Introdução

Globalização e agriculturas empresariais na América do Sul

Eve Anne Bühler
Martine Guibert
Valter Lúcio de Oliveira

SciELO Books / SciELO Livros / SciELO Libros

BÜHLER, E.A., GUIBERT, M., and OLIVEIRA, V.L., comps. Introdução - Globalização e agriculturas empresariais na América do Sul. In: *Agriculturas empresariais e espaços rurais na globalização: abordagens a partir da América do Sul* [online]. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2016, pp. 7-20. Estudos rurais series. ISBN: 978-65-5725-004-4. <https://doi.org/10.7476/9786557250044.0001>.

All the contents of this work, except where otherwise noted, is licensed under a [Creative Commons Attribution 4.0 International license](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

Todo o conteúdo deste trabalho, exceto quando houver ressalva, é publicado sob a licença [Creative Commons Atribuição 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

Todo el contenido de esta obra, excepto donde se indique lo contrario, está bajo licencia de la licencia [Creative Commons Reconocimiento 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

Introdução

Globalização e agriculturas empresariais na América do Sul

• • • • •

EVE ANNE BÜHLER
MARTINE GUIBERT
VALTER LÚCIO DE OLIVEIRA

Grandes animadoras das cadeias de grãos e carne, as agriculturas do tipo empresarial desenvolvem formas de produção em que o assalariamento é predominante, as atividades são especializadas, a tomada de decisão é separada do ato produtivo e o aporte de capital é frequentemente externo. Em função da natureza padronizada da sua produção e dos grandes volumes envolvidos, elas são um dos elos essenciais do agronegócio. Este se define como um esquema capitalista de criação de valor que se baseia na geração de *commodities* a partir de insumos indispensáveis e controlados pelos atores localizados a montante e conforme orientações e lógicas de lucro dos atores localizados a jusante.¹ Complementar ou em oposição (em relação ao acesso aos recursos locais, mas também no campo político) aos agricultores do tipo familiar (em que o trabalho, o processo de tomada de decisão e o capital são indissociáveis, e a unidade de produção, além de constituir um bem patrimonial da família é, ao mesmo tempo, unidade de trabalho e de vida) estas agriculturas empresariais estão experimentando um momento de grande destaque na América do Sul marcado, dentre outros aspectos, pela incorporação de novos atores, a expansão rápida das áreas produtivas e o aumento do volume dos recursos

¹ O termo agronegócio é mais abrangente que o de agriculturas empresariais. Envolve o conjunto dos atores do sistema produtivo e distributivo dos produtos agropecuários, pois são considerados como complementares e interdependentes. Como sistema voltado para a maximização do lucro e industrializado, o agronegócio pode perfeitamente incluir produtores agropecuários muito diversos (inclusive agricultores familiares) na medida em que se inserem nessa dinâmica e são compatíveis com os objetivos de acumulação e expansão dos agentes dominantes. Neste sentido, no nosso entendimento, o agronegócio não predetermina o tipo de produtores agropecuários a ele vinculados, nem os define.

utilizados (terra, água, capital, informação). Tal fenômeno, aparentemente novo, atrelado à conjuntura comercial e financeira internacional, se revela para a opinião pública através das midiaticizadas aquisições fundiárias em larga escala ou com o processo de apropriação de terras por estrangeiros, mais conhecido pela expressão *land grabbing*. A terra agrícola, em diversos países, se tornou alvo de investimentos a partir do início dos anos 2000.

No entanto, essas mudanças estão intimamente ligadas a um modo de produzir cada vez mais influenciado pelas estratégias capitalistas dos atores e pela presença de grandes corporações ao longo das cadeias globais de valor que se traduzem: 1) pela concentração fundiária e dos meios de produção, com crescente intervenção de atores não agrícolas; 2) pela maior inserção da agricultura nos circuitos financeiros; 3) por um adensamento da concorrência que acirra a pressão sobre os recursos produtivos em diversas escalas; e 4) pela transformação das relações entre rural e urbano em função, particularmente, da atuação multilocal das empresas agrícolas. Tais características serão melhor desenvolvidas na sequência.

1) Com relação ao tamanho das áreas exploradas, algumas ONGs (Grain, Oxfam, etc.), instituições internacionais (Banco Mundial, FAO) e pesquisas acadêmicas (em particular a revista *Journal of Peasant Studies*) mostraram que os anos 2000 foram um período de intensa procura por terras agriculturáveis ao redor do mundo (ver por exemplo Baquero e Gómez, 2012). As mais importantes transações chamaram a atenção de analistas e da opinião pública, pois houve apropriações de várias dezenas de milhares de hectares em diversos países da região. No entanto, à margem desse processo, há um grande número de aquisições de menor porte ou aquelas realizadas por investidores nacionais em seus próprios países, que escapam à maioria dos levantamentos.² O mesmo ocorre em relação aos investimentos direcionados para outros ativos dentro da atividade agropecuária, tais como a aquisição de parte do capital de uma empresa, o financiamento da atividade sem imobilização do capital, etc. Essas constatações fazem emergir uma série de questionamentos. Em primeiro lugar, podemos indagar acerca do que há de realmente particular e novo nesse fenômeno, na medida em que poderia, em alguma medida, ser visto como o prolongamento para o plano internacional de fatos já verificados na escala nacional, conforme apontado por Oliveira (2010) para o caso brasileiro. Em segundo lugar, pode-se questionar se, ao se atribuir grande destaque às aquisições fundiárias, não se estaria negligenciando um fenômeno mais amplo – e

² Exceto da Land Matrix Database (<http://www.landmatrix.org>), que contabiliza as transações de propriedades a partir de 200 ha e inclui os investidores nacionais.

menos visível – que se refere às mudanças no controle dos recursos e ativos agrícolas. Por exemplo, o arrendamento e a parceria são arranjos bastante utilizados como alternativas de acesso à terra – em particular na Argentina, que as incentiva³ – pois não imobilizam o capital. Ainda nesse sentido, a abertura do capital de determinadas empresas de produção para investidores não familiares ou não agrícolas, ou ainda a constituição *ad hoc* de empresas por parte de entidades externas ao setor, transfere o controle de parte da atividade para atores até então pouco relacionados a ela. Essa dinâmica traz importantes desafios em termos de construção das informações e de produção de conhecimento sobre os estabelecimentos rurais e o perfil de quem investe na produção agropecuária. O que se pode designar como *control grabbing* (Borras et al., 2012) é acompanhado por um processo de concentração dos recursos materiais e financeiros que escapam aos dispositivos tradicionais de levantamento de dados dos censos agropecuários. De fato, algumas questões se impõem: como medir e detectar os capitais que têm uma mesma origem, mas estão pulverizados em várias aplicações no campo? Como avaliar a concentração econômica,⁴ levando em conta indicadores que vão além da concentração fundiária?

2) Os capitais investidos na agricultura são outro elemento que evidencia uma mudança em profundidade: nem todos eles visam um ativo imobilizado, como a terra. A conjuntura internacional de meados dos anos 2000, caracterizada por um ambiente macroeconômico internacional muito incerto, marcado pela chamada convergência das crises (Borras et al., 2011) e por antecipações de alta dos preços alimentares no médio prazo, atraiu investimentos para a agricultura. Esse conjunto de fatores favoreceu a chegada de novos capitais oriundos da esfera financeira nacional e internacional (investidores institucionais, pequenos fundos privados, Estados), que procuravam uma diversificação das suas aplicações e uma diluição dos riscos, apostando conjuntamente na terra e na produção de *commodities* agrícolas. A esses atores se acrescentaram os grandes operadores agropecuários e agroindustriais que procuram consolidar suas posições nos mercados financeiros para além dos tradicionais instrumentos de cobertura do risco produtivo tentando, dessa forma, tirar proveito da

³ No Brasil tem sido utilizado como forma de contornar o parecer CGU/AGU Nº 01/2008-RVJ/10, que limita a aquisição fundiária por estrangeiros.

⁴ Os dados dos censos agropecuários corroboram a premissa de uma mudança estrutural na agricultura. Assim, segundo Alves e Rocha (2010), o último censo brasileiro mostra que 8% dos estabelecimentos agropecuários produzem 85% do VAB do setor e, nesse grupo, 0,4% dos estabelecimentos somam 51% do VAB. Esses fatos acompanham uma tendência ao aumento do tamanho dos estabelecimentos agropecuários mais integrados ao mercado: aqueles com mais de 1000 ha representam 0,91% do total e 45% da área. Nessa faixa, aqueles com mais de 2500 ha representam 0,30% dos estabelecimentos e 30% da área total (IBGE, 2009).

conjuntura favorável na esfera financeira. Alguns, habitualmente posicionados a montante ou a jusante, passaram a investir diretamente na produção; outros, já inseridos nesse segmento, tentaram diversificar sua atuação e adequar seus estabelecimentos à lógica financeira, desvinculando a atividade produtiva da sua base fundiária, que passou a ser tratada como um ativo distinto, com sua própria lógica de apreciação e de geração de lucro. Em todos os casos, a aplicação de recursos na atividade gera uma ambiguidade, pois pode apostar na terra, na produção ou em ambos, dependendo dos títulos criados.

Estes fatos complementam um processo de financeirização da atividade agropecuária em curso no Brasil (Delgado, 2012; Balestro; Lourenço, 2014), na América do Sul e no mundo (Ouma, 2014), que se efetiva por meio do financiamento à produção. Os recursos utilizados são provenientes de empresas financeirizadas, auxiliadas na sua atuação pela criação de títulos de créditos (como CPR – Cédula do Produtor Rural ou CDA – Certificado de Depósito Agropecuário no Brasil), e através do desenvolvimento dos mercados de futuros de *commodities*. Apesar de tudo, a terra não se comporta como outros ativos, na medida em que associa a economia real e a economia financeira: mesmo sendo separadas por instrumentos jurídicos que tornam o valor de troca da terra tecnicamente distinto da produção, o que ocorre na prática, é que essa distinção só pode ser parcial. Nesse sentido, a baixa liquidez do ativo *terra* coloca desafios importantes à total financeirização das propriedades rurais (Fairbairn, 2014). Por fim, a inscrição dessas práticas no tempo coloca sérias dúvidas sobre a capacidade do fenômeno se estender para muito além da primeira transação. Uma vez que as benfeitorias na propriedade são realizadas e que a produtividade alcançou o seu limite, as possibilidades de valorização voltam a ser muito dependentes do mercado real, ou seja, do preço das *commodities*. Mesmo assim, a multiplicação dos canais pelos quais a esfera financeira interfere diretamente na produção agropecuária constitui um sinal importante acerca das mudanças em curso no campo.

3) Para além dos diversos produtores, as regiões nas quais as agriculturas empresariais predominam, costumam atrair outros atores ligados direta ou indiretamente ao processo produtivo. Novas indústrias a montante e a jusante da agricultura aí se deslocam ou se instalam, enquanto boa parte do setor de serviços e comércio se volta para a demanda gerada por esse tipo de agricultura. No entanto, a promoção da dinâmica local não é determinada de forma indistinta. Por exemplo, as grandes empresas, aquelas com maior poder de negociação, realizam suas transações de venda ou compra com os centros comerciais das metrópoles de seus países ou mesmo diretamente com as fontes produtoras internacionais. Elas empregam ainda, além dos tradicionais traba-

lhadores do setor, assalariados ou terceirizados especializados em técnicas de ponta e gestores altamente qualificados para assumir as funções de comando ou de organização da atividade, e fazem uso intenso da informação e da inovação. Nesse sentido, as influências exercidas sobre as economias locais estão diretamente relacionadas aos perfis empresariais específicos que predominam em cada lugar.

A chegada dos grupos econômicos interessados nas áreas de maior valor para o desenvolvimento da grande agricultura acentua o processo de especulação fundiária. A elevação do preço da terra ou do arrendamento afeta, nesse caso, não apenas o pequeno produtor, mas também aqueles grandes produtores economicamente mais vulneráveis. Os quais, para se reproduzirem – sobretudo em países como o Brasil, Argentina, Uruguai, Paraguai e Bolívia – são levados a expandir suas fronteiras agrícolas para áreas ainda sob exploração mais extensiva, ou, ainda, a desmatar novas áreas, incorporando-as no circuito de produção agropecuária.

Nesse sentido, associados aos efeitos econômicos evidentes do crescimento da economia, da geração de renda e do emprego formal nas regiões nas quais o agronegócio se desenvolveu, outros efeitos ambientais e sociais são notáveis. Ainda que se apresentem como exemplos mais bem-acabados da modernidade capitalista em desenvolvimento no campo, a territorialização das agriculturas empresariais tem sido feita às custas da incorporação de grandes áreas de florestas e vegetações nativas. Isso se dá, frequentemente, sem maiores cuidados com a preservação de áreas sensíveis como nascentes, várzeas e margens de rios. Em regiões já povoadas, as tensões com os pequenos produtores locais são evidentes e, em muitos casos, estes acabam por ser espoliados de sua pequena parcela de terra, quase sempre a única fonte de sua sobrevivência. Além disso, os direitos trabalhistas, quando são respeitados, ainda assim são tomados como entraves ao processo produtivo. É recorrente, nesse sentido, as críticas que os atores do agronegócio promovem contra as leis ambientais e trabalhistas e as vistorias promovidas pelos respectivos órgãos. Mesmo no que se refere à posse da terra há, muitas vezes, na origem de seu controle por grandes proprietários e grupos econômicos, um histórico de conflitos e ilegalidades. Ou seja, se por um lado o agronegócio atua alicerçado no que há de mais avançado em termos tecnológicos e de mecanismos financeiros – seja voltado para o processo produtivo ou para sua inserção nos fluxos comerciais globalizados – em outros aspectos, carrega as marcas de relações sociais não modernas, ou que representam, dependendo das interpretações, a outra face da modernidade.

4) O fato de trabalhar grandes superfícies fundiárias está associado à possibilidade de combinação de outros recursos locais, como a água, as

condições climáticas e a perspectiva de escoamento da produção (rodovias, hidrovias, etc.). Porém, o sistema produtivo, em função das inovações tecnológicas mobilizadas (TIC, bases de dados, conexão, etc.) e da divisão técnica do trabalho, com forte segmentação e especialização de cada tarefa, permite uma divisão espacial do trabalho graças a coordenações à distância que viabilizam empresas multilocalizadas. Essas tiram proveito de vantagens locacionais complementares e são gerenciadas de forma precisa, planejada e muito reativa, graças a conexões e informações transmitidas em tempo real. A partir desse quadro, uma nova divisão espacial do trabalho vem se formando: se por um lado a escolha dos lugares da produção privilegia uma variedade de espaços rurais que permitem diversificar os riscos e se articula em função das oportunidades de captação de terras; por outro, o local de gerenciamento e de representação é implantado na grande cidade ou na metrópole globalizada, onde se concentram os serviços financeiros e jurídicos, assim como as sedes de outras empresas parceiras (comercialização, etc.). Na escala espacial intermediária, encontram-se as atividades e as empresas ligadas à produção agrícola (distribuidores de máquinas e insumos, agências imobiliárias, serviços especializados na produção, oficinas mecânicas, lojas, hotéis, etc.).

Esses processos seletivos de localização dos ativos resultam em arranjos organizacionais que incorrem na mobilidade frequente de trabalhadores, executivos e técnicos agrícolas entre o campo e os centros urbanos de proximidade, e, ainda, entre cada lugar especializado. Contudo, existe uma ambivalência entre a pouca territorialização ou ancoragem dos atores, devido aos seus movimentos entre os pontos-chaves das atividades da empresa, e a forte especialização produtiva que os grandes estabelecimentos favorecem nas regiões rurais. Essas agriculturas empresariais dominam a atividade local – marcando o tempo (estações) e o espaço (paisagem) – e têm grande impacto sobre os outros atores, que devem se adaptar, acompanhar a escala e a magnitude das suas atividades (extensões fundiárias, volumes, movimentos, etc.).

Em síntese, combinando essas quatro dimensões (concentração fundiária e econômica, financeirização, maior pressão sobre os recursos, nova divisão espacial do trabalho), pode-se considerar que os recursos financeiros estão sendo incorporados à agricultura a partir da chegada de novos atores que concebem a terra não apenas como um ativo patrimonial e produtivo, mas também como um ativo financeiro, fonte de especulação. Mesmo com limitações presentes ou futuras, a inserção da agricultura em circuitos financeiros ampliados introduz mudanças no controle da atividade e, conseqüentemente, na forma de gerenciar, localmente, a produção e os estabelecimentos. As ações respondem

a objetivos definidos a curto ou médio prazo, nos quais a agregação de valor e a retribuição do capital adquirem uma importância maior. Estas constatações podem ser feitas para além dos estabelecimentos que contam com capital de investidores externos à atividade. Pesquisas recentes mostraram que a forma de gerenciar os grandes e médios estabelecimentos está evoluindo para um modelo de gestão cada vez mais empresarial, que articula oportunidades de negócios com objetivos produtivos e financeiros (Guibert; Bühler; Requier-Desjardins, 2015; Bühler; Oliveira, 2013). O domínio das tecnologias de informação, dos instrumentos comerciais e financeiros de venda, assim como a atração para as inovações técnicas, permite maior controle sobre a gestão empresarial. O momento e a forma de comercialização são otimizados, a aplicação de produtos fitossanitários e de adubação é racionalizada, graças aos instrumentos da agricultura de precisão e ao conhecimento técnico. Nas grandes empresas, a contratação de gestores e de técnicos agrícolas ou agrônomos completam esse processo, com uma maior divisão do trabalho técnico. Em algumas delas são introduzidos softwares de gestão, que permitem afinar o controle sobre cada gasto e tarefa da empresa, ideal na hora de prestar contas a parceiros externos. Soma-se, ainda, a crescente terceirização de parte ou de toda a atividade de produção, com o objetivo de evitar a imobilização de capital e que favorece uma diversificação de renda para quem está em condições de prestar serviços para outros produtores. Do ponto de vista jurídico, tais processos podem resultar, em alguns casos, na constituição de arranjos contábeis que conduzem a uma separação jurídica dos ativos dos estabelecimentos, dissociando o patrimônio fundiário, o trabalho e o capital. Dessa forma, os riscos econômicos são divididos e a venda dos ativos fica facilitada, permitindo tanto sua divisão entre os diversos compradores, como a comercialização da terra de maneira dissociada do aparelho produtivo. Os estabelecimentos adquirem uma maior liquidez e, ao menos formalmente, uma maior flexibilidade de gestão.

No contexto de toda essa discussão nota-se a recorrente utilização, seja no campo acadêmico ou político, da categoria “agronegócio” para designar um conjunto de atores que praticam a grande agricultura. Essa designação, no entanto, oculta uma significativa diversidade de atores que desenvolvem tal agricultura. Grande parte das análises que se dedicaram a pensar o agronegócio o fizeram a partir de uma perspectiva macro, buscando investigar as dinâmicas relacionadas às formas de representação política, o tipo de influência que exerce na economia nacional, sua inserção em cadeias internacionais, sua relação conflitiva com a agricultura camponesa, etc. O desafio, nesse sentido, é promover pesquisas e análises que invistam em uma perspectiva compreensiva e a partir das ações dos atores, de maneira que possam mapear em detalhes

aquelas especificidades que impedem que o agronegócio seja sempre pensado de forma unitária e unívoca (Vennet; Schneider; Dessen, 2015).

O presente livro se situa nesse debate e tem o intuito de juntar análises “de baixo para cima” e “de cima para baixo”. A partir de dados empíricos, de trabalhos de campo e do tratamento de dados secundários, reúne pesquisas realizadas em quatro países da região: Brasil, Argentina, Bolívia e Uruguai. Estes contam com uma rápida evolução das formas de organização da produção agrícola e são marcados por uma forte presença de distintas categorias de agriculturas empresariais nos territórios regionais e nas economias nacionais. De caráter pluridisciplinar, essa coletânea propõe um olhar amplo e diversificado desse fenômeno. Procura, através de pesquisas particulares, apontar alguns traços que poderiam fornecer um primeiro retrato dessas agriculturas empresariais – ainda incompleto – e ajudar a delinear, em um passo seguinte, os grandes desafios que tais mudanças provocam para a atividade produtiva, para os espaços rurais e para as sociedades nacionais. Visa, ao mesmo tempo, constituir uma base a partir da qual novas pesquisas venham se somar nesse esforço de construir um grande quadro de referências para a compreensão das agriculturas empresariais na América do Sul.

O livro foi dividido em três partes, cada qual composta por quatro capítulos, objetivando aprofundar diversos aspectos subjacentes à sua temática: 1) a implementação de um “modelo” agrícola inédito tendo como base a incorporação de inovações e mudanças no controle e gestão dos recursos; 2) a construção de um contexto macroeconômico de incentivo e de controle muitas vezes favorável a atividades agropecuárias empresariais; e 3) situações de coexistência entre atores com distintos objetivos e lógicas de inserção nos espaços rurais.

A **primeira parte** inicia-se com dois capítulos que recolocam em foco o fato de que a atividade agrícola é constituída por processos intrinsecamente técnicos que podem, com olhares disciplinares diferentes, se tornar elementos chaves da constituição das agriculturas empresariais e da sua compreensão.

Desde uma perspectiva econômica, Guillermo Anlló e Roberto Bisang propõem uma abordagem do conjunto da cadeia de produção de grãos, mostrando a passagem sucessiva da economia agrária para a economia do agronegócio e a transição atual para uma bioeconomia. O enfoque sobre a forte interdependência e complementaridade dos atores que atuam na cadeia, a diversificação dos usos dos produtos agropecuários e as transversalidades crescentes entre cadeias alimentares, energéticas e industriais, permite apontar uma profunda transformação do setor agropecuário. Para compreender e analisar essa transformação há, contudo, a necessidade de reorientar o foco,

indo de uma atenção tradicionalmente direcionada à finalidade alimentar, para um olhar mais abrangente que considere a cadeia a partir da sua natureza fundamental, ou seja, a intervenção técnica sobre processos e ciclos biológicos. No âmbito da produção, isso se traduz em um funcionamento mais reticular e menos vertical, e, ainda, em modos de atuação que se aproximam dos outros rumos de atividades e colocam em questão a especificidade do setor agropecuário.

As possibilidades ofertadas por uma combinação de técnicas recentes desempenharam um papel fundamental na profunda reorganização do trabalho agrícola, permitindo uma nova divisão social do trabalho. Carla Gras e Valeria A. Hernández estudaram as bases sociais sobre as quais essas inovações se difundem e constroem sua simbólica. A análise ajuda a compreender os processos a partir dos quais inovações técnicas materiais se desdobram em mudança social através do estudo da AAPRESID, uma associação argentina de produtores em plantio direto que erigiu a inovação como elemento técnico e como valor moral, arredor do qual se reconstróem as alianças de classe, as relações de poder e as identidades profissionais.

Os outros dois capítulos desenvolvem análises a partir da experiência brasileira, que visam revelar as transformações nas dinâmicas espaciais associadas à agricultura empresarial e ao setor agropecuário no seu conjunto.

Denise Elias estudou as novas formas de uso e de ocupação do território brasileiro associadas à reestruturação produtiva do agronegócio. Além de processos já conhecidos, como a intensificação do uso do solo e a progressão das frentes agrícolas que remodelam a geografia nacional da produção, existem mudanças de outra natureza, que precisam ser observadas em escalas meso-geográficas. É nesta escala que é possível identificar relações entre a difusão do agronegócio, a urbanização do país e a sua fragmentação regional, com o surgimento de regiões produtivas do agronegócio. Da mesma forma, a autora mostra como o novo perfil do empresariado agropecuário apoia o seu desenvolvimento sobre uma rearticulação funcional entre campo e cidades, graças a formação das cidades do agronegócio.

Samuel Frederico e Marina Castro de Almeida notam a importância das redes de transporte e da logística no contexto de um duplo processo de exacerbação do seu uso: o forte aumento da produção das cadeias agrícolas (soja, em particular) e o avanço da fronteira agrícola até as áreas setentrionais de Cerrado. A necessidade de escoar volumes cada vez mais importantes até os complexos agroindustriais e/ou os pontos de saída, sejam espaços de consumo final ou terminais portuários para a exportação, se traduz pelo chamado “gargalo logístico”, questionado pelos autores para melhor mostrar que ele se

insere em uma economia política do território fundada no agronegócio que permite, dentre de outros efeitos, consolidar o monopólio de certos atores.

A **segunda parte** está voltada para a compreensão do destacado papel que o Estado desempenha na emergência e consolidação do tipo de agricultura aqui tratado. Nota-se que, nos países onde esta agricultura se desenvolveu, se estabelece um movimento contraditório por parte dos atores. Por um lado, há um discurso de desprezo do Estado, acusando-o de não valorizar o setor e deixá-los expostos a diversos problemas relacionados ao mercado e ao processo produtivo. Isso faz parte, particularmente no Brasil, da narrativa de autovalorização daqueles que se veem como desbravadores e como responsáveis abnegados pela garantia de uma balança comercial positiva. Por outro lado, observa-se, conforme é demonstrado por Sergio Leite Pereira e Valdemar Wesz Junior, que a contrapartida do Estado tem grande importância em termos de volume financeiro e em termos políticos. Os dois autores, responsáveis pelo primeiro capítulo, se debruçaram sobre a política de financiamento rural, o Sistema Nacional de Crédito Rural – SNCR, para demonstrar o quanto o Estado concentrou recursos no setor atendendo com grandes somas um número muito limitado de estabelecimentos.

Diego Ariel Fernández, por sua vez, caracteriza, através do tratamento de uma massa de dados, as diversas dimensões das políticas econômicas adotadas por sucessivos governos argentinos tratando, em suas análises, dos efeitos dessas políticas tanto em relação aos grandes produtores quanto em relação aos pequenos. Demonstra como, a cada ciclo econômico, diversas medidas promoveram alterações nos rendimentos dos respectivos agricultores e no próprio desenvolvimento rural. O Estado argentino não adotou uma estratégia de distinguir, como ocorre em países como o Brasil, diferentes modelos de agricultura e, a partir desses modelos, promover diferentes estratégias de intervenção.

O capítulo de Pierre Gautreau, Marie Gisclard, Lorenzo Langehn e Gabrielle Marquis-Dupont investe na compreensão de determinadas políticas voltadas ao meio ambiente em três países (Uruguai, Argentina e Brasil) e suas relações com o desenvolvimento da grande agricultura. Para os autores, a significativa expansão do agronegócio nos últimos anos na América do Sul levou diferentes governos a adotarem medidas de proteção dos recursos naturais com a intenção de conter os efeitos negativos desse modelo agrícola. A partir deste fato, sugerem que está em curso uma mudança de paradigma ecológico, pois, se até então os principais instrumentos visavam demarcar áreas de proteção ambiental, impedindo ou limitando seu uso para outros fins, as medidas analisadas neste capítulo apresentam um caráter menos restritivo e visam estabelecer práticas a serem observadas pelos agricultores, particular-

mente os de perfil empresarial. Apesar do seu relevante significado em termos de ampliação da regulamentação ambiental às atividades do agronegócio, os autores concluem que são medidas que se aplicam de forma incompleta ou que atingem apenas parcialmente os seus objetivos. De todo modo, o novo cenário abre importantes perspectivas no que se refere à atuação do Estado e em relação aos efeitos não previstos em longo prazo.

Já o capítulo de Marcos Piccin não se dedica diretamente ao papel do Estado e das políticas públicas, mas contribui para a compreensão das transformações observadas entre diferentes perfis de grandes agricultores. O autor identifica um conjunto de aspectos que marcaram uma notável mudança na relação de poder entre “velhos” e “novos” atores situados no “espaço estancieiro” do Rio Grande do Sul. Demonstra que um arranjo histórico, marcado pelo domínio da terra e a prática da pecuária extensiva como forma de poder político, cede lugar a um perfil de produtor com características empresariais. Conforme a análise realizada pelo autor, essa mudança está diretamente relacionada com a abertura econômica ao mercado internacional que se intensificou no início da década de 1990. Os novos atores e as novas exigências que emergiram a partir dessas mudanças econômicas promoveram um desajuste entre o *habitus* do “estancieiro” que exercia o seu poder econômico e político na região e o estado de coisas que impuseram novas formas de relacionamento com o mercado e novos valores sociais.

A **terceira e última parte** é centrada nas relações de coexistência entre os diferentes modelos de produção empresarial encontrados nos espaços rurais. Elas podem determinar a ocorrência de situações de hibridação em que atores associados a formas clássicas de produção adotam modalidades e inovações inerentes à organização e à lógica do novo modelo. Ou, ainda, constituir um elemento chave do novo modelo, particularmente, em função da especialização flexível que pode caracterizar sua atividade. Quatro países são aqui evocados com o intuito de colocar em evidência a diversidade dos impactos e das formas de relações suscitadas pelo avanço dos modelos produtivos empresariais na agricultura.

Em relação ao Brasil, Bastiaan Reydon e Andreia Marques Postal se dedicam a analisar a relação entre os proprietários de terras e as usinas de cana-de-açúcar, onde os primeiros alugam suas terras aos segundos. Constata-se que a usina tem como prioridade controlar a matéria-prima e não o recurso fundiário. Nesse sentido, a usina passa de um modelo típico de integração vertical a um modelo baseado em acordos contratuais horizontais. De fato, o foco mais importante do investimento está na gestão e na obtenção da cana, e não na compra de terras. O produtor proprietário das terras inscreve sua

relação com a usina em formas de coexistência e de dependência com uma grande diversidade de arranjos (parcerias, arrendamentos, etc.).

O segundo capítulo está voltado para o caso uruguaio, onde notam-se mudanças agrícolas importantes e aceleradas desde o início dos anos 2000. Pedro Arbeletche dá destaque à ruptura criada pelo estabelecimento de atores europeus e latino-americanos – argentinos, notadamente – que se efetiva através do apoio encontrado na legislação nacional, claramente favorável aos investimentos estrangeiros. A introdução de modelos organizacionais originais (tendo em conta o contexto uruguaio) e as inovações diversas, bem como a modificação da relação entre as cadeias de valor, fizeram com que o país entrasse na era da soja e das plantações de eucalipto, em detrimento de outras culturas e da pecuária bovina. A diversidade renovada de atores copresentes encontrada particularmente nos espaços rurais do Oeste e do Centro do país, recompõe a sociologia agrária com múltiplas relações contratuais que formalizam as parcerias definidas pelo acesso à terra (aluguel ou compra) e a subcontratação de tarefas agrícolas. As especializações profissionais suscitam combinações entre os atores empresariais recentemente implantados e os produtores agrícolas uruguaios.

A sustentação da agricultura empresarial pelos atores locais mais tradicionais é ainda mais evidente no caso da Argentina, conforme é destacado no terceiro capítulo. Estudando a prestação de serviços agrícolas (*contratismo*) no Pampa, José Muzlera destaca uma aparente defasagem entre o caráter familiar da atividade e a expansão do capitalismo encarnado pelo avanço da agricultura empresarial. São, em efeito, decisões de natureza familiar (lugar de vida, crescimento da empresa, compra de máquinas, organização espacial da atividade – mobilidade, distanciamento, plano de trabalho) que predominam na gestão do parque de máquinas e do conjunto dos produtores que requerem os serviços do *contratista*. Este, por sua vez, como empresário familiar, absorve a tomada de risco ao investir nos últimos modelos de máquinas mesmo frente a uma acirrada competição com os seus congêneres. Além disso, as empresas agrícolas desejam beneficiar-se das tecnologias mais recentes tentando estabelecer uma relação de fidelidade com o *contratista*, ao mesmo tempo em que podem deles se desfazer a qualquer momento, conforme o ritmo e a evolução de sua própria atividade.

Na Bolívia, o cenário se repete quanto à predominância da soja na agricultura nacional, sobretudo nas terras do Leste do país. No último capítulo, Enrique Castañón Ballivián, utilizando a abordagem da ecologia política, analisa o discurso construído e difundido pelas empresas agrícolas e pelas autoridades nacionais no departamento de Santa Cruz, no coração da expansão e

da intensificação da cultura da soja. Tendo estudado em detalhe o caso de um município, o autor mostra a ambivalência e as contradições do discurso face à realidade camponesa local. Longe da ideia de uma inclusão produtiva e social generalizada, apenas os pequenos produtores que tinham certa quantidade de terras e de capital, ou seja, aproximadamente 10% da população camponesa da comunidade pesquisada, puderam adotar a produção de soja. As ações de inclusão possuem um caráter mais simbólico do que concreto. Portanto, tal inclusão é discriminatória e o que se verifica é uma forte subordinação dos pequenos produtores que estão integrados à produção de soja.

REFERÊNCIAS

- ALVES, E.; ROCHA, D. P. Ganhar tempo é possível? In: GASQUEZ, J. C.; VIEIRA FILHO, J. E. R.; NAVARRO, Z. *Agricultura brasileira: desempenho, desafios e perspectivas*. Brasília: IPEA, 2010. p. 275-290.
- BALESTRO, M. V.; LOURENÇO L. C. B. Notas para uma análise da financeirização do agronegócio. Além da volatilidade dos preços das *commodities*. In: BUAINAIN, A. M.; ALVES, E.; SILVEIRA, J. M.; NAVARRO, Z. (Ed.). *O mundo rural no Brasil do século 21. A formação de um novo padrão agrário e agrícola*. Brasília: Embrapa, 2014. p. 241-265.
- BORRAS, S. M. Jr.; HALL, R.; SCOONES, I.; WHITE, B.; WOLFORD, W.; TOWERD, A. A Better Understanding of Global Land Grabbing: an Editorial Introduction. *The Journal of Peasant Studies*, Haia, v. 38, n. 2, p. 209-216, 2011.
- BORRAS, S. M. Jr.; KAY, C.; GÓMEZ, S.; WILKINSON, J. Land Grabbing and Global Capitalist Accumulation: Key Features in Latin America. *Canadian Journal of Development Studies/Revue canadienne d'études du développement*, Ottawa, v. 33, n. 4, p. 402-416, 2012.
- BÜHLER, E. A.; OLIVEIRA, V. L. La localisation des entreprises agricoles dans l'ouest de l'État de Bahia au Brésil. *Études rurales*, Paris, v. 1, n. 191, p. 91-113, 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.
- BAQUERO, F. S.; GÓMEZ, S. (Ed.). *Dinámicas en el mercado de la tierra en América latina y el Caribe: concentración y extranjerización*. Santiago de Chile: FAO, 2012.
- FAIRBAIRN, M. "Like Gold in Yield": Evolving Intersections Between Farmland and Finance. *The Journal of Peasant Studies*, Haia, v. 41, n. 5, p. 777-795, 2014.
- GUIBERT, M.; BÜHLER, E. A.; REQUIER-DESJARDINS, D. Agricultures d'entreprise et globalisation des espaces ruraux. Éclairages à partir de l'Argentine, du Brésil et de l'Uruguay, *G.E.S. Géographie, Économie, Société*, Paris, n. 4, p. 387-408, 2015.
- IBGE, 2009. *Censo agropecuário 2006*. Brasil, Grandes Regiões e Unidades da Federação – Segunda apuração. Disponível em: <http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/agropecuaria/censoagro/2006_segunda_apuracao/>. Acesso em: 16 de maio de 2015.
- OLIVEIRA, A. O. A questão da aquisição de terras por estrangeiros no Brasil – um retorno aos dossiês. *Agrária*, São Paulo, n. 12, p. 3-113, 2010.

OUMA, S. Situating Global Finance in the Land Rush Debate: A Critical Review. *Geoforum*, sine loco, n. 57, p. 162-165, 2014.

VENNET, B. V.; SCHNEIDER, S.; DESSEIN, J. Different Farming Styles behind the Homogenous Soy Production in Southern Brazil. *The Journal of Peasant Studies*, Haia, v. 43, n. 2, p. 396-418, 2015.