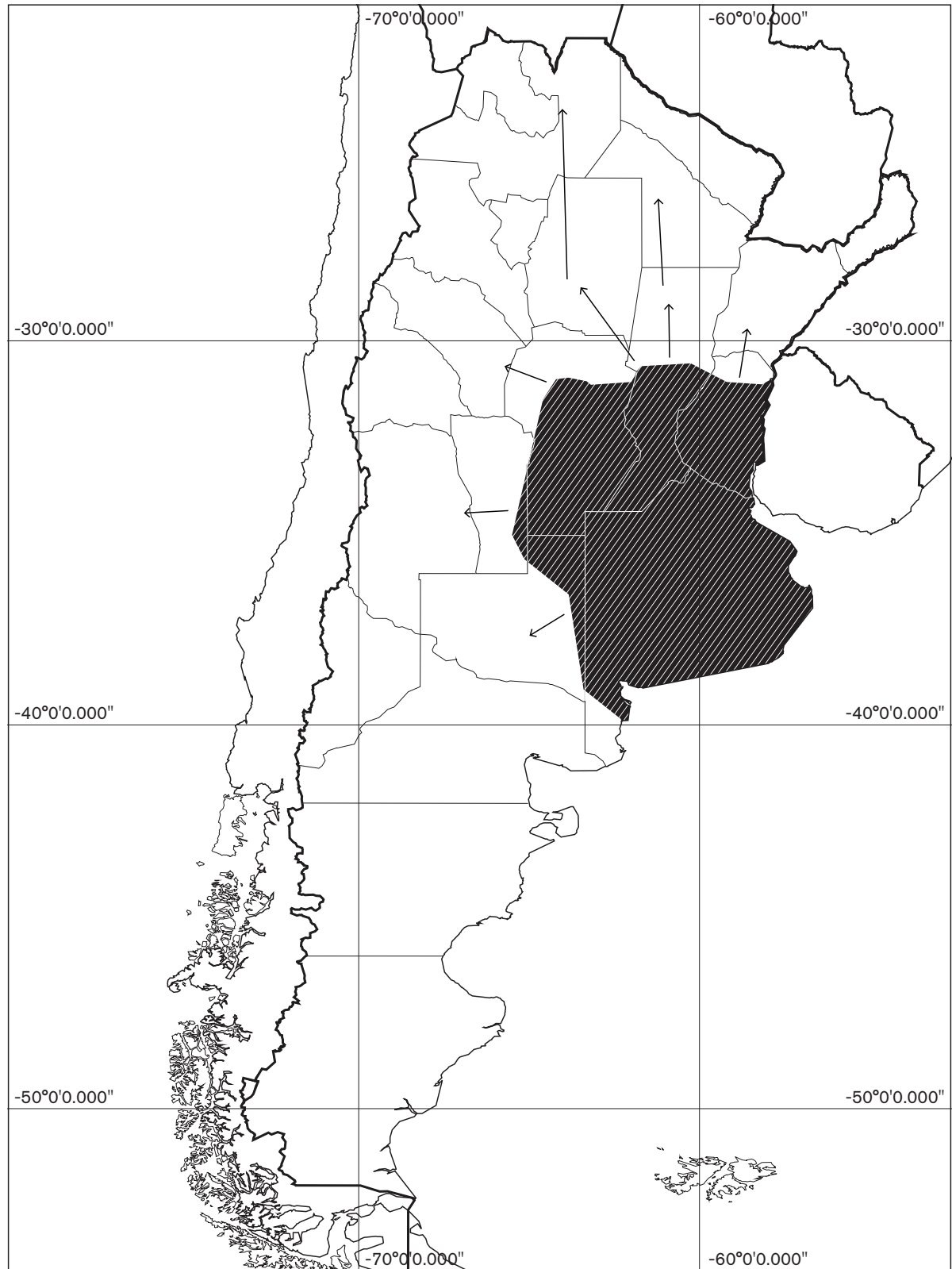
A expansão da fronteira agrícola argentina na década de 1990

Na Argentina, os anos 1990 começaram com um claro aprofundamento do modelo econômico neoliberal, iniciado durante a última ditadura civil-militar (1976–1983). Esse modelo se caracterizou pelo uso do excedente econômico gerado pela atividade industrial, característica da etapa impulsionada pela industrialização substitutiva de importações – de 1930 a 1976 –, e pelo confisco da renda dos serviços públicos e dos recursos naturais (Calcagno e Calcagno, 2003). O Estado se centrou em resguardar a chamada liberdade de mercado, estabelecendo uma série de medidas políticas e econômicas que iriam impactar notavelmente a atividade agropecuária que se desenvolvia em todo o país. Elencamos algumas destas medidas e normas: redução do Estado; descentralização de serviços – da Nação às províncias e das províncias aos municípios –; desregulação comercial, que inclui a dissolução da Junta Nacional de Granos, a Junta Nacional de Carnes, a Dirección Nacional del Azúcar, o Mercado Consignatario Nacional de Yerba Mate, a Comisión Reguladora de la Producción e o Comercio de Yerba Mate, entre outros; privatização de diversas empresas do Estado, estratégicas para o abastecimento energético; privatização e/ou concessão de portos; concessão de rotas nacionais e provinciais; desmantelamento das ferrovias; supressão de barreiras para o comércio; abertura ao mercado exterior; estímulo à entrada de empresas transnacionais; autorização para a introdução de sementes de soja RR,⁵ entre outras. Barsky e Gelman destacam que: “Una resolución trascendente fue la disolución de la Junta Nacional de Granos en 1991. Creada en 1956 como continuidad de la Junta Reguladora de Granos, sus principales funciones eran: intervenir en la comercialización de granos en apoyo de los precios mínimos en un marco global de libertad de comercio que dejó de lado el monopolio estatal vigente entre 1946 y 1955; controlar el comercio de granos; y, administrar la red oficial de elevadores. [...] Hacia mediados de la década del [19]80, los elevadores de la Junta canalizaban el 57% de los embarques totales de granos del país, correspondiendo a elevadores privados el 28% y a embarques directos por muelles oficiales el 15%.” (2001, p. 375)

Nesse contexto, foram registrados novos processos expansivos da inversão de capital e de aprofundamento das mudanças tecnológicas nascidos no período anterior. A comparação dos Censos Nacionales Agropecuarios dos anos 1988 e 2002, analisada em inumerável quantidade de trabalhos para distintos lugares do país, permite observar que, no período compreendido entre ambos censos, em todos os espaços dedicados à agricultura moderna, fossem áreas novas ou não, ficaram evidentes processos de: incremento do tamanho médio da unidade produtiva; aumento da superfície destinada a oleaginosas; incremento do uso de sementes transgênicas e agroquímicos em geral; aumento da superfície sob arrendamento; aumento da aplicação de sistemas de cultivo, entre outros. Nas províncias de referência da região pampiana, a superfície destinada ao cultivo de soja cresceu, entre 1990 e 2000, cerca de 84% em Buenos Aires, 45% em Santa Fe e 120% em Córdoba.⁶ Tal como assinalam Gras e Hernández (2013, p. 60), “Hacia mediados de la década de 1990, el proceso de avance de la soja, que reemplazó y desplazó actividades en las zonas núcleo, llega a su fin debido al aumento del precio de la tierra, cuya incidencia en los costos empresariales llevó a la búsqueda de tierra en direcciones varias. Así, los productores pampeanos comienzan a explorar potencialidades en otros países y también a buscar campos en lo que se conoce como regiones ‘extra-pampeanas’” (Gras e Hernández, 2013, p. 60)

Figura 3

Expansão da fronteira agrícola a partir de 1990, Argentina



▨ Região pampiana
➔ Orientação da expansão



Entre os objetivos dessa estratégia se encontravam, principalmente, o incremento de escala de produção e a diversificação do risco climático. Assim, a fronteira agrícola começou efetivamente a deslocar-se para o nordeste, noroeste e sul e, em menor medida, para o oeste da região pampiana. A província do Chaco passou de cerca de 50 mil hectares destinados ao cultivo de soja para 350 mil hectares, e a de Santiago del Estero de 72,5 mil para 323 mil hectares.

Em meados dos anos 1990, começou a observar-se em toda a área inserida na agricultura moderna a presença crescente dos denominados *pools de siembra* [*pools* de semeadura], através dos Fondos Comunes de Inversión Agrícola, mediados ou não por uma entidade bancária. A respeito, Barsky e Gelman assinalam que, ao “trabajar en mayor escala que los productores, abarataban costos por vía de la compra de los insumos a menores precios y lograban mejores condiciones de comercialización; u al diversificar la producción en distintos campos conseguían disminuir los riesgos climáticos” (Barsky e Gelman, 2001, p. 383).

Os principais protagonistas desse avanço foram os grandes produtores da região pampiana e os mencionados *pools de siembra*, todos capitais de origem nacional, que avançam através da compra e/ou arrendamento de terras. A forma de propriedade da terra nessas províncias em geral é precária, fazendo com que começassem a emergir situações conflitivas.

Assim, ao finalizar o período analisado, o modelo de agronegócio havia transformado a totalidade da produção agropecuária da região pampiana e havia começado a avançar sobre as regiões extrapampianas (figura 3). Nesta última, a divisão territorial do trabalho respondia a outras formas de produção, nem sempre capitalistas, o que levaria a transformações mais profundas.

3.4

A expansão da fronteira agrícola moderna no cerrado brasileiro na década de 1990

O processo de expansão da fronteira agrícola moderna no cerrado brasileiro nos anos 1990 ocorreu num contexto de transição paradigmática, no qual podem ser observados os rumos assumidos pela penetração da nova frente tecnológica e científica, de consequências marcantes para a divisão territorial e social do trabalho no país. Um dos traços mais marcantes desse momento de transição foi o processo de criação constante de inovações, ou seja, sua face modernizadora, de cuja administração depende a valorização relativa de lugares, capacitações técnicas, investimentos, atividades econômicas e contingentes populacionais. O processo de modernização agrícola estava orientado para a busca da competitividade no agronegócio globalizado, centrando-se na expansão de uma agricultura intensiva em capital e tecnologia, responsável por profundas mudanças nas relações de produção e trabalho. Além disso, o processo foi espacialmente seletivo, elegendo-se áreas que respondessem com maior rapidez às exigências do capital (Bernardes, 2001).

Portanto, as novas formas de organização econômica do território que se instituíram no cerrado naquela década, com base nas novas tecnologias, são indicativas do fortalecimento do processo de hierarquização dos investimentos, da concentração de riquezas, da maior seletividade dos espaços produtivos, do surgimento de regiões especializadas agrícolas e, consequentemente, da maior concentração do desenvolvimento social, acentuando

Tabela 3

Área plantada e quantidade produzida de soja em grão

Unidades da Federação	Área plantada		Produção	
	1990	2000	1990	2000
Tocantins	30.120 ha	57.919 ha	35.140 t	144.362 t
Maranhão	15.305 ha	178.716 ha	4.176 t	454.781 t
Piauí	1.560 ha	40.004 ha	906 t	100.963 t
Bahia	360.015 ha	628.356 ha	220.416 t	1.508.115 t
Matopiba	407.000 ha	904.995 ha	260.638 t	2.208.221 t
Mato Grosso do Sul	1.286.382 ha	1.106.301 ha	2.038.614 t	2.486.120 t
Mato Grosso	1.552.910 ha	2.906.648 ha	3.064.715 t	8.774.470 t
Goiás	1.001.690 ha	1.491.066 ha	1.258.440 t	4.092.934 t
Centro-Oeste	3.840.982 ha	5.504.015 ha	6.361.769 t	15.353.524 t
Brasil	11.584.734 ha	13.693.677 ha	19.897.804 t	32.820.826 t

(IBGE, Censo Agropecuário)

cada vez mais a tendência histórica para a diferenciação espacial em todas as escalas. “São desigualdades de um tipo novo, já por sua constituição, já por seus efeitos sobre os processos produtivos e sociais.” (Santos, 1994, p. 51) Tratava-se de aproveitar as vantagens de localização em escalas mais amplas, que permitiam mudanças na magnitude da produção e nos níveis de produtividade, possibilitando a manipulação estratégica das diferenças territoriais. O resultado foi o aumento considerável do volume de produção e de negócios, embora à custa da diminuição da quantidade de trabalhadores.

Cabe destacar que o cerrado brasileiro, que abrange uma área total de 204 milhões de hectares, dispõe de 127 milhões de hectares cultiváveis. Contudo, o *boom* da expansão da soja, assim como as transformações dela decorrentes, concentrou-se em curto espaço de tempo. Em apenas dez anos, entre 1990 e 2000, a produção do cerrado foi incrementada em 165,19%, correspondendo ao cerrado do Centro-Oeste 43,30% e ao do Matopiba 122,36%, devendo-se destacar que na safra 1999–2000 o estado de Mato Grosso alcançou a posição de segundo maior produtor de soja do país, com um total de 6,8 milhões de toneladas, participando com 22% da produção nacional. No ano de 2000, a soja ocupava no cerrado 6.409.010 hectares, contribuindo com 46,80% do conjunto nacional, tendo a área plantada no Centro-Oeste apresentado no período 1990–2000 variação em torno de 43,30%, ao passo que a região do Matopiba ampliou sua área em 122,36%.

Nessa realidade, a produtividade já constituía conceito-chave. Enquanto no cerrado do Matopiba o rendimento médio passou de 700 kg/ha em 1990 para 2.489 kg/ha em 2000, no Centro-Oeste foi ampliado de

1.640 kg/ha para 2.674 kg/ha, ultrapassando a média nacional, alcançando o estado de Mato Grosso o recorde de 3.018 kg/ha. São estruturas que permitem a ação possível, pois estavam condicionadas por determinadas condições naturais, como a temperatura, a distribuição de chuvas, a luminosidade e a topografia, mas também por determinantes socioespaciais que condicionavam as ações, ou seja, o passado, a história, onde dominavam forças pretéritas e valores tradicionais que precisavam ser superados quando se trata da expansão do moderno.

Não obstante, o desenvolvimento técnico-científico foi o instrumental que possibilitou uma manipulação mais eficiente dos recursos naturais do cerrado. Os avanços alcançados em rendimento médio resultaram da organização do espaço agrário em termos de variedades geneticamente adequadas às condições desses solos, da dependência de insumos, especialmente no que se refere a fertilizantes e herbicidas, além do uso de máquinas e implementos modernos. Os insumos que mais oneravam o custo da produção no Sistema Plantio Direto eram os fertilizantes, que participavam com 45,52% do custo total, seguidos pelos herbicidas, com 29,10% e, pelas sementes, com 13,61% (Embrapa, 1999). Nesse sentido, o elevado custo da produção nos latossolos, ácidos e de baixa fertilidade constituía desafio a ser enfrentado para tornar as empresas competitivas no mercado mundial.

Desse modo, a necessidade de acumulação, que levou a uma franca expansão geográfica do capital no cerrado, exigiu contínuos investimentos para criar o ambiente adequado para a produção, sendo as condições naturais relativizadas, não constituindo maior obstáculo ao desenvolvimento da soja no cerrado.

3.5

Expansão da fronteira na região extrapampiana

A expansão do modelo de agronegócio não será possível sem a conjunção de uma série de elementos e fatores, tais como: componentes técnicos, vinculados aos pacotes de insumos adaptados a distintos ambientes e maquinário agrícola de alta complexidade; a instalação de sistemas de engenharia a fim de recolher e transportar a produção; o estabelecimento de uma rede de abastecedores de agroinsumos; a existência de terras ainda não incorporadas (mas incorporáveis) ao modelo de agronegócio (com ou sem melhorias); e excedentes de capital financeiro que buscam lugares de realização a fim de incrementar sua rotação.

A existência de importantes superfícies incorporáveis ao modelo de agronegócio fez das províncias de Santiago del Estero e Chaco (entre outros lugares) a área ideal para um duplo objetivo: ampliar a escala de produção e reduzir custos vinculados ao preço da terra. Como se mencionou anteriormente, já em meados dos anos 1990, grandes produtores agropecuários pampianos e *pools de siembra* começaram a expandir sua produção para essas províncias. Dessa maneira, enquanto na totalidade do território argentino no período compreendido entre 1999 e 2014 a superfície destinada ao cultivo da soja cresceu 85%, na província do Chaco cresceu 178% e na província de Santiago del Estero 210%. Tal como assinala Elias (2006), e discutido no capítulo 4 deste livro, quanto maior o conteúdo técnico-científico e informacional da produção agrícola, mais urbana é sua regulação, uma vez que o incremento da superfície controlada pelo modelo de agronegócio vem acompanhado de mudanças na estrutura da economia urbana das cidades

que se encontram na fronteira agrícola. As empresas instalam sua rede comercial de provisão de insumos em algumas localidades que funcionam como centros difusores do modelo. Charata e Presidencia Roque Saenz Peña, na província do Chaco, e Bandera, na de Santiago del Estero, se converteram nesses centros difusores.

Charata, cidade de mais de 26 mil habitantes, situada no sudoeste do Chaco, tem sucursais das principais empresas transnacionais distribuidoras de insumos agrícolas: Basf, Dupont-Dow Chemical,⁷ Monsanto e Nidera. Ali se instalaram plantas de armazenamento da Compañía Argentina de Granos, da Aceitera General Deheza e da Agricultores Federados Argentinos, e a Don Mario Semillas inaugurou há dois anos uma planta de processamento e tratamento químico de sementes. Em Charata também se instalaram as concessionárias das principais empresas abastecedoras de máquinas agrícolas: AGCO, Challenger, John Deere, Massey Ferguson e Valtra. O crescimento da população dessa localidade tem sido notável, principalmente quando se compara com o crescimento populacional da província. Segundo os Censos Nacionales de Población y Vivienda dos anos 1991, 2001 e 2010, Charata incrementou sua população em torno de 42% entre 1991 e 2001 e 17% entre 2001 e 2010, enquanto a província cresceu 10% e 7%, respectivamente.

Presidencia Roque Saenz Peña é uma cidade maior, com cerca de 100 mil habitantes, que também se converteu em um centro difusor do agronegócio, embora seu desenvolvimento também se encontre intimamente ligado à produção de algodão. Ali se instalaram a Dupont-Dow Chemical, a Monsanto, a Nidera e a Syngenta. A cidade também possui uma planta de armazenamento, junto a outras empresas locais, como a Compañía Argentina de Granos, com a presença também de revendedoras das empresas AGCO, Challenger, John Deere e Massey Ferguson. A população também registrou um incremento relativo maior que o da província, uma vez que entre 1991 e 2001 sua população cresceu em torno de 21% e entre 2001 e 2010 aumentou 25%.

Por último, a cidade de Bandera, localizada no sudeste da província de Santiago del Estero, registrou um processo similar ao de Charata e Presidencia Roque Saenz Peña. Nela se situam revendedores das empresas de insumos (BASF, Bunge, Monsanto e Nidera), plantas de armazenamento (Bunge, Compañía Argentina de Granos e Aceitera General Deheza), além de concessionárias como a John Deere e a Massey Ferguson. Em comparação com o crescimento populacional da província de Santiago del Estero, Bandera também registrou um comportamento distinto, já que, enquanto o total de população da província foi incrementada em 19% entre 1991 e 2001, e 11% entre 2001 e 2010, Bandera cresceu 62% no primeiro período e 31% no segundo.

As empresas ali instaladas distribuíram os componentes técnicos adaptados a diversos ambientes que permitiram o desenvolvimento do modelo. Para exemplificar, na Argentina, até o ano 2013, a Nidera oferecia 22 variedades de sementes de soja, 13 de sementes de milho, 11 de sementes de girassol, 5 de sementes de sorgo e 12 de sementes de trigo; a Syngenta oferecia uma variedade de 13 sementes de soja, 12 de milho, 13 de girassol e 5 de sorgo. Com os produtos agroquímicos acontece o mesmo: criam-se produtos adaptados a solos, doenças, pragas e condições particulares. Além disso, existe um ajuste direto entre as sementes modificadas e os produtos agroquímicos oferecidos. Assim, os distintos insumos se articulam em uma espécie de simbiose perfeita que potencia sua capacidade de produção e resposta com alta adaptabilidade aos distintos tipos de ambientes (Maldonado, 2013).

7. A fusão da Dupont e da Dow Chemical ocorreu em dezembro de 2015.

8. <<http://www.cadetierras.com.ar/>>, os dados se encontram atualizados para agosto e setembro de 2015, acesso em 5 de fevereiro de 2016.

Os sistemas de engenharia, que possibilitaram desenvolver o agronegócio em áreas de fronteira agrícola moderna, também contemplavam os sistemas de transporte, que permitiam transportar os grãos aos portos ou às agroindústrias. Desde as privatizações e o desmonte da ferrovia, no início da década de 1990, o Estado argentino não participa na logística do transporte. Em 1992, a Aceitera General Deheza, terceira exportadora nacional de grãos, adquiriu a concessão da ferrovia Nuevo Central Argentino, que atravessa grande parte da área plantada com soja no país, desde o centro-oeste de Tucumán, Santiago del Estero, Santa Fe, Córdoba e Buenos Aires. Essa situação coloca a empresa nascida na cidade de General Deheza, na província de Córdoba, num lugar hegemônico e privilegiado.

A existência de “lugares de reserva”, de terras disponíveis, é outro dos elementos que se conjugam para explicar a expansão da fronteira agropecuária, principalmente quando se considera que essas terras disponíveis possuem um valor de mercado significativamente inferior às da região pampiana. Elias assinala que: “O baixo preço da terra está entre os fatores inicialmente atrativos dos novos arranjos territoriais produtivos agrícolas. Entretanto, a intensificação do valor de troca em detrimento do valor de uso vem promovendo um crescimento geométrico do preço da terra.” (2006, p. 44)

No caso Argentino, Cuello observa que, a partir do ano 2003, “se produce un aumento generalizado en los precios de la tierra. De esta manera, a partir de esos años se evidencia una revalorización total de las tierras o una puesta en valor de nuevas tierras para diferentes usos.” (2014, p. 181)

As terras disponíveis serão assim consideradas quando ocupadas por outro tipo de atividade agropecuária, pastagens ou vegetação nativa. Rosati (2013) realiza uma minuciosa análise dos padrões de expansão da fronteira agrícola indagando, entre outros aspectos, se o mencionado processo de *sojización* acontece substituindo outras atividades agropecuárias e a mata nativa. Depois de analisar detalhadamente as variações anuais dos diversos cultivos, o autor conclui que o da soja se expande substituindo outros cultivos e atividades, tanto no seio da região pampiana como nas regiões extrapampianas. Observa que, a partir do período 1998–1999/2009–2010, a forma de expansão da soja combina substituição e expansão simultaneamente. Também assinala que: “La expansión de la soja se da en zonas en las que predominan pequeños productores no capitalizados o bien los productores no pequeños. Es decir, en zonas donde prevalecen los grupos más polares de la estructura social agraria.” (Rosati, 2013, p. 118)

Voltamos a dizer que o preço da terra é um dos fatores-chave para a expansão da fronteira agrícola moderna, sendo necessário encontrar terras disponíveis e baratas. Embora não se disponha de dados referentes à evolução do preço da terra nas distintas regiões do país, é possível apresentar alguns dados referentes ao seu valor atual. Com base nas informações da Compañía Argentina de Tierras,⁸ o valor do hectare (para compra) no núcleo da região pampiana argentina (as localidades de referência são Pergamino, Colón e Rojas) alcança 15.000 dólares. Em contrapartida, nos arredores de Charata e Presidencia Roque Saenz Peña, a mesma empresa informa que o valor do hectare do “solo agrícola com permissão de desmatamento” tem um preço que ronda de 650 a 850 dólares, e os “campos limpos” alcançam 3.000 dólares, esclarecendo que esse valor se encontra vinculado ao preço da soja e do algodão. Nos arredores da localidade de Bandera, o zoneamento que realizam é mais detalhado: em uma pequena superfície que circunda a dita localidade, assinalam que o valor do hectare alcança até 3.200 dólares, por serem “campos desenvolvidos”, ou seja, desmatados e já em fase de produção. Em

outro setor localizado ao norte, em uma estreita franja norte-sul, os campos já são diretamente classificados como “agrícolas” e podem alcançar um preço de até 4.000 dólares o hectare, porém, imediatamente ao leste dessa franja, os valores mudam significativamente, posto que aqui se valorizam “campos com aptidão agrícola” entre 300 e 600 dólares, e “campos desenvolvidos” entre 1.200 e 2.000 dólares o hectare.

Do que foi apresentado até o momento, três aspectos não devem passar despercebidos: a apropriação e melhoria das terras, como parte do modelo de agronegócio; os processos de desmatamentos advindos do período anterior; e os conflitos gerados diante de transformações tão profundas que incluem o deslocamento de camponeses e pequenos produtores.

No que se refere ao primeiro aspecto, ou seja, à apropriação e melhoria das terras, esse processo se converteu no objetivo principal de algumas empresas vinculadas ao setor, como a Cresud. Uma vez que o tema será discutido no capítulo 6, apenas mencionamos que, dos dados expostos previamente, é possível notar que a aquisição de “campos com aptidão agrícola” a 300 ou 600 dólares o hectare, que após as melhorias podem ser vendidos por até 3.000 dólares o hectare, parece ser um atraente negócio para o capital financeiro.

No que se refere aos processos de desmatamento, segundo o informe sobre desmatamento na Argentina, da Unidad de Manejo del Sistema de Evaluación Forestal,⁹ publicado em 2007, na província do Chaco, entre 1998 e 2002 foram desmatados 117.974 hectares, e na província de Santiago del Estero os valores alcançaram, no mesmo período, 306.055 hectares.

Por último, é possível imaginar que, nos territórios da fronteira agrícola moderna, se multiplica a densidade de divisões territoriais do trabalho, uma vez que o novo sistema avança sobre formas preexistentes que, embora provavelmente reduzidas, conseguem subsistir. Ainda que em geral ocultos pela racionalidade hegemônica, a forma de uso do território agropecuário e os processos atuais gerados em torno destes avançam na base de contradições e conflitos que se expressam, alguns deles, através de movimentos sociais. Quando se visualizam territorialmente os conflitos, é fácil perceber que a maior parte da conflitividade se expressa nas zonas de avanço da fronteira agrícola moderna, onde formas camponesas de produção e pequenos produtores rurais se encontram destituídos da atividade rural com ações nem sempre legais, vinculadas muitas vezes a expulsões violentas. É importante lembrar que é comum nessas províncias que a manutenção da terra se encontre em situação precária, o que incrementa a vulnerabilidade dos camponeses e pequenos produtores. Diante dessa situação, o Movimiento Campesino de Santiago del Estero – representante das frações Mocase (VC) e Mocase (PSA) – e, em menor medida, a Unión de Campesinos Pobres (Porijhu-Chaco) e a Unión de Pequeños Productores de Chaco, denunciam ativamente processos de usurpação de terras, em determinadas ocasiões armados, que se desenvolvem em suas províncias. Também denunciam ações de desmatamento ilegal e incêndios intencionais, como parte das estratégias de expulsão. Só resta dizer, seguindo Elias, que: “Engana-se, porém, quem imagina ter cessado a expansão das formas não capitalistas. Tais formas, contraditoriamente, continuam se reproduzindo. Apesar da expansão do mercado de trabalho agrícola formal, da materialização da proletarianização do trabalho agrícola, e do acirramento da divisão social do trabalho no setor, esta convive com as antigas características ligadas às formas clássicas de relações de trabalho.” (2006, p. 54)

9. Informações da Secretaría de Ambiente y Desarrollo Sustentable, Jefatura de Gabinete de Ministros de la Nación.

3.6

Expansão da fronteira agrícola no cerrado brasileiro

A partir dos anos 2000, um novo modelo de acumulação emerge no setor agrícola brasileiro, no âmbito da política econômica e financeira do Estado, consistindo numa “associação do capital agroindustrial com a grande propriedade fundiária” (Delgado, 2012, p. 94). Essa associação favorece a realização das estratégias econômicas do capital financeiro, no sentido de auferir maiores lucros, sob o patrocínio das políticas de Estado.

Nesse contexto, o setor de *commodities* agrícolas passa a apresentar vigorosa expansão, e a fronteira agrícola moderna avança – seja em direção à Amazônia, seja nas frações do cerrado ainda não ocupadas do Nordeste –, estimulada por políticas públicas, por novas possibilidades logísticas de escoamento da produção pelo norte do país e por novas demandas de mercado, impondo-se sua reorganização e adequação às novas necessidades de acumulação do capital (figura 4). Segundo Santos: “a utilização de terras é limitada àquelas que são mais bem adaptadas, num dado momento, às tarefas requeridas. [...] A modernização assim obtida é circunscrita a uma área do país e deixa desocupada ou desprezada [sic] enormes porções do espaço. É assim que expressões como fronteira agrícola ou zona pioneira significam que o espaço está ainda em aberto e pronto a ser conquistado.” (1971, p. 124–125)

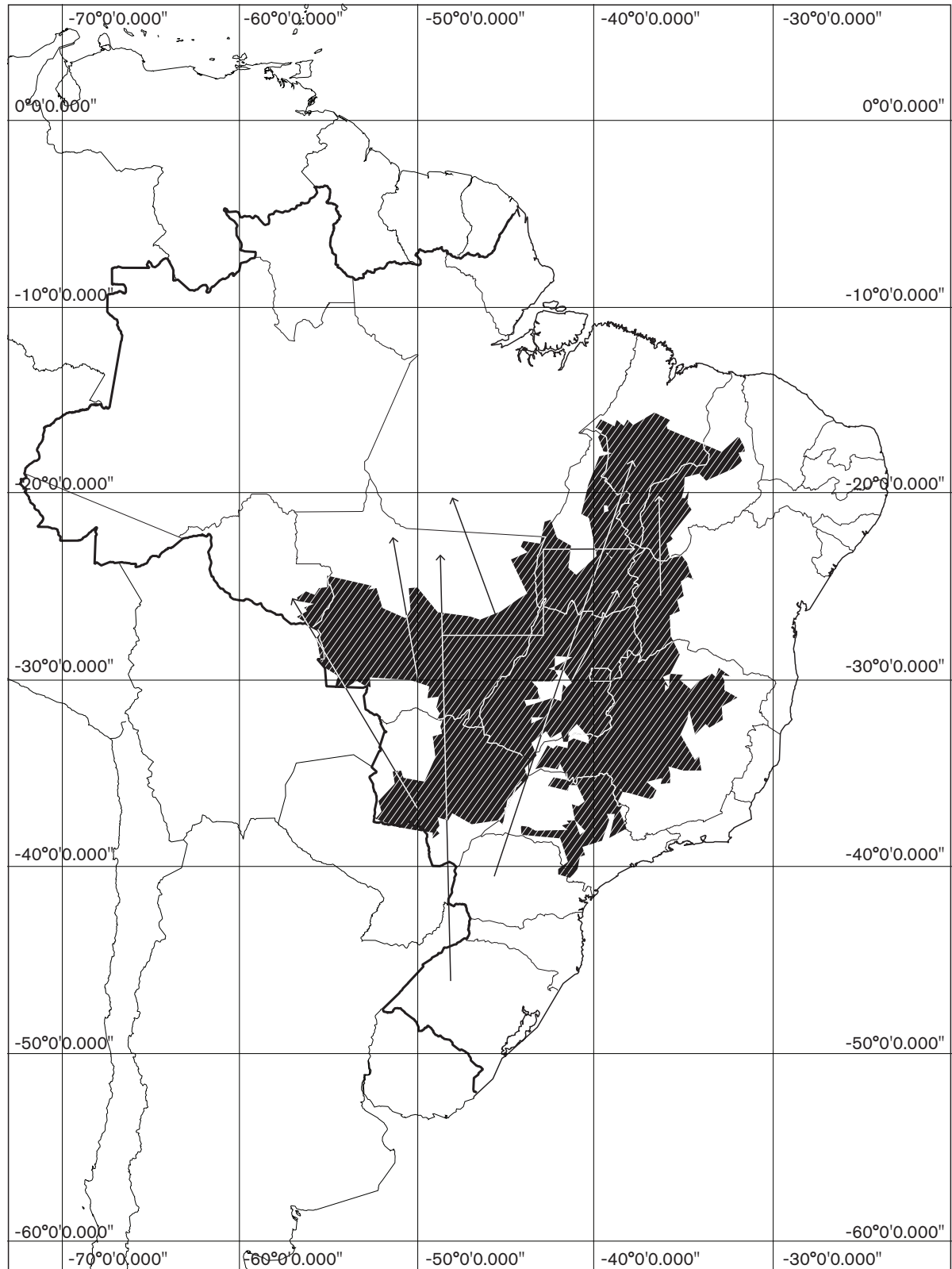
É no âmbito dessa nova conjuntura econômica e financeira, das políticas de Estado, da emergência de novos padrões tecnológicos, que podemos compreender a reestruturação do espaço produtivo que vem se configurando no território brasileiro a partir dos anos 2000, impulsionado pela dinâmica de reprodução do capital e, a partir desta, apreender a nova organização da sociedade e as relações emergentes.

Nessa fase de reestruturação dos mecanismos de acumulação do sistema capitalista, em que as novas formas de produção estão cada vez mais apoiadas na revolução tecnológica em curso, a magnitude da expansão da área plantada de soja no cerrado assume enormes proporções, alcançando 169,09% entre 2000 e 2014, registrando a região do Matopiba aumento em torno de 264,65% e o Centro-Oeste de 153,47%. A quantidade produzida acompanhou os valores da área, crescendo a produção total do cerrado 186,92%, a do Matopiba 292,39% e a do Centro-Oeste 171,84%. No caso do Centro-Oeste é importante destacar o fantástico avanço da *commodity* no estado de Mato Grosso, cuja produção apresentou aumentos da ordem de 201,97% em apenas 14 anos, tornando esse estado liderança no *ranking* nacional (tabela 4).

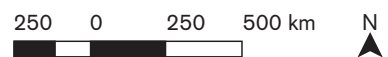
As práticas que contribuem para garantir os diversos projetos nessa fronteira são geradoras de um padrão espacial revelador do seu nível de reorganização segundo as novas exigências, passando a apresentar maior conexão com unidades de pesquisa, com mão de obra qualificada, aproveitando as possibilidades que as novas tecnologias de comunicação oferecem. Essa organização deriva da eficiência da iniciativa privada, com capacidade de alto nível de manipulação racional do meio ambiente. Dessa forma, a inovação mecânica, a físico-química e a biológica, utilizadas de forma coordenada, superam as barreiras naturais e aumentam a velocidade de circulação do capital, redimensionando a produtividade do trabalho e elevando o rendimento médio, cujos valores máximos foram detectados em 2014 no Centro-Oeste, ao redor de 2.942 kg/ha, superando a média nacional, alcançando em Mato Grosso 3.076 kg/ha, registrando a região do Matopiba 2.642 kg/ha.

Figura 4

Expansão da fronteira agrícola no cerrado brasileiro, 2000–2014



■ Região cerrado
➔ Orientação da expansão



Enquanto o uso de sementes melhoradas e outros insumos constituem a base do processo que leva o capital a superar as barreiras naturais, as inovações mecânicas contribuem para a ampliação da escala de produção. Nesse sentido, devemos chamar a atenção para a importância da escala da expansão da produção de soja no cerrado, principalmente nos anos 2000, em função da maior “disponibilidade” de terras, uma das vantagens comparativas que o cerrado oferece, correspondendo a essa escala significativo nível de concentração da terra. O aumento na produção de soja no norte do estado de Mato Grosso nos últimos anos vai ao encontro dessa expansão e sugere uma nova fase no movimento da fronteira agrícola em direção ao norte do país, avançando pelo estado do Pará, em função das novas possibilidades logísticas. O discurso da “terra vazia”, base do processo de ocupação do cerrado, aparece novamente como potencial recurso ideológico para justificar a reprodução ampliada do capital.

Chama a atenção, porém, o fato de que o norte da BR-163 mato-grossense, até há pouco tempo, não apresentava um perfil de produção de *commodities* em grande escala, na medida em que, em 2006, segundo o Censo da Agricultura Familiar, no conjunto de 31.230 estabelecimentos agropecuários foram registrados 23.304 estabelecimentos de agricultura familiar, o que correspondia a 74% do total. Entretanto, atualmente as mudanças vêm ocorrendo com muita velocidade, seja no que se refere à venda e/ou cessão de direitos em assentamentos, seja em termos do arrendamento das terras para a produção de soja. Em geral, são os grandes produtores do estado de Mato Grosso que estão se apropriando dessas terras de baixos preços, assim como empresários da própria região, embora a presença de empresas estrangeiras também seja percebida em algumas fronteiras municipais (Bernardes e Silva, 2016).

Nos cerrados do Norte e do Nordeste, os modernos sistemas técnicos não conseguiram eliminar completamente as estruturas tradicionais anteriores, muitas das quais coexistem com a agricultura cientificizada, a exemplo da pequena produção agrícola, aspectos geradores de conflitos (Alves, 2008). Tal fato se distingue da expansão da fronteira agrícola moderna do Centro-Oeste, particularmente de Mato Grosso, onde os vestígios das atividades tradicionais em boa parte foram eliminados. Na verdade estamos falando de rugosidades, entendidas por Santos como: “O que fica do passado como forma, espaço construído, paisagem, o que resta do processo de supressão, acumulação, superposição, com que as coisas se substituem e acumulam em todos os lugares [...] nos trazem os restos de divisões do trabalho já passadas, os restos dos tipos de capital utilizados e suas combinações técnicas e sociais com o trabalho.” (1996, p. 140)

Falar das rugosidades na fronteira da agricultura moderna do cerrado é perceber o que sobreviveu nos *fronts*, o que resistiu e o que foi aniquilado, é aprofundar particularidades, diferenças, continuidades, coexistências. Ora, um dos aspectos de continuidade dominante nos novos *fronts* agrícolas é a tendência à concentração da propriedade da terra (Bernardes, 2009).

A criação do Plano de Desenvolvimento Agropecuário do Matopiba, em 2015, constitui uma ação, tanto reveladora das formas como avança o agronegócio nessa região, como impulsionadora desse negócio. Não obstante, esses territórios são intensamente afetados com essa expansão pelo violento processo de grilagem que afeta comunidades quilombolas, povos indígenas, populações tradicionais e atividades extrativistas, base de sustentação de estratos sociais, como as quebradeiras de coco, além de um conjunto de comunidades camponesas que vêm sendo expulsas. Juntamente com o

Tabela 4

Área plantada e quantidade produzida de soja em grão

Unidades da Federação	Área plantada		Produção	
	2000	2014	2000	2014
Tocantins	57.919 ha	719.356 ha	144.362 t	2.094.100 t
Maranhão	178.716 ha	677.540 ha	454.781 t	1.875.792 t
Piauí	40.004 ha	626.799 ha	100.963 t	1.488.646 t
Bahia	628.356 ha	1.276.369 ha	1.508.115 t	3.206.364 t
Matopiba	904.995 ha	3.300.064 ha	22.08.221 t	8.664.902 t
Mato Grosso do Sul	1.106.301 ha	2.158.704 ha	2.486.120 t	6.339.386 t
Mato Grosso	2.906.648 ha	8.628.608 ha	8.774.470 t	26.495.884 t
Goiás	1.491.066 ha	3.176.995 ha	4.092.934 t	8.938.560 t
Centro-Oeste	5.537.597 ha	14.036.307 ha	15.446.445 t	41.989.830 t
Brasil	13.693.677 ha	30.308.231 ha	32.820.826 t	86.760.520 t

(Sidra/IBGE)

processo de grilagem e desmatamento, formas de trabalho *escravo*, por vezes utilizadas para a limpeza do terreno e o preparo do solo, constituem mais um agravante da violência que acompanha o movimento de avanço da fronteira agrícola moderna no Matopiba. Segundo Gonçalves:¹⁰ “Um monte de comunidades quilombolas que teriam que ter seus territórios regularizados para conseguir acessar um conjunto de outras políticas produtivas e de desenvolvimento, acaba não tendo a primeira etapa, que é a regularização fundiária. Isso é estratégico, porque mantém uma área livre à expansão do mercado de terras. Os governos não regularizam as terras das populações tradicionais, mantendo elas como um potencial de expansão do mercado de terras no Brasil. E as políticas ficam nessa situação.” (2015, p. 1)

O cerrado do Matopiba ganha, assim, cada vez mais destaque como fronteira agrícola que desperta interesse de grandes empresas, particularmente das oriundas do Centro-Oeste, em busca de melhores vantagens comparativas, destacando-se, entre outras, o preço da terra, comparativamente menor em relação ao de áreas de fronteiras agrícolas mais consolidadas, além da sua localização com maior proximidade dos portos de exportação. Atualmente o preço médio da terra de soja no Maranhão e Piauí varia aproximadamente de 4 mil a 6 mil reais o hectare, custando 7.600 reais no extremo oeste da Bahia.¹¹ Entretanto, no norte e nordeste de Mato Grosso a variação se situa entre 6 mil e 13 mil reais, e na região de Rondonópolis chega a 23 mil reais, variando nos estados do Centro-Oeste mais próximos da região sudeste entre 29 e 30 mil reais. Assim, a localização, a infraestrutura existente, a proximidade dos portos e o quadro natural estabelecem diferencia-

10. Paulo Rogério Gonçalves, da Alternativas para a Pequena Agricultura no Tocantins (APA-TO), em entrevista concedida para a Comissão Pastoral da Terra (CPT), publicada em seu boletim de 8 de outubro de 2015.

11. Dados fornecidos pelo 11º Relatório de Terras da Scot Consultoria.

ções entre as sub-regiões, como também no interior delas, que repercutem no preço da terra.

Em suma, a fronteira agrícola moderna configurada pelo agronegócio no cerrado brasileiro, voltada para a produção de *commodities* para o mercado mundial, que nas últimas décadas avança na direção norte do país, alcançando a Amazônia, é construída à custa da devastação de riquezas naturais, consumindo recursos naturais, abrindo novos circuitos produtivos e fechando outros, desenraizando culturas.

Considerações finais

Neste trabalho, a temática da fronteira foi refeita com base nas características da atual fase do capitalismo, no contexto de um marco e periodização únicos para o Brasil e a Argentina, possibilitando observar as particularidades de cada país, constituindo um rico roteiro para a atualização do pensamento crítico.

No caso brasileiro, a expansão do agronegócio a partir dos anos 1970, intensificada nos anos 2000, no âmbito de novas conjunturas econômico-financeiras, significou avanço da territorialização do capital em direção ao interior do país e formação de uma vasta fronteira agrícola moderna. Como afirma Alves: “Embora se trate de uma vasta região de domínio da agricultura moderna, configurando uma maior homogeneização do território sob o comando do capital, é possível apontar a existência de diferenciações no vasto domínio do cerrado. Enquanto nos estados do Centro-Oeste brasileiro e de Minas Gerais ocorre uma consolidação do agronegócio tanto do ponto de vista da especialização da produção como do uso da ciência e da tecnologia, nos estados do Nordeste e do Norte, com presença desse bioma, tal processo se encontra ainda em formação.” (2009, p. 171)

Na abordagem do movimento do capital na constituição da fronteira agrícola moderna no cerrado brasileiro, valorizada pelo contexto, tendo como base as características da atual fase capitalista e o confronto entre interesses dominantes e as formas de produzir preexistentes, enfatizando as estratégias e os mecanismos responsáveis pela apropriação e concentração da terra e da riqueza, nosso propósito foi mapear a fronteira através de conceitos “que permitam reconhecê-la como projeto dos mais poderosos, que antecipam a sua ação, e como espaço orgânico dos que lutam pela vida nos interstícios e lacunas da ordem dominante e da cooperação capitalista, verticalizada e excludente” (Ribeiro, 2009, p. 11).

Especificamente no caso argentino, a expansão da fronteira agrícola ocorre após a consolidação do modelo do agronegócio na região pampiana, incluindo suas áreas marginais. Uma vez consolidado esse modelo, vastos setores fundamentalmente do norte do país se constituem em novas zonas de fronteira da agricultura moderna. A particularidade de que se reveste essa nova fronteira é que avança sobre formas de produção capitalistas, essencialmente camponesas, o que aprofunda a magnitude das transformações territoriais registradas em face da nova configuração da divisão territorial do trabalho. Por sua vez, e em parte pelo anterior, esses setores nem sempre se encontram preparados para a expansão do modelo, sendo necessário primeiro expulsar os camponeses e pequenos produtores, e em seguida, ou simultaneamente, segundo o caso, preparar os terrenos a fim de torná-los aptos para o desenvolvimento da agricultura moderna, renovando a especulação imobiliária nesses lugares.

Assim, na fronteira agrícola se conjugam: terras baratas adaptáveis e incorporáveis ao modelo, setores sociais vulneráveis ameaçados de expulsão, e o desenvolvimento e implantação de um sistema técnico-científico e informacional que responde ao aumento de novas divisões territoriais do trabalho. Dessa maneira, esses setores embora em certas ocasiões descontínuos no espaço, são incorporados ao mercado global, determinados por impulsos exógenos e utilizados sob as pautas da agricultura moderna pela mão da expansão do capital financeiro, tornando-se estranho o território para aqueles que até então habitavam (ou habitam) nele.

Referências

- Alves, V. E. L. *Mobilização e modernização nos cerrados piauienses: formação territorial no império do agronegócio*, tese de doutorado, FFLCH/USP, São Paulo: 2006
- Barsky, O. e J. Gelman, *Historia del agro argentino: desde la Conquista hasta fines del siglo XX*, Buenos Aires: Editorial Grijalbo, 2001
- Bernardes, J. A. "Milton Santos's contribution to understanding the transformations underway at modern agricultural frontiers", in: L. Melgaço (ed.) *Milton Santos: essays on a critical geographer from the global south*, Cham, Heidelberg, Nova York, Dordrecht, Londres: Springer, 2015, p. 159–181
- , *Fronteiras da agricultura moderna no cerrado Norte/Nordeste: descontinuidades e permanências*, in: J. A. Bernardes e J. B. Brandão Filho (orgs.) *A territorialidade do capital*, Rio de Janeiro: Arquimedes, 2009
- , "Novas fronteiras do capital no cerrado: dinâmica e contradições da expansão do agronegócio na região Centro-Oeste", *Revista Scripta Nova*, v. XIX, Barcelona, 2015
- , "Técnica, trabalho, acumulação e reorganização do território: o caso do cerrado mato-grossense", *Revista Ciência Geográfica*, Bauru, ano VII, v. II, n. 19, maio–agosto, 2001
- Bernardes, J. A. e E. J. de M. Silva, "Estratégias das empresas comerciais exportadoras da cadeia de grãos na fronteira da BR-163 mato-grossense", in: J. A. Bernardes, E. A. Bühler e M. V. V. Costa (orgs.) *As novas fronteiras do agronegócio: transformações territoriais em Mato Grosso*, Rio de Janeiro: Lamparina, 2016
- Calcagno, A. R. e E. Calcagno, *Argentina: derrumbe neoliberal y proyecto nacional*, Buenos Aires: Editorial Capital Intelectual, 2003
- Chesnais, F. "O capital portador de juros: acumulação, internacionalização, efeitos econômicos e políticos", in: F. Chesnais (org.) *A finança mundializada: raízes sociais e políticas, configuração, consequências*, São Paulo: Boitempo Editorial, 2005
- Cuello, M. "Transformaciones en el agro argentino: la valorización del suelo y el dinamismo exportador en el marco reciente", in: G. Dabat e S. Paz (comps.) *Commodities agrícolas: cambio técnico y precios*, Buenos Aires: Ediciones CCC Floreal Gorini, Universidad Nacional de Quilmes, 2014
- Elias, D. "Agronegócio e desigualdades socioespaciais", in: D. Elias e R. Pequeno (orgs.) *Difusão do agronegócio e novas dinâmicas socioespaciais*, Fortaleza: Banco do Nordeste do Brasil, 2006
- Elias, D. e R. Pequeno, "Desigualdades socioespaciais nas cidades do agronegócio", *Revista Brasileira de Estudos Urbanos e Regionais*, v. 9, n. 1, 2007
- Gras, C. e V. Hernández, "El modelo agribusiness y sus traducciones territoriales", in: C. Gras e V. Hernández, *El agro como negocio: producción, sociedad y territorios en la globalización*, Buenos Aires: Editorial Biblos, 2013
- Maldonado, G. I. "El agro en la urbe: expresión del circuito superior de la producción agropecuaria en la ciudad de Buenos Aires (Argentina)", *Scripta Nova*, v. XVII, n. 452, 2013
- Martins, J. de S. *Fronteira: a degradação do Outro nos confins do humano*, São Paulo: Contexto, 2009
- Moreno, G. *Terra e poder em Mato Grosso: política e mecanismos de burla (1892–1992)*, Cuiabá: Entrelinhas, 2007
- Ribeiro, A. C. T. "Prefácio", in: J. A. Bernardes e R. C. Arruzzo, *Novas fronteiras da técnica no Vale do Araguaia*, Rio de Janeiro: Arquimedes, 2009
- Rosati, G. "Patrones espaciales de expansión de la frontera agrícola: la soja en la Argentina (1987–1988/2009–2010)", in: C. Gras e V. Hernández, *El agro como negocio: producción, sociedad y territorios en la globalización*, Buenos Aires: Editorial Biblos, 2013
- Santos, M. *O dinheiro e o território*, conferência de inauguração do Programa de Pós-Graduação em Geografia da Universidade Federal Fluminense (UFF), 1999
- , *Técnica, espaço e tempo: globalização e meio técnico-científico-informacional*, São Paulo: Hucitec, 1994
- , *A natureza do espaço*, São Paulo: Hucitec, 1996
- , *O trabalho do geógrafo no terceiro mundo*, São Paulo: Edusp, 1971

Júlia Adão Bernardes

Doutora em Geografia Humana pela Universidad de Barcelona, professora permanente do Programa de Pós-Graduação em Geografia da Universidade Federal do Rio de Janeiro, bolsista Produtividade em Pesquisa 1C do CNPq.
julia.rlk@gmail.com

Gabriela Inés Maldonado

Doutora em Geografia pela Universidad de Buenos Aires. Pesquisadora adjunta do Conselho Nacional de Investigações Científicas e Tecnológicas (Conicet/ Argentina). Professora associada da Universidad Nacional de Río Cuarto (Argentina).
gimaldonado@hum.unrc.edu.ar

4

Divisão territorial do trabalho e agronegócio: o papel das metrópoles nacionais e a constituição das cidades do agronegócio

Gabriela Maldonado
Marina Castro de Almeida
Ana Laura Picciani

A modernização e a expansão territorial da agricultura têm resultado na estruturação de uma nova divisão territorial do trabalho da produção agrícola em formações socioespaciais como a brasileira e a argentina. A crescente dependência da produção agropecuária de recursos financeiros, científicos, tecnológicos e informacionais tem reestruturado as relações entre o campo e a cidade, assim como os fluxos estabelecidos dentro de suas respectivas redes urbanas (Santos, 1994; Elias, 2007). Enquanto as cidades locais e os centros regionais tornaram-se essenciais para a realização da agricultura moderna, ao oferecerem uma série de serviços essenciais à atividade produtiva – como assistência técnica, financeira, contábil, revenda de insumos químicos, biológicos e maquinário, além de abrigar a maior parte dos trabalhadores e produtores agrícolas –, as metrópoles nacionais tornaram-se os centros de regulação da produção em geral. Com a centralização de capital no agronegócio, isto é, o surgimento de megaempresas advindas dos procesos de fusões e aquisições, é cada vez mais recorrente a instalação das sedes corporativas das grandes firmas nas principais áreas metropolitanas, de onde controlam suas unidades produtivas e escritórios regionais dispersos pelas principais regiões produtivas.

Dessa forma, estabelece-se um movimento de articulação entre as forças centrífugas e as forças centrípetas (Santos e Silveira, 2001), isto é, uma relação dialética entre a crescente dispersão territorial das atividades modernas (força centrífuga) e a maior centralização do comando produtivo em poucos centros político-econômicos (força centrípeta). Para demonstrar como se estrutura essa nova divisão territorial do trabalho da atividade agrícola moderna nos territórios brasileiro e argentino, este capítulo analisa a constituição de “cidades do agronegócio” nas áreas produtivas e o poder de comando das metrópoles de São Paulo e Buenos Aires.

Apesar de se constituírem como formações socioespaciais distintas (Santos, 1977), diversos fatores aproximam a agricultura moderna brasileira e argentina, como: a disponibilidade de grandes áreas agriculturáveis, a presença de uma agricultura moderna, destinada sobretudo à exportação, e a presença das mesmas firmas globais (na comercialização dos grãos e no fornecimento dos insumos químicos, agrícolas e maquinário). Essas características introduzem dinâmicas territoriais até certo ponto semelhantes em

ambos os territórios, como a especialização funcional dos centros urbanos locais e regionais às demandas do campo modernizado e a sua articulação em rede com as metrópoles nacionais. Como metodologia de análise da constituição das cidades do agronegócio utilizamos, para o caso argentino, informações qualitativas referentes à oferta de serviços agrícolas por determinados núcleos urbanos tanto na região pampiana, quanto em áreas de expansão da agricultura moderna. No caso brasileiro, o capítulo restringe-se a algumas cidades do agronegócio da fronteira agrícola moderna (área de cerrado das regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste). Para demonstrar a especialização dos fluxos produtivos, foram levantados dados sobre valor e tipo de exportações e importações dos principais municípios agrícolas. Com relação ao poder de controle exercido por Buenos Aires e São Paulo, demonstramos a concentração da maioria das sedes corporativas das principais empresas do agronegócio nessas duas metrópoles.

4.1

As cidades do agronegócio na Argentina e na fronteira agrícola brasileira

A modernização do espaço agropecuário, entendida como a adoção das variáveis fundamentais do atual período da globalização, como ciência, tecnologia e informação (Santos, 2000), transforma as relações campo-cidade. No caso da produção de grãos nos territórios brasileiro e argentino, há uma necessidade crescente de incorporação de insumos (especialmente sementes e agroquímicos), maquinário agrícola de alta complexidade e crédito financeiro. Esses fatores reforçam o protagonismo da economia urbana sobre o campo, sobretudo na prestação de serviços agrícolas, visto que, como assinala Elias (2003), quanto mais moderna é a atividade agropecuária, mais urbana se constitui sua regulação.

A cidade tornou-se o centro da realização da produção agrícola moderna. Nela articulam-se, de acordo com Santos (1996, p. 54), as formas de consumo produtivo e consumptivo (familiar). Para o autor, a primeira está vinculada ao consumo de todos os tipos de serviços e bens materiais como consultorias (técnicas, jurídicas e financeiras), mão de obra com ou sem especialização, insumos, pesquisas científicas, transporte e comunicação, empregados em determinada produção. A segunda complementa a primeira, e relaciona-se às demandas da sociedade. A população urbana, composta por estratos de renda diferenciados, demanda serviços e bens de consumo diversos.

Nas cidades, a quantidade e a qualidade dos consumos produtivos e consumptivos associadas ao poder de interconexão com os demais centros, é que vão redefinir a nova hierarquia urbana nas áreas de produção agrícola moderna (Santos e Silveira, 2001; Frederico, 2010). Algumas cidades tornam-se novos centros, enquanto outras perdem a posição (função) exercida em períodos anteriores. Essa remodelação é acompanhada de uma maior especialização dos núcleos urbanos, aprofundando a divisão territorial do trabalho e acarretando na necessidade da criação de mais fluxos. Cria-se, assim, de acordo com Santos (1996, p. 44), um círculo “vicioso” entre especialização do território e aumento da circulação. Esse fenômeno promove uma maior inter-relação entre o local e o global, pela necessidade de intensificação dos fluxos materiais e imateriais, conectando centros locais e regionais diretamente às metrópoles nacionais e mundiais. Esse é o caso,

por exemplo, da relação estabelecida entre as cidades do agronegócio brasileiras e argentinas e as respectivas metrópoles nacionais de São Paulo e Buenos Aires.

A especialização dos núcleos urbanos, provocada pelas demandas do campo moderno, transforma a antiga relação campo-cidade, baseada na regulação local e nos nexos de complementaridade. Segundo Elias (2007, p. 116), os elementos estruturantes dessa nova relação são encontrados “na expansão do trabalho agropecuário que promove o êxodo rural (migração ascendente) e a migração descendente de profissionais especializados no agronegócio e na difusão do consumo produtivo agrícola”. Esse fato, segundo a autora, “evidencia que é na cidade que se realizam a regulação, a gestão e a normatização das transformações verificadas nos pontos luminosos do espaço agrícola”.

Os núcleos urbanos surgidos ou adaptados à demanda do campo moderno são denominados, por Elias (2007, p. 120), de “cidades do agronegócio”, ou seja, aquelas “cujas funções de atendimento às demandas do agronegócio globalizado são hegemônicas sobre as demais funções”.

Para chegar às áreas de produção agrícola moderna, as empresas, sobretudo as de alcance global, além de instalarem suas sedes nas principais metrópoles, estabelecem uma rede de filiais, distribuidores, concessionárias e centros de assessoramento dispersos pelas áreas produtivas. Elias observa que: “No Brasil, a territorialização do capital e a oligopolização do espaço agrícola têm promovido profundos impactos socioespaciais, quer no campo, quer nas cidades. Isso explica, em parte, a reestruturação do território e a organização de um novo sistema urbano, muito mais complexo, resultado da difusão da agricultura científica e do agronegócio globalizado, que têm o poder de impor especializações produtivas ao território.” (2006, p. 57)

Situação semelhante ocorre no caso argentino. A rede urbana acompanha a divisão territorial do trabalho e permite reconhecer aqueles núcleos que se constituem como cidades do agronegócio. Assim, Rosario e Venado Tuerto, na província de Santa Fe; Bahía Blanca, Tandil, Trenque Lauquen e Mar del Plata, na província de Buenos Aires; Marcos Juárez e Río Cuarto, na província de Córdoba; Bandera, na província de Santiago del Estero; e Charata, na província do Chaco, são as dez cidades com maior presença de filiais de empresas líderes do agronegócio, especialmente vinculadas à produção de soja.

No caso da fronteira agrícola brasileira, também se destacam inúmeras cidades especializadas às demandas do campo moderno, sobretudo, da produção de soja, milho e algodão, como: Rondonópolis, Sorriso, Lucas do Rio Verde, Sapezal, Primavera do Leste, no estado do Mato Grosso; Luís Eduardo Magalhães e Barreiras, na Bahia; Balsas, no Maranhão; e Bom Jesus, no Piauí; apenas para citar alguns exemplos. Em todas elas se instalam empresas e entidades que se destacam por possuir maior dispersão territorial de suas unidades de negócios na Argentina e no Brasil, como as grandes *tradings* mundiais (ADM, Bunge, Cargill, Louis Dreyfus etc.), empresas de sementes e insumos químicos (Nidera, Basf, Dupont-Dow Chemical, Monsanto, Bayer e Syngenta) e revendedores de maquinário agrícola (John Deere, Case etc.).

Nesse sentido, concordamos com a proposta de Elias e Pequeno (2007) de que a cidade do agronegócio pode ser definida a partir de um ponto de vista funcional e relacional. Funcional, porque essa noção “deve ser vista como a materialização das condições gerais de reprodução do capital do agronegócio globalizado, cujas funções principais associam-se às crescentes

1. Evidentemente, o autor indica que esse processo também implica transformações sociais e econômicas que afetam a estrutura de consumo consumptivo. Isso explica a chegada de redes de distribuidores, *shoppings*, franquias etc., nas cidades do agronegócio.

demandas de novos produtos e serviços especializados” (Elias e Pequeno, 2007). Relacional, porque o espaço rural exige de forma crescente insumos e serviços do espaço urbano, transformando profundamente os vínculos existentes entre ambos os espaços. Também poderíamos indicar um terceiro elemento distinto que se encontra vinculado às características da estrutura do consumo. Santos (1996) assevera que, nesse tipo de cidade, o consumo produtivo, ou seja, aquele consumo associado à produção que não se esgota em si mesmo, cresce com as transformações agropecuárias,¹ uma vez que: “a cada renovação das forças produtivas agrícolas e agroindustriais, a cada renovação dos sistemas técnicos agrícolas e dos sistemas de ação que lhes dão suporte, as cidades das áreas adjacentes aos espaços agrícolas de produção intensiva tornam-se responsáveis pelas demandas crescentes de uma série de novos produtos e serviços, das sementes transgênicas à mão de obra especializada. Isso faz crescer a urbanização, o tamanho e o número das cidades do agronegócio.” (Elias, 2006, p. 60)

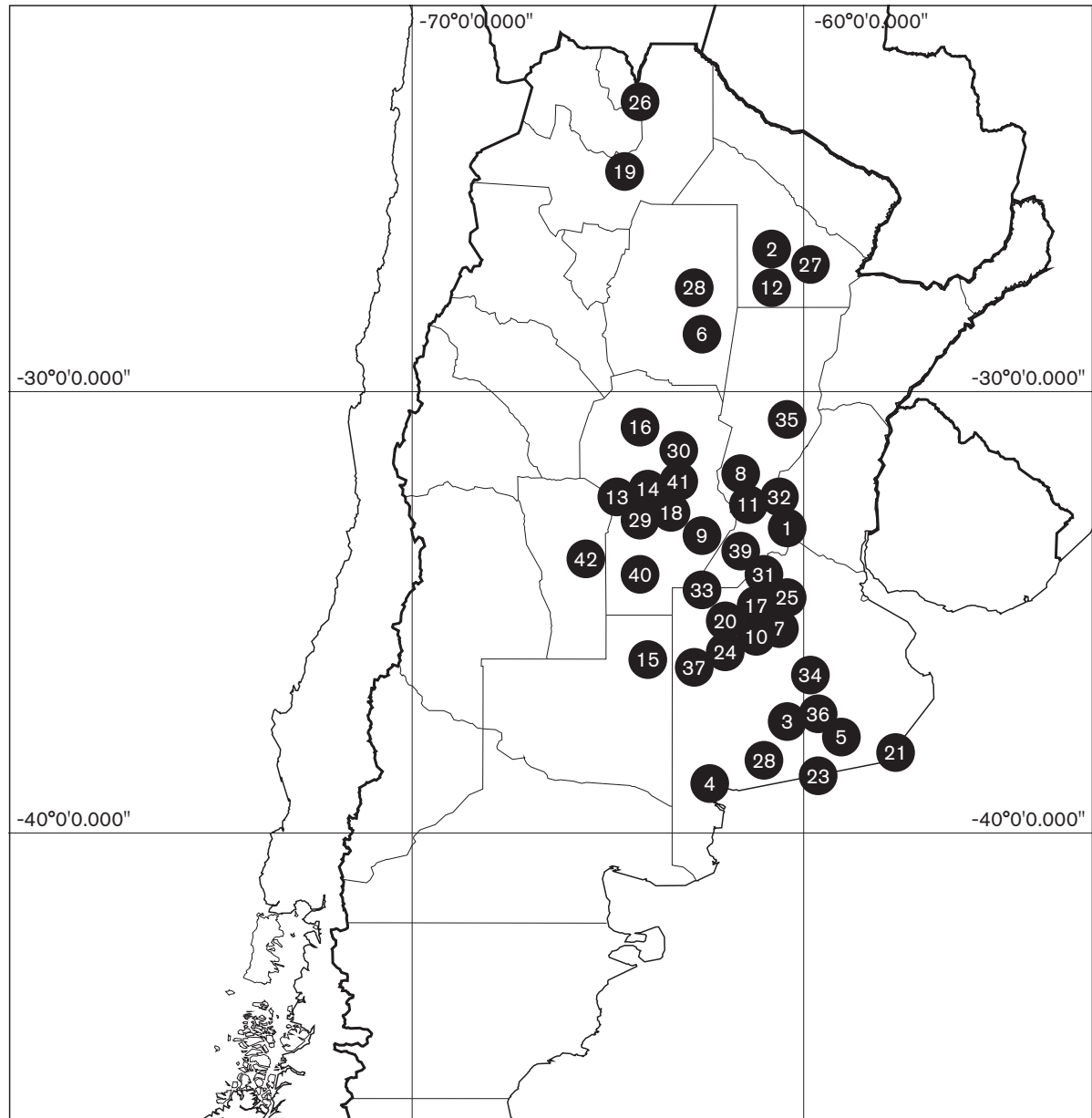
Com a instalação e a intensificação do modelo do agronegócio, os vínculos entre a rede urbana e a produção agropecuária se aprofundam, uma vez que as demandas da agricultura moderna e a regulação da economia agropecuária tornam-se cada vez mais urbanas, ainda que essa rede produtiva não necessariamente respeite ou redefina as hierarquias urbanas anteriores. Dessa maneira se observa, tanto no Brasil como na Argentina, que, apesar do controle exercido pelas metrópoles de São Paulo e Buenos Aires (pela concentração do maior número de sedes de empresas agrícolas figuras 1 e 2), algumas cidades do agronegócio também se destacam pela presença de sedes de empresas agrícolas de origem local/regional e de importantes filiais de firmas globais.

Como asseveram Elias (2006) e Elias e Pequeno (2007), a conformação de cidades do agronegócio tem sua origem em dois processos fundamentais: a adaptação às novas funções e a criação de novas cidades. Ao primeiro, poderíamos agregar também aquelas cidades que renovam continuamente sua função agropecuária. Das dez cidades argentinas anteriormente mencionadas – Rosario, Venado Tuerto, Bahía Blanca, Tandil, Trenque Lauquen, Mar del Plata, Marcos Juárez, Río Cuarto, Bandera e Charata –, apenas Rosario não poderia ser classificada como uma cidade média ou pequena, pela sua posição de destaque na rede urbana argentina e pela relativa complexidade e diversidade de seus fluxos, expressos, entre outros aspectos, pelo protagonismo da Bolsa de Comércio do município. Entre as demais, todas, com exceção de Bandera e Charata, se localizam em áreas historicamente voltadas à produção agropecuária com vocação exportadora, de modo que a introdução do modelo do agronegócio renovou a especialização produtiva das cidades e de seu entorno. A figura 1 mostra as principais cidades do agronegócio argentinas.

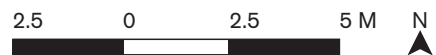
Um caso interessante é a cidade de Río Cuarto, localizada no sul da província de Córdoba. Sua origem está associada ao avanço da fronteira nacional sobre territórios indígenas no final do século XVIII, com a prática, desde a sua fundação, de atividades agropecuárias. Tal como observam Hernández e Carbonari (2012), a cidade de Río Cuarto, maior aglomerado urbano do sul de Córdoba, cumpriu historicamente a função de intermediação da atividade agropecuária. No município, foram e continuam a ser instaladas as sedes de empresas agropecuárias regionais e nacionais, lojas de fornecedores internacionais, numerosos bancos que oferecem serviços financeiros no âmbito agropecuário, instituições públicas e privadas vinculadas à atividade, indústrias transformadoras de produtos agropecuários, entre outros. Tais fatores lhe conferem uma função regional-chave no pro-

Figura 1

Cidades do agronegócio, Argentina, 2016 (GADM, 2015)



- | | | |
|--------------------|----------------------|---------------------|
| 1. Arroyo Seco | 17. Junín | 33. Rufino |
| 2. Avia Terai | 18. La Carlota | 34. Saladillo |
| 3. Azul | 19. Las Lajitas | 35. San Justo |
| 4. Bahía Blanca | 20. Lincoln | 36. Tandil |
| 5. Balcarce | 21. Mar del Plata | 37. Trenque Lauquen |
| 6. Bandera | 22. Marcos Juárez | 38. Tres Arroyos |
| 7. Bragado | 23. Necochea | 39. Ven. Tuerto |
| 8. Cañada de Gómez | 24. Pehuajó | 40. Vicuña Mackena |
| 9. Canals | 25. Pergamino | 41. Villa María |
| 10. Carlos Casares | 26. Pichanal | 42. Villa Mercedes |
| 11. Casilda | 27. Pres. R. S. Pena | |
| 12. Charata | 28. Quimilí | |
| 13. Gen. Cabrera | 29. Río Cuarto | |
| 14. Gen. Deheza | 30. Río Primero | |
| 15. Gen. Pico | 31. Rojas | |
| 16. Jesús María | 32. Rosário | |



2. Apesar de ter se originado em 1977 em Adelia María, uma pequena localidade no sul da Província de Córdoba, na década de 1990 muda sua sede para a cidade de Río Cuarto.

3. Entrevista realizada em abril de 2014.

cesso de articulação da trama agroindustrial e do agronegócio, e, assim, Río Cuarto se converte não só em um espaço de intermediação, mas também no lugar da tomada de decisões que acabam por transformar o uso do território.

A cidade é sede, por exemplo, da Companhia Argentina de Grãos,² uma das empresas com maior dispersão territorial em âmbito nacional, visto que conta com mais de 90 filiais e 45 plantas de armazenamento distribuídas principalmente na província de Córdoba e de Buenos Aires e, em menor número, nas províncias de Santa Fe, Pampa, Chaco, Santiago del Estero, Entre Ríos, Salta e Tucumán. A Geagro também escritórios comerciais no Uruguai, Brasil, Bolívia e Chile, na América Latina e, no continente asiático. A empresa articula uma estrutura vertical que compreende desde a extração da matéria-prima (e distribuição de insumos) até a exportação de grãos, sendo essa última atividade seu objetivo central, já que é uma das principais exportadoras do país (Calzada, 2015).

A cidade de Río Cuarto é sede também de filiais de concessionárias bem como abriga unidades de negócios de praticamente todas as empresas agrícolas globais instaladas no país. Essas empresas também demandam numerosas instituições bancárias que operam seus negócios e, como consequência, atraem outras firmas provedoras de insumos agropecuários que buscam otimizar suas transações financeiras e comerciais. Situações semelhantes podem ser encontradas na cidade de Carlos Casares, sede da empresa Los Grobo; assim como na cidade de Cañada de Gómez, sede da MSU.

Outro caso emblemático é a cidade de General Deheza, com apenas 11 mil habitantes, localizada a 50 quilômetros de Río Cuarto, também na província de Córdoba. Ainda que ocorra a presença de numerosos comércios vinculados à prestação de serviços associados ao agronegócio, a economia urbana dessa localidade se encontra regida essencialmente pela azeiteira General Deheza, já que a sede e a principal planta industrial de azeite da empresa estão ali instaladas.

A origem da azeiteira remonta ao ano de 1948, e, ao longo de sua história, a empresa foi incorporando diversas atividades, novas tecnologias e estratégias logísticas. As operações que realiza atualmente são desenvolvidas através de seis plantas industriais, localizadas nas províncias de Córdoba, Santa Fe e San Luis. Desde o início da década de 1990, em associação com a empresa global Bunge, a empresa opera o Terminal 6 no Porto Geral de San Martín, no rio Paraná (Santa Fe), e em 2014 foi instalada na cidade de Alejandro Roca (Córdoba) uma planta produtora de etanol à base de milho, destinado ao consumo interno. Desde 1992, a empresa possui a concessão da ferrovia Nuevo Central Argentino, com mais de cinco mil quilômetros de vias que interconectam praticamente a totalidade de suas seis plantas industriais e 40 centros de armazenamento.

Segundo informações fornecidas pelos dirigentes da empresa,³ 90% de sua produção é exportada principalmente para a Ásia (30%), fundamentalmente para China, União Europeia (27%), países africanos (14%) e América Latina (9%). É importante assinalar que essa empresa exporta cerca de 30% do óleo de milho mundial, o que a coloca em uma posição de destaque no mercado. Um informe emitido pela Bolsa do Comércio de Rosario enfatiza que a Aceiteira General Deheza é a terceira maior exportadora argentina, atrás somente das *tradings* globais Cargill e Bunge (Calzada, 2015).

Outras localidades da região pampiana argentina, historicamente vinculadas à atividade agropecuária, têm sua economia urbana renovada sob a égide do agronegócio, entre elas: Pergamino, Rojas, Junín, Balcarce, Tandil, Tres Arroyos, Azul, Bragado, Lincoln, Necochea e Pehuajó em Buenos Aires;

Villa María, Jesús María, La Carlota, Río Primero, Canals, Vicuña Mackenna e General Cabrera em Córdoba; San Justo, Casilda, Rufino, Venado Tuerto, Arroyo Seco e Cañada de Gómez em Santa Fe; apenas para mencionar algumas. Além da crescente presença de empresas globais, também estão presentes nessas cidades diversas empresas provedoras de insumos agrícolas de origem local, nem sempre representantes oficiais de marcas globais, e que desenvolvem suas próprias estratégias comerciais, geralmente apoiadas em uma atenção mais personalizada ao produtor.

Outro caso relevante são as localidades que hoje se constituem como cidades do agronegócio, mas que não tiveram sua origem vinculada à produção de grãos para exportação, especialmente aquelas localizadas nas zonas de expansão da fronteira agrícola. Como mencionado no capítulo 3, houve duas etapas de expansão da fronteira agrícola na Argentina desde meados do século XX: a primeira, quando se consolidou a produção nas áreas marginais da região dos Pampas, destinadas tradicionalmente à pecuária com extensas superfícies de floresta nativa; e a segunda etapa de expansão para regiões extrapampianas, substituindo culturas regionais, como algodão e feijão, assim como grandes áreas de floresta nativa. Entre as primeiras pode-se mencionar as cidades de General Pico, na província de La Pampa, e Villa Mercedes, na província de San Luís. No segundo caso destacam-se as municipalidades de Bandera, na província de Santiago del Estero, e Charata, na província do Chaco, mas também: Las Lajitas e Pichanal, na província de Salta; Quimilí, na província de Santiago del Estero; e Presidente Roque Saenz Peña e Avía Terai, na província do Chaco.

Na situação brasileira, além das cidades do agronegócio constituídas nas tradicionais áreas agrícolas das regiões Sul e Sudeste, destacam-se também, como mencionado anteriormente, aquelas situadas na fronteira agrícola moderna, sobretudo, nas áreas de cerrado das regiões Centro-Oeste, Norte e Nordeste. Entre os inúmeros fatores possíveis para se demonstrar a especialização funcional e relacional dessas cidades ao agronegócio, como a presença de crédito agrícola, revendedoras de insumos e maquinários, unidades armazenadoras, escritórios de consultoria agrícola, consideramos imprescindível demonstrar o valor e o tipo de produto exportado e importado pelos municípios.

Podemos inferir que, além da especialização produtiva, quanto maior o valor das exportações e importações de um determinado produto, como soja e insumos químicos, maior é também a centralidade exercida por determinado núcleo na rede urbana. As exportações permitem identificar os municípios que, além de movimentarem sua própria produção agrícola, também possuem a capacidade de colocar em movimento a produção das localidades vizinhas, de outras regiões e, em algumas ocasiões, de todo o território nacional (como o caso da metrópole de São Paulo, destacada no próximo item).

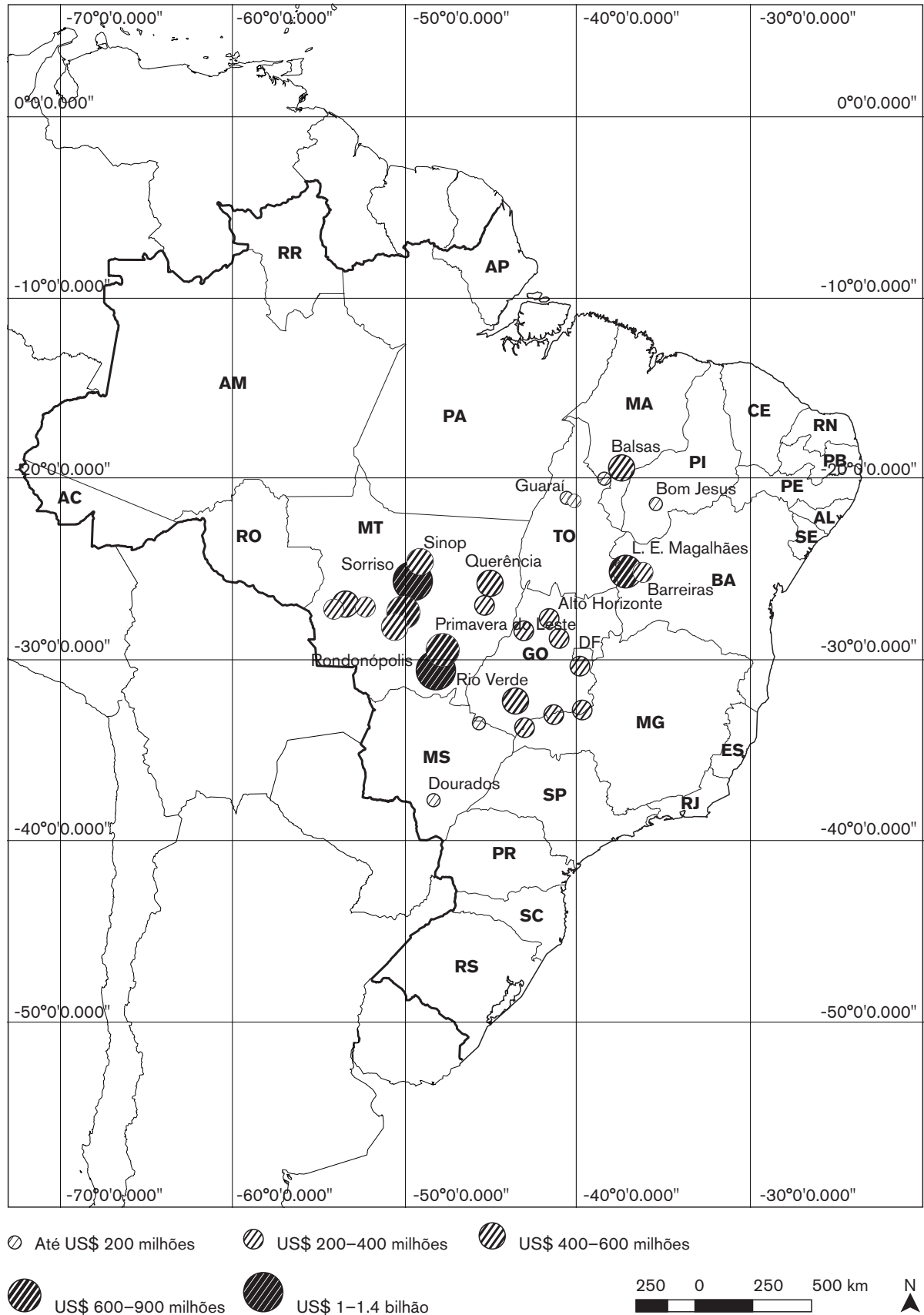
A presença de escritórios exportadores nas cidades do agronegócio tem uma função estratégica, porque é por meio deles que é realizada a compra e venda dos grãos e derivados, além do fornecimento de empréstimos aos produtores e importação dos insumos. Os escritórios são pontos de uma rede mundial que interliga as cidades do agronegócio dispersas pela fronteira agrícola, passando pelos principais portos exportadores e centros financeiros do país, até a Bolsa de Valores de Chicago (CBOT) e os países importadores de *commodities* agrícolas e exportadores de insumos químicos. A figura 2 revela a concentração em algumas cidades do valor das exportações de grãos e derivados na fronteira agrícola brasileira.

Para o ano de 2015, entre as cidades do agronegócio da fronteira agrí-

4. Divisão territorial do trabalho e agronegócio

Figura 2

Valor das exportações das cidades do agronegócio na fronteira agrícola moderna, Brasil, 2015 (MDIC, 2016)



cola brasileira de grãos (considerando os estados das regiões Centro-Oeste, Norte e Nordeste), os municípios de Sorriso e Rondonópolis, ambos no estado do Mato Grosso, foram os únicos que tiveram exportações superiores a um bilhão de dólares. Nos dois casos, as exportações de soja e derivados, milho e algodão foram responsáveis pela totalidade das exportações. Entre os dez maiores municípios exportadores de grãos em valor da fronteira agrícola, apenas Luís Eduardo Magalhães, na Bahia (terceira posição), e Balsas, no Maranhão (oitava posição), não se encontram no estado do Mato Grosso. Os demais municípios que completam a lista são Nova Mutum, Primavera do Leste, Querência, Lucas do Rio Verde e Diamantino (MDIC, 2016).

Além das localidades citadas, destaca-se também, na fronteira agrícola, a participação no valor das exportações de grãos dos municípios: Chapadão do Sul e Dourados, no Mato Grosso do Sul; Pedro Afonso, Guaraí e Campos Lindos, em Tocantins; Bom Jesus, no Piauí; Barreiras, na Bahia; assim como diversos municípios nos estados de Goiás (Rio Verde, Alto Horizonte, Itumbiara, Luziânia, Palmeiras de Goiás, Mozarlândia, Barro Alto, Ouidor, São Simão) e outros em Mato Grosso (Sinop, Sapezal, Campo Novo dos Parecis, Campos de Júlio, Barra do Garças, Canarana).

Assim como são especializados na exportação de grãos (soja e milho) e algodão, também são praticamente monoimportadores. A quase totalidade do valor despendido em suas importações consiste na compra de insumos (especialmente adubos químicos potássicos e fosfatados), além de maquinário agrícola. O montante e a qualidade dos fluxos de exportação e importação, representados pelo valor das transações, demonstram a especialização produtiva e o tipo de relações estabelecidas pelos municípios selecionados, caracterizando-os como cidades do agronegócio.

De modo geral, as regiões que abrigam as cidades do agronegócio elencadas, tanto no território brasileiro como no argentino, caracterizam-se como “áreas do fazer”, nos termos propostos por Santos e Silveira (2001). Trata-se de regiões que, apesar da grande densidade técnica e informacional exigida pela produção agrícola moderna, não se caracterizam como centros dirigentes – pontos de controle da produção. As tarefas realizadas nessas áreas são muito mais vinculadas às etapas técnicas da produção (plantio, tratamentos culturais, colheita, logística, comercialização de grãos e insumos), do que ao seu controle político-econômico. Este último aspecto é reservado principalmente às metrópoles nacionais, como ressaltado no próximo item.

4.2

Agronegócio e as metrópoles de São Paulo e Buenos Aires

As metrópoles de São Paulo e Buenos Aires, guardadas suas especificidades, partilham da condição comum de exercerem um papel de intermediação entre os centros do mundo capitalista (países de origem das grandes corporações agrícolas) e seus respectivos territórios nacionais. Tanto Brasil como Argentina são formações socioespaciais dependentes (Santos, 1977), marcadas pela presença de vetores estrangeiros, sobretudo de grandes corporações globais. Como metrópoles de países periféricos, ambas convivem com a imposição de uma ordem global que as fragmenta pela seletividade intencional de infraestruturas, serviços e normas. Nelas, as contradições são reforçadas pela presença de modernos sistemas técnicos que viabilizam a fluidez das grandes empresas, porém relegam à lentidão enorme contingente de desempregados e subempregados.

4. Divisão territorial do trabalho e agronegócio

Figura 3

Localização da sede das 50 maiores empresas do agronegócio no território brasileiro em 2011 (IBGE, 2010)



Enquanto principais nós da rede de circulação e de comunicação de seus respectivos países, São Paulo e Buenos Aires centralizam o poder de comando de processos produtivos dispersos no território. As contradições entre esses “espaços que mandam” e aqueles que “obedecem” (Santos e Silveira, 2001) passam a compor atualizações da divisão territorial do trabalho e se impõem de maneira diferente para cada agente.

As grandes empresas do agronegócio localizadas nessas duas metrópoles utilizam-se da sinergia organizacional propiciada pela proximidade com os clientes para o sucesso de seus negócios. Os centros difusores de inovação, as instituições financeiras e as empresas de consultoria jurídica e de recursos humanos também constituem importantes fatores de aglomeração para a localização dos escritórios corporativos das empresas do agronegócio.

Na metrópole de São Paulo, por exemplo, se localizava a sede de metade das 50 maiores empresas do agronegócio brasileiro em 2011 (As 50 maiores, 2011). Entre elas estão três das maiores *tradings* agrícolas internacionais (Cargill, ADM e Louis Dreyfus); as principais empresas do setor sucroenergético (Raízen, Copersucar e LDC Bioenergia); as empresas do ramo de madeira e celulose (Suzano, Klabin, Fibria e Duratex); os dois maiores frigoríficos nacionais (JBS e Marfrig); as duas mais importantes empresas do ramo de leite e derivados (Nestlé e Parmalat); além de grandes empresas de adubos e agrotóxicos (BASF, Bunge Fertilizantes, Bayer, Syngenta, Mosaic, Monsanto e DuPont).

A presença dessas empresas faz do município de São Paulo o maior exportador brasileiro de soja, açúcar, milho, etanol e carnes. Em 2013, o complexo soja (grãos e derivados) somado ao sucroenergético (açúcar e etanol) totalizaram 50% do total do valor das exportações do Município. Como assevera Frederico (2015), enquanto o município de Sorriso (MT), maior produtor brasileiro de soja, com cerca de dois milhões de toneladas produzidas em 2012, exportou 1,47 milhão de toneladas (soja e derivados), totalizando US\$ 814 milhões; São Paulo, mesmo sem produzir um grão de soja, exportou 2,97 milhões de toneladas com valor aproximado de US\$ 1,6 bilhão, pouco mais de 5% da quantidade e do valor das exportações brasileiras do complexo em 2013. Situação semelhante ocorre com as demais *commodities* agropecuárias, como é o caso dos produtos derivados da cana-de-açúcar, que representaram quase 30% das exportações paulistanas, com 5,23 milhões de toneladas e valor de US\$ 2,44 bilhões no mesmo ano. A figura 3 apresenta a localização da sede das 50 maiores empresas do agronegócio no território brasileiro em 2011.

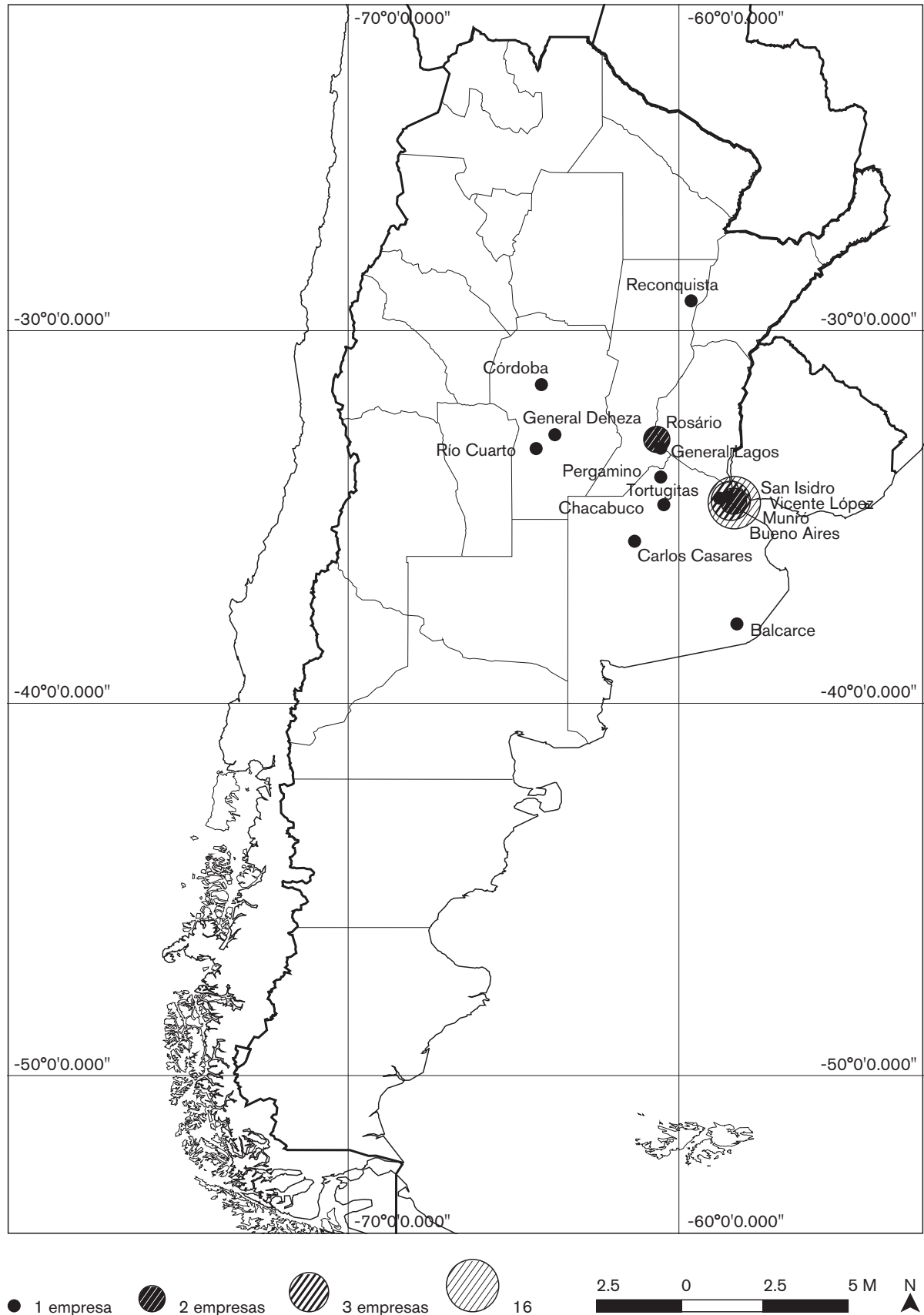
Assim como em São Paulo, a maior parte das grandes empresas do agronegócio argentinas também possui suas sedes corporativas na metrópole de Buenos Aires. Das 34 maiores empresas do agronegócio localizadas no território argentino, 21 possuem sua sede na metrópole nacional, com destaque para a presença de dois tipos de grupos de empresas: grandes *tradings* agrícolas internacionais, como Bunge, Cargill, ADM, Noble e Amaggi, assim como as argentinas Inagro SHL, HAB, AFA e ACA; e empresas vinculadas ao desenvolvimento e comercialização de sementes e insumos químicos como Monsanto, Dow Chemical, Bioceres, Nufarm, Yara, Agrium Inc., Syngenta, DuPont e Bayer. A figura 4 mostra a localização das 34 maiores empresas do agronegócio na Argentina.

Fora da metrópole de Buenos Aires encontram-se basicamente grandes empresas argentinas de procedência familiar de origem vinculada a pequenas localidades da região pampiana e das províncias de Córdoba e Santa Fe, com exceção das empresas globais Bioceres (biotecnologia) e Louis Dreyfus

4. Divisão territorial do trabalho e agronegócio

Figura 4

Localização da sede das 34 maiores empresas do agronegócio, Argentina, 2015 (GADM, 2015)



(*trading*), localizadas na cidade portuária de Rosario, na província de Santa Fe. Além das empresas argentinas Los Grobo, MSU, Aceiteira General Deheza e Cia. Argentina de Granos, também localizam-se fora da metrópole de Buenos Aires: a empresa de comercialização de grãos Don Mario Semillas, presente na cidade de Chacabuco, na província de Buenos Aires; as agroindústrias Vicentin, na cidade de Reconquista, na província de Santa Fe, e Molinos Rio de la Plata, em Tortuguitas (província de Buenos Aires); e as agrícolas nacionais ATS, em Córdoba, KWS, na cidade de Balcarce, e Rizobacter, na cidade de Pergamino (as duas últimas localizadas na província de Buenos Aires).

Na situação brasileira, depois da metrópole de São Paulo, destaca-se o grande número de sedes de empresas nos estados da região Sul, com nove empresas, e no próprio estado de São Paulo, com sete empresas localizadas no interior e no litoral. Na cidade de Itajaí (SC), estavam instaladas as sedes das duas maiores empresas do ramo de suínos e aves, a BRF (Brasil Foods) e a Seara, e em Gaspar (SC), se localizava a sede da Bunge. A centralidade exercida pela cidade e seu entorno se deve à proximidade com o porto de Itajaí, principal do estado e maior exportador de frango congelado do Brasil, com importante posição também nas exportações de carne suína. No oeste catarinense, importante região produtora de aves e suínos, a cidade de Concórdia mantinha a sede da empresa Sadia desde a sua fundação, em meados dos anos de 1940. Por fim, em Chapecó (SC) se localizava a sede de outra grande empresa do segmento, a Aurora. Ainda na região Sul, duas cooperativas mantinham sua sede no interior do Paraná, a Coamo Agroindustrial Cooperativa – com sede na cidade de Campo Mourão – e a cooperativa agroindustrial do segmento de aves e suínos C. Vale, com sede em Palotina.

No interior e litoral do estado de São Paulo, estão localizadas as sedes corporativas das indústrias de maquinário agrícola Caterpillar – em Piracicaba (SP) – e Sotreq (Sociedade de Tratores e Equipamentos Ltda), em Sumaré (SP); da produtora de insumos nitrogenados e fosfatados, utilizados como adubos e defensivos agrícolas, Ultrafertil, em Cubatão (SP); do Grupo Minerva, uma das principais produtoras e exportadoras mundiais de carne bovina, na cidade de Barretos (SP); da companhia estadunidense do ramo de papel e celulose, International Paper, com sede na cidade de Mogi Guaçu (SP), próximo à sua principal planta industrial.

Interessante notar que apenas duas empresas, dedicadas à comercialização e esmagamento de grãos, mantêm sua sede na fronteira agrícola moderna, ambas originárias dessa região. A primeira é a empresa Amaggi, do Mato Grosso do Sul, que possuía a sede em Rondonópolis (MT), mas a transferiu recentemente para a capital Cuiabá (MT). A segunda é a Caramuru Alimentos, de Goiás, que mantém sua sede em Itumbiara, um importante ponto logístico para a empresa, que se utiliza do porto fluvial instalado no rio Paranaíba para o escoamento dos grãos.

As demais metrópoles brasileiras também exercem relativa atração do controle de algumas empresas. Entre elas se destacam a Souza Cruz, do ramo fumageiro, na cidade do Rio de Janeiro; a estadunidense Kraft, do ramo alimentício, em Curitiba (PR); a norueguesa Yara, fabricante de fertilizantes, em Porto Alegre (RS); a brasileira Suzano, do ramo de madeira, papel e celulose, em Salvador (BA); as empresas Heringer, especializada em adubos, e a Garoto, maior produtora de chocolate da América Latina, na Região Metropolitana de Vitória; assim como a holandesa Case New Holland, do ramo de maquinário agrícola, e a Itambé, do ramo de leite e derivados, ambas com sede na Região Metropolitana de Belo Horizonte – a primeira na própria capital e a segunda na cidade vizinha de Contagem (MG).

A centralização dos vetores de comando demonstrada pelos dados cria novas hierarquias espaciais e uma maior rigidez nas relações entre as áreas polarizadoras e polarizadas. Apesar de a maior parte das empresas do agronegócio possuírem grande número de escritórios pulverizados pelas principais regiões agrícolas, as grandes negociações (exportação, importação e empréstimos) e decisões estratégicas (aquisições de terra, articulações com empresas, logística) continuam centralizadas nos escritórios localizados principalmente na capital paulista.

Somadas às empresas nacionais, a cidade de São Paulo também começa a atrair algumas empresas sul-americanas, como é o caso das argentinas Adecoagro e El Tejar. O primeiro caso é um dos melhores para ilustrar a divisão territorial do trabalho entre as regiões produtoras e a metrópole. Enquanto nas cidades próximas às fazendas, como na região de fronteira agrícola do Oeste da Bahia, trabalham os funcionários especializados na operação agrícola: gerente agrícola, administrativo e financeiro da fazenda; coordenador agrônomo, de mecanização e manutenção e de operações (plantio/colheita); agrônomos e técnicos agrícolas. No escritório em São Paulo – localizado no Bairro de Moema, uma das regiões mais nobres da cidade – desempenham funções estratégicas os diretores geral e agrícola, a controladoria da empresa, o departamento jurídico, a área de planejamento estratégico e a equipe comercial e financeira. A manutenção do escritório em São Paulo é estratégica para empresa, pois além da maior facilidade em encontrar trabalhadores qualificados, a sua localização possibilita também a realização de negócios *face to face* entre os diretores da empresa, consultores, gerentes de bancos e diretores de empresas de consultoria. A El Tejar também transferiu seus principais executivos para a cidade de São Paulo em 2013, de onde coordena as ações de seus escritórios operacionais no estado do Mato Grosso.

Considerações finais

Como afirma Santos (1996), apesar da etimologia do termo “região” estar vinculado à ideia de reger, hoje é cada vez menor o número de regiões capazes de dirigir a si mesmas. Os “centros de poder” restringem-se cada vez mais àquelas áreas de maior densidade informacional e financeira, como as grandes metrópoles nacionais e mundiais. Como consequência, pode-se falar, *grosso modo*, de uma divisão territorial do trabalho entre “áreas do mandar” e “áreas do fazer” (Santos, 1997; Santos e Silveira, 2001). As primeiras são representadas pelos centros decisórios, onde se localizam as sedes das grandes empresas e instituições financeiras. Os agentes reunidos nessas áreas teriam a capacidade de pensar o território como um todo, como um recurso passível de ser apropriado e usado dentro de sua lógica de acumulação. Já as áreas do fazer caracterizam-se por sua especialização e pelo controle meramente técnico da produção. Em geral, são áreas do fazer eficiente, porém obedientes aos ditames dos centros regulatórios.

Parece-nos que as relações estabelecidas entre as metrópoles de São Paulo e Buenos Aires, e as principais regiões agrícolas de seus respectivos países, são dos melhores exemplos da relação proposta pelos autores. Enquanto São Paulo e Buenos Aires reúnem a maior parte das sedes das principais empresas do agronegócio e as principais instituições financeiras e bancárias, as regiões produtivas caracterizam-se como compartimentos territoriais especializados e funcionais ao agronegócio. Essa relação se reforça

com a globalização (Santos, 2000), isto é, com a maior ingerência externa das finanças e da informação sobre o campo moderno. Quanto mais se intensifica e se expande o agronegócio globalizado, maior também é o poder de controle exercido pelas grandes corporações e instituições financeiras concentradas principalmente nas metrópoles, assim como o papel intermediário e a especialização funcional das cidades do agronegócio.

Ainda que o controle técnico das operações produtivas seja relativamente disperso e localizado nas cidades do agronegócio, sua regulação normativa, financeira e informacional é cada vez mais centralizada nas regiões metropolitanas, mesmo que muitas vezes de forma delegada ao exterior, como no caso de formações socioespaciais dependentes como a brasileira e a argentina.

Referências

- Arroyo, M. "Notas sobre los cambios de final de siglo XX (a propósito de la globalización y su irreversibilidad)", *Cátedra*, ano II, n. 2, 1999, disponível em <http://www.educ.ar/recursos/ver?rec_id=91072>, acesso em setembro de 2011
- Calzada, J. "Principales exportadores de granos, aceites y subproductos de Argentina en el año 2014", *Informativo Semanal de la Bolsa de Comercio de Rosario*, ano XXXII, n. 1.700, p. 3–5, 20 de março de 2015
- "As 50 maiores empresas do agronegócio", *Exame Negócios*, 16 de novembro, 2011
- Elias, D. *Globalização e agricultura: a região de Ribeirão Preto/SP*, São Paulo: Edusp, 2003
- , "Agronegócio e desigualdades socioespaciais", in: D. Elias e R. Pequeno (orgs.) *Difusão do agronegócio e novas dinâmicas socioespaciais*, Fortaleza: Banco do Nordeste do Brasil, 2006, p. 25–82
- , "Agricultura e produção de espaços urbanos não metropolitanos: notas teórico-metodológicas", in: M. E. B. Sposito (org.) *Cidades médias: espaços em transição*, São Paulo: Expressão Popular, 2007, p. 113–138
- Elias, D. e R. Pequeno, "Desigualdades socioespaciais nas cidades do agronegócio", *Revista Brasileira de Estudos Urbanos e Regionais*, v. 9, n. 1. p. 25–39, 2007
- Frederico, S. *O novo tempo do cerrado: expansão dos fronts agrícolas e controle do sistema de armazenamento de grãos*, São Paulo: AnnaBlume, 2010
- , "Economia política do território e as forças de dispersão e concentração no agronegócio brasileiro", *GEOgraphia*, v. 17, p. 68–94, 2015
- Hernández, J. e M. R. Carbonari, "Rio Cuarto: ciudad de intermediación en el capitalismo agropecuario", in: S. Gorenstein, G. Landriscini e J. Hernández (comps.) *Economía urbana y ciudades intermedias: trayectorias pampeanas y norpatagónicas*, Buenos Aires: Editorial Ciccus, 2012, p. 149–176
- MDIC (Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior), *Estatísticas de comércio exterior*, 2010, disponível em <<http://www.mdic.gov.br>>, acesso em 20 de março de 2016
- Santos, M. "Sociedade e espaço: a formação social como teoria e como método", *Boletim Paulista de Geografia*, São Paulo: AGB, 1977, p. 81–99
- , *Metrópole corporativa fragmentada: o caso de São Paulo*, São Paulo: Nobel, 1990
- , *Por uma economia política da cidade*, São Paulo: Hucitec, Educ, 1994.
- , *A natureza do espaço: técnica e tempo, razão e emoção*, São Paulo: Hucitec, 1996
- , *Economia espacial: críticas e alternativas*, São Paulo: Hucitec, 1997
- , *Por uma outra globalização: do pensamento único à consciência universal*, Rio de Janeiro: Record, 2000
- Santos, M. e M. L. Silveira, *O Brasil: território e sociedade no início do século XXI*, São Paulo: Record, 2001

Gabriela Inés Maldonado

Doutora em Geografia pela Universidad de Buenos Aires. Pesquisadora adjunta do Conselho Nacional de Investigações Científicas e Tecnológicas (Conicet/ Argentina). Professora associada da Universidad Nacional de Río Cuarto (Argentina).
gimaldonado@hum.unrc.edu.ar

Marina Castro de Almeida

Doutora em Geografia Humana pela Universidade de São Paulo, professora adjunta do Departamento de Geografia da Universidade Federal do Triângulo Mineiro (UFTM), Uberaba-MG.
marinacastrodealmeida@gmail.com

Ana Laura Picciani

Geógrafa pela Universidad Nacional de Río Cuarto (Argentina). Doutoranda em Geografia pela Universidad de Buenos Aires, bolsista do Conselho Nacional de Investigações Científicas e tecnológicas (Conicet/ Argentina).
anapicciani@hotmail.com

PARTE II

AS MEGAEMPRESAS ARGENTINAS

5

Globalização do agronegócio e as empresas de *private equity*: articulações e estratégias do Grupo El Tejar

Samuel Frederico
Andrea Sosa Varrotti

Em agosto de 2011, o jornal *Folha de S.Paulo* anunciava: “Novo rei da soja no Brasil é argentino.” A manchete referia-se à empresa El Tejar, que, na safra 2010–2011, havia suplantado o Grupo Bom Futuro, pertencente à família Maggi, ao colher 673 mil toneladas em cerca de 220 mil hectares (Hennemann, 2011). Apesar de não mencionada na manchete, a presença no território brasileiro da empresa argentina estava relacionada diretamente ao fenômeno mundial de apropriação de terras e de produção agrícola por grandes firmas controladas por fundos de *private equity* (PE).

Desde a década de 2000, a tendência mundial de elevação dos preços das *commodities* e terras agrícolas e as incertezas provocadas pela *débâcle* de 2008 atraíram, para a agricultura, o interesse de investidores financeiros, até então avessos à imobilização de capital em ativos com pouca liquidez como plantações e fazendas. Entre as diversas estratégias adotadas pelo capital financeiro para se inserir na produção agrícola, a criação de fundos de *private equity* – especializados na aquisição, elevação do preço de mercado e venda de empresas – foi uma das mais significativas. Como analisado mais adiante neste capítulo, as aquisições se tornaram recorrentes em empresas atuantes nas diversas etapas dos circuitos produtivos agrícolas, desde fabricantes de insumos (sementes e produtos químicos) até aquelas dedicadas à comercialização de grãos, incluindo agroindústrias e firmas com atuação direta na produção agropecuária, como ocorreu com a El Tejar, que foi adquirida pelas firmas de PE Altima Partners e The Capital Group.

A empresa argentina iniciou suas operações como um grupo familiar dedicado à pecuária bovina em 1987. Logo em seguida, no começo da década de 1990, num contexto de expressiva expansão da produção de soja, alterou seu foco principal para a produção de grãos. Ao adotar uma estratégia de produção em rede baseada na intensa terceirização das operações agrícolas e no arrendamento da maior parte das terras, a empresa conseguiu um crescimento significativo, transformando-se na maior produtora argentina de grãos. No início da década de 2000, expandiu-se para outros países da América do Sul (Bolívia, Brasil e Uruguai), apropriando-se das vantagens comparativas das diferentes regiões e países.

A projeção transfronteiriça alcançada pela El Tejar atraiu as empresas de PE, interessadas nos ganhos que poderiam ser obtidos com o seu rápido crescimento e a apreciação significativa de seus ativos, decorrente

do aumento dos preços das *commodities* agrícolas e terras no mercado internacional. Como será demonstrado adiante, o objetivo inicial dos fundos de PE, ao adquirir parte do controle societário da empresa em 2006, era o de realizar o chamado “desinvestimento”, isto é, a venda a um preço mais elevado do que o dispendido na aquisição, logo em 2008, a partir da abertura de capital – IPO [*Initial Public Offering*] – na Bolsa de Valores de São Paulo. Entretanto, os fundos de PE foram surpreendidos pela queda do preço das ações em bolsas de valores em todo o mundo com a crise de 2008, o que inviabilizou o IPO.

A presença dos fundos de PE e a tendência mundial de aumento dos preços das terras fizeram com que a El Tejar alterasse em parte sua estratégia de investimento, ao focar, não apenas na terceirização das atividades, como havia feito até então, mas também na compra de terras. Assim, no final da década de 2000, a empresa havia se transformado na maior produtora mundial de grãos, com o controle de mais de 700 mil hectares de terras (próprias, arrendadas e parcerias) na América do Sul.

Pelo preço relativamente baixo e pela grande quantidade de terras agricultáveis, o território brasileiro se transformou no principal destino dos investimentos da El Tejar. Em 2010, cerca de 60% das atividades da empresa já estavam localizadas no país. Mas ela encontrou grandes dificuldades em replicar o modelo de produção em rede adotado anteriormente na Argentina. Os empecilhos jurídicos à terceirização das atividades, a oposição política de instituições defensoras dos interesses de grandes produtores locais, a compra de terras inadequadas para a produção em larga escala de soja e os problemas iniciais de se adaptar às condições produtivas locais, sem desconsiderar o grande endividamento financeiro, fizeram com que a empresa fosse obrigada a se desfazer das operações na Argentina e Uruguai e de mais da metade das terras adquiridas no Brasil entre 2012 e 2014.

Dessa forma, a análise da gênese, crescimento, internacionalização e relativa queda da El Tejar permite articular importantes questões numa perspectiva multiescalar. Desde o importante debate sobre a *sojización* do território argentino e os modelos adotados de produção em rede, até as particularidades da expansão da fronteira agrícola brasileira, passando pelo fenômeno mundial de *land grabbing*, isto é, de apropriação de terras e recursos em larga escala por grandes corporações articuladas, em sua maioria, com o capital financeiro internacional.

Assim, este capítulo tem como objetivo principal analisar um dos melhores exemplos da investida do capital financeiro mundial, particularmente, de empresas de *private equity*, na agricultura e no mercado de terras na América Latina no início do século XXI. Para isso, inicialmente, demonstra as formas de atuação e a centralidade alcançada pelos fundos de PE no capitalismo contemporâneo. Após evidenciar sua importância e funcionamento, o capítulo avalia os motivos do crescente envolvimento das empresas de PE com a produção agrícola mundial a partir da década de 2000. Por fim, demonstra também as estratégias e as transformações da empresa El Tejar desde a sua constituição e expansão na região pampiana argentina até os problemas enfrentados no território brasileiro, com ênfase no controle e na “pressão para crescer” exercida pelos fundos de *private equity*.

1. Para mais detalhes sobre a definição e as principais características do fenômeno mundial de *land grabbing*, ver capítulo 1 deste livro.

2. Na Inglaterra, a primeira empresa de *private equity*, denominada Industrial and Commercial Finance Corporation (ICFC), foi criada em 1945, com o intuito de financiar pequenas e médias empresas recém-criadas. Nos EUA, a primeira empresa de *private equity* foi a American Research and Development Corporation, em 1946, com o objetivo de incentivar os investidores privados a financiar, sobretudo, os negócios criados pelos soldados que retornavam da Segunda Guerra Mundial (Singh, 2008).

3. Forma de atuação que consiste na fundação de uma nova empresa ou expansão de uma empresa pequena. Atualmente, esse tipo de investimento representa menos de 20% das aplicações totais de capital feitas pelas empresas de *private equity* (Preqin, 2015).

4. Atualmente, diversas firmas de PE estão listadas entre as 25 maiores empresas do mundo (Singh, 2008).

5. Em 2007, as cinco maiores negociações feitas pelas firmas de PE envolveram mais dinheiro do que a receita de países como a Rússia e Índia somadas (Seiu, 2007).

6. Como demonstra o referido artigo da revista *The Economist*, é recorrente a indicação de diretores executivos de grandes empresas de *private equity* para ocupar cargos de alto escalão em governos nos EUA, assim como as firmas de PE também são um dos principais empregadores de políticos e influentes

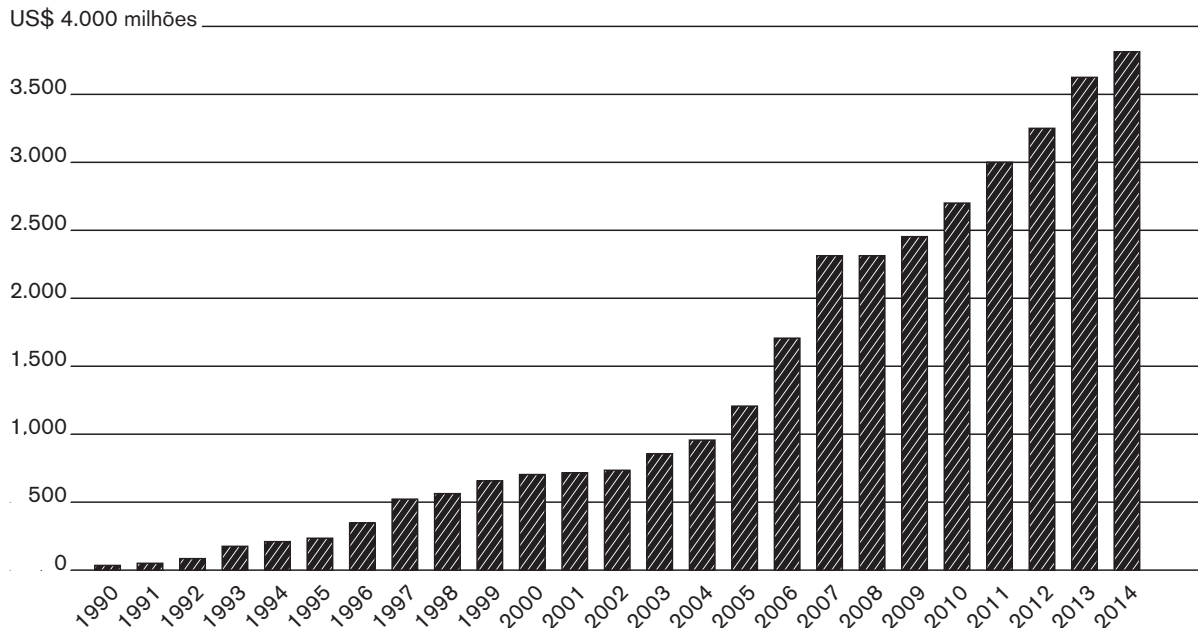
5.1

“Os novos reis do capitalismo”: a atuação das empresas de *private equity*

Denominados, pela revista *The Economist* (New Kings, 2004), “novos reis do capitalismo”, pela grande quantidade de capital sob gestão e pela forte influência política, os fundos de PE são um dos principais responsáveis pelo fenômeno mundial de *land grabbing*.¹ Criados pioneiramente nos EUA e Inglaterra na década de 1940,² eram praticamente desconhecidos até meados dos anos 1980. Até então, atuavam quase exclusivamente na gestão de capital de famílias ricas por meio de investimentos na fundação ou expansão de pequenas empresas com rápido potencial de crescimento com o intuito de revendê-las posteriormente (atuações denominadas *venture capitals*).³ Com as políticas neoliberais e a conseqüente desregulamentação dos mercados, principalmente, nos EUA e Inglaterra, no último quartel do século XX, esses investidores institucionais obtiveram um crescimento significativo ao adquirirem o controle de grandes empresas.⁴ Desde então, as empresas de PE migraram da periferia para o centro do capitalismo financeiro mundial, pelo acúmulo de capital,⁵ mas também pela influência e participação em governos de diversos países, particularmente nos EUA.⁶ Segundo Singh (2008), as firmas de PE possuem uma significativa influência na política fiscal de importantes países, na governança corporativa de grandes companhias globais, assim como suas estratégias e ações têm impacto significativo no mundo do trabalho e na oferta de serviços públicos. O gráfico 1, demonstra o expressivo crescimento do capital administrado pelas empresas de PE entre 1990 e 2014, quando alcançou a cifra de US\$ 3,8 trilhões.

A expressão *private equity* (PE) se refere a qualquer investimento em ativos ou empresas privadas não listadas em bolsa de valores (Preqin, 2015). As estratégias dos fundos de PE consistem basicamente na compra, gestão e venda de ativos (desinvestimento), principalmente, de empresas com grande potencial de precificação, isto é, de aumento significativo de seu preço de mercado em curto e médio prazo. Para isso, após adquirir as empresas, as firmas de PE adotam uma série de medidas com o intuito de diminuir os seus custos operacionais e aumentar a sua lucratividade, mesmo que isso comprometa a longo prazo a saúde financeira da empresa adquirida (Singh, 2008).

Uma das estratégias mais nocivas e recorrentes utilizadas pelas firmas de PE para a aquisição de empresas denomina-se *leveraged buy-outs* (LBOs) ou aquisições alavancadas. Nesse mecanismo, utilizado em 40% das aquisições realizadas entre 2000 e 2014 (Preqin, 2015), as firmas de PE adquirem uma empresa ou ativo por meio de empréstimos junto a instituições financeiras, utilizando o próprio fluxo de caixa e ativos da companhia adquirida como garantia e forma de pagamento da dívida. Isso permite aos fundos de PE fazer mega-aquisições sem comprometer grande quantidade de capital. Um típico LBO consiste no uso de apenas 20% de capital próprio (proveniente dos aportes feitos pelos investidores nos fundos) e 80% de endividamento. Todavia, o esforço financeiro exigido da empresa recém-adquirida para o pagamento de dívidas (e remuneração dos investidores) muitas vezes extrapola suas condições reais de pagamento. Como demonstra o relatório “Behind the buyouts”, elaborado pelo Service Employees International Union (Seiu), cerca de 1/3 das empresas adquiridas pelos PE enfrentam problemas financeiros após o desinvestimento, isto é, a saída do fundo. Por isso, além de reis do capitalismo, as firmas de PE também são constantemente equiparadas a gafanhotos⁷ pela contínua aquisição e destruição de empresas.

Gráfico 1Ativos sob gestão pelas empresas de *private equity*, 1990 a 2014

(Preqin, 2015)

Uma típica organização de um fundo de *private equity* consiste numa relação entre as empresas gestoras dos fundos, denominadas *general partners* (GPs), e os investidores, conhecidos como *limited partners* (LPs). Os GPs são responsáveis pela gestão diária dos fundos, com total responsabilidade sobre suas estratégias, investimentos e lucratividade. Já os LP apenas aportam recursos nos fundos, sendo compostos por uma variedade de investidores como: bancos, fundos de pensão públicos e privados, fundos mútuos e soberanos, fundações universitárias, instituições estatais ou supranacionais (e.g. bancos centrais de países e Banco Mundial), indivíduos de alta renda e também por demais fundos *hedge* e de *private equity* (estruturas conhecidas como fundos de fundos).

Para os investidores (LPs), os fundos de PE são considerados como formas de diversificação de seu portfólio de investimentos, pois, apesar de envolverem maiores riscos, podem proporcionar maiores retornos financeiros. Os riscos estão atrelados, especialmente, à relativa falta de liquidez e ao tempo relativamente longo de permanência das aplicações, quando comparado com investimentos financeiros tradicionais, como ações e títulos de dívidas. Como os investimentos dos fundos de PE incluem empresas, infraestruturas, fazendas e plantações florestais, a maior parte deles possui um tempo de comprometimento que varia em média de dois a cinco anos. Esse é o período necessário para a capitalização do fundo e a consequente aquisição, apreciação e venda do ativo. Os fundos de PE investem em várias etapas de desenvolvimento de uma empresa, desde o seu começo até fases mais maduras. Entretanto, a maior parte das aplicações é realizada em empresas nos seus últimos estágios de crescimento (o que possibilita a sua venda mais rápida) ou em empresas com dificuldades financeiras (o que pode viabilizar maiores taxas de retorno) (Seiu, 2007).

Pelo envolvimento diário e gestão dos fundos, os *general partners*

funcionários de governo quando decidem retornar para o setor privado.

7. Para uma análise crítica sobre as formas de atuação dos fundos de PE, ver "Hedge funds and private equity: a critical analysis, PES" (Socialist Group in the European Parliament, 2007, disponível em <<http://www.pes.org/downloads/hedge-funds.pdf>>).

8. Geralmente, os GPs possuem pequena participação nos fundos sobre gestão (em torno de 1% do montante total de capital administrado), como forma de mostrar para os demais investidores credibilidade e comprometimento com a rentabilidade do fundo.

9. Realizada em diversas partes do mundo desde 1999, trata-se do maior evento mundial dedicado a investimentos em agricultura, com a participação de empresas do agronegócio, gestores de fundos e investidores institucionais.

10. Basicamente, “dividendo” é o pagamento feito por uma corporação aos seus acionistas pela distribuição dos lucros.

11. No momento da recapitalização, os gestores do fundo de PE pagam a si próprios um dividendo especial, por meio da utilização do capital emprestado pela empresa, o que a torna ainda mais endividada (Singh, 2008).

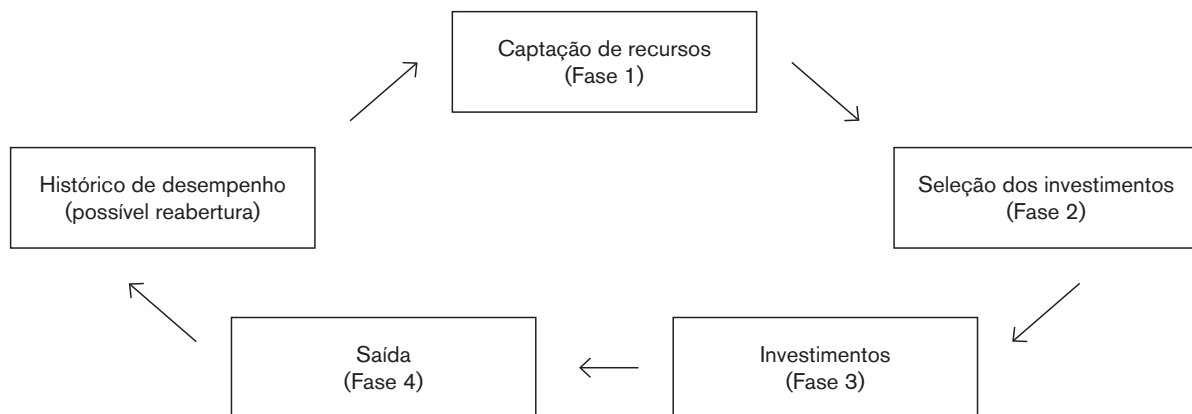
recebem uma taxa anual de administração em torno de 2% do montante total do fundo, além de 20% de participação nos lucros no momento de seu encerramento.⁸ Como demonstra Singh (2008), a elevada remuneração dos GPs tem criado um incentivo para o lançamento de megafundos, com posições mais alavancadas e posturas muito mais agressivas de investimentos, pois quanto maior a quantidade de capital administrado, maior será a sua remuneração.

Um ciclo característico de um fundo de *private equity* envolve basicamente quatro etapas: montagem e captação de recursos (*fundraising*); seleção de oportunidades de investimentos; negociação e estruturação do investimento; e saída dos investimentos realizados (desinvestimentos). Caso o ciclo de investimentos tenha sido bem-sucedido, com a obtenção da rentabilidade almejada, o ciclo pode ser reiniciado, como demonstra o organograma 1.

A primeira etapa consiste na criação do fundo, com a definição de seu foco setorial, tese de investimento e captação almejada, assim como a atração de investidores potenciais. Para isso, são realizadas visitas a investidores institucionais, publicações na imprensa e apresentações em eventos internacionais, como The Global AgInvestment,⁹ no caso das aplicações em agricultura. Os investidores (*limited partners*), por sua vez, analisam os fundos disponíveis pela viabilidade potencial de investimento e pela experiência e histórico de rentabilidade dos demais fundos sob gestão do GP. Após a aplicação, os LPs não podem mais retirar o seu dinheiro até o encerramento do fundo. No momento do fechamento do fundo, os LPs recebem uma espécie de dividendo¹⁰ sobre seus investimentos, isto é, uma participação nos lucros da empresa.

Depois da seleção das oportunidades de investimentos (fase dois), com a identificação de empresas com grande potencial de crescimento ou em dificuldades, é feita a negociação e estruturação do investimento (fase três). Os fundos de PE adotam diferentes estratégias de alocação de capital desde empréstimos (*debêntures*), aquisições acionárias minoritárias (sem aquisição do controle da empresa) ou majoritárias (com aquisição do controle). Este último tipo é o mais comum, ao se juntar ao conselho decisório (*board of directors*), os GPs conseguem impor suas estratégias de reestruturação da empresa com o objetivo de aumentar o seu preço de mercado. Como demonstra Daniel (2015), essas estratégias resultam na maior parte das vezes na demissão de funcionários, na reforma administrativa com o objetivo de redução de custos, no fechamento de plantas e na centralização do foco da empresa em sua operação *core*.

A última fase do ciclo consiste na saída do investimento realizado, isto é, em se desfazer da empresa alvo. Basicamente, o desinvestimento é feito pela abertura de capital em bolsa de valores (IPO), pela venda da empresa a outro fundo de PE ou investidor privado ou pela sua recapitalização pelo próprio fundo.¹¹ Em suma, um gestor de PE não compra uma empresa com o objetivo de conduzi-la por um longo período como fazem a maior parte dos investidores, mas com o intuito de revendê-la a preços mais elevados o mais rápido possível. O mais perverso é que além do ataque ao trabalho, a rápida apreciação da empresa deriva muito mais de taxas de administração e engenharias financeiras do que realmente de sua viabilidade a longo prazo.

Organograma 1Ciclo de Investimentos dos fundos de *private equity*

(Adaptado de ABDI/FGV, 2011)

5.2**“Bárbaros na porteira”:
agronegócio globalizado e as empresas de *private equity***

A expressão “bárbaros na porteira” é uma adaptação do título do livro de Bryan Burrough e John Helyar, *Barbarians at the gate* [*Bárbaros no portão*], para a atual aquisição de empresas agrícolas por fundos financeiros. O *best-seller* retrata o que é considerada uma das pioneiras e também a “mãe de todas as batalhas” de aquisições de empresas, via LBOs, por fundos de *private equity*. Em 1988, em pleno período de forte desregulamentação dos mercados financeiros no governo Reagan, a gigante estadunidense dos ramos alimentício e de tabaco RJR Nabisco foi adquirida pela empresa de *private equity* Kohlberg Kravis Roberts (KKR) (atualmente, uma das maiores empresas de PE). O título do livro faz referência à agressividade e às estratégias financeiras utilizadas pela KKR para a compra da RJR Nabisco, o que resultou posteriormente em graves problemas financeiros e na necessidade de forte reestruturação da empresa, com corte de custos e demissão de grande quantidade de funcionários, para o pagamento de dívidas contraídas pela KKR.

As estratégias de acumulação utilizadas pelas empresas de PE por meio da compra, crescimento e venda de empresas têm se mostrado nocivas para as firmas adquiridas. Guardadas as diferenças do exemplo anterior, a aquisição de parte do controle societário da El Tejar pela firma de PE Altima Partners, em 2006, também exigiu uma forte reestruturação da empresa argentina. A necessidade de rápido crescimento, denominada pelos seus próprios dirigentes de “pressão para crescer”, fez com que a empresa adquirisse grande quantidade de terras (compra e arrendamento), principalmente, no território brasileiro, muitas vezes em condições inadequadas para o plantio e a preços relativamente elevados. A baixa qualidade de percentual significativo das terras adquiridas somada ao forte endividamento e à necessidade de remuneração dos investidores financeiros estão entre os principais problemas enfrentados pela empresa, como será analisado mais adiante.

Apesar de tradicionalmente os investimentos em agricultura, como o caso da El Tejar, não figurarem entre as principais estratégias das empresas

12. Os dados são baseados no relatório "Private equity and emerging markets agribusiness: building value through sustainability", divulgado pelo Empea em 2015. Apesar de não representar a totalidade dos investimentos realizados pelas firmas de PE no agronegócio mundial, permite contextualizar de maneira geral o fenômeno.

de *private equity* – com o direcionamento de apenas 2% do volume total do capital sob gestão –, a crise de 2008 promoveu importantes alterações (Preqin, 2015). Desde então, um número cada vez maior de empresas de PE tem procurado investir no mercado de terras e na produção agrícola moderna por considerá-los uma classe-chave de ativos. Os gestores (*general partners*) dessas empresas alegam constantemente na mídia – reproduzindo um discurso neomalthusiano –, que os investimentos em agricultura são uma alternativa segura e com grande potencial de retorno pela relação entre a crescente demanda mundial por alimentos e energia (agrocombustíveis), provocada pela tendência de crescimento populacional, e a disponibilidade finita de recursos (terras agricultáveis). Outro argumento também bastante utilizado é que os ativos em agricultura possuem pequena correlação com os ativos financeiros tradicionais (títulos de dívida e ações), o que os caracterizaria como "investimentos alternativos", isto é, aqueles que podem sofrer forte apreciação mesmo em momentos de crise e desvalorização dos demais ativos.

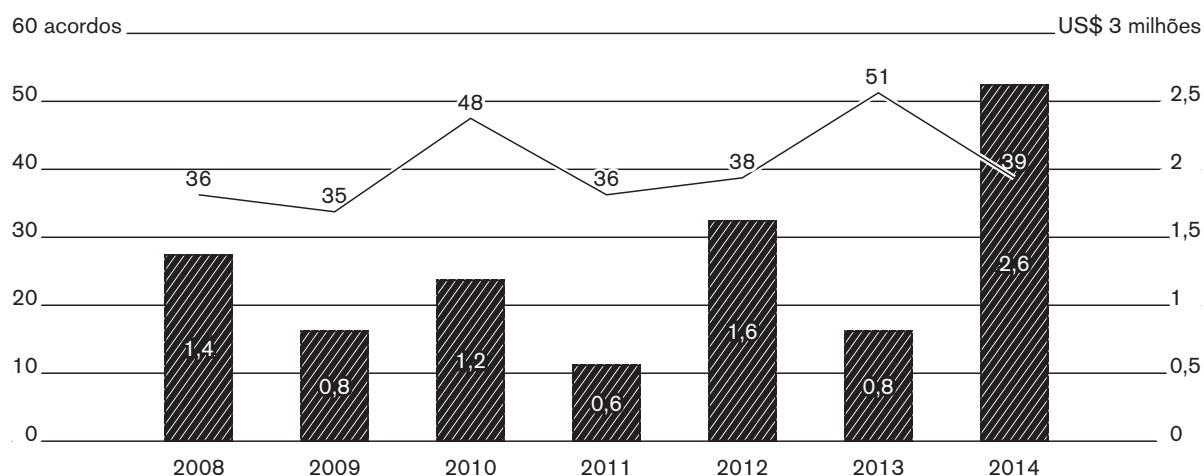
Dessa forma, em meio à alta volatilidade dos ativos financeiros pós-crise de 2008, dezenas de empresas de PE passaram a investir no agronegócio principalmente em países da América Latina, África e Ásia. Entre 2008 e 2014, pouco mais de 1,4 mil fundos dedicados a investimentos em países subdesenvolvidos arrecadaram um montante de cerca de US\$ 290 bilhões de dólares (Empea, 2015).¹² Desse total, cerca de 150 empresas de PE realizaram 283 negócios em agricultura, num total de investimentos de aproximadamente US\$ 9 bilhões. O gráfico 2 mostra o número de acordos e a quantidade de capital investida no agronegócio em países subdesenvolvidos entre 2008 e 2014. De maneira geral, foram feitas pouco mais de 30 negociações por ano, com um montante médio anual de investimento de cerca de US\$ 1 bilhão.

Os investimentos mencionados no gráfico 2 foram realizados em 53 países subdesenvolvidos. Apesar de a maior parte do capital ter sido aplicada na América Latina (cerca de US\$ 2 bilhões), a maior parte dos negócios foi feita na Ásia, com 139 acordos, seguida pela África Sub-Saariana (69), América Latina (46), Europa de Leste e Central (16) e Oriente Médio e Norte da África (13). Os quatro países representantes dos chamados Brics (Brasil, Índia, China e África do Sul) contabilizaram 55% do total dos acordos feitos pelas empresas de PE em agricultura (Empea, 2015).

Segundo Davies (2011), apesar de algumas firmas de PE investirem diretamente na compra de terras, arrendando-as em seguida para um operador, a maior parte dos negócios consiste na aquisição do controle acionário de uma companhia agrícola, procurando aumentar o seu preço de mercado. Para o autor, essa estratégia, embora envolva riscos maiores do que o simples arrendamento de terras, apresenta metas de retornos maiores, estimadas em 20% ao ano. As estratégias baseiam-se na aquisição de empresas seguida pela diminuição de seus custos operacionais e aumento da produtividade. Os investimentos contam também com a tendência de aumento dos preços das *commodities* para alavancar os lucros e das terras como forma de apreciação dos ativos. Dos 283 negócios realizados pelos PEs em agricultura nos países subdesenvolvidos entre 2008 e 2014, 76% foram direcionados para a aquisição do controle de empresas dedicadas à produção agrícola propriamente dita (incluindo terras), 15% para empresas de insumos químicos, 6% para empresas de florestas plantadas e da indústria de papel e celulose, 2% para *tradings* agrícolas e o restante 1% em agroindústrias em geral (Empea, 2015).

Gráfico 2

Número de acordos (linha) e capital investido (barras) pelos fundos de *private equity* no agronegócio em países subdesenvolvidos, 2008 a 2014



(Empea, 2015)

Entre os países subdesenvolvidos, o Brasil foi o que mais recebeu investimentos dos fundos agrícolas entre 2008 e 2014, num montante de US\$ 1,5 bilhão, cerca de 80% do total de capital investido na América Latina. Dessa forma, os investimentos realizados na El Tejar é um exemplo característico das investidas das empresas de PE nesse subcontinente. Contudo, antes de analisar detalhadamente essa relação e suas consequências, é necessário demonstrar brevemente a forte expansão da empresa na década de 1990, até se tornar a maior produtora argentina de soja, condição que atraiu as firmas de PE.

5.3

A constituição das megaempresas argentinas: as estratégias da El Tejar

Como descrito brevemente na parte introdutória, a El Tejar iniciou suas operações como uma empresa familiar dedicada à pecuária bovina em 1987, na pequena cidade de El Saladillo, na região pampiana da província de Buenos Aires, Argentina. Com o denominado “boom sojeiro” (Teubal, 2006) e a maior lucratividade relativa da agricultura, a empresa alterou seu foco de atuação para a produção de grãos no início da década de 1990. A partir da adoção de uma série de estratégias financeiras e produtivas, a empresa se transformou, ainda no final daquela década, numa das maiores produtoras de grãos de seu país de origem, ao lado de grupos como: Los Grobo, Cresud, MSU, CalyxAgro e Adecoagro.

Pela grande dimensão produtiva e organizacional, essas firmas passaram a ser denominadas “megaempresas” (Murmis, 1998). Trata-se de empresas que, guardadas as suas diferentes estratégias e objetivos, desenvolveram um modelo empresarial de produção de *commodities* agrícolas baseado na articulação de diferentes características, como salientam Gras e Sosa Varrotti (2013): grandes escalas produtivas, a partir do desenvolvimento de diversas formas de controle da terra; organização em rede da pro-

13. Segundo o artigo 22 da Resolução Geral 2.300, que regulamenta o funcionamento do Registro Fiscal de Operadores de Grãos na Argentina, o contratista rural é o “sujeito que executa de forma independente os trabalhos culturais inerentes à preparação do terreno, plantio, fertilização, fumigação, proteção e/ou colheita de cultivos com maquinaria terrestre, ferramentas, equipamentos rurais e mão de obra própria, recebendo como contrapartida os produtos que posteriormente vende em nome próprio” (disponível em <<http://www.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anejos/130000-134999/131965/norma.htm>>). Atualmente existem dois tipos de contratistas rurais na região pampiana. O contratista de serviços, que realiza o trabalho e a colheita para terceiros, e o contratista de produção, que arrenda campos em geral por ano, utilizando parte da produção como pagamento ao proprietário da terra (Aguero et al., 2007).

14. Informações disponíveis na *Minuta de Prospecto Preliminar de Distribuição Pública Primária e Secundária de Certificados de Depósito de Ações Representativas de Ações Classe A de Emissão da El Tejar* (2008). Documento elaborado pela empresa como requisito obrigatório para a realização de IPO no ano de 2008.

15. Segundo Massé (1986), a prática de terceirização das atividades está presente desde o início da produção extensiva agrícola no território argentino. Para Llovet (1991), essa prática começou nas décadas de 1950 e 1960, se intensificando, segundo Albanesi et al. (2003), na década de 1990 com a expansão da produção de soja.

dução e a terceirização do plantio, colheita, armazenagem e demais tratamentos culturais; diversificação territorial e de cultivos como forma de gestão de riscos climáticos, produtivos e políticos; uso intensivo das tecnologias da informação na atividade produtiva propriamente dita e na organização da divisão territorial do trabalho da empresa; e diferentes formas de conexão com o capital financeiro internacional.

Esse seleto grupo de empresas, que, segundo Murmis e Murmis (2010), girava entre 10 e 12 no final da década de 2000, se caracterizava pela gestão de extensões produtivas acima de 200 mil hectares. Mas diferentemente dos tradicionais empresários do campo argentino – interessados na preservação e ampliação do patrimônio na forma de terras e infraestruturas produtivas – preferiam o controle do sistema de produção em detrimento da propriedade direta da terra. Inicialmente, a maior parte das megaempresas eram proprietárias de apenas uma pequena parte das terras controladas, o que permitia, como apontam diversos autores (Guibert, 2012; Hernández, 2007; Gras e Sosa Varrotti, 2013), diminuir a parcela de seu capital fixo (imobilizado em terras, máquinas e equipamentos) e aumentar a disponibilidade de capital circulante para a expansão da escala produtiva.

Para isso, as empresas desenvolveram formas de produção em rede caracterizadas pela articulação de diferentes agentes provedores de bens e serviços – desde os proprietários de terras até as empresas agroalimentares, incluindo contratistas¹³ de maquinário, empresas de armazenagem e transporte, e fornecedores de crédito e insumos agrícolas. Assim, além da separação entre o proprietário da terra e o produtor, a organização em rede pressupunha transações de bens, serviços, informação e conhecimento entre múltiplos agentes através de contratos formais e informais, geralmente, de curto e médio prazo (Yoguel et al., 2003). As megaempresas eram responsáveis por gerenciar as conexões e os distintos recursos que cada agente provia à rede, com o objetivo de se apropriar de ganhos específicos obtidos graças ao posicionamento no núcleo da rede (Sosa Varrotti, 2015).

A organização produtiva da El Tejar se constituía como um dos melhores exemplos desse tipo de articulação em rede. Na safra 2007–2008, a empresa controlava, somente na Argentina, 523 fazendas, num total de 260.155 hectares cultivados, sendo que 97% do número de fazendas, correspondentes a 93% da área plantada, eram arrendados (El Tejar, 2008). Além da imobilização relativamente pequena de capital em terras, a empresa também terceirizava a maior parte de suas operações agrícolas por meio de contratos de longo prazo com grandes fornecedores de insumos (sementes e agrotóxicos), manuseadores de grãos e empresas exportadoras (o que lhes permitia negociar preços mais competitivos do que a maior parte dos produtores individualmente). Em paralelo a esses acordos, ela também estabelecia contratos de curto prazo (média de um ano) com os responsáveis pelo plantio, tratamentos culturais e colheita. Dessa forma, além de evitar investimentos em ativos fixos depreciáveis (maquinário agrícola e instalações de armazenamento), a empresa conseguia diminuir significativamente o número de trabalhadores próprios. Naquele mesmo ano agrícola, a El Tejar possuía convênio com 319 prestadores de serviços apenas na Argentina.¹⁴

Importante ressaltar que essa forma de organização em rede somente alcançou relativo sucesso no campo argentino por sua longa história de terceirização das atividades produtivas.¹⁵ Como consequência, as megaempresas encontraram um mercado diversificado, com agentes com distintas capacidades econômicas e tecnológicas, podendo dedicar-se prioritariamente a gerenciar o uso mais eficiente e rentável dos ativos envolvidos. Como

será analisado mais adiante, a quase inexistência desse tipo de prestador de serviços foi uma das principais dificuldades enfrentadas pela El Tejar para a reprodução do modelo produtivo em terras brasileiras.

Outra importante estratégia adotada pelas megaempresas foi a diversificação territorial e de cultivo como forma de gestão de diferentes tipos de riscos. Como destaca a própria El Tejar (2008), a atuação em diferentes regiões e países tinha como objetivo atenuar os riscos relacionados a condições climáticas adversas (seca, excesso de chuvas ou alterações bruscas de temperatura), incidência de pragas e doenças, assim como riscos políticos, como desapropriações, mudanças desfavoráveis nas taxas de câmbio, alterações na legislação sobre o controle de terras ou elevação de tributos. Para Gras e Sosa Varrotti (2013), as empresas consideram as estratégias de gerenciamento de risco como um de seus “ativos fundamentais”, utilizados para a atração de investidores e obtenção de crédito. Além da atenuação dos riscos, a adoção de uma dinâmica de acumulação multiescalar (Guibert, 2007), que envolvia o controle de terras em diferentes regiões e países (Argentina, Brasil, Uruguai e Bolívia), permitiu às megaempresas expandir a quantidade de terras passível de ser incorporada às suas operações e aproveitar as vantagens comparativas de cada lugar, com o aumento da produtividade e a diminuição dos custos operacionais (Gras e Sosa Varrotti, 2013).

O uso das tecnologias da informação também foi fundamental para que as empresas aumentassem sua escala produtiva e promovessem uma maior diversificação territorial. No que se refere à produção propriamente dita, destaca-se a introdução de sementes transgênicas de soja – associadas ao seu respectivo pacote tecnológico (insumos químicos e maquinário adequado) – e a difusão de diversas técnicas de cultivo, como plantio direto, dupla safra, rotação de culturas e safra integrada.¹⁶ Dessa forma, as megaempresas conseguiram maior eficiência produtiva, com redução significativa de seus custos de produção. Entretanto, o uso das técnicas da informação não se restringiu às práticas agronômicas, elas foram fundamentais também para a gestão e a organização em rede da empresa. Os sistemas de comunicação e de gerenciamento integrado de base de dados permitiram às megaempresas operar em tempo real as propriedades agrícolas dispersas em diferentes regiões e países. Como destaca Hernández (2007), a reunião e gestão dessas informações passaram a se constituir como um fator produtivo central, isto é, um “capital” que permitiu aperfeiçoar a coordenação de tarefas e promover a imagem das empresas diante dos investidores internacionais.

Por último, a organização em rede e a escala produtiva alcançada pelas megaempresas não teriam sido possíveis sem o desenvolvimento de diferentes formas de articulação com o capital financeiro. Além da utilização de instrumentos financeiros tradicionais, como o crédito bancário, o seguro-safra e a atuação no mercado futuro – tanto como forma de se assegurar contra as variações de preços das *commodities* (*hedge*), quanto como mecanismo especulativo –, o “modelo pampiano” de produção agrícola se desenvolveu, especialmente, a partir da criação do que se convencionou chamar *fideicomisos* (Fernández, 2010). Trata-se de fundos de investimentos constituídos por capitais agrários e não agrários de diferentes magnitudes destinados a financiar a produção agrícola. Os primeiros *fideicomisos* agrícolas foram criados na década de 1990, como forma de substituição do crédito estatal, praticamente extinto com a difusão da ideologia e das políticas neoliberais, e graças à elevada expectativa dos investidores pelas altas taxas de lucro oferecidas pela produção agrícola. Depois de um pequeno período de baixa vitalidade, a consistente elevação internacional dos preços das principais *com-*

16. O plantio direto consiste em uma metodologia de cultivo em que as sementes são plantadas diretamente em pequenas fendas sem a remoção da cobertura vegetal residual da safra anterior. A dupla safra, como o próprio nome diz, refere-se à realização de duas safras por ano, geralmente, acompanhada de uma rotação de culturas, como soja/milho, soja/trigo etc. A rotação é importante na tentativa de manter um balanço adequado de carbono no solo. Alguns experimentos também têm sido desenvolvidos com a aplicação da “safra integrada”, isto é, no cultivo ao mesmo tempo e terreno de duas culturas.

17. Ver, por exemplo, a reportagem "El Tejar, empresa con filosofía propia", disponível em <http://m.agrositio.com/vertext.php?id=33492&area_id=2>.

18. Importante destacar que, entre os investidores desse último fundo, está o braço privado do Banco Mundial, The International Finance Corporation (IFC). Segundo relatório do Oakland Institute (2012), esse fundo é um importante intermediário no mundo dos investimentos de *private equity*. Além de investir, o IFC provê pesquisas e recomendações para investidores interessados em alocar dinheiro em diferentes tipos de fundos financeiros, particularmente, dedicados a atividades agrícolas, assim como provê recomendações para que determinados países subdesenvolvidos possam abrir seu mercado de terras para investidores e tecnologias externas. Esse é um dos melhores exemplos do importante papel desempenhado pelas agências governamentais e bancos de desenvolvimento no atual fenômeno de *land grabbing*.

modities agrícolas, a partir do início da década de 2000, renovou e ampliou o interesse, sobretudo de grandes investidores (bancos, grandes empresas e fundos financeiros), nesse tipo de investimento. Como ressaltam Murmis e Murmis (2010), esse tipo de financiamento foi fundamental para a expansão das megaempresas naquela década, inclusive para sua internacionalização.

A projeção internacional alcançada pelas megaempresas e a expectativa de aumento consistente dos preços das *commodities* agrícolas – decorrente da crescente demanda por grãos, sobretudo, dos países asiáticos, e da destinação de grandes áreas agricultáveis para a produção de agrocombustíveis – fizeram com que grandes corporações e fundos de investimentos passassem a se interessar não apenas no financiamento das operações, mas também na aquisição e controle direto de algumas megaempresas. Esse foi o caso do grupo inglês Altima Partners, ao adquirir parte da empresa argentina El Tejar em 2006, como destacado no próximo item.

5.4

Os fundos de *private equity* e o controle da empresa El Tejar

A Altima Partners é uma empresa gestora de fundos financeiros criada em 2004 por ex-sócios do Equity Special Situations Group, um dos fundos de investimentos do Deutsche Bank. Baseada em Londres, mas também com escritórios em Nova York e Mônaco, a empresa alega possuir mais de US\$ 2 bilhões em ativos, com 40% investidos em agricultura por meio de diferentes fundos (Altima Partners, 2015). Segundo a própria empresa, seus investimentos em agricultura têm como foco o controle de terras e a produção de *commodities* agrícolas para exportação em países da América do Sul, Europa Central e do Leste, África e Austrália.

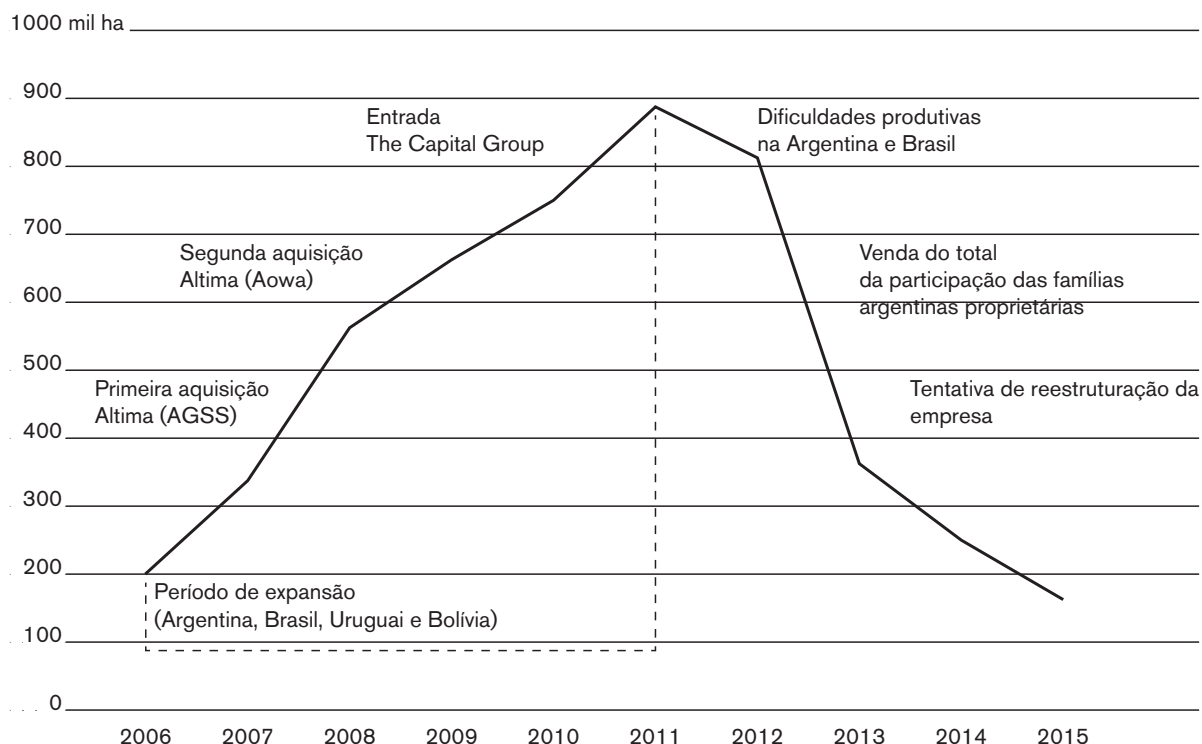
O grupo inglês se especializou na criação e gestão de fundos de *private equity*. Como ressaltado anteriormente, trata-se de um tipo de fundo que investe essencialmente em empresas de capital fechado (não listadas em bolsa), com o objetivo de alavancar o seu crescimento e realizar o desinvestimento após um período preestabelecido de tempo, por meio de sua venda ou abertura de capital em bolsa. Os investimentos são feitos em empresas promissoras com grande potencial de crescimento.

Esse era o caso da empresa El Tejar no início da década de 2000. Como descrito no item anterior, após se tornar a maior produtora argentina de grãos, com o controle de mais de 200 mil hectares de terras, a empresa expandiu seus investimentos para outros países da América do Sul, como Brasil, Uruguai e Bolívia. O presidente e sócio-fundador da empresa, Oscar Alvarado, alegava frequentemente, nos diversos meios de comunicação, que a El Tejar se tornaria a maior produtora mundial de grãos, ao alcançar a marca emblemática de um milhão de hectares cultivados.¹⁷ Dessa forma, a empresa argentina se constituía num investimento atraente para as empresas gestoras desse tipo de fundo.

Assim, ao lançar o seu primeiro fundo de *private equity*, denominado Altima Global Special Situations Fund (AGSS), em 2006, a empresa Altima Partners adquiriu 18% das ações da El Tejar. No ano seguinte, com a criação de seu segundo fundo dedicado a investimentos agrícolas, denominado Altima One World Agriculture Fund (Aowa), a Altima Partners aumentou sua participação societária na empresa para 47%.¹⁸ Os aportes financeiros realizados pela Altima, num montante inicial de cerca de US\$ 50 milhões (El Tejar, 2008), foram fundamentais para a referida expansão e internacionali-

Gráfico 3

Quantidade de terras controladas, El Tejar, 2006–2015



(El Tejar, 2008; e dados primários obtidos em visita técnica à empresa)

zação da empresa argentina. Além de se expandir para outros países, a capitalização propiciou alterações nas estratégias de acumulação da empresa, ao possibilitar também adentrar no promissor mercado de terras.¹⁹

Com a capitalização propiciada pelos fundos geridos pela Altima Partners, a El Tejar rapidamente se transformou numa das maiores empresas agrícolas do mundo. Em 2008, a empresa cultivou cerca de 600 mil hectares, em mais de 800 fazendas distribuídas na Argentina, Brasil, Uruguai e Bolívia, com aproximadamente 400 mil hectares arrendados e 200 mil próprios. Como recorrente nas estratégias dos fundos de *private equity*, com o forte crescimento e apreciação da empresa entre 2006 e 2008, os fundos geridos pela Altima Partners decidiram abrir o capital da El Tejar e oferecer ações (IPO) na bolsa de valores de São Paulo, como forma de retorno lucrativo dos investimentos realizados. Mas a forte desvalorização das ações cotadas em bolsa em todo o mundo com a crise de 2008 inviabilizou o projeto de oferta inicial de ações (IPO).

Entretanto, a empresa continuou a se expandir mesmo após a crise. A forte volatilidade dos principais ativos financeiros, provocada pela *débâcle* de 2008, associada à manutenção da tendência de elevação dos preços das terras, aumentou ainda mais o interesse dos fundos financeiros pela empresa. Com isso, em 2009, a firma estadunidense de *private equity* The Capital Partners adquiriu parte da El Tejar. Assim, em 2010, os investidores financeiros controlavam pouco mais de 60% das ações da empresa – Altima (47%) e The Capital Partners (15%) –, ficando o restante em poder da família fundadora, juntamente com outros acionistas minoritários.

As capitalizações propiciadas pelos fundos financeiros, somadas aos

19. Desde 2003, com o início do fenômeno mundial de elevação dos preços das terras, a El Tejar já possuía interesse em entrar no altamente lucrativo mercado de terras. Além disso, a empresa também encontrava dificuldades em continuar reproduzindo seu modelo produtivo baseado no aluguel de terras, pela forte elevação do preço dos arrendamentos.

empréstimos em instituições financeiras internacionais, num montante de quase US\$ 800 milhões, permitiram que a El Tejar se tornasse a maior empresa produtora de grãos do mundo, com quase 900 mil hectares cultivados (safra e safrinha), equivalente ao controle de cerca de 700 mil hectares, na safra 2010–2011. Desse montante, a empresa detinha cerca de 250 mil hectares nas regiões do Pampa Úmido e do Chaco na Argentina, quantidade equivalente no estado do Mato Grosso no Brasil, pouco mais de 150 mil hectares nas regiões Litorânea, Central e Nordeste no Uruguai e quase 30 mil hectares em Santa Cruz de la Sierra, na Bolívia.

Enquanto na Argentina e Uruguai a maior parte das terras era arrendada, com 93% e 70% do total, respectivamente, no Brasil e Bolívia, a maioria era própria, com cerca de 60% e 80% do total. O foco na compra de terras nos dois últimos países deve-se principalmente à maior perspectiva de elevação do preço das terras. Somente entre 2007 e 2008, anos subsequentes à capitalização da empresa pelos fundos geridos pela Altima Partners, as terras adquiridas pela El Tejar tiveram uma apreciação de 82% no Brasil e de 59% na Bolívia. O gráfico 3 mostra o rápido crescimento da quantidade de terras controlada pela El Tejar após a entrada dos fundos financeiros, entre 2006 e 2011, seguida pela diminuição significativa decorrente das dificuldades enfrentadas, principalmente, no Brasil.

Como ressaltado na primeira parte do texto, a atuação em diferentes países, além de permitir o aumento da escala produtiva, pela ampliação do estoque de terras, fazia parte também da estratégia da empresa de diversificação de riscos produtivos (pragas, doenças e intempéries climáticas) e políticos. A atuação, principalmente, no território brasileiro era considerada estratégica pela possibilidade de incorporação de grande quantidade de terras relativamente baratas para a produção de *commodities*. Em 2011, o Brasil já era o principal país de atuação da empresa, com o cultivo de quase 350 mil hectares, em cerca de 250 mil hectares de terras próprias. Naquela safra, a El Tejar chegou a produzir cerca de 700 mil toneladas de soja, tornando-se a maior produtora brasileira (Hennemann, 2011).

Todavia, como será destacado no próximo item, dificuldades físico-territoriais e sociopolíticas, aliadas ao grande endividamento contraído na década anterior, obrigaram a empresa a se desfazer da maior parte de suas operações, com a venda da totalidade das terras na Argentina e Uruguai e de parte das terras brasileiras. O início da década de 2010 marcou também a venda da totalidade da participação das famílias fundadoras da empresa e a entrada do fundo de PE Crestline Investors. Com isso, a El Tejar passou a ser controlada exclusivamente por investidores institucionais, com 54% de participação da Altima Partners, 32% do The Capital Group e 11% da Crestline Investors, além de outros minoritários.

5.5

Lógica financeira e a revanche do território: El Tejar e a fronteira agrícola brasileira

Como ressaltado no capítulo 1 e destacado por inúmeros autores (Michalet, 1985; Arrighi, 1995; Chesnais, 2005; Harvey, 2004), vivemos um período de financeirização da economia em escala mundial. Trata-se da imposição da lógica financeira e de suas exigências de rentabilidade às empresas e territórios. Contudo, é importante ressaltar que, apesar do poder alcançado pelas instituições financeiras, particularmente as empresas gestoras dos fundos de investimentos – pelo significativo acúmulo de capital-dinheiro, ao alcance planetário e pela instantaneidade de suas ações –, elas não são indiferentes às formações socioespaciais (FSE).

Como propõe Santos (1977), a noção de FSE refere-se às formas de materialização de determinado modo de produção em dado lugar. Trata-se de compreender, em cada momento, como determinadas manifestações sociais, econômicas e políticas transformam o espaço, ao mesmo tempo em que este último condiciona a evolução global dos fenômenos. Como defende o autor, “os modos de produção tornam-se concretos sobre uma base territorial historicamente determinada” (Santos, 1977, p. 87). Assim, o espaço possui um papel ativo na reprodução social, considerado a um só tempo como condição e condicionante das manifestações concretas de dada produção.

A partir dessa perspectiva teórica, é imprescindível compreender como as heranças materiais (naturais e socialmente produzidas) e sociopolíticas presentes no espaço condicionam a existência de determinado evento. No caso em pauta, apesar de se constituírem como os principais agentes do capitalismo contemporâneo, os fundos financeiros, atuando por meio da empresa El Tejar, tiveram de se adaptar e enfrentar as rugosidades (Santos, 1996) presentes nas áreas de expansão da fronteira agrícola brasileira. Trata-se, na metáfora emprestada de Santos (1997), da “revanche do território” às ações dos agentes hegemônicos da economia/política internacional.

Com a expansão para outros países da América do Sul e a aquisição de parte da empresa por investidores institucionais entre 2006 e 2011, a El Tejar sofreu, segundo depoimento de seus próprios diretores e gerentes, uma forte “pressão para crescer”.²⁰ Como bem demonstra Plihon (2005), ao assumirem o controle parcial ou total de uma empresa, os investidores institucionais acabam por impor sua lógica financeira e de rentabilidade. Como analisado, no caso dos fundos de *private equity*, trata-se da adoção de estratégias de apreciação e liquidação da empresa (pela venda ou abertura de capital) em curto ou médio prazo.

No caso da El Tejar, pode-se aferir que o intuito dos investidores financeiros era obter o retorno dos investimentos em apenas dois anos, entre a entrada do primeiro fundo em 2006 e a intenção frustrada de abertura de capital em 2008. Para isso, como destacado anteriormente, neste curto período, a empresa foi forçada a um rápido crescimento, com a ampliação de sua área produtiva em aproximadamente 200%, de cerca de 200 mil para quase 600 mil hectares, principalmente no Brasil e na Bolívia. Contudo, a forte pressão para crescer obrigou a compra e arrendamento de grande quantidade de terras de qualidade muitas vezes inadequadas para o plantio. Como relatam os próprios produtores brasileiros,²¹ entre 2006 e 2011 (período da compra e arrendamento da maior parte das terras pela El Tejar), a capitalização provocada pela elevação dos preços das *commodities* no mercado internacional fez com que a maior parte deles quisesse adquirir terras e não vender.

20. Expressão utilizada durante entrevista com um dos diretores da empresa em Primavera do Leste (MT), em junho de 2015.

21. Depoimento realizado em entrevista durante trabalho de campo em Sorriso (MT), em agosto de 2014.

22. Como relatam os próprios produtores durante entrevistas em trabalhos de campo no município de Sorriso (MT), enquanto o custo de arrendamento girava em torno de 10 a 12 sacas de soja por hectare, a El Tejar oferecia 15 sacas (nas regiões de fronteira agrícola é comum os produtores utilizarem “sacas de soja” como medida de troca).

Dessa forma, a El Tejar acabou comprando e arrendando terras marginais de qualidade inferior (mais arenosas), a preços relativamente elevados.²²

Além da compra e arrendamento de terras caras e muitas vezes inadequadas, os técnicos argentinos – que no caso dessa empresa em geral não tinham uma formação agrônômica forte além da experiência de anos de trabalho no país de origem – também tiveram dificuldade em se adaptar às características produtivas do cerrado brasileiro, muito distintas da região do Pampa Úmido argentino (região de origem da empresa). Enquanto nesta última, a alta fertilidade dos solos facilita o plantio e o manejo para o desenvolvimento das plantas, exigindo menos correção, adubação e fertilização, no cerrado, a presença de solos ácidos e com baixo teor de argila obriga a correção e a adubação constante, assim como a aplicação de grande quantidade de insumos químicos para o desenvolvimento das plantas. Além da baixa fertilidade, também tiveram dificuldades para se adaptar à chamada “janela de plantio”, isto é, o período ideal de plantio da primeira safra, geralmente, entre o início de outubro e o começo de novembro. Esse período coincide com a época das chuvas no Mato Grosso e caso não seja respeitado compromete a produtividade da primeira safra (ao obrigar o plantio de variedades menos produtivas de soja de ciclo precoce e superprecoce) e dificulta o plantio da segunda safra, ao diminuir o tempo para seu desenvolvimento. Como as áreas de plantio são muito grandes, os produtores precisam se antecipar à janela de plantio na preparação dos solos, além de possuírem maquinário e infraestruturas adequados na fazenda.

O problema do desconhecimento das características produtivas foi agravado pela inexistência no Brasil da figura do “contratista”. Como ressaltado no item 4, a El Tejar conseguiu se tornar a maior produtora argentina de grãos ao criar e difundir um modelo produtivo pautado na terceirização das atividades produtivas. Para isso, contou também com um mercado estruturado e já tradicional de prestadores de serviços agrícolas na Argentina. Situação distinta da brasileira, em que a maior parte dos produtores possui o seu próprio maquinário e realiza por conta própria a maior parte das atividades produtivas (plantio, tratamentos culturais e colheita). Para contornar o problema, a empresa contratou os próprios proprietários das fazendas arrendadas ou ex-proprietários das fazendas compradas para a realização dos serviços. Entretanto, os antigos proprietários não eram capacitados e comprometidos o suficiente para tal tarefa, principalmente, em terras agora de terceiros, além de utilizarem maquinários considerados obsoletos.

A baixa qualidade de parte das terras adquiridas, as dificuldades iniciais em se adaptar às características produtivas regionais e a falta de prestadores qualificados de serviços fizeram com que a empresa obtivesse baixos índices relativos de produtividade. Na safra 2012–2013, nove anos após a chegada ao Brasil, a empresa ainda possuía uma produtividade de 44 sacas de soja por hectare, cerca de 20% inferior à média do estado do Mato Grosso. Esse fato, associado ao preço elevado pago pelo arrendamento e compra das terras, resultou em anos seguidos de prejuízo para a empresa, dificultando ainda mais o pagamento das dívidas contraídas no mercado internacional.

Além das dificuldades de adaptação às características produtivas brasileiras, outro fato importante foi o parecer n. 1 de 2010 da Advocacia Geral da União (AGU), que ratificou a Lei n. 5.709 de 1971, limitando a compra de terras por estrangeiros no Brasil. Entre as diversas restrições, destaca-se a permissão de aquisição de no máximo 50 Módulos de Exploração Indefinida (que pode variar de 5 a 100 hectares de acordo com o município) e a posse de no máximo 25% da área total do município por estrangeiros.

Mesmo que muitas vezes as instruções normativas no Brasil não possuam efeito prático, nesse caso, a referida lei impôs dificuldades às estratégias de atuação dos grupos estrangeiros. No caso da El Tejar, cujas dimensões produtivas ultrapassam centenas de milhares de hectares, as restrições do parecer da AGU colocaram empecilhos ao seu projeto de expansão. Desde então, para continuarem crescendo, muitos grupos estrangeiros têm feito parcerias com empresas e produtores brasileiros (em que a parte brasileira detém mais de 50% da propriedade do negócio) ou elaborado contratos de gaveta (consiste em diversos mecanismos de compra de terras sem a transferência legal de sua propriedade) com grandes produtores e latifundiários.

Outro evento importante de ser mencionado, que evidencia as características da formação socioespacial brasileira, foi a oposição de certas instituições representantes dos interesses dos ruralistas ao que se caracterizava como a “ameaça argentina”.²³ Em 2010, a própria Federação da Agricultura e Pecuária do Estado do Mato Grosso (Famato) – entidade representativa dos ruralistas do estado – realizou uma denúncia de prática de trabalho análogo à escravidão no Ministério Público do Trabalho (MPT) contra a El Tejar. Geralmente contrários a qualquer tipo de lei de proteção trabalhista ou ambiental, a própria Famato se valeu da legislação para denunciar possíveis práticas ilegais cometidas pela El Tejar.

Após a inspeção nas fazendas, o MPT constatou irregularidades, principalmente quanto à prática de terceirização de atividades a subcontratadas. Tratava-se exatamente da tentativa de reprodução do modelo argentino de terceirização das atividades produtivas. A empresa não foi acionada judicialmente e assinou Termos de Ajustamento de Conduta, sem indenizações de dano moral (MPT-MT, 2010).

Esse fato demonstra a preocupação e até aversão de parte dos produtores matogrossenses à chegada dos denominados “argentinos”, nome pelo qual a empresa é conhecida popularmente. Ironicamente, numa região dominada por grandes latifundiários, a El Tejar foi acusada por grandes produtores e seus representantes – muitas vezes envolvidos com denúncias do mesmo tipo – de práticas trabalhistas irregulares, além de especular com os preços das terras e promover sua concentração.

Como observado, as heranças técnico-produtivas e sociopolíticas da formação socioespacial brasileira impuseram importantes restrições às formas de ação da El Tejar. O grande endividamento e os prejuízos levaram a empresa a uma tentativa de reestruturação a partir de 2013. Para sanar as dívidas, a empresa vendeu a totalidade das suas operações na Argentina e Uruguai, além de se desfazer de mais da metade das terras no Brasil. A substituição do diretor executivo da empresa no mesmo ano, com a saída de um profissional vinculado ao mundo agrícola por outro especializado no mundo das finanças, particularmente, na reestruturação de empresas com problemas, evidencia a tentativa dos fundos de PE de planejar finalmente a sua saída, mesmo que a forma escolhida para tal operação ainda não seja evidente.

23. Pelas informações e depoimentos coletados durante trabalhos de campo, fica evidente a preocupação dos produtores do estado do Mato Grosso com a rápida expansão da empresa argentina, por meio da compra e arrendamento de terras a preços acima da média praticada nos mercados locais.

Considerações finais

A despeito da importância e envergadura adquirida pelas empresas de *private equity* no capitalismo financeiro mundial, muito pouco tem sido debatido no meio acadêmico e por organizações e movimentos sociais sobre as consequências de suas ações. As grandes corporações continuam a ser os agentes mais fáceis de serem identificados porém, por trás delas, dirigindo-as e induzindo suas estratégias, encontram-se importantes investidores financeiros, como as firmas de PE. Parte significativa deste ofuscamento decorre da complexidade do tema, mas também do interesse dos próprios fundos de não serem reconhecidos e de manter sigilo sobre os seus investimentos e formas de atuação. Todavia, se pretendemos construir uma teoria processual crítica (Souza Santos, 1988) que dê conta das dinâmicas do capitalismo contemporâneo e seu rebatimento em diversas escalas e fenômenos, como a questão agrária, é fundamental desvendar as estratégias e ações do capital financeiro.

Como se tentou demonstrar ainda que de maneira introdutória neste capítulo, parte importante da atual corrida mundial por terras tem sido estimulada pelos aportes de capital realizados pelas firmas de PE. Como explicitado pela análise da El Tejar, o anseio do crescimento acelerado para precificação e liquidação da empresa em curto prazo, como forma de remuneração dos investidores, traz consequências desastrosas para as empresas e seus trabalhadores em particular, mas também para o território como um todo.

Na perspectiva das empresas, como afirma Daniel (2012), além das engenharias financeiras criadas para geração de valor aos acionistas (Plihon, 2005), a busca constante de incremento de competitividade e de eliminação de *performances* consideradas inadequadas leva a processos contraditórios de destruição criativa da empresa (Schumpeter, 1961). Se na perspectiva capitalista, o ganho de eficiência aumenta os lucros da companhia, assim como o seu preço de mercado, para os trabalhadores significa o aprofundamento e diversificação das formas de exploração do trabalho. Como demonstra o Termo de Ajuste de Conduta (TAC) firmado entre o Ministério Público do Trabalho do estado do Mato Grosso e a El Tejar, a empresa praticava o chamado “*dumping* social”, que consiste em agressões aos direitos trabalhistas, por meio de terceirização ilícita, condições degradantes e jornada exaustiva dos trabalhadores, com o objetivo de maximizar seus lucros e “obter vantagem indevida perante a concorrência” (MPT-MT, 2010). Além da exploração do trabalho, a restrição à compra de terras, a partir do Parecer da AGU de 2010, criou um dilema para a empresa: como continuar crescendo, para responder aos anseios dos investidores financeiros, sem poder comprar terras e expandir sua área plantada de grãos. Desde então, a El Tejar tem sido acusada também de aquisição ilegal de imóveis rurais por meio de operações fictícias de arrendamento, contratos de promessa de compra e venda, hipoteca fiduciária e a criação de “contratos de gaveta” (CO Popular/Portal Brasil Notícias, 2015).

Todavia, como salienta Harvey (2011, 2013), a “destruição criativa da empresa” também possui um componente espacial. Para o autor, a “destruição criativa do espaço” refere-se à necessidade contínua do capital de incorporação e reestruturação do espaço para a viabilização de formas mais eficazes de acumulação. No caso das empresas vinculadas à agricultura moderna, a destruição criativa do espaço se evidencia pela necessidade contínua de aumento da produtividade e da escala produtiva. A combinação entre intensificação e expansão da produção resulta quase sempre, como na

situação da fronteira agrícola moderna brasileira, na substituição da vegetação nativa e de outras formas de produção perpetradas por camponeses e diferentes grupos étnicos por grandes monoculturas destinadas, sobretudo, à exportação. Trata-se da difusão de uma produção intensiva em capital e tecnologia, relativamente sem trabalhadores e altamente dependente da exploração intensiva de recursos territoriais, como água e solos. No caso da El Tejar, além da intensificação da concentração fundiária pelo controle de centenas de milhares de hectares somente no estado do Mato Grosso, a empresa também é acusada por proprietários das terras arrendadas de esgotar os solos e depauperar as infraestruturas de suas fazendas, resultando, inclusive, na rescisão de alguns contratos (CO Popular/Portal Brasil Notícias, 2015).

As denúncias contra a El Tejar evidenciam, portanto, a necessidade de ampliar as análises sobre as consequências territoriais da crescente participação do capital financeiro no agronegócio globalizado. Entre todos os investidores financeiros presentes na atual apropriação de terras e recursos em larga escala em todo o mundo, como bancos, seguradoras e fundos de pensão, as empresas de PE são as menos estudadas e reguladas. Tanto acadêmicos como movimentos sociais precisam ter maior clareza sobre o papel desses fundos financeiros na agricultura, incluindo seus diferenciados agentes, objetivos e formas de articulação e atuação, assim como suas consequências diversas sobre a expropriação dos recursos, a concentração fundiária e a exploração do trabalho. Essas informações são fundamentais para que possam se organizar e reivindicar novas formas de regulação das ações empenhadas pelas firmas de PE.

Referências

- ABDI/FGV (Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial – Fundação Getúlio Vargas), “A indústria de *private equity* e *venture capital*”, 2º Censo Brasileiro, Brasília, São Paulo: 2011
- Agüero, R. O., A. Rivarola e R. A. Maldonado, “Caracterización del contratismo de servicios en un sector de la pampa cordobesa: las localidades de Alcira Gigena y Berrotarán”, *Mundo Agrario*, La Plata, v. 7, n. 14, janeiro–junho, 2007
- Albanesi, R. et al. “Las unidades familiares del área agrícola de Santa Fe en la década del noventa”, *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*, Universidad de Buenos Aires, n. 19, 2003
- Altima Partners, *Company overview of Altima Partners LLP*, disponível em <<https://www.altimapartners.com>>, acesso em 12 de dezembro de 2015
- Arrighi, G. *O longo século XX: dinheiro, poder e as origens de nosso tempo*, Rio de Janeiro: Contraponto, São Paulo: Editora Unesp, 1995
- Burrough, B. e J. Helyar, *Barbarians at the gate: the fall of RJR Nabisco*, Nova York: HarperBusiness, 2010
- Chesnais, F. “O capital portador de juros: acumulação, internacionalização, efeitos econômicos e políticos”, in: F. Chesnais (org.) *A finança mundializada: raízes sociais e políticas, configuração, consequências*, São Paulo: Boitempo Editorial, 2005, p. 35–67
- CO Popular/Portal Brasil Notícias, “Grupo El Tejar deve ser investigado por operações ilegais de compra de terras em Mato Grosso”, *Geral/Terras Estrangeiras*, Cuiabá, 26 de maio de 2015
- Daniel, S. “Situating private equity capital in the land grab debate”, *The Journal of Peasant Studies*, v. 39, n. 3–4, p. 703–729, 2012
- Davies, G. “Farmland as an asset class: the focus of private equity firms in Africa”, apresentação na Global Land Grabbing Conference, Institute of Development Studies, University of Sussex, Inglaterra, 6–8 de abril de 2011
- El Tejar, *Minuta do prospecto preliminar de distribuição pública primária e secundária de certificados de depósito de ações representativos de ações classe A de emissão da El Tejar*, 2008.
- Empea, “Global limited partners survey: investors' views of private equity in emerging markets”, Washington: 2015, disponível em <<https://www.empea.org>>, acesso em 12 de dezembro de 2015
- Fernández, D. “Los cambios en el régimen de tenencia de la tierra en la región pampeana”, in: D. Fernández e J. M. Villulla (orgs.) *Sobre la tierra: problemas del desarrollo agrario pampeano*, Buenos Aires: Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires, 2010
- Grain, “Seized: the 2008 landgrab for food and financial security”, disponível em <<https://www.grain.org/article/entries/93-seized-the-2008-landgrab-for-food-and-financial-security>>
- Gras, C. “Crecimiento agrícola y agricultura empresarial: el caso argentino”, *Revista de Ciencias Sociales*, v. 26, n. 32, p. 73–92, 2013
- Gras, C e V. Hernández, “Agribusiness and large-scale farming: capitalist globalisation in Argentine agriculture”, *Canadian Journal of Development Studies*, v. 35, n. 3, p. 339–357, 2014
- Gras, C. e A. P. Sosa Varrotti, “El modelo de negocios de las principales megaempresas agropecuarias”, in: C. Gras e V. Hernández (orgs.) *El agro como negocio: producción, sociedad y territorios en la globalización*, Buenos Aires: Editorial Biblos, 2013
- Guibert, M. “Re-territorialización del sector agropecuario de la Cuenca del Plata: apuntes de base sobre las reconfiguraciones productivas actuales”, *Agricultura, desenvolvimento e transformações socioespaciais*, Atas do III Encontro dos Grupos de Pesquisa, Porto Alegre: UFRGS, 2007
- , “Les ressorts de la puissance alimentaire de l'Amérique Latine”, *Déméter*, Paris, n. 13, p. 127–133, 2012
- Harvey, D. *O enigma do capital: e as crises do capitalismo*, São Paulo: Boitempo, 2011
- , *Os limites do capital*, São Paulo: Boitempo, 2013
- , *O novo imperialismo*, São Paulo: Edições Loyola, 2004
- Hennemann, G. “Novo rei da soja no Brasil é argentino”, *Folha de S.Paulo*, Mercado, São Paulo, 21 de agosto de 2011
- Hernández, V. “El fenómeno económico y cultural del boom de la soja y el empresariado innovador”, *Revista Desarrollo Económico*, Buenos Aires, v. 47, n. 187, outubro–dezembro, 2007
- Llovet, I. “Contratismo y agricultura”, in: O. Barsky (ed.) *El desarrollo agropecuario pampeano*, Buenos Aires: Grupo Editor Latinoamericano, 1991
- Massé, J. *Informe sobre el estado de la clase obrera*, tomo I, Buenos Aires: Hyspamérica, 1986
- Michalet, C.-A. *Le capitalisme mondial*, Paris: PUF, 1985
- MPT (Ministério Público do Trabalho), “Empresa argentina instalada em Mato Grosso é investigada pelo MPT devido a fraudes trabalhistas”, 2010, disponível em <<http://mpt.jusbrasil.com.br/noticias/2161519/empresa-argentina-instalada-em-mato-grosso-e-investigada-pelo-mpt-devido-a-fraudes-trabalhistas>>, acesso em 27 de janeiro de 2016
- Murmis, M. “Agro argentino: algunos problemas para su análisis”, in: N. Giarraca e S. Cloquell (comps.) *Las agriculturas del Mercosur: el papel de los actores sociales*, Buenos Aires: Editorial La Colmena, Clacso, 1998
- Murmis, M. e M. R. Murmis, “El caso de Argentina”, in: FAO, *Acaparamiento de tierras: estudios de 17 países de América Latina y el Caribe*, Escritório Regional da FAO para América Latina e o Caribe, 2011, disponível em <<http://www.rlc.fao.org/fileadmin/content/events/semtierras/acaparamiento.pdf>>
- “The new kings of capitalism”, *The Economist*, 25 de novembro de 2004, disponível em <<http://www.economist.com/node/3398496>>
- Plihon, D. “As grandes empresas fragilizadas pelas finanças”, in: F. Chesnais (org.) *A finança mundializada: raízes sociais e políticas, configuração, consequências*, São Paulo: Boitempo Editorial, 2005
- Preqin, “Global private equity e venture capital report”, 2015, disponível em <<https://www.preqin.com/item/2015-preqin-global-private-equity-and-venture-capital-report/1/10599>>, acesso em 5 de janeiro de 2016
- Santos, M. “Sociedade e espaço: a formação social como categoria e como método”, *Boletim Paulista de Geografia*, São Paulo, n. 54, p. 81–100, 1977
- , *A natureza do espaço: técnica e tempo, razão e emoção*, São Paulo: Hucitec, 1996

- , “A revanche do território”, *Folha de S.Paulo*, São Paulo, 3 de agosto de 1997.
- Schumpeter, J. A. *Capitalismo, socialismo e democracia*, Rio de Janeiro: Editora Fundo de Cultura, 1961
- Seiu (Service Employees International Union), *Behind the buyouts: inside the world of private equity*, Washington: Seiu, 2007
- Sosa Varrotti, A. P. “Las megaempresas en las redes de producción del agronegocio argentino: un análisis estructural”, *Teoría e Cultura*, Universidade Federal de Juiz de Fora, 2015, disponível em <<http://teoriaecultura.ufjf.emnuvens.com.br/TeoriaeCultura/article/view/2911>>, acesso em 5 de janeiro de 2016
- Singh, K. “Taking it private: the global consequences of private equity”, *The Corner House Briefing*, n. 37, 2008
- Souza Santos, B. “Um discurso sobre as ciências na transição para uma ciência pós-moderna”, *Revista Estudos Avançados*, São Paulo, v. 2, n. 2, maio–agosto, 1988, disponível em <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0103-40141988000200007>, acesso em 5 de janeiro de 2016
- Teubal, M. “Expansión del modelo sojero en la Argentina: de la producción de alimentos a los commodities”, *Revista Realidad Económica*, n. 220, maio–junho, 2006
- The Oakland Institute, “Betting on world agriculture: US private equity managers eye agricultural returns”, California, 2012, disponível em <<http://www.oaklandinstitute.org/betting-world-agriculture-us-private-equity-managers-eye-agricultural-returns>>, acesso em 25 de novembro de 2015
- Yoguel, G., D. Milesi e M. Novick, *Entorno productivo y ventajas competitivas: el caso de una trama siderúrgica*, UNGS, serie Informes de Investigación, n. 15, 2003

Samuel Frederico

Doutor em Geografia Humana pela Universidade de São Paulo, professor do Programa de Pós-Graduação em Geografia da Universidade Estadual Paulista (Unesp – Rio Claro), bolsista Produtividade em Pesquisa do CNPq. sfrederico@rc.unesp.br

Andrea Patricia Sosa Varrotti

Bolsista de Doutorado do Conselho Nacional de Investigações Científicas e Tecnológicas (Conicet/ Argentina), doutoranda em Ciências Sociais pela Universidad de Buenos Aires (UBA) e em Estudos Rurais em Sociologia pela Universidade de Toulouse – Jean Jaurès, UT2J). Professora de Metodologia de Pesquisa Social (UBA). Membro do PERYG (Programa de Estudios Rurales y Globalización), Universidad Nacional de San Martín (Unsam/Argentina). andreapatriciasosa@gmail.com

6

Monopólio de terras e capital financeiro: a atuação da empresa Cresud na América Latina

Carla Gras

Rodrigo Cavalcanti do Nascimento

A terra se tornou um dos focos centrais dos processos de acumulação no atual modelo do agronegócio. Nesse contexto, assistimos à urgência de mudanças nas relações de propriedade, abordadas por meio de análise dos chamados processos de *land grabbing*. No capítulo 1, Frederico e Gras situam tais processos no quadro mais amplo da dinâmica de financeirização do capitalismo contemporâneo; lá, enfatizam também a importância que o capital financeiro adquire como um dos principais *drivers* das grandes transações envolvendo terras neste início do século XXI.

Como se pode observar na bibliografia sobre monopólio de terras e também na imprensa especializada em economia, o interesse do capital financeiro na terra envolve tipos diversos de atores e formas variadas de investimentos, tanto de curto quanto de longo prazo. Por um lado, atores financeiros são advertidos dos empreendimentos de risco (como pode ser a aquisição de terras em áreas com infraestrutura pouco desenvolvida), demandando altas taxas de retorno e com horizontes de curto prazo. Aqui estariam compreendidas as aquisições de terra motivadas essencialmente pela busca de ativos alternativos no contexto da turbulência da crise financeira de 2008 e 2009, por parte de capitais especulativos que “inflam” os preços de seus ativos, neste caso a terra, e que prontamente sairiam do mercado de terras diante do surgimento de melhores oportunidades de lucro, se beneficiando da baixa de preços. Por outro lado, registram-se estratégias em que o capital financeiro busca alcançar retornos extraordinários derivados do início da produção em terras “improdutivas” ou “subutilizadas”, e onde o gerenciamento do investimento tem como objetivo a valorização da terra em longo prazo – por exemplo, cinco anos.

Para uma parte da bibliografia, a presença de atores financeiros na compra de terras em grande escala refletiria claramente que, no contexto da lógica financeira dominante, a terra tornou-se um mero ativo financeiro. O interesse desses atores nessa classe de ativo não se deriva única ou necessariamente das características da terra, o que pode fazer delas mais ou menos aptas para a produção das matérias-primas demandadas pelo mercado mundial e, portanto, atrativas para o capital financeiro, mas também das novas estratégias especulativas que esses atores desenvolvem em torno da propriedade da terra (Knuth, 2015, p. 166). O resultado é o aumento vertiginoso da quantidade de terras que passaram a estar sob o controle de atores

financeiros, que conseguem muitos benefícios a partir da valorização das propriedades e da renda (lucros extraordinários) advinda da produção de matérias-primas (Gunnoe, 2014). Nesse sentido, sublinhamos a existência de um processo de “integração sem precedentes entre o capital financeiro e a propriedade da terra”, cuja principal consequência é a monopolização neorrentística da terra (Gunnoe, 2014, p. 480).

Para explicar o caráter do “novo rentismo” que orientaria a atual febre por terras, este enfoque retoma Harvey (2013) e sua teoria da solução espacial (*spatial fix*) para as crises de acumulação do capitalismo mediante a expansão geográfica das suas fronteiras. Inserida na perspectiva da financeirização da economia capitalista, a teoria de Harvey (2013) busca compreender a função-chave que a terra ocupa como investimento financeiro. Com efeito, em face do vertiginoso crescimento dos mercados de empresas “ponto com” e imobiliário e das crises igualmente explosivas, o capital financeiro se dedicou a investimentos fixos, como é o caso da terra, no intuito de atribuir uma perspectiva de incremento da rentabilidade futura. Esse comportamento, que parece oposto à normal busca por liquidez por parte do capital financeiro, para Harvey (2013), é próprio de economias nas quais a terra funciona de modo crescente como um ativo financeiro “puro”, quer dizer, como uma “forma fictícia de capital”, que é vendida e comprada no mercado em função da renda que gera.¹ As chamadas crises alimentar e energética haviam fortalecido as perspectivas de lucro do investimento em terras, atraindo o interesse de um amplo espectro de investidores, entre os quais se destacam os investidores institucionais e as novas estratégias de investimentos. Na perspectiva do “novo rentismo”, essas novas estratégias e esse tipo de atores são os que contextualizam os processos atuais de *land grabbing*.

Para Knuth (2015), a perda de rentabilidade de investimentos tradicionais ou a crise de novos mercados financeiros não consegue explicar por que a terra se converte em um investimento atraente, e que, longe de ser marginal, deu lugar a uma verdadeira febre pela compra e investimento financeiro em propriedades agrícolas. Nesse contexto, esta autora considera que, para entender a relação entre o capital financeiro e os processos de *land grabbing*, é necessário analisar as estratégias e práticas concretas que os atores financeiros desenvolvem para fazer da terra um ativo financeiro.² Trata-se de uma questão central. Ao funcionar como um ativo, a “propriedade terra” não significaria uma barreira para a entrada de capitais, como assinala a teoria clássica da renda, mas que estaria “aberta” a fluxos de capitais que podem entrar e sair deste mercado financeiro, como é feito com os ativos líquidos – ações ou títulos (Knuth, 2015, 166).

Para compreender essa trajetória, quer dizer, a “transformação” da terra, meio de produção, em ativo financeiro, Knuth (2015) nos chama a atenção aos novos instrumentos financeiros que mobilizam investimentos em diferentes mercados (terras, futuros, derivativos); mais ainda, a autora destaca que, por meio de tais instrumentos, os atores financeiros criam novos mercados para fortalecer o potencial financeiro da “propriedade terra” bem acima de seu potencial produtivo.³ Mas, além de abordar a marcha desde tipo de mecanismo, Knuth (2015) fala sobre o que poderíamos chamar de estratégias simbólicas que acompanham sua exibição e pretendem legitimar o processo atual de monopólio: a referência à existência de terras “disponíveis” que poderiam alcançar grande produtividade se fossem exploradas com toda a tecnologia que a agricultura moderna oferece (Knuth, 2015; McMichael, 2012). Também Li (2015) destaca a necessidade de averiguar os mecanismos que medeiam a conversão da terra em banco de investimentos globais.

1. Para Harvey, essa tendência não seria um obstáculo para o desenvolvimento do capital (como sugere a política econômica marxista clássica); pelo contrário, o *status* de ativo financeiro da terra é “eficiente” para o capital ao facilitar a coordenação entre a produção de excedente e a atribuição da terra a usos que permitam a acumulação. Não explica a ausência de aspectos contraditórios na dita coordenação, por exemplo, quando a terra é sujeitada a formas “insanas” de especulação e controle pelo monopólio (2013).

2. Segundo essa autora, Harvey deixa esse problema sem solução, no entanto analisa o papel do capital financeiro de modo abstrato.

3. Um exemplo desses novos instrumentos financeiros são os *fideicomisos* que tiveram um notável crescimento na Argentina desde a década de 1990, tal como assinalam Frederico e Gras no capítulo 1. Esse tipo de investimento inclui o aumento de valor da terra causado pela melhora da produtividade, valor que o capital financeiro pode capturar em parte, na forma de lucro financeiro (via aumento do preço da terra).

Segundo essa autora, além das estimativas de rentabilidade, esse tipo de investimento, sobretudo quando acontecem no hemisfério sul, implica riscos políticos maiores, em face dos quais os atores financeiros devem apresentar o que Li (2015, p. 560) chama de um complexo “trabalho social e cultural” para conseguir programar condições que garantam e legitimem as transações da terra em larga escala.

Por outra perspectiva, e discutindo a hipótese de que os processos de *land grabbing* resultam em uma monopolização da terra pelo “novo rentismo”, Fairbairn (2014) critica a visão da terra como ativo financeiro “puro”. Para essa autora, mesmo que a terra atue como um ativo financeiro, ela não perde a condição de fator de produção. Isto é, para que a terra se constitua como um ativo financeiro o uso produtivo torna-se elemento central para a rentabilidade futura do investimento; ou seja, a terra é “um ativo produtivo que *brilha* como ativo financeiro” (Fairbairn, 2014, p. 3).

Partindo dessa premissa, Fairbairn (2014) sustenta que os recentes investimentos em terras por parte dos atores financeiros não só estão impulsionando a perspectiva de valorização, como também os benefícios resultantes do uso produtivo. De tal modo, não seria possível falar de um interesse meramente especulativo ou do “novo rentismo” na compra de terras, já que a distinção entre fontes “produtivas” e “financeiras” de lucro é difícil de estabelecer. A autora analisa, portanto, as formas como esses investimentos são realizados; destaca que muitas delas não se limitam à aquisição de terras, mas também envolvem investimentos na produção agrícola. Esse seria o caso das organizações financeiras que se encarregam do manejo produtivo das terras, seja por meio de um operador agrícola, ou integrando profissionais especializados em sua estrutura. Os chamados “*pools* de semeadura” [*pools de siembra*] na Argentina constituem exemplos de organizações financeiras que se envolvem na produção; esses atores foram determinantes no *boom* da soja iniciado ao final da década de 1990, acarretando intensas mudanças nas formas de propriedade da terra.

A partir de um enfoque diferente, outros autores abordam os processos de *land grabbing* como resultado da confluência de três crises globais – a alimentar, a financeira e a energética –, que, longe de expressar uma coincidência temporal, refletem a emergência de novos imperativos de acumulação, impulsionados pela financeirização da economia global (Borras et al., 2012; Van Der Ploeg et al., 2015). Para esses autores, compreender o atual fenômeno de monopolização de terras implica necessariamente citá-los na interconexão entre os processos de reestruturação dos complexos agroalimentar e energético. A financeirização é concebida aqui como uma dinâmica contextual que explica tais processos de reestruturação, ligando-os aos fenômenos de *land grabbing*; não se trata de uma dinâmica autônoma, mas que está subjacente à lógica de mudanças e às novas dinâmicas de acumulação nos complexos agroalimentares e energéticos. Uma das consequências são as chamadas *flex crops*, isto é, culturas que têm usos múltiplos e constituem-se como uma salvaguarda frente às alterações drásticas nos preços. São essas culturas que estão em sua maioria associadas às mudanças no uso da terra e que acompanham os processos de monopolização em torno dos quais se estendem os mecanismos de monopolização.

Em nossa perspectiva, é crucial recuperar a análise da dimensão dos novos usos da terra. A monopolização não se circunscreve a transações nem a processos de mudança de propriedade, ela também é um processo de reorganização do uso (Van Der Ploeg et al., 2015). Em tal sentido, a possibilidade de que a terra funcione como um ativo financeiro (quer dizer, cujo valor seja

avaliado em um prazo determinado) está necessariamente conectada com os imperativos de acumulação impostos pelo controle. O uso que é dado para a terra é um ponto central para que ela possa funcionar como um ativo financeiro.

Neste capítulo, portanto, retomamos a discussão a respeito da participação de capitais financeiros nos processos de monopolização de terras. Essa relação imprime uma lógica puramente do “novo rentismo” às dinâmicas de acumulação e influenciam na relação entre a valorização de terra e as mudanças no uso, particularmente para a produção das referidas *flex crops*. Para isso, veremos o caso de um dos maiores proprietários de terra da Argentina, a empresa Cresud, que é apontada como um dos 20 maiores monopólios de terra de todo o mundo.⁴ Como detalharemos a seguir, essa empresa se lançou com força na compra de terras a partir dos anos 2000, tanto dentro quanto fora da Argentina. Como outras grandes empresas argentinas, um marco central da expansão da Cresud no Brasil, entre outros países do Cone Sul, reside no fato de que a aquisição de terras foi impulsionada principalmente pela chegada de fundos de investimento estrangeiros. Com isso, a Cresud também se tornou uma importante produtora de grãos.

6.1

Cresud:

produção agrícola e valorização da terra

A Cresud (Sociedad Anónima Comercial Inmobiliaria Financiera e Agropecuaria) é, como acabamos de destacar, a maior proprietária de terras da Argentina. No ano de 2015, possuía naquele país cerca de 412 mil hectares próprios e 55 mil arrendados. A empresa faz parte do Grupo Irsa, proprietário de edifícios comerciais e *shopping centers* na cidade de Buenos Aires e do Banco Hipotecario, posicionando-se, segundo estudo sobre as empresas multinacionais argentinas,⁵ em 7º lugar em função do montante em dólares de ativos no exterior. O processo de internacionalização da empresa iniciou-se principalmente a partir dos anos 2000 e, como veremos, foi decorrente, sobretudo, das alianças estratégicas construídas com capitais financeiros internacionais. Em 1990, os dois sócios fundadores compraram uma imobiliária fortemente endividada, e pouco tempo depois a transformaram em um fundo de investimento dedicado ao negócio de bens imobiliários. Alguns anos mais tarde, os ganhos obtidos no ramo imobiliário urbano (o mais emblemático foi o *shopping center* Patio Bullrich, em Buenos Aires, onde estão lojas de marcas exclusivas) serviram para adquirir a Cresud, uma empresa proprietária de 20 mil hectares de terras, através da qual canalizaram as operações em agropecuária.

Assim como a Irsa, a Cresud é associada ao empresário Eduardo Elzstain,⁶ e desde o princípio funcionou como um veículo de entrada do capital financeiro internacional no campo argentino. Logo de início, na década de 1990, integrou-se ao fundo administrado por Georges Soros, que se retirou em 1998. Com o aporte de Soros e da oferta pública na Bolsa de Comercio de Buenos Aires,⁷ a Cresud expandiu rapidamente suas propriedades, passando dos 20 mil hectares iniciais para cerca de 475 mil hectares no fim dos anos 1990.

No final de 2002, em face da grave crise econômica que a Argentina enfrentava, grandes investidores dos EUA compraram 51% da Cresud.⁸ Com essa operação, tais investidores ficaram com a maior parte dos bônus (Obri-

4. Grain, “Quem está por trás do monopólio de terras?”, outubro de 2012

5. Trata-se do primeiro estudo de empresas multinacionais argentinas, conduzido pela ProsperAr, a Agência Nacional de Desenvolvimento de Investimentos, e o Centro Vale de Inversión Internacional Sustentable de la Universidad de Columbia. Levou em consideração o período entre 2006 e 2008.

6. Em 2003, os sócios fundadores se separam, e Marcelo Midlin fica com o fundo de investimentos do Grupo, o Dolphin Fund.

7. É interessante assinalar que, durante o período em que Soros tinha ações nas empresas do grupo Irsa, os sócios locais não chegavam a ter 5% das mesmas, mas eram eles que tomavam as decisões e gerenciavam os diferentes negócios.

8. Os principais foram Michael Steinhardt, um operador de fundos de cobertura em Wall Street e Edgar Bronfman, ex-proprietário da empresa de bebidas Seagram.

gações Negociáveis) que a empresa havia emitido para se financiar. A partir da injeção desse capital, a Cresud continuou comprando terras. Além da região pampiana, a empresa também fez investimentos em campos situados em zonas marginais para a produção agrícola, como os 141 mil hectares adquiridos no norte da Argentina. Esse último investimento permitiu ampliar a atividade pecuária, somando ao total 90 mil cabeças. Desse modo, agregava a produção de carne à atividade pecuária. O resto da superfície da propriedade era dividido entre campos agrícolas (dedicados à produção de soja, milho e trigo) e campos de reserva. Esses últimos estão localizados em áreas em que a produção agropecuária não está totalmente desenvolvida, assim como áreas de fronteira. O interesse da Cresud nesses campos, que em sua trajetória representaram uma parte significativa do total das propriedades, baseia-se na valorização de longo prazo.

A Cresud seguiu o crescimento na pecuária, especificamente na engorda em confinamento, até se transformar na maior operação da Argentina. Em 2007, a Cactus Argentina (empresa formada pela parceria entre a Cresud e a norte-americana Cactus) associou-se à multinacional Tyson Foods. Com isso, estabeleceram uma integração vertical da cadeia de carne: a Cresud cuidava de grãos e fazendas, a Cactus (EUA) do gerenciamento das áreas de confinamento e a Tyson do processamento e comercialização da carne. Em 2009, a Cactus vendeu sua participação na empresa para a Cresud.

A partir de 2008, a Cresud deu início a uma forte expansão nos países vizinhos, processo que coincide com o lançamento das ações da empresa em Wall Street em março daquele ano. Como resultado dessas operações financeiras, o fundo de investimento estadunidense Leucadia passou a ser proprietário de 9% da empresa, ao mesmo tempo que se integraram bancos e demais sociedades administradoras de fundos e pensões. Na época, a Cresud contava com cerca de 600 mil hectares de terras na Argentina.

Com o intuito de expandir ainda mais seu portfólio de terras, em 2005 a empresa desembarca no Brasil, com a criação da empresa BrasilAgro (em parceria com Elie Horn, empresário do ramo imobiliário brasileiro). A capitalização propiciada pela abertura de capital na Bolsa de Valores de São Paulo permitiu a empresa adquirir inicialmente mais 150 mil hectares no país. Posteriormente, a Cresud comprou sete mil hectares em Santa Cruz, Bolívia, e no Paraguai firmou parceria com a empresa Cresca, associada à firma Carlos Casado, proprietária de 320 mil hectares.

Em 2013, a Cresud vendeu a sua participação na Cresca para a subsidiária BrasilAgro, consolidando a posição desta na região. Cabe assinalar que essa transferência permitiu à Cresud driblar as dificuldades impostas pelas medidas tomadas pelo governo argentino para controlar o tipo de câmbio (limites à aquisição e envio de dólares para o exterior). De tal modo, a BrasilAgro administra as terras da Cresud no Paraguai, além das de sua propriedade no Brasil. Segundo informações da imprensa, a Cresud estaria concentrando na BrasilAgro os investimentos em terra no Cone Sul (*El Cronista*, 20 de dezembro de 2013).

Até o ano de 2015, a Cresud possuía 27 propriedades – de forma direta ou através de suas filiais – com aproximadamente 622 mil hectares distribuídos na Argentina, Bolívia, Paraguai e Brasil. Desse total, cerca de 95 mil hectares foram voltados para a exploração de grãos; 74 mil hectares para gado; 85 mil hectares para ovelha; 2,8 mil hectares à produção de leite e 8 mil hectares foram arrendados para terceiros (produção de grãos e carne). Os 356 mil hectares restantes, aproximadamente, foram destinados à área de reserva.

Como podemos observar, a Cresud se constituiu como a principal porta de entrada do capital financeiro no agronegócio da América Latina. O ingresso desses capitais reforça o perfil financeiro que a caracterizou desde a sua criação, estratégia na qual o negócio imobiliário foi o âmbito de valorização. Se considerarmos que no início de suas atividades, nos anos de 1990, a Cresud era proprietária de “apenas” 20 mil hectares, esse recente processo de aquisição de terras em larga escala na região do Cone Sul a colocaram como um dos 20 maiores monopólios de terras do mundo⁹ (Grain, 2012). Tal processo ocorrido na primeira década de 2000 está diretamente relacionado com a crise financeira internacional, como declara o próprio Elztain: “Os ativos reais são um verdadeiro refúgio para os investidores [...] e o ouro e as terras de cultivo são os melhores ativos a serem oferecidos hoje em dia.” (Grain, 2012)

De acordo com a página institucional da empresa,¹⁰ sua estratégia está orientada a valorizar os “ativos imobiliários agrícolas”. No intuito de valorizar o seu capital, ela adquire terras baratas (em áreas marginais ou subutilizadas) e promove a expansão da escala produtiva, já mencionada. Nesse sentido, essa megaempresa define claramente a questão de baixa capacidade desses campos (o que, como veremos a seguir, não se refere necessariamente às condições agroecológicas dos campos, mas à capacidade para determinados usos) por meio de uma “lacuna de produtividade” [*yield gap*]. Para que essas terras possam ser exploradas em todo o seu potencial, especialmente localizadas em regiões com certa deficiência técnica, mão de obra não especializada e investimento escasso de capital (dinheiro), a empresa utiliza complexas ferramentas financeiras, como contratos futuros e derivativos, para suprir os possíveis riscos de gestão (produção, clima, política).

Boa parte das terras pertencentes à empresa é composta de áreas “de reserva”, as quais, como destacamos, representam quase o total de seu portfólio na Argentina. Podemos distinguir duas situações: a primeira, os campos que a empresa chama de “não produtivos” (normalmente em áreas de fronteira agropecuária). Compreendemos aqui a importância da aliança com a Cactus (EUA) e a Tyson Foods, assim como os investimentos em cabeças de gado, como estratégias de valorização de longo prazo.¹¹ A segunda, os campos produtivos. Nestes, a estratégia de valorização consiste na transformação produtiva – da criação de gado para a produção agrícola –, e nos campos onde já há produção agrícola, a mudança de uso do solo para atividades de maior rentabilidade, como: soja, milho e, no caso do Brasil, cana-de-açúcar. Trata-se de produções¹² que, segundo a própria empresa, são utilizadas “prevendo as tendências do mercado”. Em resumo, cada estratégia busca assegurar a valorização da terra, sendo o objetivo principal a “venda seletiva daquelas cuja valorização se materializou”.¹³

O arrendamento de campos está presente no modelo de negócios da Cresud, ainda que, como se observou, ocupe um lugar substancialmente menor que o da aquisição. O propósito, nesse caso, é “complementar [a] estratégia de expansão”; esses campos arrendados permitem reinvestir lucros na atividade produtiva, diversificando a concentração geográfica. No “negócio da pecuária”, após a venda da participação da Cactus Argentina para a Cresud, como destacado anteriormente, a empresa não se tornou apenas um sócio financeiro da parceria com a Tyson, mas sim o primeiro elo da cadeia de valor, ou seja, da criação de animais.

Como podemos notar, nesse tipo de esquema, a operação agrícola se torna uma ferramenta para a Cresud: gerando liquidez e valorização da terra. Cabe assinalar que tal valorização não está ligada à demanda de terras no

9. “Quem está por trás do monopólio de terras?”, informe do Grain, 2012.

10. <www.cresud.com.ar>

11. Em 2007, foi aprovada na Argentina uma Lei de Pressupostos Mínimos de Proteção Ambiental dos Bosques Nativos (Lei n. 26.331), que estabelecia o prazo de um ano para que cada província realizasse o ordenamento territorial dos bosques; até esse prazo não poderiam ser autorizadas novas derrubadas. Em 2009, foi sancionada a Lei Nacional de Reordenamento Territorial e Uso do Solo, que estabelece os princípios e o marco geral para a gestão do território, devendo as províncias estabelecerem regulamentos próprios, em consonância com a lei. Na página institucional da Cresud se destaca em alusão a tais regulamentações ambientais que “poderiam nos impedir de desenvolver completamente nossas reservas de terra, exigindo que mantenhamos uma parte de tais terrenos como reservas de terrenos naturais, não destinados à produção”.

12. No ano de 2015, nos quatro países onde a empresa possui sua sede e filiais, a Cresud produziu cerca de 928 mil toneladas de cana-de-açúcar; 310 mil toneladas de milho e 279 mil toneladas de soja. Desse total, destaque para as produções de milho (81,94%) e soja (47,48%) na Argentina e de cana-de-açúcar (89,44%) no Brasil.

13. <www.cresud.com.ar>

14. Para ter ações negociadas na BM&FBovespa, as empresas necessitam abrir o capital e entrar com o pedido de registro de “Companhia Aberta” junto à Comissão de Valores Mobiliários (CVM) – órgão regulador e fiscalizador do mercado de capitais brasileiro. Após obter essa condição, as empresas são autorizadas a realizar a venda de suas ações ao público, por meio de Oferta Pública Inicial ou IPO (*Initial Public Offering*) (PWC, 2015).

15. A oferta inicial da empresa foi de US\$ 286 milhões. A taxa de câmbio entre o real (R\$) e o dólar americano (US\$) oscilou entre R\$ 1,54 e R\$ 2,65 para US\$ 1, entre 2006 e 2013 (Chaddad, 2014, p. 1).

16. O empresário Elie Horn, além de possuir participações nas empresas citadas anteriormente, controla também a empresa EH Capital Management Ltd., proprietária única da Cape Town LLC.

17. O empresário brasileiro José Carlos Reis de Magalhães Neto era o acionista único da Tarpon Agro LLC.

sentido amplo, mas sim com a demanda para usos específicos reclamados por um determinado tipo de agricultura, que é a que atualmente domina a produção global: aquela baseada em um conjunto reduzido de cultivos que são aproveitados de modos múltiplos e flexíveis (como alimento, energia, bens intermediários ou finais). Como destacam Borrás et al. (2015, p. 11, tradução livre), esses traços de flexibilidade [*flexi-ness*] e multicriplidade [*multiple-ness*] que alguns cultivos possuem, “têm o potencial de suavizar os riscos de investimento em vez de maximizar retornos, convertendo-os em algo particularmente atrativo para a especulação financeira”. Na estratégia da Cresud, parte da valorização de suas terras foi derivada da produção das *flex crops*. O que retoma o argumento de Fairbairn (2014) – a que também fazem referência Frederico e Gras, no capítulo 1 –, segundo o qual há aqui uma combinação da lógica financeira e especulativa que aponta a valorização da terra com os benefícios obtidos da produção. Uma lógica e outra (a financeira e a produtiva) estão sobrepostas, como indica a autora, e o valor que as terras atingem é derivado das atividades nelas realizadas. Nesse contexto, é possível entender a estratégia da Cresud em toda sua dimensão.

Na expansão para o Brasil, a Cresud “exportou” esse modelo de negócio. Esse processo tem um resultado emblemático na análise da translatinização de uma empresa argentina que exemplifica de modo paradigmático a lógica financeira que organiza certas dinâmicas de *land grabbing*. Um elemento a se destacar é a modalidade de desembarque no Brasil no ano de 2005, através da criação da empresa agrícola já mencionada, BrasilAgro, em parceria com o empresário do ramo imobiliário brasileiro Elie Horn.

A BrasilAgro foi a primeira empresa agrícola brasileira a listar no Novo Mercado, da BM&F Bovespa, e a listar também na American Depositary Receipts (ADRs), da Bolsa de Nova York (Nyse), no ano de 2013. A ideia de seus fundadores era constituir uma empresa agrícola inteiramente voltada ao capital aberto (Bolsa de Valores).¹⁴ Em maio de 2006, a empresa realizou o seu IPO (*Initial Public Offering*) no Novo Mercado, da BM&FBovespa, sem ter um único ativo (bens e direitos a receber). Sua oferta inicial ficou estimada em R\$ 584 milhões¹⁵ (Chaddad, 2014). Ainda no ano de 2006, além de por seus fundadores Elie Horn e Cresud, a BrasilAgro era controlada pela Cape Town LLC¹⁶ e pela Tarpon Agro LLC,¹⁷ dois fundos de investimentos norte-americanos. No ano de 2010, após a Cresud comprar todas as ações pertencentes à Tarpon, ela se tornou a maior acionista da empresa. Em 2016, a BrasilAgro era formada por um conglomerado de empresas, em particular: Cresud (39,76%); Autonomy Capital (Jersey) LP (15,09%); Cape Town LLC (4,53%); Elie Horn (1,09%), entre outros com menos de 1% (Bovespa, 2016).

No item a seguir, examinaremos detalhadamente a lógica que a BrasilAgro desenvolve para valorizar as terras que adquire. Para isso, é importante analisar a sua divisão territorial do trabalho e o vínculo de expansão da empresa com o movimento de fronteira agrícola no país.

6.2 Expansão da escala produtiva e estratégia de captura da renda da terra: o caso BrasilAgro

A BrasilAgro – Companhia Brasileira de Propriedades Agrícolas¹⁸ foi fundada no ano de 2005, na cidade de São Paulo, a partir da parceria entre Elie Horn, empresário do ramo imobiliário brasileiro,¹⁹ e a empresa de origem argentina Cresud. A capitalização necessária da BrasilAgro para financiar os projetos agrícolas no território brasileiro ocorreu por meio da emissão de ações e o consequente ingresso de novos sócios. De modo geral, por meio da elaboração de um modelo de governança corporativa,²⁰ as empresas de capital aberto procuram assegurar aos investidores a expansão dos ativos, com alto retorno financeiro e distribuição de dividendos. Assim, as decisões estratégicas das empresas são influenciadas pelos acionistas (majoritários e minoritários). Para autores como Plihon (1999), Lazonick e O’Sullivan (2000) e Stockhammer (2007, 2010), a governança corporativa adotada pelas empresas foi uma forma encontrada pelos acionistas de pressionar as empresas a garantir a maximização de seus lucros.

Atualmente, a BrasilAgro se capitaliza através de diferentes formas, incluindo a venda de suas ações no mercado financeiro, o uso de seu próprio caixa – comercialização da produção agrícola e de suas propriedades – e o aporte financeiro de seus acionistas. Seus investimentos, sejam em novos negócios, sejam na reestruturação das propriedades, são definidos por nove conselheiros administrativos²¹ (que podem ter ações ou não da empresa) e quatro diretores (dois deles vinculados à Cresud, principal acionista). Desse modo, o foco de negócios da empresa se concentra na aquisição, exploração e comercialização de propriedades agrícolas (BrasilAgro, 2016). Portanto, seu principal ativo é a terra.

No intuito de garantir ganhos financeiros aos seus acionistas e investidores no mercado de ações, a estratégia adotada pela BrasilAgro é muito semelhante à da sua acionista majoritária, a Cresud. Primeiro, a empresa adquire grandes extensões de terras improdutivas por um preço relativamente baixo. Em seguida, ela procura “agregar valor” às suas propriedades introduzindo culturas diversificadas e realizando investimentos em infraestrutura em geral, como a construção de estradas, silos e armazéns; e em sistemas técnico-agrícolas em particular, como irrigação, fertilizantes, agricultura de precisão, mecanização, rotação de culturas, entre outros. Com a comercialização dos produtos agrícolas, a empresa consegue aumentar o seu fluxo de caixa e dar maior dinamismo às propriedades. Para tanto, leva em conta o ciclo de produtividade de cada cultura e a vida útil estimada de suas áreas. Para culturas temporárias como soja, milho e algodão, a safra varia de 110 a 180 dias (variação decorre do cultivar plantado, da localização das fazendas e condições climáticas). Já em relação à cana-de-açúcar, o ciclo de corte e rebrota dura em média de cinco a sete anos. Quando a propriedade atinge o seu “valor ideal”, a empresa realiza a sua venda (parcial ou total) ou promove o arrendamento, como forma de recuperar o capital investido e garantir a maximização dos lucros aos acionistas. Essa estratégia permite à empresa obter lucros e renda através, respectivamente, da produção agrícola e da venda/arrendamento de terras.

Todavia, as terras não são compradas em qualquer lugar; elas são adquiridas em áreas com grande potencial de expansão da escala produtiva, com forte tendência à precificação, ou que possuem determinadas caracte-

18. As informações sobre a BrasilAgro contidas no presente artigo foram obtidas através dos relatórios, disponíveis no site da empresa, e entrevista na sede, localizada em São Paulo, em outubro de 2015.

19. Elie Horn é um empresário sírio, fundador e proprietário das empresas imobiliárias brasileiras: Cyrela Brazil Realty S.A., Brazil Realty Cia. Securitizadora de Créditos Imobiliários e Cyrela Commercial Properties S.A. Da união da Cyrela Brazil Realty S.A. com a Inversiones y Representaciones S.A. (Irsa), um dos maiores grupos de investimentos imobiliários argentinos, que tem o empresário George Soros como seu principal acionista individual, com 27% das ações, surgiu a Brazil Realty. Trata-se da primeira empresa do mercado imobiliário brasileiro a ter ações negociadas no Brasil e no exterior (Exame, 2007).

20. A governança corporativa tem por objetivo estabelecer um alinhamento de interesses, no qual as empresas garantem aos investidores a maximização de seus lucros por meio de modelos estratégicos estabelecidos em comum acordo.

21. Os conselheiros são indicados anualmente através do voto dos acionistas, sempre de acordo com as leis da Sociedade Anônima (S.A.) do Brasil.

Figura 1

Localização e atividade produtiva das propriedades da BrasilAgro, 2016 (IBGE, 2015; BrasilAgro, 2016)



- ★ Algodão e grãos
- ▲ Cana-de-açúcar
- Eucalipto
- Grãos e pastagem



rísticas e recursos propícios à produção agrícola moderna, como topografia plana, disponibilidade hídrica e boa fertilidade relativa do solo. Vimos no item anterior que uma das estratégias da Cresud na Argentina é a compra de terras consideradas “improdutivas” – fundamentalmente porque se localizam em áreas onde não se desenvolveu a agricultura moderna e são carentes de infraestrutura –, mas que podem se valorizar com o tempo, dada a pressão que o modelo produtivo atual exerce sobre o mercado de terras.

No território brasileiro, a BrasilAgro possui uma área de 136 mil hectares, dos quais 104,7 mil hectares cultiváveis (as demais áreas são destinadas à preservação ambiental). Todas as propriedades agrícolas da empresa estão localizadas estrategicamente em áreas de cerrado, mais precisamente três no estado da Bahia e uma em cada um dos estados: Goiás, Mato Grosso e Minas Gerais (figura 1).

O cerrado brasileiro configura-se como uma área de forte expansão da fronteira agrícola moderna ao dispor de fundos territoriais (Moraes, 2005), isto é, áreas de reserva ainda não inseridas completamente ao modo de produção dominante. No total, o domínio do cerrado possui uma área de cerca de dois milhões de km², o que corresponde a 23% do território nacional; com algumas características propícias à produção agrícola moderna como uma topografia de planalto, com grandes áreas planas, pouco acidentadas (facilita a mecanização); a presença de solos profundos; e duas estações do ano bem definidas, uma seca e outra chuvosa, com elevado índice pluviométrico e luminosidade (o que facilita a produção de sequeiro) (Ab’Saber, 2003).

Para Guibert et al. (2011) e Guibert e Bühler (2012), as terras adquiridas sofrem diferentes mutações, em função da estratégia e do modelo econômico adotado pelas empresas, assim como pelas condições locais. A localização e as atividades produtivas desenvolvidas pela BrasilAgro permitem inferir algumas estratégias. Por exemplo, a produção de eucaliptos no município de Januária (MG) tem por objetivo abastecer as fornalhas para a produção de minério de ferro para as empresas localizadas naquela região. Já a produção de cana-de-açúcar em Alto Taquari (MT) e Rio Verde (GO) destina-se ao fornecimento de matéria-prima para a Odebrecht Agroindustrial, uma das maiores empresas do país na produção e comercialização de etanol, energia elétrica e açúcar. Com relação à produção de grãos no Oeste da Bahia, trata-se de uma região de forte especialização produtiva (Santos e Silveira, 2001; Silveira, 2011), com a presença de serviços especializados como logística, revenda de insumos e maquinários, corretagem de terras, entre outros. Na safra de 2015–2016, a empresa colheu no território brasileiro cerca de 49,4 mil toneladas de grãos em uma área total de 29,2 mil hectares (safra e safrinha). Com relação à cana-de-açúcar, a empresa colheu em torno de 745 mil toneladas, numa área total de 10,3 mil hectares (BrasilAgro, 2016).

Como mencionado anteriormente, a estratégia adotada pela BrasilAgro se baseia na produção agrícola e na venda de terras. Ela adquire terras improdutivas e as transforma em áreas mais produtivas e rentáveis (grãos e cana-de-açúcar). Após alguns anos de investimentos de capital, as propriedades são vendidas parcial ou totalmente. Para explicitar este processo – de precificação e venda de propriedades –, tomamos como exemplo a recente negociação de uma propriedade no **município de Baixa Grande Ribeiro, no estado do Piauí. A propriedade foi adquirida em outubro de 2006, por R\$ 42 milhões. Inicialmente, sua área total correspondia a 32,7 mil hectares, com 8,5 mil hectares de área cultivável (milho e soja).** Até o ano de 2013, a fazenda tinha recebido um investimento total de R\$ 38 milhões para o melhoramento em infraestrutura (construção de alojamentos);

22. A TIR é uma taxa utilizada para igualar o valor presente de um determinado investimento com os retornos futuros ou saldos de caixa.

23. As propriedades integralmente vendidas estavam localizadas nos municípios de: Maracaju (Mato Grosso do Sul); Chapadão do Céu (Goiás) e Tasso Fragoso (Maranhão). Já a propriedade situada no município de Mineiros (Goiás) foi parcialmente vendida. Todas as propriedades situadas em áreas de cerrado.

24. Preço corrigido pelo Índice Geral de Preços do Mercado (IGP-M/FGV) de 2014.

25. A lei estabelece o limite máximo em 50 módulos à aquisição de pessoas físicas e jurídicas estrangeiras; a soma das propriedades de uma pessoa estrangeira não pode ultrapassar a um quarto da área do município; e a necessidade de autorização do Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária (Incra); da Presidência da República ou do Congresso Nacional.

divisão de áreas cultiváveis; e a construção de um silo, com capacidade de armazenamento de 72 mil toneladas de grãos. Em maio daquele mesmo ano, a empresa vendeu parcialmente uma área de 4,8 mil hectares, com 3,2 mil hectares de área cultivável, por R\$ 37,4 milhões. Em 2015, o restante da área de 27,7 mil hectares foi vendida por aproximadamente R\$ 270 milhões, com uma TIR (Taxa Interna de Retorno)²² de 20,4% (BrasilAgro, 2016).

Desde o início das operações, em 2006, até o presente momento, a empresa aplicou mais de R\$ 580 milhões na aquisição e no desenvolvimento de todas as suas propriedades. A soma total das seis vendas²³ realizadas pela BrasilAgro ficou estimada em cerca de R\$ 500 milhões, com uma TIR entre 19% e 27%, totalizando 59,6 mil hectares de terras. Na temporada de 2014–2015, a empresa obteve um lucro líquido de R\$ 180,8 milhões e um aumento no valor patrimonial de 29% (BrasilAgro, 2016).

A renda da terra auferida pela empresa no momento da venda de suas propriedades ocorre por intermédio da especulação imobiliária. Para autores como Pitta e Mendonça (2015), as empresas que especulam com terras agrícolas, como é o caso da BrasilAgro, acabam estimulando outras empresas a também negociarem no mercado de terras, o que retroalimenta a apreciação do “ativo terra”. Exemplo disso é o aumento do preço da terra na região do Oeste da Bahia, onde estão situadas três propriedades da empresa. Enquanto no ano de 2001, o preço médio da terra agrícola com pluviosidade superior a 1.500 mm ao ano – propícia à produção de grãos – ficou estimado em R\$ 8 mil/ha;²⁴ no ano de 2014, essa mesma área custava R\$ 18 mil/ha. Portanto, o preço médio desse tipo de terra teve uma apreciação significativa de 158,78% (FNP Consultoria, 2014).

Em 2010, diante da crescente investida do capital externo sobre o mercado agropecuário, o Estado brasileiro restringiu a compra de terras por pessoas ou empresas estrangeiras. Desde a década de 1970, a regulação sobre a posse de terras por estrangeiros passou por três diferentes momentos. O primeiro, durante o regime militar, com a promulgação da Lei n. 5.709/1971, que limitou a compra de terras por estrangeiros. Porém, vinculado a um discurso supostamente “nacionalista” (Oliveira, 2010, p. 16), o Estado acabou se constituindo como peça fundamental para a entrada do capital internacional ao promover inúmeros projetos de expansão da fronteira agrícola (Moraes, 2005; Mazzali, 2000; Delgado, 2012). O segundo momento ocorreu na década de 1990, com a emenda constitucional n. 6, de 1995, e do Parecer GQ n. 181, de 1998. Essas duas medidas, derivadas de um contexto neoliberal, consistiam na desmobilização de qualquer tipo de controle sobre a aquisição de terras por estrangeiros. Com o recente aumento de compra de terras pelo capital internacional, o Executivo Federal solicitou à Advocacia Geral da União (AGU) a revogação desse parecer e a publicação do Parecer n. LA-01/2010, que ratifica a lei federal de 1971,²⁵ iniciando um terceiro período mais restritivo.

Contudo, apesar das restrições impostas pela normativa, o capital internacional continuou a se expandir no território brasileiro, por meio de uma série de subterfúgios e tipos de parcerias: participação minoritária, compra de ações, parceria com empresas nacionais e produtores locais, e arrendamento de terras. No caso da BrasilAgro, tal medida fez com que a estratégia da empresa sofresse modificações quanto à compra de terras no país, como relata um dos diretores da empresa: “A BrasilAgro é uma empresa brasileira. Ela tem sede aqui, reporta aqui, controlada pela CVM. Esta legislação fala em maioria de capital? Eu não sei onde está a maioria do capital da BrasilAgro, pois ele é fluido. Essa nova lei de terras, que vem lá do período

militar, não conversa com o resto do ambiente regulatório que existe no país hoje. No nosso caso, o que a gente fez foi optar por ser extremamente conservador. Não compramos mais terras, estamos comprando terras fora do Brasil. Estamos investindo fora do país!”

Outra decisão tomada pela empresa foi arrendar terras de terceiros com contratos de duração de longo prazo, como na situação da propriedade localizada no município de Alto Taquari (MT), adquirida em maio de 2015, em parceria com a Companhia Brasileira de Energia Renovável (Brenco).²⁶ O objetivo da parceria é a produção de cana-de-açúcar numa área de 4,2 mil hectares, para ser consumida pelas usinas da própria Brenco até o ano de 2026.

26. A Brenco é uma empresa brasileira do setor de etanol que foi adquirida, no ano de 2010, pela também brasileira Odebrecht Agroindustrial – uma das maiores empresas do mundo no mercado de etanol.

6.3

Divisão territorial do trabalho e terceirização das atividades

A estratégia adotada pela BrasilAgro para gerar mais liquidez aos seus negócios é pautada na produção agrícola e na comercialização de terras. Não basta apenas adquirir terras improdutivas ou subutilizadas, é necessário aumentar seu preço de mercado, através de seu uso produtivo. Nesse tipo de esquema, “com produções intensivas e modernas”, as empresas agrícolas vinculadas ao capital financeiro adotam uma “divisão territorial do trabalho hierarquizada em função da formação e das competências profissionais” (Frederico e Bühler, 2015, p. 213–215). No caso da BrasilAgro, todas as suas propriedades possuem uma equipe técnica altamente especializada – desde o campo (tratoristas, agrônomos, técnicos agrícolas, entre outros) até os gestores administrativos.

Cada propriedade é administrada por um gerente. Ele tem o papel de informar as condições administrativas e agrícolas das propriedades junto à sede, localizada na cidade de São Paulo. Apesar das propriedades serem autônomas e receberem uma cota (capital-dinheiro) para realizar pequenas compras, as principais decisões são tomadas na sede da empresa. Por exemplo: a sede negocia e compra uma grande quantidade de fertilizantes junto às principais empresas do ramo para depois distribuir às fazendas. Esse procedimento é uma forma que a empresa encontrou para barganhar um melhor preço no mercado. Em caso da necessidade de realizar uma pequena compra, o gerente da fazenda entra em contato com a sede. Ao autorizar a compra, o gerente utiliza parte da cota disponível para adquirir aquilo que realmente for necessário. Essas pequenas compras são efetuadas no próprio local, ou seja, no município em questão.

Além do gerente administrativo, há também um corpo técnico especializado em capitanear novas oportunidades de negócios, como os negociantes de terras. Eles são responsáveis em identificar novas áreas, com grande ou pouco potencial de valorização, e de realizar o mapeamento delas, por meio do contato com corretores; sobrevoo das áreas de interesse e utilização de *softwares* como o Google Earth. Dependendo da atividade agrícola, algumas fazendas chegam a contabilizar entre 150 e 180 trabalhadores (braçais e administrativos). A exceção é a propriedade situada no município de Januária. Como a propriedade está localizada numa área de preservação ambiental, a empresa não possui autorização de produção por parte de alguns órgãos públicos ambientais e do Ministério Público do Estado de Minas Gerais. Dessa maneira, atualmente, a empresa mantém apenas cinco funcionários na propriedade.

Outra característica das empresas agrícolas nacionais é o uso de

modelos de especialização administrativa e de gestão produtiva “importados” de seus acionistas, sobretudo, originários da Argentina. Além de ser a maior acionista, a Cresud também “exportou” à BrasilAgro o seu modelo operacional de negócios conhecido como “*pools* de sementeira” (Grosso et al., 2010; Gras, 2013). Trata-se de um sistema argentino em que há uma variedade de empresas “terceirizadas”, com diferentes escalas e níveis de capital próprio, especializadas nas mais diferentes atividades produtivas: no processo de arrendamento, compra e venda de terras; colheita; armazenamento; transportes; maquinários agrícolas, entre outros.

Mesmo não havendo uma clara afirmação sobre o uso do modelo argentino de “*pools* de sementeira” por parte da BrasilAgro, um de seus diretores declarou que o modelo adotado pela empresa foi modificado – “tropicalizado” – para estar em conformidade com as leis trabalhistas do Brasil. Contudo, a empresa conta com o suporte de mais de quarenta profissionais e empresas “terceirizadas” para a execução de inúmeras atividades: plantio, pulverização, colheita, construção civil, manutenção de estradas, comunicação, alimentação dos funcionários, entre outros. Todavia, no Brasil, o uso de serviços “terceirizados” em atividades-fim da empresa (como a colheita) se configura como uma prática ilegal, isto é, somente é autorizado pela legislação em vigor a “terceirização” das atividades-meio da empresa (que não se caracterizam como sua atividade principal).

“De acordo com o enunciado 331 do Tribunal Superior do Trabalho, a terceirização é considerada ilegal, salvo nos casos de trabalho temporário ou quando não há vínculo do empregado com a empresa tomadora de serviços. Assim, não pode haver subordinação direta do empregado à empresa prestadora de serviços, isto é, o empregado subordinado diretamente à Empresa Interposta (aquela que fornece os seus empregados para que eles apresentem serviços em outras empresas). A terceirização pode ocorrer legalmente em serviços ligados à atividade-meio da tomadora” (Almeida, 2013, p. 105).

A “terceirização” está diretamente ligada à ideologia e às políticas neoliberais (Harvey, 2005). Trata-se de um discurso hegemônico sobre as virtudes da privatização, livre mercado e do livre comércio, que implica deterioração dos poderes institucionais, bem como das relações sociais. No Brasil, a partir do intenso processo de privatizações, iniciada na década de 1990, a “terceirização” se tornou “o mais importante recurso estratégico das empresas para gestão (e redução) dos custos com a força de trabalho” (Marcelino, 2007, p. 57).

Apesar do argumento de muitas empresas quanto à redução de custos, desobrigação de mão de obra, e adequação à competitividade, por meio da especialização das atividades (Almeida, 2013), a “terceirização” é uma forma de precarização e superexploração do trabalho. Como relata o sociólogo Ricardo Antunes, em entrevista realizada no ano de 2012, ao Instituto Humanista Unisinos (IHU): “O principal desafio se coloca na medida em que a terceirização, hoje, é a porta de entrada para a precarização. As empresas se desobrigam de cumprir relações contratuais com seus trabalhadores ao terceirizar, ou seja, contratam junto a outras empresas, que passam a ser responsáveis pelo fornecimento da força de trabalho. Neste processo, temos empresas que cumprem, de algum modo, a legislação trabalhista, e temos as que acabam não cumprindo. Isso cria um conjunto muito amplo de trabalhadores e trabalhadoras que se tornam suscetíveis no mercado de trabalho

à ausência de legislação, a uma intensificação da jornada de trabalho, a um trabalho extenuante e violento. É por isso que o capital hoje, no Brasil e em escala global, quer a terceirização não só nas atividades meio, mas também nas atividades fins. O argumento que usam é o de que a terceirização gera maior qualidade. É evidente que esse argumento é pura ideologia, é falacioso. Terceiriza-se para reduzir custos e para aumentar a divisão e, com isso, dificultar a organização sindical e a resistência da classe trabalhadora. A terceirização é, em si e por si, nefasta e tem que ser combatida. Não é verdade que ela seja inevitável. A terceirização é – repito – a porta de entrada para a precarização estrutural do trabalho em escala global.” (IHU, 2012)

Ainda em relação à “terceirização”, para que a BrasilAgro obtenha um melhor desempenho e qualidade com os serviços prestados, ela realiza todo o treinamento (administrativo, técnico, operacional) das empresas “terceirizadas”. No intuito de se precaver das sanções penais do Ministério Público do Trabalho (MPT), a BrasilAgro exige das “terceirizadas”: o pagamento do INSS (Instituto Nacional do Seguro Social); a atualização do Caged (Cadastro Geral de Empregados e Desempregados); o respeito às normas trabalhistas (como a NR 31 – Norma Regulamentadora – que diz respeito à segurança e à saúde nos trabalhos em espaços confinados); entre outras obrigações.

Além disso, a empresa também intermedeia a compra de alguns produtos para as “terceirizadas” efetuarem seus serviços, como é o caso da aquisição de maquinários (colheitadeiras, pulverizadores). Em face do alto preço desses equipamentos, a BrasilAgro faz a intermediação entre os grandes fornecedores e as “terceirizadas”. Por causa da alta especialização dos equipamentos existentes (sobretudo maquinários), vale ressaltar que algumas “terceirizadas” já possuem certo nicho de mercado, não prestando serviços exclusivamente para a BrasilAgro.

Considerações finais

O caso da megaempresa argentina Cresud reflete uma série de traços associados tanto ao caráter que a concentração de terras assume no Cone Sul quanto à dinâmica dos processos de monopolização²⁷ e ao papel dos atores financeiros em ambos.

Diferente de outros exemplos abordados neste livro, a Cresud se origina na atividade de bens imobiliários, oferecendo-os como ativo alternativo para investimentos financeiros. No caso da Argentina, com o histórico cíclico de crises financeiras e inflacionárias, o mercado imobiliário constituiu tradicionalmente um “refúgio” para diversos atores, desde os financeiros até famílias que buscam preservar o valor de suas economias de longo prazo. Como vimos, a Cresud incursiona no mercado de terras rurais logo em seu início, como extensão do portfólio urbano. Trata-se, então, de uma empresa que poderíamos considerar centrada na valorização da propriedade, e que vem canalizando importantes fluxos de investidores globais para a Argentina e, a partir dali, para o restante da região. A enorme quantidade de terras que possui atualmente a coloca como a maior proprietária de terras da Argentina.

Interessamo-nos aqui pelas estratégias que essa empresa desenvolve em busca da valorização dos campos que adquire. Ao fazer isso, nos afastamos das visões que enfatizam a natureza do neorrentismo no processo atual de *land grabbing*, que resultaria em uma mudança na propriedade da terra, com características de monopolização. Nessas visões, não é possível determinar conclusivamente o que é específico do processo atual de mono-

27. Em análise sobre países da União Europeia, Van Der Ploeg, Franco e Borrás diferenciam ambos os fenômenos a assinalar que “o monopólio de terras não é o único problema importante no mundo hoje, no que se refere a terra, a tendência em curso de concentração é igualmente significativa”.

polização quando se considera que o resto, o deslocamento de produtores e a concentração da terra, são tendências seculares no capitalismo agrário.

Para isso, e seguindo Borrás et al. (2012) e Van Der Ploeg et al. (2015), consideramos que esse fenômeno supõe transações de grandes áreas de terra e a reorganização de seu uso. Certamente, é notória a presença de instituições financeiras entre os que participam dessas transações, aqueles que se interessam pela terra em função da rentabilidade que ela pode garantir, em comparação com outros ativos. Essa presença está orientada por fins especulativos: essas instituições, ao mesmo tempo que estão atentas ao aumento do preço da terra, estão também atentas à subida de ações e/ou bônus que fazem parte de sua carteira de investimentos. Mas isso não torna homologáveis, em nossa perspectiva, os comportamentos do novo rentismo. Não se trata, como destacamos, de uma simples mudança de propriedade, mas sim de uma reorganização profunda nas dinâmicas e nos imperativos de acumulação de capital, reorganização essa, que conferiu um papel central aos recursos naturais – não só a terra, mas também recursos energéticos, hídricos, minerais etc. – e que faz o capital considerar a necessidade de garantir o controle.

Vimos que, na atualidade, a transformação da terra em um ativo financeiro está intrinsecamente vinculada a seu uso produtivo. Por isso, também consideramos que o monopólio de terras por parte das instituições financeiras não pode ser compreendido sem a dimensão de seu uso. Na verdade, a terra aparece como um ativo que pode ter uma alta rentabilidade. No entanto, vem sofrendo uma forte demanda vinda de diferentes atores (agricultores, *traders*, empresas agroalimentares, de provisão de insumos etc.) para a produção de certas culturas, as *flex crops*, cuja importância crescente reflete a reestruturação global dos complexos agroalimentares e energéticos.

A busca pelo controle de grandes extensões de terra para se posicionar na produção dessas culturas é o que vem sustentando a tendência de alta do preço da terra nos países, em especial na Argentina e no Brasil. Os níveis de valorização são mais altos, ainda que também mais arriscados, em terras que ainda não estão – ou não estão plenamente – integradas à agricultura moderna. Nesses casos, o papel dos atores é abrir fronteiras para o capital. Como vimos nesse capítulo, as altas taxas de retorno obtidas pela Cresud, através da BrasilAgro, a partir de investimentos em terras em áreas de fronteira agrícola (Goiás, Maranhão, Mato Grosso do Sul, Piauí) mostram claramente esse mecanismo.

Além de entrarem em ação mecanismos claramente políticos – por exemplo, para impulsionar políticas públicas que desenvolvam infraestruturas básicas, como estradas, portos etc. –, as instituições financeiras se envolvem de modos distintos na exibição de mecanismos que transformem essas terras em “produtivas” para o fim de valorização. Nesses casos, os altos riscos dão ao investimento um caráter fortemente especulativo; no entanto, os atores financeiros buscam os maiores retornos no menor tempo possível.

O exemplo da Cresud mostra claramente o papel que cumpre a produção na valorização das terras que adquire. Como vimos, a empresa define uma estratégia produtiva que implica a passagem de terras que são definidas como “improdutivas” para a criação de gado. Isso fundamentalmente na Argentina, onde essa empresa se posicionou como uma das maiores criadoras de gado. Por isso, a transformação de grandes pastos em campos com aptidão agrícola. E nos campos agrícolas, a mudança do uso do solo. Destaca-se também a quantidade de terras que a empresa possui “em reserva”, quer dizer, terras que ainda não entraram neste circuito de valorização, que estão principalmente em áreas de fronteira e que foram adquiridas a preço muito baixo.

Referências

- Ab'Saber, A. *Os domínios de natureza no Brasil: potencialidades paisagísticas*, São Paulo: Ateliê Editorial, 2003
- Almeida, M. C. "Em outro ponto da rede: desenvolvimento geográfico desigual e o 'vaivém' do capital nas operações de contact center", tese de doutorado em Geografia, Pós-graduação em Geografia Humana do Departamento de Geografia da Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo (USP), São Paulo: 2013
- Anaya, F., R. Barbosa e C. Sampaio, "Sociedade e biodiversidade na mata seca mineira", *Unimontes Científica*, Montes Claros, v. 8, n. 1, p. 35–41, janeiro–junho, 2006
- Antunes, R. "Terceirização: porta de entrada para a precarização", entrevista ao Instituto Humanistas, Unisinos, 2012, disponível em <<http://www.ihu.unisinos.br/entrevistas/509660-terceirizacao-porta-de-entrada-para-a-precarizacao>>, acesso em janeiro de 2016
- Barbosa, R. S. "Mineração no Norte de Minas Gerais: tensões e conflitos pelo acesso e uso da água", *Revista Desenvolvimento Social*, v. 11, n. 1, p. 43–50, 2014
- Borras Jr., S. M. et al. "Land grabbing and global capitalist accumulation: key features in Latin America", *Canadian Journal of Development Studies*, v. 33, n. 4, p. 402–416, 2012
- Borras Jr., S. M., J. C. Franco e C. Wang, "The challenge of global governance of land grabbing: changing international agricultural context and competing political views and strategies", *Globalizations*, v. 10, n. 1, p. 161–179, 2013
- Bovespa. "Novo mercado da BM&F. BrasilAgro – Companhia Brasileira de Propriedades Agrícolas", disponível em <<http://www.bmfbovespa.com.br/cias-listadas/empresas-listadas/ResumoEmpresaPrincipal.aspx?codigoCvm=20036&idioma=pt-br>>, acesso em janeiro de 2016
- BrasilAgro (Companhia Brasileira de Propriedades Agrícolas), "Relatório de demonstrações financeiras", BrasilAgro, 30 de junho de 2015, disponível em <http://www.brasil-agro.com/brasilagro2011/web/conteudo_pt.asp?tipo=36826&id=0&idioma=0&conta=28&submenu=0&img=0&ano=2015>, acesso em janeiro de 2016
- Chaddad, F. "BrasilAgro: organizational architecture for a high-performance farming corporation", *American Journal of Agricultural Economics*, v. 96, n. 2, p. 578–588, janeiro, 2014
- Delgado, G. C. *Do capital financeiro na agricultura à economia do agronegócio: mudanças cíclicas em meio século (1965–2012)*, Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2012
- Fairbairn, M. "Like gold with yield': evolving intersections between farmland and finance", *The Journal of Peasant Studies*, v. 1, n. 5, p. 777–795, 2014
- Agrianual, *Anuário da agricultura brasileira*, "Preços de terras no Brasil", São Paulo: FNP Consultoria, 1999–2014
- Frederico, S. *O novo tempo do cerrado: expansão dos fronts agrícolas e controle do sistema de armazenamento de grãos*, São Paulo: Annablume, 2010
- Frederico, S. e E. A. Bühler, "Capital financeiro e expansão da fronteira agrícola no Oeste da Bahia", in: V. E. de L. Alves (org.) *Modernização e regionalização nos cerrados do Centro-Norte do Brasil: Oeste da Bahia, Sul do Maranhão e do Piauí e Leste de Tocantins*, Rio de Janeiro: Consequência, 2015
- Guibert, M. et al. "Les nouvelles formes d'agricultures entrepreneuriales en Argentine et en Uruguay", *Économies et Sociétés, série Systèmes agroalimentaires*, n. 33, 2011
- Guibert, M. e E. A. Bühler, "Dimensiones espaciales y relación con la tierra de las nuevas formas de agricultura empresarial en los países del Mercosur", área temática 3, Economics/Economía, Simposio 1087: formas e impactos de las agriculturas empresariales en las Américas, ICA54 Congreso Internacional de Americanistas Viena, 17 de julho
- Gunnoe, A. "The political economy of institutional landownership: neorentier society and the financialization of land", *Rural Sociology*, v. 79, n. 4, p. 478–504, 2014
- Gras, C. "Agronegocios en el Cono Sur: actores sociales, desigualdades y entrelazamientos transregionales", *desiguALdades.net*, Berlin: desiguALdades.net International Research Network on Interdependent Inequalities in Latin America, 2013
- Grosso, S. et al. "Impactos de los pools de siembra en la estructura agraria: una aproximación a las transformaciones en los espacios centrales de la provincia de Santa Fe", *Revista de Estudios Regionales y Mercado de Trabajo*, n. 6, p. 115–138, 2010
- Harvey, D. *A brief history of neoliberalism*, Oxford: Oxford University Press, 2005
- , *Os limites do capital*, São Paulo: Boitempo Editorial, 2013
- IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), Agricultura, disponível em <<http://www.sidra.ibge.gov.br/bda/agric/>>, acesso em janeiro de 2016
- Knuth, S. "Global finance and the land grab: mapping twenty-first century strategies", *Canadian Journal of Development Studies*, v. 36, n. 2, p. 163–178, 2015
- Lazonick, W. e M. O'Sullivan, "Maximizing shareholder value: a new ideology for corporate governance", *Economy and Society*, v. 29, n. 1, p. 13–15, fevereiro, 2000
- Li, T. "Transnational farmland investments: a risky business", *Journal of Agrarian Change*, v. 15, n. 4, p. 560–568, 2014
- Marcelino, P. "Afinal, o que é terceirização? Em busca de ferramentas de análise e de ação política", *Pegada*, v. 8, n. 2, p. 55–77, dezembro de 2007
- Mazzali, L. *O processo recente de reorganização agroindustrial: do complexo à organização em rede*, São Paulo: Editora Unesp, 2000
- McMichael, P. "The land grab and corporate food regime restructuring", *The Journal of Peasant Studies*, v. 39, n. 3–4, p. 681–701, 2012
- Mendonça, M. L., F. T. Pitta e C. V. Xavier, "A agroindústria canavieira e a crise econômica mundial", *Relatório da Rede Social de Justiça e Direitos Humanos*, São Paulo: Outras Expressões, 2012, p. 1–40
- Moraes, A. C. R. *Território e história no Brasil*, São Paulo: Annablume, 2005
- Oliveira, A. U. "A questão da aquisição de terras por estrangeiros no Brasil: um retorno aos dossiês", *Revista Agrária*, São Paulo, n. 12, p. 3–113, 2010

- Pitta, F. T. e M. L. Mendonça, "A empresa Radar S.A. e a especulação com terras no Brasil", *Relatório da Rede Social de Justiça e Direitos Humanos*, São Paulo: Outras Expressões, 2015, p. 1–58
- Plihon, D. "A economia de fundos próprios: um novo regime de acumulação financeira", *Economia e Sociedade*, Campinas, n. 13, p. 41–56, dezembro de 1999
- PWC (PricewaterhouseCoopers), "Como abrir o capital da sua empresa no Brasil (IPO): início de uma nova década de crescimento", disponível em <<http://www.bmfbovespa.com.br/pt-br/educacional/download/BMFBOVESPA-Como-e-por-que-tornar-se-uma-companhia-aberta.pdf>>, acesso em janeiro de 2016
- Santos, M. e M. L. Silveira, *O Brasil: território e sociedade no início do século XXI*, Rio de Janeiro: Record, 2001
- Sauer, S. e J. P. Pietrafesa, "Cana-de-açúcar, financiamento público e produção de alimentos no cerrado", *Campo-Território, Revista de Geografia Agrária*, v. 7, n. 14, p. 1–29, agosto, 2012
- Silveira, M. L. "Território usado: dinâmicas de especialização, dinâmicas de diversidade", *Ciência Geográfica*, Bauru, v. XV, n. 1, janeiro–dezembro, 2011, p. 4–12
- Somoggi, L. "Elie Horn, o homem de Soros no Brasil", *Exame.com*, 10 de março de 2011, disponível em <<http://exame.abril.com.br/revista-exame/edicoes/0631/noticias/o-homem-de-soros-no-brasil-m0053947?page=1>>, acesso em 5 de dezembro de 2014
- Stockhammer, E. *Some stylized facts on the finance-dominated accumulation regime*, Political Economy Research Institute (Peri), University of Massachusetts, Amherst, Working Paper Series, n. 142, julho, 2007, p. 1–26
- , *Financialization and the global economy*, Political Economy Research Institute (Peri), University of Massachusetts, Amherst, Working Paper Series, n. 240, novembro, 2010, p. 1–17
- Van Der Ploeg, J., J. Franco e S. Borrás Jr. "Land concentration and land grabbing in Europe: a preliminary analysis", *Canadian Journal of Development Studies*, v. 36, n. 2, p. 147–162, 2015
- Xavier, C. V., F. T. Pitta e M. L. Mendonça, "Monopólio da produção de etanol no Brasil: a fusão da Cosan–Shell", *Relatório da Rede Social de Justiça e Direitos Humanos*, São Paulo: Outras Expressões, 2011, p. 1–54

Carla Sylvina Gras

Socióloga, doutora pela Universidad de Buenos Aires (área Geografia). Pesquisadora independente do Conselho Nacional de Investigações Científicas e Tecnológicas (Conicet/Argentina).
carlagras@arnet.com.ar

Rodrigo Cavalcanti do Nascimento

Doutorando em Geografia pela Universidade Estadual Paulista Júlio de Mesquita Filho – Campus Rio Claro. Bolsista Fapesp.
rodrirn80@gmail.com

7

Estratégias empresariais do agronegócio argentino no Mercosul e a financeirização do setor agrícola: o caso do Grupo Los Grobo

Andrea Sosa Varrotti

Por financeirização da economia se entende a supremacia do capital financeiro sobre o funcionamento econômico geral. Para Chesnais (1996), esse processo foi iniciado, ou melhor, aprofundado (Arrighi, 1995) nos anos 1980 como consequência da desregulação econômica em escala mundial, e tem acarretado a atuação de agentes financeiros em atividades produtivas que antes não atraíam interesse de investimentos especulativos. Desde então, tais atividades se veem crescentemente determinadas pelas condições dos mercados financeiros, assim como pela própria participação nesses mercados (Medialdea García e Sanabria Martín, 2013).

No setor agropecuário, a financeirização apresenta traços específicos que, como Frederico e Gras mencionam no primeiro capítulo deste livro, colocam o *land grabbing* ou apropriação de terras (Borras et al., 2012; Deininger e Byerlee, 2011) e a captura da renda fundiária (Harvey, 2013) no centro da discussão. Esse processo levou investidores extra-agrários e, frequentemente, internacionais (fundos soberanos, investidores especulativos, fundos de pensão), após a crise financeira de 2008, a repensar suas estratégias de investimento, com crescente interesse pelo setor agrícola, com intuito de multiplicar seu capital.

Quando provêm de países estrangeiros, em especial os do tipo especulativo (bancos, fundos de investimento), os atores financeiros fazem vínculos com empresas agrícolas de origem local nos países do Sul. Como resultado, essas empresas se transformam: a organização da produção tende a ficar fortemente integrada, a estrutura jurídica passa a ser do tipo acionária e elas começam a utilizar estratégias e instrumentos provenientes do mundo financeiro para assegurar a produção e a comercialização (Ducastel e Anseeuw, 2011).

Portanto, compreender o vínculo que o capital financeiro internacional estabelece com as empresas agropecuárias dos países do Sul contribui com a descrição dos processos de financeirização da agricultura e suas consequências territoriais, em particular o controle em larga escala de terras, mas também da produção propriamente dita – *production grabbing* – (Fórum Global da Terra, Assembléia de Membros da ILC, 2013; Ducastel e Anseeuw, 2011). Tais atores financeiros não vêm necessariamente dos países centrais. Por isso, é essencial analisar as relações Sul-Sul nesses movimentos de capital.

Para as empresas de origem argentina analisadas neste livro, apesar do ingresso de capitais financeiros internacionais na estrutura acionária ter aprofundado as lógicas financeiras na produção, essas lógicas já podiam ser reconhecidas nas estratégias empresariais mesmo antes do investimento estrangeiro.

Efetivamente, os capitais financeiros internacionais são atraídos por um tipo particular de empresas – as que chamamos de “megaempresas” (Murmis, 1998) – que, como explicado no primeiro capítulo, alcançaram uma dimensão translatina (Borras et al., 2012) a partir da década de 2000. Essas megaempresas se distinguem das demais grandes empresas agrícolas argentinas por terem conseguido controlar superfícies de mais de 100 mil hectares, pela inovação tecnológica constante, pelas formas de organização do trabalho e da produção e pela utilização de modernas ferramentas financeiras, entre outros aspectos (Gras e Sosa Varrotti, 2013).

Dessa forma, questionamos: quais fatores fazem das megaempresas agropecuárias um destino atrativo para os investimentos financeiros estrangeiros? Como as práticas de ambos os atores afetam essa associação? Que relação essa associação tem com o processo de financeirização agrícola e com o monopólio de terras produtivas? Essas são algumas indagações que norteiam este capítulo.

As hipóteses aqui levantadas são, por um lado, que existiria uma afinidade anterior à associação entre o modelo de negócios dessas megaempresas com projeção global e o modelo de investimento dos bancos ou fundos interessados em colocar seu capital nelas. Por outro, que a associação entre ambos os atores potencializaria as lógicas financeiras que permeiam a produção, ao tempo que permitiria aos atores financeiros multiplicar o capital por meio de um investimento em ativos agrícolas alternativos.

7.1

O desembarque de capitais financeiros na agricultura argentina através de *start-ups* agrícolas

Os capitais financeiros interessados em investir no agronegócio, atraídos, entre outros fatores, pelo aumento do preço das *commodities*, procuraram se vincular particularmente a empresas com forte potencial de crescimento e que pudessem funcionar como veículo para os investimentos, tanto em ações como em terras. Assim, várias das megaempresas de origem argentina que decidiram investir podem ser abordadas como *start-ups* agrícolas.

As empresas *start-up* são um dos destinos favoritos dos capitais de risco ou especulativos, uma vez que constituem projetos de investimento que prometem um grande retorno. Embora esse conceito seja usado para as empresas de TIC e internet (Facebook, Instagram, Evernote etc.), é interessante recorrer a essa noção para refletirmos sobre as estratégias das empresas analisadas no contexto de financeirização da agricultura no Mercosul.

Além de ser uma empresa inovadora com grande possibilidade de crescimento (o que no jargão financeiro é chamado “modelo escalável”), uma *start-up* tem um modelo flexível que pode reagir rapidamente a novos contextos. Os custos de desenvolvimento são relativamente baixos, ou seja, a necessidade de financiamento para começar a funcionar é proporcionalmente menor do que outras empresas do mesmo setor. Esse financiamento costuma vir, numa primeira fase, dos chamados fundos FFF (*friends, family and fools* [amigos, família e tolos]), para em seguida recorrer a investidores institucio-

nais (*venture capitals, private equity*). Em troca, o investidor costuma ficar com uma porcentagem da empresa.

Ao ingressar em uma *start-up*, os investidores institucionais induzem modificações nas empresas com o intuito de valorizar suas ações e revendê-las em seguida para empresas de maior porte, a fim de receber uma recompensa ou ganho financeiro (conceito de *exit*) pela sua precificação.

De sua parte, para crescer exponencialmente, a *start-up* precisa “vender” seu modelo de negócio. Para isso, deve demonstrar que pode aumentar de modo constante o número de clientes e ter mecanismos para reduzir o risco de investimento até o momento da *exit*.

Nas megaempresas translatinas podem ser reconhecidos comportamentos do tipo *start-up* em vários aspectos, particularmente na maneira de se vincular a atores financeiros. Um dos exemplos paradigmáticos de megaempresa com ambição de crescer e se transnacionalizar e que conseguiu vender seu modelo de negócios a investidores financeiros (primeiro locais, depois estrangeiros) é o Grupo Los Grobo S.A.

A empresa se constituiu formalmente como um grupo econômico em 2001, deixando atrás “a velha estratégia [...] de manter divididos os negócios da família para diversificar riscos” (Nichols e Ordoñez, 2003, p. 33). Os membros da família foram colocados no Diretório do grupo que, para crescer, se baseou no que os próprios atores empresariais chamam de “produção em rede”.

Esse modelo consiste no gerenciamento de ativos (terra e capital) de terceiros e na terceirização de atividades (subcontratação de trabalho e maquinário) por meio de contratos formais e informais (Yoguel et al., 2003). Trata-se, em suma, de um modelo de negócio por contratos para gerir os fatores produtivos de quem se via impossibilitado de produzir por meios próprios, principalmente os proprietários de terras e/ou de maquinários que tiveram de arrendar campos e/ou prestar serviços (Craviotti e Gras, 2006), amplamente adotado na Argentina na década de 1990. Esses últimos são chamados de “contratantes” de plantio, de colheita, de pulverização, de ensacamento etc.

Essa forma específica de organização de trabalho e de produção permitiu ao Grupo Los Grobo aumentar a área agrícola em um ritmo acelerado na Argentina: se em 1984 a empresa possuía 3.500 hectares na província de Buenos Aires, em 1994 controlava 75 mil, a maioria arrendados.

A chamada “empresa em rede” se apresenta como a expressão mais completa das transformações nos regimes de trabalho, nas formas de posse da terra e na gestão empresarial produzidas no âmbito da expansão do complexo de soja na Argentina. A análise permite descrever as lógicas produtivas e de comercialização por trás das estratégias de várias megaempresas agrícolas de origem argentina.

A análise do modelo de gestão de ativos de terceiros contribui para a compreensão da imbricação da atividade produtiva com a lógica financeira, já que a organização em “rede” facilita a combinação de estratégias de captação de juros com outras que buscam maiores lucros no seio das atividades produtivas e comerciais. O caso do Grupo Los Grobo fornece elementos-chave para a compreensão desse mecanismo, tais como a formação de *pools* de sementeira por meio da figura do *fideicomiso*, as estratégias produtivas e financeiras das Sociedades de Garantia Recíproca (SGR), e a utilização da rede de contratantes como forma de controlar o risco em tempos de incerteza.

Como modelo de negócio, a “organização em rede” se mostrou atraente para capitais estrangeiros regionais (uruguaios e brasileiros). Isso permitiu

a expansão do grupo para o Uruguai (2004–2015), o Paraguai (2005–2007) e o Brasil (2007–2012). Em particular, essa última expansão foi possível graças à entrada, na sua estrutura societária, de capitais financeiros interessados em participar do agronegócio de maneira direta ou indireta.

Em 2012, a *holding* multilatinas Los Grobo chegou a controlar 280 mil hectares em toda a região: nos meios de comunicação, o presidente do grupo, Gustavo Grobocopatel, era apresentado como o “rei da soja”. A partir daquele ano, o grupo Los Grobo começou a vender suas operações no Brasil (*exit*) e a se retirar da produção agrícola na Argentina, onde, no entanto, continuou a reforçar a sua estratégia de integração vertical.

A gestão de ativos de terceiros [*asset management*], ou “rede”, facilita a criação, a reestruturação e/ou o desmonte de operações produtivas e financeiras em função dos negócios considerados mais rentáveis em cada contexto, que às vezes supõe a venda de empresas próprias.

A trajetória do Los Grobo exemplifica o modo como a estruturação flexível permitiu que, em diferentes etapas da expansão, se comportasse como um *pool* de sementes, um banco, uma empresa de gestão do tipo *private equity*, formatos não excludentes que se justapõem no tempo. O negócio adquire formas financeirizadas que aumentam as chances de atrair a captação de juros e, por sua vez, a capacidade produtiva e comercial.

Além disso, outras estratégias que à primeira vista parecem produtivas e comerciais, como a integração vertical das atividades e a diversificação produtiva e territorial, são inseridas em uma lógica financeira de gestão de risco e diversificação da carteira dos investidores.

A seguir, serão descritas de forma analítica as estratégias produtivas, comerciais e financeiras que o Grupo Los Grobo S.A. adotou desde sua criação como empresa familiar em meados de 1980 até a década de 2010, insistindo no vínculo que a firma estabeleceu com o capital financeiro internacional no início deste século.

Será analisado o papel que desempenha o modelo de “rede” ou de gestão de ativos de terceiros nos processos de financeirização da agricultura, assim como de monopólio de terras e da produção. O objetivo dessa descrição é conhecer o grau de sobreposição de lógicas produtivas e financeiras que a empresa tinha antes da associação com o capital especulativo internacional (1984–2008), as mudanças produzidas na interação entre ambas as lógicas (2008–2012) e a venda final de grande parte de suas operações agrícolas a capitais japoneses (*exit* em 2012).

A descrição dessa trajetória empresarial contribui para a compreensão do papel das megaempresas de origem argentina na financeirização da agricultura regional. Além do mais, permite uma abordagem para o estudo das relações Sul–Sul nesses processos, uma vez que os principais investidores financeiros do Grupo Los Grobo vêm do país vizinho, o Brasil.

7.2

De empresa familiar a *start-up* agrícola: o desenho de um *modelo escalável* e sua expansão nacional

“Naquele momento ninguém me conhecia, então eles eram também minha oportunidade, ia recrutando os feridos da guerra.”

(Gustavo Grobocopatel, presidente do Grupo Los Grobo)

Como a maioria das megaempresas de origem argentina, o Grupo Los Grobo tem suas origens em uma empresa familiar, a Los Grobo Agropecuaria S.A. (LGA). Desde 1984, a LGA se dedicava ao armazenamento, processamento e comercialização de diversas culturas, principalmente soja e milho na localidade de Carlos Casares, província de Buenos Aires, no meio dos Pampas, a região mais fértil do país. À época, ela plantava cerca de 3,5 mil hectares em terras próprias.

Em 1986, a inflação na argentina e a enchente na zona oeste da província de Buenos Aires foram cruciais para a primeira expansão da empresa familiar. Muitos produtores tiveram de abandonar a produção e ofereciam os campos para arrendamento (Craviotti e Gras, 2006). Dessa forma, se em 1987 a LGA controlava quase quatro mil hectares, em 1989 arrendava dez mil. Assim, a LGA desenvolveu o primeiro embrião do modelo de gestão de ativos de terceiros do que logo depois a própria empresa chamaria de “rede”.

Entre 1991 e 1994, o início do regime de Conversibilidade na Argentina, que estabeleceu que um peso fosse equivalente a um dólar americano, resultou em um aumento significativo dos custos de produção para os produtores locais, já que os preços foram dolarizados. Como consequência, ocorreu um forte processo de liquidação das unidades produtivas, o que se aprofundaria no final dos anos de 1990. A LGA aproveitou essa situação para aumentar a escala produtiva, reduzindo custos fixos mediante o aprofundamento da estratégia do arrendamento de terras, aluguel de instalações e subcontratação de mão de obra.

A empresa começou a incluir em sua “rede” pessoas dispostas a vender sua força de trabalho e/ou arrendar terras e maquinário. A incapacidade desses atores locais de produzir por conta própria nesses anos vem, em grande medida, das crescentes exigências de competitividade em um mercado globalizado agrícola, mas também da falta de apoio estatal aos pequenos e médios produtores.

Para a formação de uma “rede”, a LGA busca produtores locais para realizar uma associação através da assinatura de contratos formais ou do estabelecimento de acordos “de palavra”. Para conseguir firmar os acordos, a empresa envia engenheiros agrônomos a diferentes áreas produtivas, com o objetivo de encontrar clientes idôneos (possíveis membros da rede) e convencê-los a participar na produção da Los Grobo com o capital fixo de que dispõem (terra, maquinário, caminhões) e/ou para que prestem diferentes serviços agrícolas.

Por meio desses contratos formais e informais, a empresa faz um acordo com o proprietário da terra sobre o tamanho da área a ser arrendada, a localização e o tipo de pagamento que receberá da empresa: arrendamento fixo (aluguel calculado em peso de grãos ou em dinheiro) ou pagamento em uma porcentagem da colheita (parceria).

Em seguida, estabelece arranjos formais ou informais com os prestadores de diferentes serviços agrícolas (plantio, colheita, pulverização etc.). Por vezes, esses contratantes também são proprietários de terras que, nesse

1. O artigo 39 da Lei n. 13.246 sobre arrendamentos rurais e parcerias, modificado pelo artigo 1º da Lei n. 22.298, de 1980 – promulgada durante a ditadura militar –, exclui da regulamentação os seguintes contratos: “a) Os contratos em que se convencione, pelo caráter acidental, a realização de até 2 (duas) colheitas, ao máximo, quer seja a razão de 1 (uma) por ano ou dentro de um mesmo ano agrícola, quando for possível realizá-la sobre a mesma superfície, em cujo caso o contrato não pode exceder o prazo necessário para levantar a colheita do último cultivo. b) Os contratos em virtude dos quais se concede o uso e desfrute de um edifício exclusivo para pastoreio, celebrados por um prazo não maior do que 1 (um) ano.”

2. Na segunda metade da década de 1990, a experimentação com novos cultivos e a informatização da empresa acompanhariam essa expansão, ambos importantes fatores de crescimento e pilares do agribusiness (Gras e Hernández, 2013).

3. Com a incorporação de outros moinhos (compra da Molinos Cánepa em 2005), novos armazéns (compra UPJ em 2007), indústria avícola (compra da Avex em 2007), fábrica de massas (inauguração da Pastasole em 2012), uma fábrica de insumos sanitarios (Agrofina), além da participação em uma empresa de produção de sementes (Bioceres), para terminar no recente interesse do grupo pela tecnologia aeroespacial aplicada ao setor agropecuário (fundação da Frontec em 2015), estas últimas duas atividades em associação com instituições estatais.

caso, produzem na própria terra, que é alugada pela companhia, através desse esquema de contratos.

Essa estratégia de crescimento foi facilitada, por um lado, pela existência de prestadores de serviços agrícolas (*constratistas*) na agricultura argentina, que tendem a crescer em número quando a situação do setor torna difícil para os produtores reunirem todos os fatores necessários para produzir a preço competitivo.

Por outro lado, também influenciou o modo de regulação (DiMaggio e Powell, 1983) nacional. Em particular, a introdução do “pacote tecnológico” (sementes transgênicas e glifosato, um herbicida de amplo espectro), em 1996. Mas também uma legislação prévia (de 1980)¹ que reduziu o prazo legal dos arrendamentos e parcerias de cinco para três anos e que “mantém e aperfeiçoa a flexibilização da figura do ‘contrato acidental’” de arrendamento (Fernández, 2010, p. 52, tradução livre).

Essa última mudança na legislação foi central para a entrada de capitais que valoraram o encurtamento dos prazos já que diminui o risco do investimento e favorece sua realocação. Portanto, o contrato acidental “tem avançado como ferramenta organizativa de uma parte das explorações maiores” (Fernández, 2010, p. 58, tradução livre).

Em suma, a estratégia de gestão de ativos de terceiros permitiu a Los Grobo expandir ainda mais sua presença territorial (chegou a produzir 75 mil hectares arrendados na safra 1994–1995)² e a aumentar a capacidade de produção, mas também de comercialização. Na verdade, a produção é armazenada pela própria empresa, em silos próprios ou arrendados e, em seguida, vendida principalmente para exportação.

Em 2001, Gustavo Grobocopatel, um dos filhos do fundador da LGA, toma a liderança do negócio e dá forma ao Grupo Los Grobo, cuja estrutura societária contaria a partir de então com “acionistas, um diretório e uma área gerencial” (entrevista dada pelo presidente do Grupo Los Grobo, citado em Hernández, 2009, p. 48). A LGA se conservaria como uma das empresas do grupo, neste caso dedicada especificamente à produção de grãos.

7.3

Estratégias produtivas e comerciais do Grupo Los Grobo

No início do século XXI, a família que dirigia a empresa começou a delegar cada vez mais tarefas e decisões para os gerentes: o *management* da empresa ficou independente dos vínculos familiares. Nesses anos, o Grupo Los Grobo dedicava-se principalmente à produção própria, que ocupava cerca de 40% de sua atividade, assim como ao armazenamento, enquanto que a venda de insumos representava entre 10% e 20% dos lucros.

Desde a criação do Grupo Los Grobo, em 2001, a estratégia de integração vertical se fortaleceu para dar mais ênfase às atividades agroindustriais. Naquele mesmo ano, a família Grobocopatel comprou um moinho de farinha (que tinha deixado de funcionar em 1999) na cidade de Bahía Blanca, província de Buenos Aires, e fundou a Los Grobo Inversora, primeiro passo para a industrialização do trigo e comercialização de farinhas. A produção estaria destinada desde então ao moinho próprio, à exportação de *specialities* e, fundamentalmente, à exportação e consumo local de *commodities* agrícolas (Nichols e Ordoñez, 2003).

Ao longo de sua trajetória, a integração vertical seguiu se aprofundando.³ Trata-se de uma estratégia tradicional para captação de lucros já que

elimina os custos da transação e a contratação de provedores e de clientes externos. A empresa processa e vende o grão que ela mesma armazena e cultiva, ou seja, é seu próprio cliente para cada uma das atividades que vai integrando, o que redundará em uma maior competitividade.

A integração permite diminuir os riscos, já que a empresa pode se reacomodar escolhendo a atividade mais rentável em cada momento (em função do risco que se quer correr e da rentabilidade esperada): “Então, a ideia é poder baixar o risco da empresa com a atividade de maior risco, e engrandecer as outras unidades de negócios. Assim, qualquer problema que haja em quaisquer das unidades, o resultado sempre vai estar mais ou menos estável, digamos que uma pode compensar com outras.” (Entrevista a gerentes da LGA, 2013)⁴

Também, nos primeiros anos da década de 2000, se consolidaria o “modelo de gestão de ativos” ou *asset management*, caracterizado pela extrema flexibilidade, e que propõe maximizar os retornos sobre o capital investido:

“A atividade produtiva se desenvolve de acordo com um modelo *asset smart* no qual as culturas não perenes são geradas em propriedades alugadas ou em sociedade. Utilizamos contratos de curto prazo e maquinário terceirizado para os processos de semeadura, aplicação de agroquímicos e colheita. Desse modo, otimizamos as condições de mercado permitindo a reposição da capacidade produtiva dos campos e uma busca estratégica dos produtos com maior demanda. Assim maximizamos o retorno sobre o capital investido.

Também, o arrendamento de terras e a semeadura em sociedade permitem uma diversidade produtiva que, junto com a diversificação das culturas, conduz a uma gestão agrícola sistemática produtiva que, junto com a diversificação das culturas, conduz a uma gestão agrícola sistemática, flexível e ágil. Esse modelo contempla economias de maior escala e um rápido incremento das áreas semeadas, como demonstrado pela alta taxa de crescimento da terra cultivada pelo Grupo Los Grobo.”
(Página oficial do Grupo Los Grobo)

Como se vê na citação anterior, trata-se de um “modelo escalável” próprio de uma *start-up* agrícola que, por sua grande capacidade de extensão em nível territorial e pelo baixo investimento em capital fixo de que necessita em relação a outras empresas, será atraente para os investidores financeiros. Nesses anos, o grupo deixou de investir na compra de terras, como havia feito o pai e fundador da LGA, para aprofundar a estratégia de arrendamentos e de terceirização de atividades. A quantidade de contratos com produtores e pequenas e médias empresas locais aumentou de modo exponencial, até chegar a cerca de 1.200 em 2004.

Além da própria produção, a Los Grobo começou a produzir em sociedade com produtores locais, em especial desde a estiagem de 2008–2009, que foi a pior em 50 anos (*El País*, 29 de janeiro de 2009):⁵ “foi uma ideia que começou a crescer a partir da seca de 2009, houve uma chance de nos aproximarmos mais dos clientes, porque iria cair o volume de comercialização e pela diminuição da colheita [...] Foi uma situação muito particular na qual isso emergiu, e na verdade hoje é cada vez mais importante [o fato de] trabalhar associados com produtores ou clientes da Los Grobo. Por exemplo, um cliente que tem o maquinário e quer diversificar riscos e que não tem capital ou não quer se arriscar a semear os 100% da produção sozinho, ele se associa com a Los Grobo. Assim, cada um colabora com o que tem. Em geral,

4. As entrevistas com gerentes da LGA foram realizadas em 2013 junto à Dra. Martine Guibert, da Université de Toulouse – Jean Jaurès.

5. Para uma análise sobre a seca na região pampiana, veja D'Ambrosio et al. (2013).

6. Quer dizer que se, em 1998, a LGA começou a oferecer aos clientes a realização de operações no mercado a termo, a partir de 2001 aperfeiçoaria a utilização de ferramentas financeiras para gerenciar os riscos de mercado.

7. Volatilidades: mudanças nos preços dos ativos e passivos financeiros.

a Los Grobo colabora com os insumos, o fertilizante, a logística do negócio, compartilhamos negócios de especialidades (trigo pão, trigo candial), e eles têm o conhecimento, têm o maquinário, a terra, na maioria dos casos, então nós vamos com uma porção minoritária do negócio: podemos ir com 20, 15, 30%. O gerenciamento não é da Los Grobo, é do sócio.” (Entrevista a gerentes da LGA, 2013)

Ao estabelecer um contrato de produção em sociedade com um cliente, se considera que começa a “fazer parte da rede”. Nesses casos, o “modelo em rede” também potencializa as vendas de insumos da empresa, assim como a capacidade de comercialização de grãos: o produtor recebe os insumos de que precisa em troca da sua produção. Assim, a Los Grobo não só aumenta a venda de insumos, mas também “resgata” parte da produção: “Não são unidades de negócio independentes, já que estão relacionadas: a produção de cultivos alavanca a venda de insumos e a produção de grãos.” (Entrevista com gerentes da LGA, 2013)

Esse modelo contribui para a captação de maiores lucros comerciais também pelo fato de que a empresa compra insumos no atacado dos grandes fornecedores multinacionais (apenas na década de 2010 começaria a produzir parte desses insumos) e consegue garantir o grão e vendê-lo também em grandes quantidades.

Esse mecanismo está compreendido no que a empresa chama de *one-stop-shop* para pequenos produtores, “por meio do qual podemos prover a nossos clientes e sócios uma ampla gama de soluções integrais, assim como a oportunidade de concentrar em um único provedor a demanda de todos os produtos de que precisam para realizar suas atividades” (página oficial do Grupo Los Grobo): “insumos, sementes e soluções em logística, o financiamento e a gestão de risco, o que gera um vínculo importante com o produtor” (entrevista com o presidente do Grupo Los Grobo, 2012).

Trata-se de um modelo de negócios “na divisão de serviços que satisfaz todas as necessidades para a concretização do processo de produção” (página oficial do Grupo Los Grobo) e portanto contribui para a “fidelização do cliente” (entrevista com gerentes da LGA, 2013), quer dizer, dos “membros da rede”. Tudo isso em um mercado local de terras e de distribuição de insumos que foi crescentemente monopolizado pela megaempresa que se converteu em principal formador de preços.

O esquema de *one-stop-shop*, que está intimamente ligado ao conceito de “rede”, inclui a venda de serviços financeiros a seus “membros” por meio da empresa ChainServices. Criada em 2001, essa corretora de grãos e oleaginosas tem como missão detectar oportunidades de negócios, além de vender serviços de consultoria para comercialização da safra, cobertura de preço (mediante a operação nos mercados de futuros e opções) e administração de *swaps*.⁶ Cabe destacar aqui que a Los Grobo possui acesso aos mercados de futuro internacionais, aspecto que distingue as megaempresas de outras empresas do setor: “facilitamos a realização de coberturas de preços e gestão de risco operando nos mercados de futuros da Argentina e dos EUA e nos mercados de grãos de todos os portos argentinos, uruguaios, paraguaios e agora brasileiros” (Relato de sustentabilidade, Grupo Los Grobo, 2008, p. 12).

Como explica o presidente do Grupo Los Grobo, isso gera lucros provenientes das diferenças entre o mercado local e o de Chicago: “Com os preços adquirimos uma grande habilidade no gerenciamento das coberturas da volatilidade.⁷ Em tempos do MAT (Mercado a Termo) ativo, as operações eram locais, atualmente estamos utilizando a CBOT (Chicago Board of Trade) [...] a política agrícola dos EUA gera distorções nos mercados que só aproveita-

riamos vendendo volatilidade em Chicago e comprando em Buenos Aires, onde era mais barata.” (Ordóñez e Nichols, 2003, p. 26, citado por Gras e Hernández, 2013, p. 34)

As coberturas permitem a transferência do risco de mercado para instituições especializadas no assunto (seguradoras). No entanto, como se verá, essa transferência do risco para outros atores também se dá no âmbito produtivo.

É certo que o risco produtivo diminui, por um lado, graças à dupla diversificação: de cultivos, implementada com força pela LGA desde 1994; e a territorial, graças ao modelo de gestão de ativos de terceiros (Gras e Sosa Varrotti, 2013). Esse controle do risco produtivo é facilitado, além do mais, pela utilização do que se denomina “agricultura de precisão”, que requer a utilização de ferramentas tecnológicas específicas. Em contrapartida, o próprio “modelo em rede” serve para gerenciar os riscos de produção, já que permite “diversificar o risco com outros atores” (entrevista com gerentes da LGA, 2013), ou seja, transferi-lo, em primeiro lugar, aos prestadores de serviços por meio do mecanismo explicado a seguir.

Primeiro, é importante lembrar que a relação com esses atores se cristaliza em contratos formais ou informais (Yoguel et al., 2003; Artopoulos, 2015). “Entre os participantes da rede existiam contratos, às vezes informais, que determinavam as condições específicas das partes da sociedade [...] Os acordos informais de palavra substituíam, em muitas ocasiões, os contratos formais.” (Cabrini et al., 2007, p. 3, tradução livre)

Além disso, em geral, esses contratos formais e informais são renegociados todos os anos, assim como as condições de pagamento que nem sempre se cumprem: “Não se assina contrato, se dá a palavra, que cada dia que passa é menos respeitada, o contratado prestador de serviços deveria ter um contrato. Isso sempre foi assim. Eles são pagos quando lhes convém, e um contrato diria ‘o tempo e a forma’ [...] Não há segurança jurídica.” (Entrevista com um produtor familiar de Carlos Casares, 2013)

Ainda na década de 1990, a LGA começou a pagar aos prestadores de serviços uma parte da produção, em vez de um honorário fixo (Bell e Scott, 2010, p. 3). Esse tipo de arranjo com base em percentual é utilizado nos momentos em que a rentabilidade é baixa (especialmente pelos altos custos), já que desse modo a megaempresa compartilha os riscos de produção com o prestador de serviço, embora sua capacidade de absorver perdas seja muito superior à dos “membros da rede”. Este tipo de arranjo se tornou mais comum com a seca de 2009, já que produzir em sociedade permitia compartilhar os riscos: “85% dos campos que temos se renovam todos os anos [...] [As pequenas e médias empresas] participam do risco com a Los Grobo, cobram uma porcentagem da produção: nos anos bons, elas vão muito bem, nos anos normais, se mantêm, e nos anos ruins a perda é compartilhada [...] Hoje o negócio da agricultura na Argentina está esgotado, e a variável de ajuste que se tem são os arredamentos, e também a situação contratual no sentido de que antes se apontavam altos preços, e a pessoa ou o produtor, a empresa que alugava tinha um custo alto e um risco muito alto. Ao baixar os preços, [o negócio] não pode sustentar-se dessa forma. Hoje se vê mais um esquema de sociedade, com contratos por porcentagem, onde podemos diversificar o risco, e se há uma produção muito boa, que ele tenha uma rentabilidade muito boa pela terra, mas se há um problema climático ou outra coisa, compartilha-se o risco.” (Entrevista com gerentes da LGA, 2013)

A estratégia de arrendamento aplicada dentro do modelo de gestão de ativos de terceiros permite transferir o risco para aqueles que arrendam suas

terras para a empresa. Se durante os anos do *boom* da soja da década de 2000, a LGA preferiu pagar valores fixos pelo arrendamento da terra, ao diminuir esses preços e aumentar os custos de produção a partir de 2009, tanto esta empresa como os *pools* de sementeira voltaram a pagar por porcentagem.

Na primeira etapa, em especial entre 2004 e 2007, o pagamento de um montante fixo permitiu à empresa se assegurar da apropriação da renda derivada do aumento dos preços das *commodities*, que de outra forma seria absorvida pelos proprietários de terras. Ao se reduzir essa renda, preferiu voltar a um esquema em que os riscos são compartilhados com o proprietário das terras.

Novamente, ficam claros os benefícios do modelo de gestão de ativos de terceiros para captar os ganhos de produção. Não só porque nela o capital fixo (terra ou máquinas) é baixo em termos relativos, o que assegura uma maior velocidade de rotação do capital investido, mas também porque a gestão flexível dos contratos (aluguel de terra e de força de trabalho) torna possível mudar de ano para ano, em função dos interesses da megaempresa.

A “rede de contratos” também diminui os custos envolvidos em encargos e responsabilidades sociais do empregador, transferidos para empresas menores, que são as que empregam os trabalhadores: “As grandes empresas, sempre em benefício próprio, nos pedem toda a documentação dos empregados [...] ficha limpa com a ART [*Aseguradora de Riesgos del Trabajo*, Seguradora de Riscos do Trabalho] etc., mas nunca se faz um contrato que dê segurança aos contratantes.” (Entrevista com um produtor familiar de Carlos Casares, 2013)

Essa forma de captação de lucros é substancialmente diferente da integração vertical, já que depende do grau de controle da própria atividade agrícola, ao que os atores costumam chamar de “gestão do negócio”: “Automatizar o controle, e não depender das pessoas [...] também é um custo e um desafio, porque como se mantém flexível enquanto se controla? Esse é o desafio [...] porque como há muito volume e pouco tempo, os movimentos são tão grandes, e para conseguir fazer a gestão de tudo, é possível que em uma semana você perca a gestão, o controle [...] a palavra não é controlar, mas ter a gestão da informação, se você perde essa gestão e se o negócio muda de um momento para o outro. Então estamos trabalhando com muitos indicadores, *software*, onde podemos ver e fazer relatórios para saber o que acontece no mesmo instante em diferentes negócios.” (Entrevista com gerentes da LGA, 2013)

Por último, um fator não menos importante nesse esquema é a expansão geográfica que, junto à contratação de seguros agrícolas, permite gerenciar riscos climáticos.

Por um lado, a “expansão horizontal”, que compreende em uma primeira etapa a “incorporação das zonas marginais e expansão até o nordeste de Buenos Aires e sul de Santa Fe”, tem o “duplo objetivo [de] aumentar o volume de negócios, mantendo a rentabilidade [e] de diminuir o risco por meio da diversificação” (Crea, Documento Prezi, 2013).

Em contrapartida, os seguros que contratam (prática que se generalizaria depois da seca de 2008–2009) podem ser específicos por zona, mas também contratam seguros multirriscos, que é algo “muito novo, pouco desenvolvido e próprio de atores, digamos, de grandes operadores, que gerenciam grandes portfólios” (entrevista com gerentes da LGA, 2013).

Como se verá a seguir, as estratégias de gestão de riscos foram ficando mais complexas em função da expansão territorial da empresa. Primeiro, a gestão dos riscos de produção, crédito e de mercado foi feita por meio da

diversificação produtiva e territorial, maior integração vertical, uso de novas ferramentas financeiras, jurídicas e tecnológicas e, fundamentalmente, a transferência de risco para outros graças ao chamado “modelo de rede”. Após sua expansão para outras fronteiras em 2004, a Los Grobo também foi capaz de lidar com riscos políticos e jurídicos em cada território em que se insere. Isso será particularmente atraente para os investidores financeiros estrangeiros, como explicado no primeiro capítulo deste livro, que buscam investimentos regionais.

Essa complexidade da gestão de riscos é parte de um processo de financeirização das estratégias do grupo, que também será discutido mais adiante. É claro, finalmente, que essa financiarização não implica que a empresa esteja organizada exclusivamente em torno da obtenção de ganhos financeiros, mas, ao longo de sua trajetória, esse objetivo vem junto com o objetivo de produção, enquanto que veicula a rápida valorização do capital investido no menor tempo possível para investidores financeiros. É por isso que vamos falar do entrelaçamento das duas lógicas, o que se traduz em estratégias que conseguem captar lucros na atividade produtiva e comercial, assim como juros financeiros.

7.4

A financeirização do modelo em rede: preâmbulo da expansão translatina

Até aqui vimos como a Los Grobo conseguiu se expandir territorialmente para o interior de seu país de origem e crescer em capacidade produtiva e de comercialização graças ao modelo de gestão de ativos de terceiros ou “modelo em rede”. No que se segue, veremos como o desenho das primeiras estratégias empresariais do grupo pré-configurara a sobreposição de lógicas produtivas e financeiras, quer dizer, o conjunto de comportamentos empresariais que tinha como objetivo a captação de ganhos dentro desse modelo, pouco a pouco foi incorporando a ele estratégias de captação de juros.

Durante a primeira expansão do “modelo em rede”, a crise de 2001 na Argentina⁸ apresentou oportunidades de crescimento para o grupo. Em primeiro lugar, porque adquiriu empresas em falência como o Molino de Bahía Blanca (moinho), fortalecendo assim a integração vertical. Em segundo lugar, porque muitos produtores locais da província de Buenos Aires se viram em dificuldades para seguir produzindo por conta própria e, portanto, obrigados a vender a força de trabalho. Perante a opção de se transformarem em assalariados, muitos “ingressaram na rede” vendendo os serviços de maquinário. Outros buscaram manter a propriedade da terra, cedendo em arrendamento ao Los Grobo. Assim, ao mesmo tempo que conseguia diminuir o custo da mão de obra, o Los Grobo expandia o tamanho ao aumentar a disponibilidade de terras (Reca et al., 2010).

Além do mais, essa crise encerrou as possíveis fontes de financiamento aos produtores agropecuários, o que lhes dificultava a manutenção da produção. Cabe assinalar que a tomada de crédito (com bancos, companhias de venda de insumos, cooperativas e/ou armazéns) era historicamente uma prática comum para os produtores argentinos. Em face dessa falta de financiamento, a empresa foi somando serviços financeiros ao “modelo da rede”, que, junto às ferramentas de cobertura de mercados mencionadas anteriormente, impulsionaram o processo de financeirização da produção: “Inovamos em matéria de produtos financeiros para o agro, incorporando a

8. Essa crise econômica, política e social teve início em dezembro de 2001, em grande parte como consequência da decisão do Ministro da Economia do governo de Fernando de la Rúa, Domingo Cavallo, de estabelecer controle de câmbio e restrição para a retirada de dinheiro em espécie dos bancos (o chamado “corralito”) para dar liquidez ao sistema financeiro, que se encontrava instável pela incessante fuga de capitais. Naquele mês, dias depois de uma manifestação popular em que 39 pessoas morreram nas mãos das forças de segurança, a Argentina entrou em moratória da dívida externa, contraída principalmente nos anos 1990.

9. Segundo o art. 1º da Lei n. 24.441 “Financiamento de moradia e construção”, “haverá *fideicomiso* quando uma pessoa (fiduciante) transmitir a propriedade fiduciária de determinados bens a outra (fiduciário), que fica obrigado a exercê-la em benefício de quem designado em contrato (beneficiário), e a transmiti-lo no cumprimento de um prazo ou condição ao fiduciante, ao beneficiário ou ao fideicomissário”.

atividade aos mercados de capitais para financiar operações por permuta, dando aval a umas 350 PMEs com a SGR do Los Grobo, com descontos de cheques, *fideicomisos* financeiros e comunidade de negócios financeiros.” (Relatório de sustentabilidade, Grupo Los Grobo, 2008)

Diante do descrédito das entidades bancárias provocado pela crise, se multiplicaram os chamados *pools* de sementeira, aos quais se integraram investidores de todo tipo, buscando obter rentabilidade para o capital. Um *pool* de sementeira consiste em um agrupamento de atores agrários ou extra-agrários (profissionais liberais, produtores agropecuários, consultorias agrônomicas) que agregam bens e serviços distintos para levar adiante uma atividade produtiva de forma conjunta. O objetivo é conseguir uma rotação veloz do capital, de modo a obter benefícios rapidamente e poder desfazer a sociedade em seguida (Grosso, 2010, p. 229; Gras, 2012). Gerenciados por estudos de engenheiros agrônomos, os *pools* levam os capitais financeiros (investidores institucionais, bancos, financeiras, poupança) até a produção agropecuária.

Essa forma de organizar a produção será utilizada pelo Grupo Los Grobo para continuar a expansão no país. Foi um elemento central para a consolidação do “modelo em rede”, já que deu a ele um instrumento flexível para administrar ativos de terceiros (em particular, capitais) e, por isso, muitas vezes o Los Grobo é confundido com um *pool* de sementeira propriamente dito.

Um *pool* de sementeira pode se estabelecer mediante um arranjo entre as partes, geralmente por uma campanha agrícola ou pelo estabelecimento de fundos comuns de investimento ou de *fideicomisos*.⁹ O objetivo dessas duas últimas formas de investimento é dar segurança a quem participa mediante o isolamento jurídico de um patrimônio que, no caso dos fundos de investimento, fica a salvo dos proprietários de certificados de participação (cota-parte) e, no caso dos fideicomissos, das ações dos credores do fiduciante ou do fiduciário. Assim, tanto os *fideicomisos* quanto os fundos de investimento podem fazer ofertas públicas dos títulos emitidos.

Os fundos de investimento e os *fideicomisos* são ferramentas utilizadas inicialmente pela indústria da construção e, portanto, pelo setor financeiro com o fim de obter liquidez para levar a cabo uma determinada atividade econômica (neste caso, a produção agrícola) e reduzir o risco dos investimentos. São alternativas de financiamento mais baratas que o crédito bancário, já que implicam custos baixos de estruturação porque não há necessidade de recorrer a intermediários financeiros, e facilitam o acesso de investidores menores às operações do mercado de capitais (Pertierra Cánepa, 2001).

Graças a essas ferramentas, foram canalizados recursos importantes para a produção agrícola entre a década de 1990 e meados dos anos 2000. Esse é um aspecto central do processo de financiarização agrícola, com as consequências territoriais que envolvem a inserção de atores extra-agrários na produção (Reboratti, 2010).

O *fideicomisso* é a figura que melhor se adapta às necessidades dos *pools* de sementeira porque, ao contrário dos contratos acidentais, permite que o contrato entre as partes seja feito depois da colheita. É também isento de imposto sobre os lucros, o que geralmente leva a um maior rendimento do que o oferecido por outras alternativas de investimento na Argentina (tais como prazos fixos, bônus ou títulos públicos) e não envolve imobilização de capital. Por todas essas razões, tornou-se um dos destinos mais atraentes para os investidores extra-agrícolas de origem nacional.

Em 2005 e 2006, o Grupo Los Grobo realizou dois importantes *fidei-*

comisos (Grobo I, por US\$ 2,8 milhões, e Grobo II, por US\$ 12 milhões) que permitiram expandir a produção no sudeste da província de Buenos Aires.

A dimensão financeira do modelo de gestão de ativos de terceiros também foi aprofundada com a criação, em 2003, da Sociedade de Garantia Recíproca (SGR). Por meio dessa sociedade, Los Grobo financia pequenas e médias empresas que fazem parte da sua rede, especialmente os prestadores de serviços, a tal ponto de ser possível afirmar que algumas dessas empresas foram criadas graças a esse financiamento.

A SGR busca oportunidades de captar dinheiro e oferecer empréstimos aos prestadores de serviços e atua como intermediária (oferecendo garantias) entre os bancos e essas empresas menores que, dado o porte, têm mais dificuldade em obter crédito por conta própria.

O objetivo é que os prestadores de serviços e produtores que participam da rede possam ter acesso ao crédito para a modernização de suas pequenas e médias empresas, de acordo com as necessidades tecnológicas do Los Grobo, no caso dos contratantes, ou comprar insumos no caso de produtores. Assim, a megaempresa, em grande parte, regula o financiamento de produtores e contratantes membros da “rede” e, logo, a capacidade de investir em seus negócios. Desse modo, assegura a modernização tecnológica dos contratantes e da produção, sem necessidade de usar o próprio capital.

Os aportes recebidos pela SGR são isentos de impostos. Por isso, muitas vezes são uma forma atraente de investimento. Além dos próprios aportes, o Los Grobo convoca “sócios patrocinadores” de fora da empresa e oferece a SGR como oportunidade de investimento, atraindo, portanto, o capital geralmente extra-agrário: “Para o sócio patrocinador o benefício é de alívio fiscal, então é cobrada uma taxa de ingresso no fundo.” (Entrevista com gerentes da LGA, 2013) Os aportes da empresa e dos investidores dão aval durante dois anos para as operações de crédito das PMEs que trabalham para a empresa.

Segundo os proprietários da Z,¹⁰ uma das empresas que participam da SGR, esse instrumento efetivamente facilita o crédito aos que não têm acesso direto ao crédito bancário e oferece baixas taxas de juros em pesos. Mas a SGR seria antes de tudo um negócio financeiro do Los Grobo, já que oferece às pequenas e médias empresas uma taxa igual ou inferior à de um banco público, enquanto a megaempresa toma créditos internacionais à taxa Libor (London Inter Bank Offered Rate), que serve de referência para operações financeiras e resulta em mais benefícios do que as taxas do mercado local conseguidas pelas empresas de tamanho menor. Assim, o Los Grobo fica com a diferença: funciona como credora.

Na verdade, as possibilidades de captação de ganhos oferecidas pela expansão da rede do Los Grobo, graças ao financiamento dos elos menores da cadeia de valor por meio da SGR, se complementam pelo retorno financeiro pelos empréstimos outorgados e as comissões cobradas aos “sócios patrocinadores”. Nesse aspecto, a megaempresa atua como uma instituição financeira, já que fornece serviços financeiros com baixos custos e riscos (Miller e Jones, 2010, p. 3).

A SGR direciona a carteira como lhe convém. Para isso, avalia as alternativas de financiamento (na Bolsa, nos bancos etc.) e oferece ao produtor diferentes tipos de produtos, principalmente financiamento de curto prazo (financiamento de insumos agrícolas e adiantamentos financeiros) ou financiamento de máquinas agrícolas a longo prazo.

Em contrapartida, as pequenas e médias empresas financiadas pela SGR devem entregar a Los Grobo parte da colheita, o que retroalimenta as vantagens comerciais da empresa e garante a entrada de grãos nos locais de

10. Z (nome fictício) é uma PME localizada na localidade de Carlos Casares, que vende insumos a Los Grobo e que participa da SGR, além de se dedicar à semeadura por conta própria.

armazenamento: “se no próximo ano você não entregar a produção, é colocado no último lugar da lista [de empréstimos]” (entrevista com os sócios da Z, 2013).

Assim também é assegurada a cobrança, o que reduz o risco de crédito: “Eu financio por aqui, e você entrega os grãos ao Los Grobo.” (Entrevista com gerentes da LGA, 2013) Junto aos métodos de pagamento indicados anteriormente, isso permite o que pode ser chamado de uma “gestão integral de riscos”.

Então, ao financiar os insumos agrícolas aos produtores, aumenta o volume de comercialização desses produtos, e “esse dinheiro vai para o produtor, e o produtor paga ao Los Grobo” (entrevista com gerentes da LGA, 2013). O produtor ou “membro da rede” se transforma, portanto, em um cliente “fidelizado” ou, em outras palavras, cativo: “A ideia era uma ferramenta que fosse um diferencial em relação a outro competidor, que permita financiar, mas em vez de fidelizar e tratar de vender mais insumos, quer seja por meio dos cheques ao portador, quer de crédito por meio dos bancos, a ideia é também brindar a operação e cobrar pela operação.” (Entrevista com gerentes da LGA, 2013)

Esse dispositivo permite, portanto, um alto grau de controle do financiamento dos “fluxos de fundos até e entre os diversos elos no interior da cadeia de valor” (Miller e Jones, 2010, p. 2, tradução livre).

Com efeito, em um primeiro momento, quando o grupo estava se estabelecendo, era necessário gerar PMEs que trabalhariam para a empresa, segundo padrões globais de produtividade e qualidade, e assim foi incentivada a substituição de máquinas desse tipo de contratantes, entre outros meios, através do financiamento previsto pela SGR.

Nesse momento, o ingresso de produtores na SGR e, conseqüentemente, na “rede” era “mais a olho, havia muito mais conhecimento regional do produtor, mas não havia uma análise profissional de equilíbrio, ou de estado da situação matrimonial, ou como estava o produtor em particular” (entrevista com gerentes da LGA, 2013), porque o ritmo de expansão territorial da empresa em termos de volume de grãos administrados era acelerado.

Com a diminuição dos preços das *commodities*, a seleção de quem seria financiado pela SGR ficou mais rigorosa e incluiu, desde então, um controle exaustivo dos dados do postulante ou do produtor já incluído na SGR. para assegurar a devolução do crédito. Esse controle implica recolher informações dos interessados em participar: “Se conseguiu ter a informação, isso foi mudando também, e tem a ver com o investimento em sistemas. Antes, os diferentes centros em que havia armazenagem não estavam conectados *online*, então se um produtor ou transportador quisesse cobrar um trabalho, o financeiro não autorizava nada. De fato, hoje, cada operação comercial se faz por meio de sistemas, há um processo de autorização, a mesa passa preços todos os dias, e os preços a serem utilizados para as compras são esses, com uma autorização central [...] Em anos ruins, há muitos produtores que podem ter problemas, mas você está preparado, já sabe quais são os que podem chegar a ter problemas ou não, porque você fez uma análise prévia.” (Entrevista com gerentes da LGA, 2013)

Essa análise permite saber com antecedência quais produtores são propensos a ter problemas financeiros e, logo, precisam ter uma organização maior em relação aos limites de crédito e reduzir ainda mais o risco de crédito.

Em suma, a operação em rede é um dos fatores-chave para o crescimento do Grupo Los Grobo, porque é uma estratégia que permite aumentar

os lucros na atividade produtiva e comercial e ao mesmo tempo alcançar um benefício financeiro. Ao se comportar como credor, a SGR imprime ao modelo de negócio um caráter financeiro claro já que realiza atividades próprias dos bancos internacionais em outras regiões do Sul global.¹¹

Finalmente, como explicam Frederico e Gras no capítulo 1, os instrumentos financeiros utilizados pelas megaempresas – especialmente os *fideicomisos* e a SGR no caso do Los Grobo – criaram o *know-how* necessário para atrair o capital financeiro e com ele se articular. Este assunto será tratado a seguir.

11. Para o caso do continente africano, veja Ducastel e Anseeuw (2011)

7.5

Expansão translatina: de *start-up* a *holding* multinacional (financeirização e monopólio de terras)

“Somos investidores financeiros, não somos agricultores.”

(Entrevista com um ex-gerente da Pactual Capital Partners, ex-sócio do Grupo Los Grobo)

“Terra não erra, terra sempre valoriza.”

(Entrevista com funcionária da Sollus Capital)

Graças à constituição de *fideicomisos* e da SGR, a “rede” do Grupo Los Grobo conseguiu ultrapassar as fronteiras das terras férteis do Pampa Úmido para se expandir para regiões marginais da Argentina. Em 2004, chegou a controlar cerca de 70 mil hectares no país, 80% deles por meio de *fideicomisos*.

Também em 2004, o grupo começou a publicar relatórios de Responsabilidade Social Empresarial (RSE) para atrair capitais financeiros internacionais preocupados em justificar os investimentos do ponto de vista social e ambiental. A preocupação em mostrar as ações de RSE da empresa, como a obtenção em 2001 da certificação ISO 9001 e a participação de seus executivos em instituições internacionais (como a Associação Internacional da Soja Responsável desde 2006), demonstra a busca por vender o modelo de negócios, ou seja, o “modelo em rede”.

Desde a criação do grupo, o presidente percorreu diferentes países em busca de investidores. Por sua grande capacidade financeira e o crescimento da produção, o modelo de gestão de ativos de terceiros ou “modelo em rede” se mostrou atraente para empresários estrangeiros. Assim, em 2004, o grupo começou a expansão para além das fronteiras argentinas.

A primeira associação do megaprojeto se deu no Uruguai, com a ADP, uma empresa agropecuária que produzia em campos próprios. A formação da rede na Argentina e a ideia de replicar esse modelo no Uruguai haviam atraído o proprietário da ADP, que abriu as portas para transformar sua empresa em “modelo dos Pampas”. Esse modelo foi adotado com sucesso, embora com algumas adaptações ligadas ao aspecto cultural (em particular, o ritmo de trabalho).

Em 2005, o grupo estabeleceu a Tierra Roja S.A. no Paraguai, mas depois de dois anos encerrou a operação e retirou-se do país. Essa má experiência foi vinculada às diferenças legais e culturais com a Argentina, assim como o fato de não terem conseguido um sócio adequado. O empreendimento paraguaio durou até 2007, em uma área muito pequena.

Essa primeira expansão adicionou uma vantagem extra à diversificação territorial como uma maneira de lidar com o risco derivado de sua

12. Ver <<http://epocanegocios.globo.com/Revista/Epocanegocios/0,,EDR84007-8373,00.html>>. *Private equity* é um tipo de atividade financeira realizada por uma entidade especializada que adquire uma parte do pacote de ações da sociedade, para valorizá-la e vendê-la em seguida. O prazo de investimento é variável, já que depende do êxito da atividade desenvolvida, ainda que em todo caso, o investimento não é ter a propriedade das ações, mas obter a rentabilidade na operação de venda final.

nova dimensão regional (Guibert, 2007). Desde o momento em que a megaempresa adquire uma extensão translatina, se acrescenta à capacidade de gerenciar riscos climáticos – ou mais geralmente, produtivos, jurídicos, de crédito, financeiros e de mercado, que incluem principalmente alterações relacionadas às taxas de câmbio, diferenças nas taxas de juros em cada país, a carga fiscal e marcos regulatórios, ainda a possibilidade de gerir os riscos políticos nos países latino-americanos considerados “instáveis”.

Para isso, a empresa conta com várias ferramentas de análise, em particular a Análise de Domínio Orientada a Características (Foda, na sigla em inglês), que considera a conjuntura política como uma das possíveis “ameaças” para o crescimento de uma empresa e a análise política, econômica, social e tecnológica (Pest) que, como o próprio nome indica, dá especial destaque ao fator político como determinante no ambiente para o desenvolvimento da estratégia de uma empresa (Documento Los Grobo sobre análise Pest, Porter e Foda, 2009).

Segundo Gras e Sosa Varrotti (2013), a gestão de riscos é um elemento essencial da direção das megaempresas que desenvolvem práticas de administração específicas para chegar a riscos aceitáveis em termos de retorno sobre o capital investido e a maximização de resultados. Essas estratégias constituem um dos “ativos” fundamentais das megaempresas, já que se valorizam nos mercados financeiros na hora de conseguir financiamentos ou estabelecer acordos com grandes investidores.

De fato, a gestão desses riscos múltiplos significa para os investidores ou intermediários financeiros a oportunidade de diversificar a sua carteira de ações. Como explicam Frederico e Gras no capítulo 1, os ativos alternativos, entre os quais está a agricultura, representam um grande risco que alguns atores financeiros decidem correr, com o objetivo de propor mais opções de investimento aos donos do dinheiro.

Em 2008, a crise internacional atraiu a atenção desses atores para a agricultura. No caso de Los Grobo, depois de uma tentativa de IPO fracassada, a empresa se esforçou para captá-los por meio de associações empresariais. Nesse mesmo ano, começou a expansão do Grupo Los Grobo no Brasil, graças à transação com o fundo de investimentos Pactual Capital Partners (PCP).

Criado por dois ex-sócios do Banco Pactual do Brasil, o PCP administrava o capital dos 67 ex-sócios do banco, vendido para o Union Bank of Switzerland (UBS). Administrado pela UBS Pactual Gestora de Investimentos Alternativos desde 2006, o PCP havia se tornado um dos principais fundos de *private equity* do Brasil (R\$ 2,5 bilhões).¹²

Em 2008, o fundo investia no mercado financeiro, bem como em outros setores de atividade, como elétrico, imobiliário e têxtil. O agronegócio se apresentou como um destino atraente para esses investidores pelos altos preços das *commodities*, especialmente em um país como o Brasil, considerado estratégico para esse tipo de produção. Depois de muitas averiguações e de visitar várias empresas, encontraram no Los Grobo um sócio, já que o presidente estava muito interessado em expandir para o Brasil.

Para o Los Grobo, a expansão do agronegócio na Argentina estava atingindo o limite, e a competição por terras tornava o arrendamento delas cada vez mais caro. O Brasil tinha maior disponibilidade de terras para cultivo com baixo ou nenhum desenvolvimento (terras com vegetação nativa e pastagens degradadas). Além disso, enquanto o PCP exigia maiores retornos pelo capital do que um banco, a sociedade com esse fundo permitiria ao Los Grobo compartilhar o risco de expansão no Brasil.

O PCP criou o fundo Vinci Partners para atuar como veículo de investimentos do Banco Pactual. O banco comprou 23% do Grupo Los Grobo, no qual investiu cerca de US\$ 100 milhões, e ambos montaram a empresa Los Grobo Brasil: cada uma das partes detinha 50% das ações. Vários gerentes da Vinci Partners, incluindo o CFO (*Chief Financial Officer*), começaram a trabalhar diretamente na Los Grobo Brasil, o que contribuiu para a *expertise* financeira.

Ambas as partes estavam interessadas em ter um crescimento rápido:

“– Impressiona, a gente ficou muito impressionado [com a sede da empresa em Carlos Casares] [...] E também por uma razão de diversificação do risco agrícola, climático. Creio que isso impressionou muito também. Porque chuva você não controla, né? Então a gente tinha uma tese de que quanto mais diversificação você tiver, você minimiza o risco do clima. E aí temos uma série de ferramentas para o mercado financeiro, que são ferramentas mais óbvias: simulação de riscos, simulação de Montecarlo [...]

– Essas coisas já eram conhecidas pelo mercado financeiro em outras áreas.
– Para o mercado financeiro, eram superconhecidas. [...] para a gente, foi uma surpresa que um agricultor em Carlos Casares tivesse esse tipo de tecnologia. Que basicamente era uma simulação que se chama simulação de Montecarlo, uma ferramenta estatística que calcula probabilidades: se chover aqui, a chance de chover ali é muito baixa, pelo histórico de chuvas, então se você tiver um problema aqui, não vai ter problema lá, então você coloca 50% da produção aqui e 50% lá. [...] É um programa estatístico que pode ser usado para qualquer coisa, precisa do histórico. Para um mercado de muitos anos, o mercado de títulos norte-americano, por exemplo, se você quer saber a probabilidade de haver uma queda em um percentual maior do que tanto, então você faz uma porcentagem de títulos americanos, depois do mercado europeu, da Rússia, e se monta uma simulação de qual é a probabilidade de aquela carteira financeira que você tem de perder dinheiro. O que é muito parecido com o negócio da agricultura: na agricultura está botando dinheiro, botei dinheiro em 10 mil hectares aqui, 10 mil aqui, 10 mil aqui. Então, tem probabilidades de perder esse dinheiro, se não chover.”

(Entrevista com ex-sócio da Vinci Partners, 2015)

“Para cada área, para cada campo, para cada situação, trabalhamos com um programa chamado @risk, que é para a análise de risco, no qual inserimos todas as variáveis do campo, de rendimentos, por exemplo, ou desempenho histórico, mínimo, máximo, onde há curvas de distribuição, de frequência, probabilidade de adversidades, granizo, pedra, secas, probabilidade de preços, mínimo, máximo e médio, a correlação entre preços e rendimentos, entre rendimentos de diferentes culturas, é bastante complexo, mas nos dá uma medida do risco que corremos ao selecionar um campo, uma área.”

(Entrevista com gerentes da LGA, 2013)

Como se vê ao longo deste texto, a sobreposição de lógicas produtivas e financeiras se revelou parecida com o comportamento de certos agentes financeiros dispostos a investir na produção de *commodities*, em especial no que diz respeito à gestão de riscos. O modelo proposto pela Los Grobo era “escalável”, tinha um grande potencial para crescimento rápido, controlando o risco por meio das ferramentas descritas.

O grupo argentino funcionou como veículo de capitais especulativos no Brasil e, com isso, gerou uma concentração maior da cadeia de valor nas

13. Em 2009 se formaliza a sociedade com a Ceagro, e a Los Grobo Brasil se transforma no principal acionista da empresa: da cota inicial adquirida em 2008, passou a possuir 59,5% das ações. Formou-se uma única empresa que tinha atuação em Goiás, Mato Grosso e na região de Mapito (Maranhão, Piauí e Tocantins).

mãos de agentes financeiros. Além disso, facilitou a expansão regional desses investidores por meio de parcerias com outras empresas locais. O Grupo Los Grobo Brasil comprou uma parte minoritária (35%) da Ceagro, uma empresa que revendia sementes, fertilizantes e produtos químicos em Mato Grosso, no Maranhão e no Piauí. Quando a Los Grobo Brasil ingressou na Ceagro, iniciaram uma operação conjunta em Goiás.¹³

Na produção agrícola em Goiás e no Maranhão, tentou-se replicar o modelo de gestão de ativos de terceiros ou “modelo em rede”. A Ceagro assinava contratos de prestação de serviços com os produtores locais que tinham dificuldade em produzir por conta própria por falta de competitividade: “Não sobrava para o produtor, no final das contas, o que ele recebia de arrendamento [...] tinha problemas de gestão no negócio todo e começou a ter problema financeiro, na verdade. Já começou a ter problema de crédito [por] falta de produção, principalmente de gestão do negócio, gestão de custos. Hoje pequenos produtores não têm... tá começando agora... vamos dizer produtores de 1.000 ou 1.500 hectares na época [2009] não tinham isso, e isso é preciso hoje [...] falta o controle. E aí a empresa começou a olhar para um lado e para outro e ‘Poxa!’ E se eu fizer um negócio contigo? Você tem maquinário, tudo!” (Entrevista com o gerente da Agrex, ex-Ceagro, 2015)

Como na Argentina, a flexibilidade desse modelo permitiu que os contratos de arrendamento fossem adaptados a diferentes circunstâncias. Nos anos de menor rentabilidade (entre 2010 e 2012), assinaram contratos (em geral de cinco anos) para produzir em sociedade com os produtores locais em detrimento do arrendamento fixo, modalidade mais comum entre 2008 e 2010.

Essas empresas de insumos agrícolas permitiriam a troca de sementes, produtos químicos e fertilizantes para grãos com produtores locais, ou seja, a Los Grobo Brasil conseguiria “fornecer de tudo” para o produtor – seguindo o modelo de *one-stop-shop* desenvolvido na Argentina –, incluindo crédito. Como no Brasil não há a figura da SGR para conceder o crédito, a empresa toma a garantia do produtor e determina a quantidade de sementes ou insumos químicos que podem ser entregues, tudo medido em sacas de soja e calculada a margem de lucro.

Assim, entre 2008 e 2012, o Grupo Los Grobo desenvolveu estratégias de expansão semelhantes às utilizadas na Argentina, mas readaptadas para o Brasil: “Tivemos de trasladar a nossa forma de trabalhar daqui para o Brasil, e as diferenças culturais também significavam um obstáculo.” (Entrevista com gerentes da LGA, 2013)

A adaptação do modelo para outras áreas é uma questão complexa que não pode ser tratada aqui. Afirmamos, porém, que os atores consideram que o modelo de negócio criado na Argentina foi bem-sucedido no Brasil: “Acho que foi bem. [...] Aqui se precisava mais de uma estrutura própria, não dava para fazer como ele fazia lá: 100% com *contratista*. A gente não tinha *contratista* para fazer. Mas funcionou, porque também não era tão grande [...] aqui a gente plantava 30 ou 40 [mil hectares], então é mais fácil você arrumar gente para fazer. Mas era um desafio cultural, porque não existia muito essa figura do arrendamento da terra ao produtor brasileiro, ele é dono da terra [...] a gente fazia eventos... a gente chegou numa região nova, ele ia lá, contava a história dele, o que tinha feito na Argentina, a gente convidava todos os produtores e donos de terras naquela região [...] e aí começamos a crescer, usando a tecnologia de Gustavo, o que ele tinha feito na Argentina, embora tentando adaptar às realidades do Brasil.” (Entrevista com o ex-sócio da PCP, tradução livre)

A entrada de capital financeiro internacional na estrutura societária do Los Grobo também transformou as ações da empresa, aprofundando a lógica financeira e introduziu a especulação imobiliária. Em 2008, o Grupo Los Grobo, com a Vinci Partners e o *hedge fund* Touradji Capital Management (radicado em Nova York, e que administra US\$ 3,5 bilhões em ações), fundou a Sollus Capital, que se dedicava a comprar terras, transformá-las em aráveis para arrendar a Los Grobo Brasil, depois finalmente vendê-las:

“E aí tem uma empresa que a gente montou, que acabei de explicar, que era uma companhia só para ser a dona da terra, que era a Sollus Capital.

– Por que fizeram uma empresa à parte?

– Porque a Sollus era uma empresa de *real estate* agrícola, mas de *real estate*, e aí o retorno e o risco são diferentes do risco da operação agrícola, então é um retorno mais baixo (quando compra a terra, você tem um retorno mais baixo), mas também um risco mais baixo. Mas a gente viu que na Argentina o que aconteceu foi o seguinte: Gustavo chegava a uma nova região, desenvolvia os *contratistas*, desenvolvia a produção, colocava um silo, criava desenvolvimento naquela região, mas não capturava a apreciação do *real estate*... Como o negócio imobiliário. Como é o negócio imobiliário? Você vai para um lugar, colocaram um *shopping*, vale um pouquinho mais, colocaram uma escola, vale um pouquinho mais, colocaram uma estrada, vale um pouquinho mais.

– Então é uma forma de capturar aquela parte que não tinha capturado, aquela parte financeira, né?

– Exatamente. O Gustavo não fazia porque não tinha capital para fazê-lo. E aí a gente montou uma estrutura para capturar essa valorização da terra que a própria operação da Los Grobo gerava. Então, quando a Los Grobo ia para uma região era quase como dizer: essa região vale 10, dois anos depois que Los Grobo chegava passava a valer 20.

– Por quê? Porque desenvolvia a produção, a terra era mais produtiva [...] Era mais atrativo...”

(Entrevista com um ex-sócio do PCP)

Como visto na citação anterior, a Sollus Capital é uma empresa de *real estate* (negócios imobiliários) ou, de acordo com a classificação feita por Fairbairn (2014) sobre os agentes centrais no processo de *land grabbing*, uma empresa *own-lease out*.

O interesse de criar esta empresa correspondia à possibilidade de captar a renda imobiliária gerada pela competição por terras, o que as torna mais caras, além da valorização intrínseca da terra, por ser um bem escasso e de algum modo se mantendo produtiva.

A Sollus vende as terras, já valorizadas, em geral a cada seis ou sete anos. Como sugere Harvey (2013), a terra é entendida como um capital fictício por atores como a Sollus Capital: o que se compra é o direito à renda fundiária. Portanto, o interesse na valorização da terra não está apenas em sua posse, mas também na transformação e na venda (Cotula, 2012).

Isso implica um desdobramento das captações de renda e de lucros, o que apresenta várias vantagens. Primeiro, ele ajuda a conduzir o negócio com diferentes temporalidades, assim como diferentes níveis de risco e de retorno esperado: a valorização da terra tem um risco menor, mas mais sustentado do que a produção agrícola.

Em segundo lugar, permite a separação de responsabilidades e a diminuição do risco jurídico. A empresa se encarrega das licenças de operação

14. No Brasil, cada estado tem uma legislação diferente: precisa de contratos locais. Para poder “abrir” a terra (fazê-la arável), é preciso uma licença, porque cada estado tem regulamentações sobre a porcentagem que deve ser mantida como reserva, entre outras questões.

que a Ceagro (renomeada Agrex) deveria apresentar às agências governamentais para cumprir as diferentes regulamentações do Ibama e do Incra, entre outros.¹⁴

Ambas as lógicas, produtiva e financeira, se entrecruzam e se retroalimentam, já que a terra se valoriza em função da produtividade. Assim, a Sollus Capital se encarrega da seleção de terras em função da otimização de investimento de capital, não só do ponto de vista financeiro (especulação imobiliária), que considera “as distintas velocidades de rotação do capital para responder às exigências dos capitais financeiros” (Gras e Sosa Varrotti, 2013), como também do produtivo.

De fato, graças à aliança com essa empresa criada *ad hoc*, a Ceagro não precisava possuir terras próprias: cerca de 20% das terras cultivadas pela empresa foram arrendadas pela Sollus Capital e o restante correspondia a arrendamentos diretos de agricultores locais que tinham máquinas, mas estavam descapitalizados.

Para fazer melhorias nas terras, a Sollus Capital terceirizava os trabalhos, para os quais contratava empresas locais. Então a Ceagro produzia principalmente soja, mas também algodão, trigo, milho e sorgo para a Los Grobo Brasil. A *holding* Los Grobo Brasil tinha um lugar especial no momento de administrar as propriedades da Sollus já em atividade, e, através da primeira, tanto o Grupo Los Grobo quanto o PCP participavam dos ganhos financeiros da Sollus Capital.

Em 2012, com a expansão, a Los Grobo passou a administrar cerca de 280 mil hectares de terras nos países do Mercosul. O faturamento anual também apresentou crescimento exponencial: se em 2004 arrecadava US\$ 96 milhões, em 2012 superou US\$ 1,3 bilhão. É, portanto, um ator central no processo de monopolização regional de terras. A Sollus Capital facilitou esse processo no Brasil: em 2009, havia adquirido 30 mil hectares de terra arável e pretendia comprar outros 50 mil em 2010. Além disso, havia georreferenciado oito milhões de hectares para investimentos futuros.

A rápida expansão translatina do Grupo Los Grobo está intimamente relacionada não só com a estruturação de negócios inicial, mas também com a captação de capitais financeiros internacionais de alto risco, em particular regionais (em especial, brasileiros) que investiram no projeto e as parcerias com empresas dispostas a acompanhar a expansão territorial e comercial em outros países. O Los Grobo tinha conseguido chegar à segunda fase do financiamento de uma *start-up*: os investidores institucionais.

Além de iniciar a especulação imobiliária, esses capitais imprimiram outra marca nas estratégias do Los Grobo, aprofundando ainda mais a sua lógica financeira. Por um lado, a associação com o PCP abriu as portas para outras instituições bancárias: melhorou o relacionamento da empresa com o Banco Itaú e com o Bradesco (que não operava com a empresa até então), e conseguiu outros contatos por meio dos acionistas, ex-sócios do Banco Pactual: “Eles venderam o banco ao Union Bank of Switzerland e depois recompraram o banco. Por isso agora são sócios do sistema financeiro brasileiro e tinham um relacionamento muito bom com os principais bancos brasileiros na Argentina. Então, a partir da incorporação desse sócio em nível do Grupo Los Grobo [...] nos foi aberto caminho na busca de financiamento de bancos privados brasileiros, o que também coincidiu com o aumento da participação desses bancos na Argentina, com um avanço do Itaú e do Bradesco na Argentina, por decisões próprias dos bancos, dentro do que era o plano de desenvolvimento estratégico. Hoje o banco Bradesco está pensando mais em voltar do que em seguir, em continuar dando assistência, e, especifica-

mente, atende operações de pré-financiamento de exportações.” (Entrevista com gerentes da LGA, 2012)

Em contrapartida, se acoplou às estratégias próprias de um fundo de *private equity*, que consiste em valorizar empresas para vender em seguida (*exit*). Em 2008, o Grupo Los Grobo tentou fazer um IPO para se lançar na Bolsa, gerar outras empresas e crescer, bem como procurar parceiros que comprariam suas ações. Foi assim que a Mitsubishi, uma empresa japonesa, comprou cerca de 3% do Los Grobo Brasil em 2009 (entrevista com gerentes da LGA, 2013).

Em 2011, a Mitsubishi comprou 20% das ações da Agrex, subsidiária da Ceagro que, logo em seguida, substituiria a própria Ceagro em suas funções. Em 2013, a Mitsubishi comprou outros 60% das ações da Ceagro, ficando assim com 80%. O Grupo Los Grobo vendeu todas as suas ações, e Alberto Fachin, presidente da Ceagro, manteve 20%. Esse foi o momento da saída da operação gerada no Brasil pelo Grupo Los Grobo junto aos investidores financeiros centralizados pelo PCP.

A venda da Ceagro foi vista como uma oportunidade de negócio pelo Los Grobo: a Mitsubishi pagou um alto preço (US\$ 498 milhões), uma vez que respondia a um plano estratégico da empresa integrar-se à produção agrícola dentro do marco da preocupação asiática em “ajudar a garantir uma provisão estável de alimentos para os consumidores” (*site* oficial da Mitsubishi Corporation). De acordo com o presidente do grupo e os gerentes da Agrex e da LGA, para o Los Grobo era negócio vender uma empresa valorizada.¹⁵

Além disso, no Brasil, o grupo manteve um moinho em Jundiá, São Paulo, e tudo indica que não perdeu toda a participação na Sollus Capital. O PCP, entretanto, ainda tem uma porcentagem do Los Grobo na Argentina, “que não foi vendida porque na Argentina ninguém quis comprar, a operação era muito mais *sexy* no Brasil, então a Mitsubishi comprou a operação no Brasil apenas” (entrevista com ex-sócio do PCP, 2015). Para o PCP, a venda era rentável porque:

“como a gente é investidor financeiro, a gente não é agricultor, nosso negócio na época, do banco, era comprar uma participação no negócio, ajudar a desenvolver [...] Eu fui à operação, saí do Banco [Pactual], virei funcionário [da Los Grobo], era sócio do Banco e fiquei como funcionário da Los Grobo [...] Ou seja, eu era o encarregado da operação no Brasil: Mato Grosso, Mapitoba, então, eu ia muito para lá [...] A gente é um investidor financeiro. E o investidor financeiro em algum momento tem de sair.

– Tem que sair porque senão não dá ganho...

– É! Tem de sair para ter o ganho, exatamente.”

(Entrevista com ex-sócio do PCP)

Considerações finais

Na Argentina, a disponibilidade de terras, a possibilidade de realizar contratos eventuais de arrendamento por um ciclo de produção, o endividamento dos *contratistas* e a falta de crédito agrícola nos anos 1990 criaram um cenário favorável para a concentração da produção, do capital e da terra. A empresa Los Grobo concebeu um modelo de negócios que lhe permitiu capitalizar sobre essas situações, e por meio de suas estratégias de negócios conseguiu captar não apenas lucros na atividade produtiva e comercial, mas também juros financeiros.

15. Com o que arrecadou, o Los Grobo comprou a Agrofina, fábrica de insumos fitossanitários onde se faz análise de sementes. A Sollus Capital passou a arrendar as terras para a Agrex (ex-Ceagro), subsidiária da Mitsubishi.

Assim, algumas estratégias de produção começaram a ter um aspecto financeirizado. O chamado “modelo em rede” ou de gestão de ativos de terceiros não só permitiu uma grande expansão territorial, com a consequente diversificação das terras e culturas, e assegurou mão de obra barata e atualizada desde um ponto de vista tecnológico para subcontratação, mas também começou a introduzir atores financeiros na produção agropecuária, principalmente através da formação de *pools* de sementeira (por meio de *fideicomisos*, em particular) e da Sociedade de Garantia Recíproca. A captação de juros se sobrepõe à captação dos lucros.

As estratégias do Grupo Los Grobo têm também a funcionalidade de diminuir diferentes tipos de riscos: produtivo (em particular mediante a transferência do risco a outros atores da “rede”, fundamental para crescer em escala), de mercado (através de coberturas e ferramentas financeiras como futuros etc.), jurídicos (graças aos *fideicomisos*), financeiros (SGR, em especial graças à melhoria dos mecanismos de seleção – e controle – das PME beneficiárias do financiamento).

Como *start-up* agrícola, a Los Grobo fez de seu modelo flexível, específico para a Argentina, algo atraente para o capital estrangeiro, primeiro investidores uruguaios, depois brasileiros e, finalmente, japoneses. Era um modelo “escalável”, com potencial de crescimento, cuja translatinização também permitiria controlar o risco político, que é fundamental para os investidores internacionais.

A megaempresa estudada não é apenas um agente concentrador de capital, terra e trabalho, mas também foi veículo do ingresso de lógicas financeiras na produção agropecuária. Além dos instrumentos financeiros que amalgamam a rede como a SGR e a venda de serviços financeiros, no Mercosul o Los Grobo funcionou como “desenvolvedor de empresas”, saneando-as ou melhorando a sua rentabilidade para vendê-las mais tarde. Isso foi no mesmo sentido do que o comportamento do PCP, ator financeiro para quem a associação significou a possibilidade de expandir a carteira de investimentos.

Isso explica em grande parte a rápida passagem pelo Brasil, quando em apenas três anos abriram empresas ou sucursais de empresas, para vendê-las rapidamente para a multinacional Mitsubishi, porque “era um bom negócio”. A aliança com o capital financeiro no Brasil reforçou ainda mais a natureza financeira das estratégias do Los Grobo, que adotou uma estratégia de valorização financeira própria de um fundo de *private equity*.

No final das contas, o modelo de gestão de ativos de terceiros ou modelo em “rede” pode ser entendido como uma forma de concentração dos fatores de produção (terra, capital e trabalho), bem como de atração do capital financeiro, graças ao qual as megaempresas conseguiram ocupar o núcleo das redes de produção agropecuária (Sosa Varrotti, 2015), ao mesmo tempo que introduzem atores e lógicas financeiras no mundo rural. Assim, este estudo do entrelaçamento de estratégias produtivas, comerciais e financeiras mutáveis de uma megaempresa argentina para acumular capital nas suas várias formas é um caminho para o estudo da financeirização da agricultura regional.

Referências

- Amallo, D. N. "El fideicomiso, los fondos comunes de inversión y las sociedades de objeto especial como instrumentos de financiamiento", *Cuadernos de la Universidad Austral*, n. 2, Buenos Aires, 1996
- Arrighi, G. *O longo século XX: dinheiro, poder e as origens de nosso tempo*, Rio de Janeiro: Contraponto, São Paulo: Editora Unesp, 1995
- Artopoulos, A. *Desarrollo Informacional en América Latina: casos de pioneros de Buenos Aires (1980–2014)*, tese de doutorado, Universitat Oberta de Catalunya, 2015
- Bell, D. E. e C. Scott, *Los Grobo: farming's future?*, Harvard Business School, 2011
- Borras Jr., S. et al. "Land grabbing and global capitalist accumulation: key features in Latin America", *Canadian Journal of Development Studies*, v. 33, n. 4, p. 402–416, 2012
- Cabrini, S. B. et al. *Los Grobo*, Universidad de San Andrés, 2007, disponível em <www.losgrobo.com.ar/comunicados/descargas/Casos/CasoLosGrobo_SANANDRES_Port.pdf>
- Chesnais, F. "Mondialisation du capital & régime d'accumulation à dominante financière", *Agone Philosophie, Critique & Littérature*, Marsella, n. 16, p. 15–39, 1996
- Cotula, L. "The international political economy of the global land rush: a critical appraisal of trends, scale, geography and drivers", *The Journal of Peasant Studies*, v. 39, n. 3–4, p. 649–680, 2012
- Craviotti, C. e C. Gras, "De desafilaciones e desligamientos: trayectorias de productores familiares expulsados de la producción en la región pampeana argentina", *Desarrollo Económico*, Ides, Buenos Aires, n. 46, p. 117–117, 1996
- Crea, *Documento Prezi*, 2013, disponível em <www.prezi.com/dlet_twmp/lf/adolfo-grobocopatel-fundo-los-grobo-en-1984/>, acesso em 8 de setembro de 2016
- D'Ambrosio, G., V. Bohn e M. Piccolo, "Evaluación de la sequía 2008–2009 en el oeste de la Región Pampeana (Argentina)", *Cuadernos Geográficos*, Norteamérica, n. 52, junho, 2013, disponível em <<http://revistaseug.ugr.es/index.php/cuadgeo/article/view/924/1098>>, acesso em 8 de setembro de 2016
- Deininger, K. e D. Byerlee, "The rise of large farms in land abundant countries: do they have a future?", *World Bank Policy Research Working Paper*, 5588, março, 2011, disponível em <www.papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1792245>, acesso em 8 de setembro de 2016
- Dimaggio, P. J. e W. W. Powell, "The iron cage revisited: institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields", *American Sociological Review*, v. 48, n. 2, p. 147–160, 1983
- Ducastel, A. e W. Anseeuw, "Le 'production grabbing' et la transnationalisation de l'agriculture (sud-)africaine", *Transcontinentales: la ruée vers la terre*, 10/11, 2011, disponível em <www.transcontinentales.revues.org/1080>, acesso em 8 de setembro de 2016
- El País*, "Argentina sufre su peor sequía. El Ejecutivo aprueba ayudas de emergencia ante la muerte de miles de vacas", 29 de janeiro de 2009, disponível em <http://elpais.com/diario/2009/01/29/internacional/1233183612_850215.html>
- Fairbairn, M. "Like gold with yield': evolving intersections between farmland and finance", *The Journal of Peasant Studies*, v. 1, n. 5, p. 777–795, 2014
- Görger, S. *Documento Los Grobo sobre análisis pest, porter y foda*, 2009, disponível em <www.myslide.es/documents/parcial-los-grobo.html>, acesso em 8 de setembro de 2016
- Gras, C. "Los empresarios de la soja: cambios y continuidades en la fisonomía y composición interna de las empresas agropecuarias", *Mundo Agrario*, v. 12, n. 24, Universidad Nacional de La Plata, Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, Centro de Historia Argentina y Americana, 2012
- Gras, C. e V. Hernández, "Los pilares del modelo agribusiness y sus estilos empresariales", in: C. Gras e V. Hernández (comps.) *El agro como negocio: producción, sociedad y territorios en la globalización*, Buenos Aires: Biblos, 2013
- Gras, C. e A. Sosa Varrotti, "El modelo de agronegocios de las principales megaempresas agropecuarias", in: C. Gras e V. Hernández (comps.) *El agro como negocio: producción, sociedad y territorios en la globalización*, Buenos Aires: Biblos, 2013
- Grosso, S. "Les pools de culture: diversité des combinaisons financières et productives", *Déméter 2010, Dossier Argentine*, p. 223–250, 2010
- Guibert, M. "Re-territorialización del sector agropecuario de la Cuenca del Plata: apuntes de base sobre las reconfiguraciones productivas actuales", *Agricultura, Desarrollo e Transformaciones Sócio-espaciais*, Atas do III Encontro dos Grupos de Pesquisa, UFRGS, Porto Alegre, 2007
- Harvey, D. *Os limites do capital*, São Paulo: Boitempo, 2013
- Hernández, V. "La ruralidad globalizada y el paradigma de los agronegocios en las pampas gringas", in: C. Gras e V. Hernández (coords.) *La Argentina rural: de la agricultura a los agronegocios*, Buenos Aires: Biblos, 2009
- International Land Coalition, "Gobernanza territorial inclusiva y sostenible para la seguridad alimentaria: compartiendo lecciones de todo el mundo", *Foro Global de la Tierra y Asamblea de Miembros de la ILC*, Antigua, Guatemala, 2013, disponível em <www.fao.org/fileadmin/user_upload/AGRO_Noticias/smart_territories/docs/ForoGlobaldeLaTierra2013Guatemala.pdf>, acesso em 8 de setembro de 2016
- Medialdea García, B. e A. Sanabria Martín, "La financiarización de la economía mundial: hacia una caracterización", *Revista de Economía Mundial*, n. 32, p. 195–227, 2013, disponível em <www.redalyc.org/articulo.oa?id=86626373009>, acesso em 8 de setembro de 2016
- Miller, C. e L. Jones, *Agricultural value chain finance: tools and lessons*, Food and Agriculture Organization of the United Nations, Practical Action Publishing, 2010, disponível em <www.fao.org/docrep/017/i0846e/i0846e.pdf>
- Murmis, M. "Agro argentina: algunos problemas para su análisis", in: N. Giarracca e S. Cloquell (comps.) *Las agriculturas del Mercosur: el papel de los actores sociales*, Buenos Aires: Editorial La Colmena, Clacso, 1998
- Nichols, H. e J. Ordoñez, *Agronegocios: escenarios turbulentos, economías emergentes, Argentina*. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires, Texas A&M University, 2003

7. Estratégias empresariais do agronegócio argentino no Mercosul e a financeirização do setor agrícola

- Pertierra Cánepa, F. M. "Problemas de gobernanca en fideicomisos: costos de agencia y costos ocultos", *Documentos de trabajo 204*, Buenos Aires: Universidad del Cema, julho de 2001, disponível em <<https://www.ucema.edu.ar/publicaciones/download/documentos/424.pdf>>
- Reboratti, C. "Un mar de soja: la nueva agricultura en Argentina y sus consecuencias", *Revista de Geografía Norte Grande*, n. 45, p. 63–76, 2010, disponível em <www.dx.doi.org/10.4067/S0718-34022010000100005>, acesso em 8 de setembro de 2016
- Reca, L., D. Lema e C. Flood (eds.) *El crecimiento de la agricultura argentina: medio siglo de logros y desafíos*, Buenos Aires: UBA, 2010
- Site oficial do Grupo Los Grobo, disponível em <www.losgrobo.com.ar>
- Site oficial da Mitsubishi Corporation, disponível em <www.mitsubishicorp.com>
- Sosa Varrotti, A. P. "Las megaempresas en las redes de producción del agronegocio argentino: un análisis estructural", *Teoría e Cultura*, revista do Programa de Pós-Graduação em Ciências Sociais da UFJF, Juiz de Fora, v. 10, n. 2, p. 45–58, julho–dezembro, 2015
- Yoguel, G., D. Milesi e M. Novick, *Entorno productivo y ventajas competitivas: el caso de una trama siderúrgica*, Buenos Aires: UNGS, 2003

Andrea Patricia Sosa Varrotti

Bolsista de Doutorado do Conselho Nacional de Investigações Científicas e Tecnológicas (Conicet/Argentina), doutoranda em Ciências Sociais pela Universidad de Buenos Aires (UBA) e em Estudos Rurais em Sociologia pela Universidade de Toulouse – Jean Jaurès, UT2J). Professora de Metodologia de Pesquisa Social (UBA). Membro do PERyG (Programa de Estudios Rurales y Globalización), Universidad Nacional de San Martín (Unsam/Argentina).
andreatriciasosa@gmail.com

8

Renda da terra e setor sucroenergético brasileiro: as estratégias territoriais da Adecoagro

Marina Castro de Almeida
Larissa Chiulli Guida

A Adecoagro é uma empresa de origem Argentina, que consolidou sua expansão para os demais países latino-americanos com a abertura de capital na Bolsa de Valores de Nova York em 2011. Além de atuar na produção agrícola e agroindustrial, o foco principal da empresa está fortemente vinculado ao mercado imobiliário rural, por meio da aquisição e valorização em médio prazo (em torno de sete anos) dos preços das terras. Se na primeira década dos anos 2000 sua atuação internacional já era representativa, sobretudo com a produção de grãos e de leite na Argentina, Uruguai e Brasil, foi a partir de 2011 que a empresa intensificou duas importantes frentes: a produção de açúcar e etanol e as operações para o controle de grandes extensões de terras.

A associação com o capital financeiro viabilizou suas estratégias de diversificação territorial e de cultivos, e de forte presença no mercado imobiliário de terras. Tais ações são emblemáticas do recente processo de financeirização (Arrighi, 1994; Harvey, 2013) decorrente da crise de superacumulação dos anos 1970 e elucidam o novo destino dos excedentes que migram das atividades produtivas para o mercado financeiro. Esse capital portador de juros (Chesnais, 2005) buscou e tem buscado abrigo em diversas atividades, como a habitação, os mercados futuros e, como ilustram as investidas da Adecoagro, a produção e comercialização de produtos agrícolas. A condição para que isso ocorra, segundo Borrás Jr. et al. (2016), é que diversos aspectos da produção agrícola, como a propriedade e o controle da terra, os riscos, as oscilações de preço e as incertezas climáticas, possam se tornar objetos de investimento, ou ativos financeiros. Para os autores, o que ocorre é que produtos financeiros aparentemente etéreos podem ser finalmente presos a algo tangível, como a terra ou a produção agrícola.

Dessa forma, este capítulo tem como objetivo principal analisar as estratégias territoriais da empresa Adecoagro decorrentes de sua associação com o capital financeiro. Para tanto, além da revisão bibliográfica concernente aos pressupostos teóricos que sustentam a análise, tais como o uso do território (Santos, 1994; Santos e Silveira, 2001), renda da terra (Martins, 1995; Paulani, 2012; Harvey, 2013) e economia-política das culturas flexíveis (Borrás Jr. et al., 2016), também são utilizados dados secundários e documentos institucionais. Ademais, as visitas técnicas a escritórios da empresa e entrevistas com seus representantes foram salutares para substantivar a análise.

A primeira parte do capítulo, além da apresentação da empresa, analisa as suas transformações organizacionais e produtivas decorrentes da articulação com o capital financeiro. Entre as alterações mais notáveis, destaca-se o aumento da escala produtiva com a incorporação de novas áreas e o aprofundamento da divisão territorial do trabalho da empresa. No primeiro caso, além da simples expansão da produção agrícola propriamente dita, a incorporação de novas áreas busca também transmitir confiança aos investidores ao possibilitar a diversificação de riscos climáticos, produtivos e políticos.

O terceiro item analisa um dos principais elementos que diferencia a Adecoagro das demais empresas argentinas examinadas neste livro, sua presença no setor sucroenergético. O intuito é demonstrar a estreita ligação entre a financeirização da produção agrícola e a expansão das denominadas *flex crops* (Borras Jr. et al., 2016), isto é, culturas que servem como alimentos, proteína animal e para a produção de energia. Para a Adecoagro, os múltiplos usos da cana-de-açúcar podem responder à demanda de “diminuição dos riscos” inerentes às operações altamente lucrativas que caracterizam as práticas do grande capital.

Em síntese, avaliamos como o discurso em torno da condição flexível da cana-de-açúcar para a produção de açúcar, etanol e energia elétrica tem sido apropriado com a finalidade de convencer os Estados e os investidores corporativos a estimular a expansão massiva do setor sucroenergético. Ainda sob essa perspectiva, dedicamos atenção à presença de uma nova gama de atores no processo de produção e circulação de *commodities* – como os representantes do capital financeiro internacional – e suas implicações na expansão de monoculturas agroexportadoras, na concentração fundiária e na precarização do trabalho.

Por fim, no quarto item analisamos a apropriação, concentração e controle de terras agrícolas pela Adecoagro, decorrentes de sua atuação no mercado imobiliário e da expansão canavieira para a produção de suas usinas nos municípios de Ivinhema e Angélica, no Mato Grosso do Sul. O propósito é relacionar as estratégias de acumulação da empresa ao recente fenômeno da corrida mundial por terras – conhecido por *land grabbing* – que se refere, basicamente, à apropriação, concentração e controle do uso de terras agrícolas e demais recursos naturais subjacentes (água, florestas, minérios) por grandes empresas, segundo Borras Jr. et al. (2012).

Consideramos, assim como os referidos autores, que tal fenômeno reflete a dinâmica do atual período do capitalismo, em que o rentismo tem sido preponderante no processo de acumulação, como explica Paulani (2012). A partir disso, analisamos que a constante apreciação do banco de terras, as transações no mercado fundiário e a concentração e controle do uso de terras agrícolas pela Adecoagro provocam e potencializam problemas agrários engendrados pelo aumento do preço da terra e monopólio da produção agrícola.

8.1

Produção agropecuária, controle de terras e setor sucroenergético: as estratégias territoriais da Adecoagro

Fundada em 2002, na Argentina, a Adecoagro é uma das maiores companhias agrícolas da América do Sul, com o controle de mais de 430 mil hectares de terras agricultáveis e plantas agroindustriais na Argentina, no Brasil e no Uruguai. A empresa produz mais de um milhão de toneladas de grãos, entre milho, trigo, arroz e soja, além de lácteos, etanol, açúcar e eletricidade. Além da produção agrícola e energética, a Adecoagro atua também naquilo que define como transformação de terras, com a incorporação de áreas “subdesenvolvidas ou subutilizadas” (Adecoagro, 2014)¹ à lógica da competitividade e da exploração. Desse modo, a especulação financeira passa a ser realizada também com terras, e para essas operações a empresa utiliza subsidiárias locais que buscam aprovações judiciais para as aquisições e os arrendamentos.

Em 2011, a Adecoagro abriu o capital na Bolsa de Valores de Nova York e teve uma capitalização imediata de mais de 400 milhões de dólares, em um momento em que as cotações de *commodities* agrícolas e os preços dos alimentos estavam em alta.² A tabela 1 mostra a composição societária da empresa em novembro de 2014.

A composição acionária da empresa (tabela 1) oferece indícios das estratégias territoriais que passaram a ser privilegiadas. Sob a direção do capital financeiro e tendo como principal acionista o investidor George Soros, a Adecoagro passou a integrar o grupo das grandes corporações transnacionais agrícolas que atuam não apenas no mercado mundial de *commodities*, mas também no mercado mundial de terras. Sua associação com o capital financeiro teve como objetivo central intensificar as operações para o controle de grandes extensões de terras, por meio de compras e arrendamentos. A produção agropecuária também recebeu recursos para o incremento da produtividade inclusive com fins especulativos, já que os resultados divulgados tornam-se fundamentais para a manutenção da confiança dos investidores (Fairbairn, 2014, p. 782). Outro aspecto importante decorrente da capitalização da empresa foi a consolidação de sua presença no setor sucroenergético brasileiro, com a construção de sua primeira unidade industrial de açúcar e etanol, no estado do Mato Grosso do Sul.

Na Argentina, concentrada na região conhecida como “Pampa Úmido”, área fértil e considerada de reduzido custo produtivo, a empresa produziu na safra 2014–2015 mais de 637 mil toneladas de grãos e oleaginosas, como soja, trigo, milho, girassol e algodão em cerca de 190 mil hectares de terras próprias e arrendadas (Adecoagro, 2015). Sua produção de arroz também se localiza em terras argentinas, correspondendo a 13% da produção nacional (Conmasur, 2015). As três unidades de beneficiamento de arroz da empresa processam tanto produção própria, que ultrapassou 180 mil toneladas durante o ano de 2014–2015, como a de terceiros.

A atividade leiteira da empresa se distribui entre Argentina e Uruguai, com uma média de 6,6 mil vacas leiteiras e uma produção total de 88,6 milhões de litros de leite em 2015, cerca de 11% superior ao ano anterior. Entretanto, o rendimento anual referente à produção de lácteos foi quase 30% abaixo do de 2014, resultado de uma forte diminuição dos preços do leite decorrente de uma combinação entre a queda dos preços internacionais e a desvalorização do peso argentino.

O mercado imobiliário de terras também é um alvo importante das

1. Os relatórios são divulgados anualmente pela empresa e estão disponíveis em <<http://ir.adecoagro.com/Downloadcenter.aspx?catid=0&year=2013&midpid=3&mimid=10&miid=13>>.

2. Informações sobre a abertura de capital da Adecoagro disponíveis em <<http://exame.abril.com.br/mercados/noticias/adecoagro-de-george-soros-reduz-preco-para-iponos-eua>>.

Tabela 1

Principais acionistas do grupo Adecoagro, 2014

Nome do Fundo de Investimentos	Ações	% das ações
Soros Fund Management LLC	US\$ 26.024.803	20,8%
Qatar Investment Authority	US\$ 15.983.265	12,8%
Stichting Pensioenfonds Zorg en Welzijn	US\$ 15.531.385	12,4%
Ospraie Management LLC	US\$ 10.850.214	8,7%
Management & Directors	US\$ 7.773.330	6,2%
Jennison Associates LLC	US\$ 7.546.793	6,0%
Brandes Investment Partners LP	US\$ 5.437.254	4,4%
Wellington Management Co. LLP	US\$ 4.653.538	3,7%
Harbinger Capital Partners LLC	US\$ 3.579.319	2,9%
Tradewinds Global Investors LLC	US\$ 3.479.619	2,8%
Outros	US\$ 24.132.119	19,3%
Total de ações em circulação (US\$)	US\$ 124.991.639	100%

(Adecoagro, *Institutional presentation*, 2014)

estratégias territoriais empregadas pela Adecoagro. Assim como analisado no capítulo 1 deste livro, a presença dos representantes do capital financeiro internacional no campo brasileiro é um dos exemplos mais emblemáticos do fenômeno mundial de *land grabbing*. As dinâmicas territoriais atreladas às crises (alimentar, energética, financeira e ambiental) e à expansão das *flex crops* são centrais para a compreensão de uma nova economia política internacional em que a terra passa a ter um papel estratégico para além da produção de alimentos.

Assim, também para a Adecoagro, a terra representa um atraente ativo financeiro, especialmente após a *débâcle* de 2008, e passa a se localizar no centro das estratégias territoriais da empresa. Dados mais recentes indicam o controle de 249.508 hectares de terras: 85% na Argentina, 14% no Brasil e 1% no Uruguai. Entre 2008 e 2016, a empresa vendeu vinte propriedades agrícolas, o que gerou ganhos de capital da ordem de 205 milhões de dólares (Adecoagro, 2015).

No Brasil em particular, a principal atividade da Adecoagro é a produção de cana-de-açúcar e a atuação no setor sucroenergético. A área total destinada à cana-de-açúcar é de cerca de 125 mil hectares, sobretudo em terras arrendadas, em torno de 90%, e apenas 10% em terras próprias (Adecoagro, 2015). De acordo com dados obtidos em visita técnica, os contratos de parcerias e a compra da matéria-prima de terceiros (fornecedores) constituem as práticas predominantes na produção agrícola da empresa no Brasil,

e isso se justifica pelos menores custos de produção. Além das operações no mercado do açúcar, etanol e energia elétrica, a empresa produz café, soja, milho e algodão, nos estados de Mato Grosso do Sul, Minas Gerais, Tocantins e Bahia. A Adecoagro também opera três unidades industriais para processamento de açúcar e etanol, com capacidade total de moagem de mais de dez milhões de toneladas de cana-de-açúcar por ano. Sua atuação no setor sucroenergético e no mercado imobiliário de terras são pontos analisados nas próximas seções.

8.2

Atuação da Adecoagro no setor sucroenergético: a economia política das culturas flexíveis

“Nova usina de George Soros é inaugurada no Mato Grosso do Sul e amplia em 35% a capacidade de moagem da Adecoagro.” Veiculada no *Valor Econômico* de 26 de abril de 2013 (Moagem, 2013), a notícia tratava da abertura da terceira unidade industrial da empresa, instalada em Ivinhema (MS). No município vizinho, a pouco mais de 40 quilômetros, se localiza a Usina Angélica e em Minas Gerais, a Monte Alegre, primeira unidade industrial da companhia no Brasil.

A estratégia da empresa para entrar no setor sucroenergético foi a aquisição da usina mineira, em 2005. Localizada no município de Monte Belo (MG), a usina operava desde os anos de 1950 na produção de açúcar e álcool, alavancada sobretudo no período do Pró-álcool. Na década de 2000, sob a direção do capital internacional a produção de cana-de-açúcar se expandiu a partir da incorporação de novas áreas e de uma lógica econômico-financeira coerente com os interesses dos novos investidores.

A atuação da Adecoagro e sua investida no setor sucroenergético brasileiro não constituiu uma ação isolada; ao contrário, demonstra uma face do movimento de reestruturação deste setor, que no início do século XXI passou por um processo de expansão territorial e concomitante internacionalização e concentração do capital (Bernardes, 2007; Castillo, 2015). Para Castillo (2015), circunstâncias de ordem política, como a extinção do Instituto do Açúcar e do Alcool (IAA), em 1991, e tecnológica, como a produção de veículos leves com motores flexíveis, compatíveis com gasolina e álcool em qualquer proporção, foram elementos que contribuíram para a nova dinâmica do setor.

De acordo com McKay et al. (2016), o expressivo aumento da área plantada de cana-de-açúcar no Brasil, entre 2005 e 2013, compõe uma nova geografia dessa cultura, caracterizada sobretudo pela possibilidade de co-produção de açúcar, etanol e energia. Em 2012, o Brasil foi responsável por 22% da produção mundial de açúcar e por 46% das exportações do produto (FAO, 2014). O país também é o segundo maior produtor mundial de etanol, com cerca de 27% do total, atrás apenas dos Estados Unidos, responsáveis por 57% da produção mundial, a maior parte representada pelo etanol de milho (McKay et al., 2016).

A possibilidade de diversificar o uso final da cana-de-açúcar e o discurso que proclama seus atributos como vantagens competitivas foram apropriados pelos novos agentes financeiros para justificar seus investimentos no setor sucroenergético brasileiro. Para a Adecoagro e demais grandes empresas atraídas para o processamento de cana-de-açúcar, seus múltiplos usos representam a gestão mais eficiente dos riscos. O recurso à flexibili-

dade parece ter um importante potencial de persuasão em um mercado em que as incertezas (climáticas, políticas e econômicas) são variáveis-chave nas transações.

Os menores custos de produção, decorrentes dos baixos preços relativos da terra – para aquisição ou arrendamento – e da mão-de-obra, compõem as vantagens comparativas que interferem nas decisões locais das empresas. Em seu Relatório Anual de 2014 (Adecoagro, 2014), a Adecoagro comunicou aos investidores que suas operações no setor sucroenergético na região Centro-sul do Brasil possui um dos menores custos de produção do mundo, significativamente mais baixos do que outras grandes regiões produtoras de açúcar, incluindo Índia, China, Estados Unidos, Reino Unido, França e Alemanha.

Além dos baixos custos e do melhor gerenciamento dos riscos associados à volatilidade dos preços no mercado de *commodities*, a Adecoagro também anunciou sua atuação no setor sucroenergético como um passo na direção de uma solução à crise ambiental (Adecoagro, 2014). O argumento proposto é que a cogeração de energia elétrica a partir da queima do bagaço da cana contribui como uma fonte de energia limpa e renovável, além de representar uma alternativa aos combustíveis fósseis. Alguns dirigentes corporativos ousam assegurar que essa seria a “solução mais limpa possível, já que toma o lixo (bagaço da cana) e o transforma em combustível”, como afirmado por Vasco Dias, presidente-executivo da Raízen (McKay et al., 2016). Com a conclusão das obras de sua terceira usina em 2015, em Ivinhema, a Adecoagro alcançou uma capacidade instalada de cogeração de 232 megawatts-hora (MWh), dos quais 156 MWh estão disponíveis para revenda (o restante é utilizado para o funcionamento de suas três usinas) (Adecoagro, 2015).

A narrativa dos representantes do setor não ressalta o fato de que ser autossuficiente em energia elétrica representa uma vantagem competitiva à empresa, sobretudo por suas unidades industriais se localizarem em áreas distantes dos grandes centros urbanos, com baixa densidade em infraestruturas. Ademais, a comercialização do excedente na rede elétrica local tem representado percentual cada vez maior nos rendimentos da empresa. Em 2014, a Adecoagro comercializou a energia ao preço médio de R\$ 680 o MWh, uma alta de quase 170% em relação ao valor médio praticado em 2013. Enquanto a receita com etanol cresceu apenas 4%, o faturamento com a comercialização de energia avançou 90% (Soros, 2015). Assim, o apelo em defesa de uma “economia verde”, limpa e ambientalmente responsável compõe as estratégias do grande capital para legitimar suas incursões com vistas à acumulação. Ao mesmo tempo, busca-se difundir a ideia de que as decorrências territoriais de tais ações seriam benéficas para a maior parte da população, o que não corresponde à realidade, especialmente no que se refere às condições ambientais, trabalhistas e fundiárias, como veremos a seguir.

Algumas especificidades marcam a cultura da cana-de-açúcar e definem um uso do território muito particular, sobretudo pelos oligopólios que passaram a protagonizar o setor a partir dos anos 2000. Para Castillo (2015), a geografia do setor sucroenergético é influenciada por características intrínsecas que o singularizam. Duas delas, as restrições à estocagem da matéria-prima e o ciclo vegetativo-econômico da cana-de-açúcar, contribuem diretamente para uma importante decorrência territorial, a especialização regional produtiva.

Dados recentes dão conta do impetuoso e violento avanço da cana-de-açúcar sobre vastas áreas do território brasileiro em substituição a outras

culturas, como milho, soja, feijão e bacias leiteiras (Correa, 2013; Camelini e Castillo, 2012; Camargo et al., 2008). Para McKay et al. (2016), o Estado tem participado ativamente desse projeto, e inclusive a criação do Zoneamento Agroecológico da Cana-de-Açúcar (ZAE Cana), em 2008, teria tido como um de seus objetivos atenuar as preocupações acerca da evidente destruição da Floresta Amazônica e de outros biomas, resultado da expansão territorial da cana-de-açúcar. Como assevera Castillo (2015, p. 102), de acordo com dados do IBGE, “dos 3.625 municípios brasileiros que produziram cana-de-açúcar em 2010, em 682 essa cultura respondeu por mais de 50% de toda a área ocupada pela agricultura (considerando-se a soma de culturas temporárias e permanentes); em 213 desses municípios esse índice oscilou entre 90 e 100%”.

A expansão e a primazia que têm caracterizado o setor sucroenergético, além de serem impulsionadas pelo capital financeiro internacional, contam com o apoio de esferas do Estado brasileiro, especialmente por meio do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES). Apenas para a construção de sua última usina, em Ivinhema, a Adecoagro recebeu o financiamento de R\$ 488,6 milhões do banco estatal brasileiro (BNDES, 2013). Anteriormente, para a construção da Usina Angélica, em 2007, a empresa já havia recebido outros R\$ 151 milhões (BNDES, 26 de novembro de 2007).

Como já mencionamos, a restrição ao armazenamento é uma das condições que contribuem para a especialização regional produtiva inerente ao setor sucroenergético. Em outras palavras, trata-se da necessidade da matéria-prima ser imediatamente processada nas unidades industriais, já que após a colheita sua degradação se inicia rapidamente. Para resolver tal impossibilidade de estocagem, a principal estratégia das empresas é a aproximação entre as áreas produtivas e as unidades industriais. Isso impõe certa “rigidez locacional” (Castillo, 2015) e o mandatório controle das terras próximas às unidades industriais. Assim, a construção de uma usina de moagem de cana-de-açúcar em determinado local, será necessariamente seguida da tentativa do controle das terras nas suas proximidades.

Essa premissa justifica o projeto da Adecoagro de construção de um *cluster* de açúcar, etanol e energia, no Mato Grosso do Sul, consolidado em 2014. Trata-se de duas usinas de moagem de cana-de-açúcar, Angélica e Ivinhema, com capacidade de quatro e cinco milhões de toneladas por ano, respectivamente. As usinas estão localizadas a 45 km de distância uma da outra e circundadas por grandes plantações de cana-de-açúcar. A figura 1 ilustra a estratégia de localização das usinas da empresa.

A principal intensão da empresa com o projeto foi a redução da distância média dos canais para as unidades industriais e, como consequência, o aumento da produtividade das usinas, graças à diminuição dos gastos com o transporte e o melhor aproveitamento da matéria-prima. Além disso, houve a centralização do comando das usinas e a redução dos custos totais de gestão por tonelada de cana-de-açúcar moída, além da otimização do abastecimento das duas unidades o que permitiu o sistema de colheitas ininterruptas [*non-stop*] (Adecoagro, 2014).

Assim, os limites impostos pela restrição ao armazenamento são superados pelos agentes corporativos por meio de estratégias que intensificam seu poder de acumulação. Vastas extensões de terras passam a ser controladas pelas grandes empresas e a responder à sua lógica de exploração, ou seja, o monocultivo, a expressiva concentração fundiária, o controle privilegiado dos recursos naturais e da infraestrutura, e a expropriação de outros agentes

3. "As empresas arrendatárias (usinas) derrubam currais e cercas, desmatam a propriedade (também arrancam árvores isoladas, cobrem o buraco com a lenha picada e depois plantam a cana por cima, ocasionando o que se costuma chamar de 'cemitério de árvores'), frequentemente derrubam casas e outras construções, inviabilizando a retomada da terra pelo proprietário, que se vê obrigado a renovar permanentemente os contratos de arrendamento (configurando-se o chamado 'esquema para não voltar')." (Castillo, 2009, p. 11)

e demais cultivos. Se para o grande capital os novos vetores da expansão do setor sucroenergético representam novas regiões para a reprodução da acumulação, ou como nos ensina Harvey (2013), uma solução espacial para as crises do capital, para as populações locais resta a vulnerabilidade. Isso se expressa não apenas na expropriação dos bens públicos, que por definição deveriam ser de uso coletivo, mas também na exploração e precarização do trabalho, na submissão às normas que regem os contratos de parcerias agrícolas (analisados a seguir), na pobreza intensificada por toda sorte de especulação e na indiferença do Estado que responde apenas aos interesses de determinados grupos à revelia da maior parte da população.

A segunda característica intrínseca à cana-de-açúcar que contribui para a especialização regional produtiva é seu ciclo econômico-vegetativo (Castillo, 2015). Ele é caracterizado pela queda progressiva da produtividade da lavoura a partir de seu terceiro ano. De acordo com a Companhia Nacional de Abastecimento (Conab, 2014), o cultivo tem o pico produtivo no segundo e terceiro corte, entretanto é cada vez mais recorrente encontrar talhões com mais de dez anos em produção ininterrupta, cuja produtividade é 30% da produção da cana de segundo corte. Assim, a renovação do canavial é recomendada a cada cinco ou seis anos, já que a produtividade cai a ponto de ser mais vantajoso economicamente investir no replantio do que colher a sexta rebrota (EPE, 2012).

Tal exigência define as práticas que norteiam os contratos de arrendamento. Para controlar as terras circundantes às usinas, além das aquisições, as empresas estabelecem parcerias agrícolas e contratam fornecedores. Castillo (2009) destaca a perversidade dessas práticas e suas decorrências na intensificação da miséria e na subordinação dos pequenos produtores familiares à lógica do capital, cada vez mais internacionalizado. Para o autor, os prejuízos sociais e econômicos se concretizam no desenraizamento da terra e na miséria social pela qual passam os pequenos proprietários que cederam suas terras em arrendamento. Outro fator enfatizado é a reduzida capacidade de negociação dos fornecedores frente ao poder das usinas no que se refere ao preço da matéria-prima.

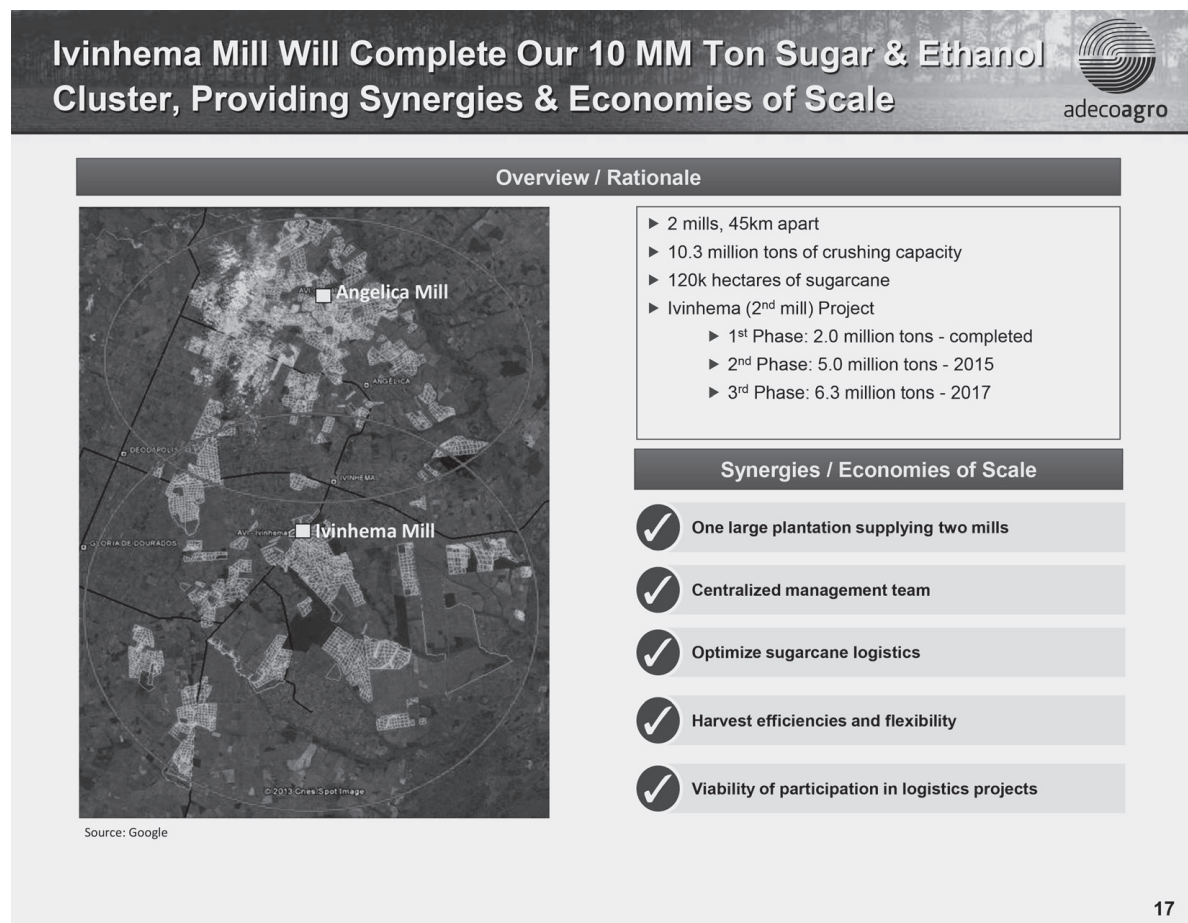
A Adecoagro possui sua produção agrícola de cana-de-açúcar em uma área total de 124.412 hectares, entre os estados do Mato Grosso do Sul e Minas Gerais, dos quais apenas 9.145 hectares são plantados em terras próprias, e a maior parte, 115.267 hectares, em terras arrendadas de terceiros sob contratos de longo prazo (Adecoagro, 2014). Os contratos de arrendamento são estabelecidos normalmente no prazo de cinco a dez anos, o que corresponde ao período em que haverá a necessidade de reforma do canavial. Esse fato aliado à desconfiguração das propriedades, que muitas vezes, têm sua infraestrutura destruída pelos arrendatários,³ faz com que a manutenção dos contratos se torne quase compulsória, apesar de pouco rentável ao proprietário.

Por fim, entre as características intrínsecas à cana-de-açúcar analisadas por Castillo (2015), destacamos aquela que tem sido anunciada como um grande trunfo pelos investidores financeiros, a flexibilidade produtiva das unidades industriais. A possibilidade de direcionar a matéria-prima para produção de açúcar ou etanol, de acordo com as circunstâncias mais favoráveis do mercado, é um importante atrativo de novos agentes para o setor sucroenergético. Assim, a análise da economia política das denominadas culturas flexíveis, ou *flex crops*, torna-se fundamental para a compreensão das recentes mudanças na produção e comercialização agrícola brasileira.

Para Borrás Jr. et al. (2016), há uma relação direta entre a financeiri-

Figura 1

Estratégias de localização das usinas da empresa Adecoagro



(Adecoagro, *Institutional presentation*, 2014, p. 17)

zação da agricultura e do sistema de abastecimento alimentar, com a emergência das culturas flexíveis. Uma das características que as diferenciam decorre de seus múltiplos usos, expressos na versatilidade do produto final que pode ser destinado a diferentes propósitos, desde a alimentação, ração animal ou agrocombustível, até a produção de fármacos, cosméticos, fibras e demais aplicações industriais. Entretanto, os autores salientam que múltiplos usos não levam necessariamente a usos flexíveis, ou à flexibilidade. Ela só se realizada efetivamente quando fatores de natureza tecnológica, econômica e, sobretudo, política confluem para determinada conversão.

Na análise dos autores (Borras Jr. et al., 2015), uma aparente contradição impõe desafios à compreensão da economia-política das culturas flexíveis. Ela consiste no fato de que mesmo quando não ocorre, ainda assim a flexibilidade tem importantes implicações nas relações sociais e no uso do território (Santos e Silveira, 2001). O discurso que anuncia os múltiplos usos e a flexibilidade dessas culturas serve, muitas vezes, para legitimar as estratégias dos governos e das corporações em suas ofensivas para a ampliação da acumulação. As culturas flexíveis geram, como analisado anteriormente, uma carteira de produtos mais diversificada, o que na linguagem empresarial é apregoado como a possibilidade de diversificação do portfólio. Na intrincada equação que opõe a rentabilidade desejada aos altos riscos, as

4. Os termos mais comuns para designar tal fenômeno têm sido: “apropriação de terras agrícolas” [*farmland grab*], “apropriação mundial de terras” [*global land grabbing*], “estrangeirização de terras” [*extranjeirización de tierras e foreignization of land*, em espanhol e inglês, respectivamente], “grilagem de terras” e/ou “neogrilação de terras” [*land grabbing*], “pressão comercial sobre a terra” [*commercial pressures on land*], “apropriação e concentração de terras e recursos naturais em larga escala” [*appropriation and concentration of land and natural resources in large scale*] (Oliveira, 2010; Borras Jr. et al., 2012). Neste trabalho, semelhante ao que foi discutido no capítulo 1 deste livro, a adesão ao termo *land grabbing* é justificada pela sua definição que interpreta o fenômeno a partir da dinâmica do processo de acumulação capitalista, referindo-se, basicamente, à apropriação e controle em larga escala de terras e recursos (hídricos, minerais e florestais) potencializados pelas recentes crises financeira, energética e alimentar mundial (Borras Jr. et al., 2012).

culturas flexíveis se tornam um recurso contra as oscilações do mercado e as instabilidades políticas, no que se refere aos subsídios ou às legislações trabalhistas, e as incertezas climáticas.

Assim, as culturas flexíveis passam a ser alvo de especulações financeiras justamente por seu potencial de mitigar os riscos e maximizar o retorno dos investimentos. Como vimos, entre os novos agentes atraídos para a produção e circulação de *commodities* e de culturas flexíveis estão os fundos financeiros internacionais, os bancos de investimentos, além de grandes empresas de diversos setores, por meio de variadas modalidades de aplicação financeira. O controle de terras e demais recursos e os novos usos coerentes com o imperativo da acumulação de capital impõem sérias decorrências territoriais que devem ser investigadas a fim de serem combatidas. A articulação entre os diferentes agentes, como o Estado, as elites locais, que muitas vezes atuam como intermediários, os pequenos produtores e as populações de maneira geral são aspectos que demandam especial atenção. Na próxima seção será analisada a apropriação e o controle da terra pela Adecoagro, o que representa uma das mais importantes estratégias territoriais empregadas pela empresa.

8.3

Apropriação, concentração e controle de terras agrícolas pelo grupo Adecoagro: *land grabbing* e capitalismo rentista

O atual fenômeno mundial de aquisição e controle do uso de terras agrícolas pelo capital financeiro se popularizou, principalmente, através da expressão *land grabbing*.⁴ Em uma análise sobre alguns desses casos em países da América Latina, Borras Jr. et al. (2012) chamam a atenção para importantes pontos interpretativos do fenômeno, entre os quais se destacam: o esclarecimento de que a apropriação de terras agrícolas significa, essencialmente, o controle (monopólio) do uso da terra e demais recursos naturais (hídricos, minerais e florestais), sendo que esse controle nem sempre se seguirá de expropriação da população local; e o recente interesse dos investidores financeiros que estão promovendo o *land grabbing* reflete as estratégias da dinâmica da acumulação de capital, que responde à convergência de múltiplas crises: alimentar, energética, climática e financeira. Assim, para esses autores, a chave interpretativa sobre a recente aquisição e controle de terras e demais recursos naturais, deve ser feita pela análise mais ampla do processo da acumulação capitalista contemporânea.

Sobre essa atual fase do capitalismo, Chesnais (1996, p. 14) argumenta que “o estilo de acumulação é dado pelas novas formas de centralização de gigantescos capitais financeiros [...] cuja função é frutificar principalmente no interior da esfera financeira”. Para Paulani (2012, p. 13), esse frutificar dos capitais financeiros é dado pelo caráter rentista da acumulação contemporânea. Se antes foi tomado como parasitário, excrescência ou, no melhor dos casos, como condição de apoio à produção e mesmo um recurso para complementá-la, a autora mostra que hoje o rentismo é central. Diante dessa constatação, ela afirma que “no capitalismo de hoje [há] um fortíssimo traço rentista, rentismo esse que é agora constitutivo do processo de acumulação, e não um ‘pecado contra a acumulação’, como chegou a ser interpretado [...] quando de seu nascimento” (Paulani, 2012, p. 13).

Para a autora, na teoria da economia política, “dá-se o nome de *renda* ao rendimento que deriva da mera propriedade, ou seja, é rentista todo

aquele que tem direito a uma parcela do valor socialmente produzido pelo mero fato de ser proprietário”. Nessa perspectiva, o “dono de terra é rentista, porque a *renda fundiária*⁵ que lhe é devida liga-se ao fato de ser proprietário de uma dada porção do globo terrestre”. Da mesma forma, o “dono de capital monetário é rentista, porque o *juro* que lhe é devido liga-se ao fato de ser dono de um montante de dinheiro (que pode ser empregado como capital)” (Paulani, 2012, p. 5, grifos do original).

É a partir da consideração de que a apropriação da renda torna-se fundamental para entender a acumulação e não algo extrínseco a esse processo, que se procura relacionar as estratégias de aquisição, especulação e controle de terras agrícolas pelo grupo Adecoagro como parte da recente corrida mundial por terras empreendida pelo capital financeiro. A apropriação da terra, em específico, da renda fundiária garantida ao seu proprietário, tem centralidade no recente processo de *global land grabbing*, sobretudo em um período de acumulação via centralização de capitais financeiros, como mencionado por Chesnais (1996).

Há, contudo, que se entender a relação mais direta do mercado financeiro com o mercado fundiário, ou melhor, como se dá a apropriação da renda da terra pelo capital portador de juros. Cabe antes acrescentar, ainda que brevemente, que o sistema financeiro se caracteriza pela predominância de capitais “ociosos” que buscam alta rentabilidade nos setores mais variados da economia mundial (Harvey, 2013). Nessa direção, em momentos de instabilidade econômica, como a crise de 2008, a especulação com o mercado de terras – através do recente *land grabbing* – exerce o papel de facilitar a circulação do capital financeiro. Ocorre que, na particular transação entre mercado fundiário e mercado financeiro, a propriedade da terra assume o caráter de ativo financeiro, em que se espera da renda fundiária um fruto do seu rendimento futuro à semelhança de qualquer outro ativo financeiro⁶ (Delgado, 2012; Harvey, 2013).

A propriedade da terra, portanto, é entendida pelo sistema financeiro como um ativo seguro e de alta rentabilidade em meio à crise, o que explica em parte o interesse recente desse sistema mundial de finanças em investir na aquisição de terras agrícolas. De acordo com Bierhals e Ferraz (2012, p. 44), “a terra é um ativo real, seu valor deve ser menos afetado por turbulências econômicas. No limite, poderia ocorrer o contrário: se tornaria refúgio para investidores inseguros com os ativos financeiros.”

Diante da constatação empírica desse fenômeno, Fairbairn (2014) resume que há duas principais formas de investimentos financeiros em terras agrícolas: a compra de terras para arrendar a terceiros e a compra de terras para a produção agrícola. Cabe ressaltar que o capital financeiro opera através de grandes empresas do setor agrícola mundial; por essa razão, a autora explica que é importante as empresas possuírem um atrativo banco de terras. A lógica é que quanto maiores e mais valorizados sejam seus ativos fundiários, cresce também a atração de capital para reinvestir nas atividades produtivas e imobiliárias. Portanto, possuir o próprio banco de terras tem sido vantajoso para as empresas por atender a três funções principais que se retroalimentam (Bergdolt e Mittal, 2012; Fairbairn, 2014): garantir a produção agrícola; especular no mercado fundiário através de atividades imobiliárias; e atrair mais investidores e capitalizar a empresa através da apreciação dos ativos fundiários.

Atualmente, a Adecoagro é uma das maiores detentoras de terras agrícolas na América do Sul, possui cerca de 270 mil hectares de terras divididos em 32 fazendas, localizadas nas regiões mais férteis da Argentina, Uruguai

5. A categoria da renda da terra é reconhecida e tratada por autores desde a economia política clássica. Não temos neste trabalho o objetivo de detalhá-la, o que se pretende é reforçar que a propriedade privada da terra rende ao seu proprietário um lucro extraordinário – a renda capitalizada da terra – pelo mero fato de ser um proprietário privado de um bem natural não reproduzível socialmente, ou seja, que não foi criado pelo trabalho humano (Martins, 1995; Paulani, 2012).

6. Ao explicar a circulação do capital financeiro no mercado de terras, Delgado (2012, p. 47–48) mostra que a formação do preço da terra passa a ser constituída pelo mesmo princípio de formação do preço dos títulos financeiros por duas formas principais: pelo aspecto formal, “preço como capitalização dos rendimentos futuros”, e pela influência do “aspecto da racionalidade financeira que passa a governar o cálculo econômico, numa fase avançada do capitalismo, em que a terra assume inteiramente o caráter de ativo mercantil”.

8. Renda da terra e setor sucroenergético brasileiro

Tabela 2

Propriedades agrícolas da Adecoagro na Argentina e Uruguai em 2014

Argentina

Las Horquetas	Buenos Aires	2.086 ha
Meridiano	Buenos Aires	6.302 ha
San Carlos	Buenos Aires	4.215 ha
Huelen	Buenos Aires	4.633 ha
Ita Caabo	Corrientes	22.888 ha
Oscuro	Corrientes	33.429 ha
Doña Marina	Corrientes	14.755 ha
El Ombu	Formosa	18.321 ha
Los Guayacanes	Salta	7.242 ha
La Garrucha	Salta	3.606 ha
La Cañada	San Luis	3.399 ha
Abolengo	Santa Fe	7.473 ha
Carmen	Santa Fe	10.021 ha
El Orden	Santa Fe	6.875 ha
La Carolina	Santa Fe	8.444 ha
La Rosa	Santa Fe	4.087 ha
San Joaquín	Santa Fe	37.273 ha
Santa Lucia	Santiago del Estero	17.495 ha
La Guarida	Santiago del Estero	15.451 ha
El Colorado	Santiago del Estero	4.960 ha

Uruguai

La Pecuaria	Durazno	3.177 ha
-------------	---------	----------

Área total
Preço

232.955 ha
US\$ 798.910.592

(Adecoagro, *Appraisal of real property*, 2014)

Tabela 3

Propriedades agrícolas da Adecoagro no Brasil em 2014

Tocantins e Bahia

Conquista	Dianópolis (TO)	4.415 ha
Alto Alegre	Dianópolis (TO)	6.082 ha
Rio de Janeiro	Barreiras (BA)	10.012 ha
Total da área		20.509 ha
Preço		US\$ 69.145.048

Mato Grosso do Sul

Bela Manhã	Angélica (MS)	381 ha
Ouro Verde	Angélica (MS)	683 ha
Don Fabricio	Angélica (MS)	3.304 ha
Takuarê	Angélica (MS)	490 ha
Água Branca	Ivinhema (MS)	1.614 ha
Nossa Senhora	Ivinhema (MS)	540 ha
Sapalio	Ivinhema (MS)	6.123 ha
Carmen	Ivinhema (MS)	146 ha
Total da área		13.281 ha
Preço		US\$ 66.334.388

Área total **33.790 ha**
Preço total **US\$ 135.479.436**

(Adecoagro, *Appraisal of real property*, 2014)

e Brasil. Juntas, as fazendas foram avaliadas, em 2014, por aproximadamente 935 milhões de dólares, conforme mostram as tabelas 2 (Argentina e Uruguai) e 3 (Brasil).

Ainda que seja vantajoso para as empresas possuir um extenso banco de terras, Borrás Jr. et al. (2012) lembram que, no *land grabbing*, tão importante quanto a escala (quantidade) de terras agrícolas envolvidas é a valorização desses ativos fundiários, pois isso desvia o foco da mera escala em quantidade de hectares de terras e coloca o foco nos valores que representam tal banco de terras. Quanto mais valorizado forem esses ativos, maiores serão as chances de capitalização das ações das empresas. A Adecoagro, por exemplo, ao divulgar anualmente seu banco de terras com a devida apreciação, mostra aos investidores a elevada valorização de suas propriedades.

Nesse sentido, a Adecoagro desenvolve, entre outras atividades, um

7. Informação obtida através de visita técnica à sede da Adecoagro em São Paulo, em dezembro de 2015. A respeito da venda das fazendas no Brasil, ver também a reportagem “Adecoagro tem lucro líquido de US\$ 2,5 milhões no 1º tri de 2013”, publicada pelo jornal *Valor Econômico* em 15 de maio de 2013. Disponível em <<http://www.valor.com.br/agro/3125592/adecoagro-tem-lucro-liquido-de-us-25-milhoes-no-1>>, acesso em 11 de abril de 2014.

8. Importante ressaltar que a leitura das estratégias de controle territorial da Adecoagro como expressão do *land grabbing*, analisadas neste trabalho através dos resultados do seu negócio imobiliário pela ótica da teoria da renda fundiária, não tem a intenção de mensurar quantitativamente a apropriação e captura real auferida pela empresa, mas sim de entender, pelo potencial explicativo da categoria renda da terra, esses fenômenos recentes.

9. Essa informação foi coletada durante pesquisa de campo realizada nos municípios de Ivinhema (MS) e Angélica (MS), em julho de 2015. Foram realizadas entrevistas com o presidente do Sindicato dos Trabalhadores Rurais de Angélica (Fetagri-MS), com sindicalizados locais e com o Secretário Municipal de Agricultura e Desenvolvimento Econômico de Ivinhema. Em todas as entrevistas, foram ressaltados os problemas decorrentes da redução da cultura da mandioca para os mandioqueiros dos dois municípios e a alta elevação generalizada dos preços das terras rurais e urbanas.

relevante negócio de transformação de terras, com grande impacto sobre os seus resultados. Trata-se de uma atividade puramente imobiliária, em que a empresa adquire terras agrícolas de baixa fertilidade e aplica práticas que aumentam a produtividade do solo (como adubação, fertilização e a própria produção agrícola). Geralmente, as fazendas adquiridas possuem pastagens e são transformadas em produtoras de soja, milho, cana, trigo, algodão e café (a depender da especialização local). Após esse processo de transformação, a terra se torna mais produtiva e, por isso mesmo, mais cara. Por essa apreciação, a Adecoagro vende a propriedade por preço muito superior ao do momento da compra. Um caso emblemático foi o da fazenda San Jose na Província de Santa Fe, Argentina, que, após dez anos de sua aquisição, foi vendida por um valor quase 14 vezes maior que o preço da compra (Adecoagro, 2015, p. 12).

Entre 2006 e 2015, a Adecoagro vendeu 17 fazendas que totalizam mais de 66 mil hectares de terras agrícolas na Argentina (12 fazendas), Brasil (4 fazendas) e Uruguai (1 fazenda), obtendo somente nessas vendas um lucro superior a US\$ 185 milhões, sendo que todas as vendas foram feitas por valores acima do preço médio do mercado fundiário local (Adecoagro, 2015). Por isso que a empresa considera “a transformação de terras [...] um elemento-chave” em seu modelo de negócios e um “importante condutor na criação de valor” (Adecoagro, 2015).

No Brasil, a Adecoagro vendeu por US\$ 20,8 milhões suas quatro fazendas produtoras de café, localizadas nos municípios de Luís Eduardo Magalhães, no estado da Bahia, que juntas somavam 3.618 hectares.⁷

Considera-se que o negócio com terras da Adecoagro é uma forma particular do atual período do capitalismo, explicado por Paulani (2012) como preponderantemente rentista.⁸ É também por essa atividade de especulação imobiliária que fica mais evidente o comportamento da terra agrícola como ativo financeiro, que irá render ao seu proprietário juros semelhantes ao de outros ativos financeiros, segundo as abordagens de Delgado (2012) e Harvey (2013).

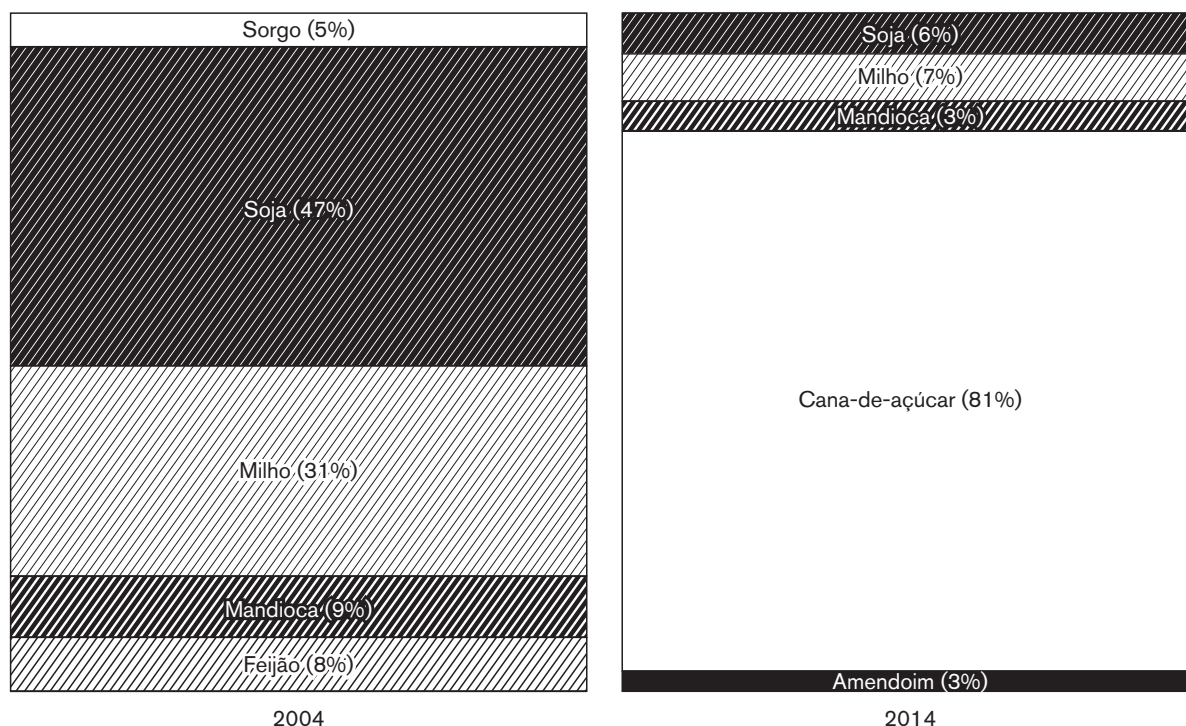
Mas a mobilização do capital em torno da terra discutida até agora engendra outras consequências territoriais. Tal fato se liga ao papel ativo do capital financeiro quando circula no mercado fundiário. Segundo Harvey (2013, p. 472), “ele realiza algumas funções de coordenação importantes e, desse modo, legitima e justifica a apropriação da renda dentro da lógica geral do modo de produção capitalista”. Entre essas funções realizadas pelo capital financeiro, a coordenação do uso e da produção na terra é destacada pelo autor como uma das principais. Na mesma direção, Delgado (2012) enfatiza que a tendência do capital portador de juros, ao circular no mercado fundiário – seja por aquisição ou por arrendamentos –, é de reorganizar e reorientar o uso da terra, o que conseqüentemente altera o seu preço.

Cabe ressaltar, portanto, que, além da atividade imobiliária em si, ou seja, da aquisição e posterior venda de terras, o controle do uso de terras agrícolas e a conseqüente apreciação do mercado fundiário também são estratégias da Adecoagro que expressam o *land grabbing*. Segundo apontam Borrás Jr. et al. (2012), uma das características centrais do fenômeno nos países da América Latina é que ele leva à concentração e, sobretudo, ao monopólio do uso da terra agrícola.

A seguir, pretende-se verificar a função de coordenador da produção agrícola exercida pelo capital financeiro através da expansão do setor sucroenergético da Adecoagro, nos municípios de Ivinhema e Angélica, no Mato Grosso do Sul.

Gráfico 1

Principais produções agrícolas segundo porcentagem de área ocupada em Angélica (MS) nos anos de 2004 e 2014



(IBGE, *Produção Agrícola Municipal*, 2016)

A expansão da produção de cana-de-açúcar, nos municípios onde estão localizadas as usinas da empresa, representa o controle territorial exercido por ela. Ao comparar a produção municipal da cultura canavieira entre o ano de 2004 com o ano de 2014 em Angélica (MS), observa-se uma expansão de 31.674 hectares, sendo que a cultura só passa a ser plantada em 2006, ano em que começa a construção da usina. O mesmo ocorre no município vizinho, Ivinhema (MS), que registra uma expansão de cerca de 30.290 hectares entre o ano de 2004 e 2014 (IBGE, 2016). Evidentemente, essa expansão da cultura canavieira levou à redução da produção de outras culturas, como demonstra o gráfico 1.

Observa-se que em 2014, 81% da área municipal destinada à plantação de culturas agrícolas em Angélica (MS) foi ocupada com produção de cana, em detrimento da área de outras culturas, como feijão, sorgo, soja, milho e mandioca. Dessa forma, a Adecoagro exerce o controle da produção agrícola municipal, logo, interfere diretamente na dinâmica dos produtores do local, pois reorganiza e reorienta o uso da terra, interferindo e até impossibilitando a reprodução da agricultura familiar e camponesa. Um dado revelador desse problema se refere à redução da produção de mandioca (de 9% para 3% da área municipal destinada à plantação), pois essa cultura era realizada tradicionalmente por pequenos produtores, que arrendavam terras de terceiros e que, após a chegada da usina, não tiveram mais condições de pagar a renda aos proprietários das terras, já que essas sofreram uma forte apreciação.⁹

A análise dessa valorização do mercado fundiário pode ser observada a partir dos dados disponibilizados pela FNP Consultoria através da publicação *Agrianual*.¹⁰ Entre os anos 2003 e 2013 (em dez anos), no município

10. Os preços das terras que apontam a variação entre o ano de 2003 e o ano de 2013 foram corrigidos segundo o índice de inflação IGP-DI/FGV ano-base: julho de 2014. Os dados para mensurar a evolução do mercado de terras foram todos extraídos das publicações do *Agrianual* feito pela FNP Consultoria (várias edições). Os tipos de terra analisados estão associados à predominância deles em cada região, sendo os mais comuns: pastagem formada de alto suporte, pastagem formada de baixo suporte, terra agrícola de alta produtividade, terra agrícola de baixa produtividade e cerrado.

de Ivinhema, as variações dos preços das terras foram as seguintes: aumento de 30,26% das terras de “pastagem formada de alto suporte”; aumento de 36,33% das “pastagens formadas de baixo suporte” e aumento de 64,46% do tipo de terra “cerrado” (Agriannual, 2004, 2014).

Esses dados demonstram o controle territorial exercido pela Adecoagro, uma vez que tanto a expansão da cana-de-açúcar quanto a apreciação do mercado fundiário local foram decorrentes de sua produção canavieira para as suas usinas. As consequências daí engendradas, sobretudo para os produtores familiares e camponeses, vão ao encontro dos apontamentos feitos por autores sobre como o atual *land grabbing* pode potencializar os problemas e conflitos já existentes no campo, em especial no Brasil, conforme mostram Marques (2011), Wilkinson, Reydon e Di Sabbato (2012) e Clements, e Fernandes (2013). Para esses autores, a recente aquisição de terras agrícolas brasileiras por empresas de capital aberto – controladas pelo capital financeiro – contribui com o aumento da concentração fundiária e pode potencializar os conflitos e problemas agrários existentes no país.

Borras Jr. et al. (2012) demonstram em sua pesquisa sobre o avanço do *land grabbing* nos países da América-Latina que as principais consequências são a concentração fundiária, o monopólio da produção agrícola – que leva ao aumento da produção de monoculturas, sobretudo, com a emergência das culturas flexíveis (*flex crops*) – e que nem sempre ocorre expropriação de populações camponesas. Ainda assim, para os autores, o *land grabbing* reflete a acumulação por espoliação discutida em Harvey (2004). As apropriações de terras que levam à concentração e ao monopólio são formas de privatização de recursos naturais pelas empresas controladas pelo capital financeiro, semelhantes às situações que exemplificam a acumulação por espoliação descrita por Harvey (2004).

Por fim, procurou-se demonstrar neste item, através da análise dos negócios imobiliários e do controle territorial exercido pela Adecoagro, como o fenômeno recente da corrida mundial por terras – *land grabbing* – reflete o movimento geral da acumulação rentista contemporânea. Embora geral, a apropriação de receitas futuras só se efetiva concretamente, ou seja, é no caso particular da empresa que foi possível verificar os casos de apropriação, concentração e controle de terras agrícolas. Sujeito a uma multiplicidade de estratégias, o caso analisado da Adecoagro revelou algumas das formas mediante as quais a renda é extraída e a terra controlada tendo em vista a remuneração dos capitais financeiros, que se valorizam pela empresa em questão.

Considerações finais

O estudo das estratégias territoriais da Adecoagro demonstrou que o principal meio para a ampliação de sua acumulação tem sido a incorporação de novas áreas. Apesar dos investimentos em tecnologia tanto no segmento industrial como agrícola, como melhor aproveitamento da matéria-prima, modernização e integração das plantas industriais, otimização de recursos, novos cultivares e cogeração de energia elétrica, ainda é a expansão para novas áreas sua principal forma de acumulação.

No setor sucroenergético, a construção de novas unidades industriais associada à modernização tecnológica que permite a ampliação da produtividade tem sido a estratégia para o aumento dos lucros da empresa. No ramo da “transformação de terras”, o controle de novas áreas é a prática dominante

que submete os lugares à lógica da competitividade e da exploração, com importantes implicações territoriais em diferentes escalas.

Nesse sentido, as atividades econômicas desenvolvidas pela Adecoagro corroboram com a proposição apresentada por Castillo (2015) de que a expansão do setor sucroenergético se expressa como uma forma de acumulação por espoliação/despossessão (Harvey, 2004; Brandão, 2010). Associado à expansão horizontal (em que a ocupação de novas áreas supera o crescimento decorrente do aumento do rendimento da cultura), a empresa mantém práticas arcaicas e degradantes de exploração do trabalho, como sugere Castillo (2015) ao analisar a dinâmica recente do setor sucroenergético no território nacional. As inovações tecnológicas aplicadas à produção e à organização em rede da empresa são, portanto, combinadas ao atraso, ao retrocesso no que se refere à manutenção de práticas violentas de trabalho precário.

As implicações territoriais desse processo se expressam em diversas escalas. Na escala global, as grandes corporações aumentam o alcance de suas ações, impõem sua racionalidade e legitimam a expropriação dos recursos naturais e sociais em grandes proporções. Na escala nacional, o financiamento público viabiliza a remuneração do capital privado que usa o setor sucroenergético brasileiro para sua valorização. A especialização regional produtiva e a constante substituição de cultivos em detrimento da expansão da cultura canavieira para alimentar as usinas provocam importantes decorrências nas escalas regional e local. Os municípios produtores tornam-se cada vez mais dependentes e, portanto, vulneráveis econômica e socialmente (Castillo, 2015). A centralização do capital por meio de fusões aumenta seu poder para o controle de grandes extensões de terras através de compras, arrendamentos ou parcerias. Os contratos que regulam seu uso atendem às demandas corporativas e, ao mesmo tempo, submetem os indivíduos e os lugares à lógica da exploração. A produção familiar, além de excluída do setor por não atender aos elevados níveis de competitividade, é continuamente ameaçada, o que coloca em risco a diversidade produtiva e reforça a concentração fundiária e o monopólio do uso dos recursos coletivos. Desvelar essa lógica excludente e propor novos usos e novas organizações do território torna-se urgente e necessário.

Referências

- Agriannual, *Anuário da agricultura brasileira*, São Paulo: FNP Consultoria, 2004, p. 64
- , *Anuário da agricultura brasileira*, São Paulo: FNP Consultoria, p. 68, 2014
- Adecoagro. *Annual report: appraisal of real property*, 2014, disponível em <http://ir.adecoagro.com/download/File_2014-12-12_17-54-48.pdf>, acesso em 25 de agosto de 2016
- , *Annual report: earnings release*, 2015, p. 12, disponível em <http://ir.adecoagro.com/download/File_2014-11-3_1446.20120814%20ER%20Q12%20Earnings%20Release.pdf>, acesso em 25 de agosto de 2016
- , *Transformação de terras*, 2016, disponível em <<http://www.adecoagro.com/DinamicPage.aspx?midpid=83&mimid=19&miid=81>>, acesso em 25 de agosto de 2016
- Arrighi, G. *O longo século XX: dinheiro, poder e as origens do nosso tempo*, Rio de Janeiro: Contraponto, São Paulo: Editora Unesp, 1995
- Bergdolt, C. e A. Mittal, *Betting on world agriculture: US private equity managers eye agricultural returns*, Oakland: The Oakland Institute, 2012
- Bernardes, J. A. “Febre do etanol, mudanças no mapa da cana e exploração do trabalho”, *Boletim da Anpege*, 2007
- Bierhals, J. e J. V. Ferraz, “Preços de terras sobem e mercado continua promissor”, *Agriannual*, São Paulo: FNP Consultoria, 2012
- BNDES, “BNDES aprova financiamento de R\$ 151 milhões para usina de açúcar e álcool”, 26 de novembro de 2007, disponível em <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/Sala_de_Imprensa/Noticias/2007/20071126_not267_07.html>, acesso em 25 de agosto de 2016
- “BNDES aprova crédito de R\$ 488 milhões para usina Adecoagro”, *Valor Econômico*, Empresas e tecnologia, Rio de Janeiro, São Paulo, 14 de janeiro de 2013
- “BNDES aprova crédito de quase R\$ 600 milhões a usinas”, *Valor Econômico*, Empresas e tecnologia, Rio de Janeiro, São Paulo, 19 de dezembro de 2014
- Borras Jr. et al. “Land grabbing and global capitalist accumulation: key features in Latin America”, *Canadian Journal of Development Studies*, v. 33, n. 4, p. 402–416, 2012
- Borras Jr. et al. “The rise of flex crops and commodities: implications for research”, *The Journal of Peasant Studies*, v. 43, n. 1, p. 93–115, 2016
- Camelini, J. H. e R. Castillo. “Logística e competitividade no circuito espacial produtivo do etanol no Brasil”, *Boletim Campineiro de Geografia*, v. 2, n. 2, p. 262–278, 2012
- Camargo, A. M. M. P. et al. “Dinâmica e tendência da expansão da cana-de-açúcar sobre as demais atividades agropecuárias”, *Estado de São Paulo*, 2001–2006, informações
- Castillo, R. “Região competitiva e circuito espacial produtivo: a expansão do setor sucroalcooleiro no Brasil”, *Anais do VIII Encontro Nacional da Anpege*, v. 1, p. 1–15, Curitiba, 2009
- , “Dinâmicas recentes do setor sucroenergético no Brasil: competitividade regional e expansão para o bioma Cerrado”, *Revista GEOgraphia*, ano 17, n. 35, Rio de Janeiro: 2015
- Chesnais, F. *A mundialização do capital*. São Paulo: Xamã, 1996
- Clements, E. A. e B. M. Fernandes, “Land grabbing, agribusiness and the peasantry in Brazil and Mozambique”, *Agrarian South: Journal of Political Economy*, v. 2, p. 41–69, 2013
- Conab (Companhia Nacional de Abastecimento), *Acompanhamento da safra brasileira de cana-de-açúcar. Safra 2013–14. Quarto Levantamento*, Brasília: Conab, 2014
- Correa, V. H. C. “O desenvolvimento e a expansão recente da produção agropecuária no Centro-Oeste”, tese de doutorado, Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas: 2013
- Delgado, G. C. “Do capital financeiro na agricultura à economia do agronegócio: mudanças cíclicas em meio século (1965–2012)”, Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2012
- EPE (Empresa de Pesquisa Energética do Governo Federal), *Análise de conjuntura dos biocombustíveis: janeiro 2012–dezembro 2012*, Brasília: EPE, 2012
- Fairbairn, M. “Like gold with yield’: evolving intersections between farmland and finance”, *The Journal of Peasant Studies*, v. 1, n. 5, p. 777–795, 2014
- FAO (Food and Agriculture Organization), 2014, *Faostat*, disponível em <FAOstat.fao.org>, acesso em 16 de agosto de 2014
- Harvey, D. *Os limites do capital*, São Paulo: Boitempo, 2013
- , *O novo imperialismo*, São Paulo: Edições Loyola, 2004
- IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), *Produção Agrícola Municipal (PAM), 2016*, Brasília: IBGE, 2016
- Martins, J. S. *Os camponeses e a política no Brasil: as lutas sociais no campo e seu lugar no processo político*, Petrópolis: Vozes, 1995
- Marques, M. I. M. “O novo significado da questão agrária”, V Simpósio Internacional e VI Simpósio Nacional de Geografia Agrária, Singa, 2011, Belém, *Anais do V Simpósio internacional e VI Simpósio Nacional de Geografia Agrária: questões agrárias na Pan-Amazônia no século XXI: usos e abusos do território*, Belém, 2011
- McKay, B. et al. “The political economy of sugarcane flexing: initial insights from Brazil, Southern Africa and Cambodia”, *The Journal of Peasant Studies*, v. 43, n. 1, p. 195–223, 2016
- “Moagem de cana da Adecoagro cresce 35%”, *Valor Econômico*, Empresas e tecnologia, Rio de Janeiro, São Paulo, 26 de abril de 2013
- Oliveira, A. U. “A questão da aquisição de terras por estrangeiros no Brasil: um retorno aos dossiês”, *Agrária*, São Paulo, n. 12, p. 3–113, 2010
- Paulani, L. “Acumulação e rentismo: resgatando a teoria da renda de Marx para pensar o capitalismo contemporâneo”, *Revista de Economia Política*, v. 36, n. 3, p. 514–535, julho–setembro 2016
- Reydon, B. P. et al. “Ativo terra agrícola em carteiras de investimento”, in: B. P. Reydon e F. N. M. Cornélio (orgs.) *Mercados de terras no Brasil: estrutura e dinâmica*, Brasília: Nead, 2006, p. 181–204
- Santos, M. e M. L. Silveira, *O Brasil: território e sociedade no início do século XXI*, Rio de Janeiro: Record, 2001
- “Soros troca etanol por energia elétrica”, *Canavieiros*, 11 de março de 2015, disponível em <<http://www.revistacanavieiros.com.br/conteudo/soros-troca-etanol-por-energia-eletrica>>, acesso em 25 de agosto de 2016.

Wilkinson, J., B. P. Reydon e A. Di Sabbato, "Concentration and foreign ownership of land in Brazil in the context of global land grabbing", *Revue Canadienne d'Études du Développement*, v. 33, p. 417–438, 2012

Marina Castro de Almeida

Doutora em Geografia Humana pela Universidade de São Paulo, professora adjunta do Departamento de Geografia da Universidade Federal do Triângulo Mineiro (UFTM), Uberaba (MG).
marinacastrodealmeida@gmail.com

Larissa Chiulli Guida

Geógrafa pela Universidade Federal de Alfenas (Unifal).
guidalarissa@yahoo.com.br

Globalização do agronegócio e *land grabbing*:
a atuação das megaempresas argentinas no Brasil

Júlia Adão Bernardes

Samuel Frederico

Carla Gras

Valeria Hernández

Gabriela Madonado

(organização)

© Lamparina editora

Comissão Científica

Denise Elias

Fabio Contel

Márcio Roberto de Toledo

Maria Laura Silveira

Mirlei Franchini Pereira

Mônica Arroyo

Ricardo Scherma

Revisão

Alvanisio Damasceno

Projeto gráfico

Fernando Rodrigues

Todos os esforços foram feitos para reconhecer os direitos morais, autorais e de imagem neste livro. A Lamparina editora agradece qualquer informação relativa à autoria, titularidade e/ou outros dados que estejam incompletos nesta edição, e terá o maior prazer de fazer as creditações necessárias na primeira oportunidade.

O texto deste livro foi adaptado ao Acordo Ortográfico da Língua Portuguesa, assinado em 1990, que começou a vigorar em 1º de janeiro de 2009.

Proibida a reprodução, total ou parcial, por qualquer meio ou processo, seja reprográfico, fotográfico, gráfico, microfilmagem etc. Essas proibições aplicam-se também às características gráficas e/ou editoriais.

Catálogo na fonte do Sindicato Nacional dos Editores de Livros

Lamparina editora

Rua Joaquim Silva, 98, 2º andar, sala 201, Lapa

CEP 20241-110, Rio de Janeiro, RJ, Brasil

Tel/fax 21 2252 0247, 21 2232 1768

www.lamparina.com.br

lamparina@lamparina.com.br

“Depois, com a chegada da luz elétrica, vivenciou-se um panorama de grande mudança nas práticas dos moradores no seu dia a dia. Como nos relata dona Alfriza, uma das mais antigas moradoras da favela, naquele período os fogões eram alimentados à lenha e os moradores começavam, então, a utilizar o querosene para acender e manter o fogo. Ela conta que cozinhava ‘num fogãozinho de querosene’ e iluminava a casa ‘com lamparina ou vela’.”

(Laura Cristina Gómez Villamizar e Neiva Vieira da Cunha, *Antropologia do conflito urbano*)

Lamparina, do esp. *lamparilla*. s.f. 1. Pequena lâmpada. 2. Pequeno recipiente com um líquido iluminante (óleo, querosene etc.) no qual se mergulha um pequeno disco de madeira, de cortiça ou de metal traspassado por um pavio que, aceso, fornece luz atenuada (*Novo Aurélio – O dicionário da língua portuguesa*)

Esta obra foi composta em Miller e Akzidenz Grotesque
e impressa em papel Alta Alvura 90 g/m² e cartão Supremo 250 g/m²
pela Vozes para a Lamparina editora em janeiro de 2017