

Trabalho de Graduação

Curso de Graduação em Geografia

GLOBALIZAÇÃO DA AGRICULTURA E O MERCADO FINANCEIRO: EL TEJAR E SUAS DIFERENTES FORMAS DE USO DO TERRITÓRIO.

Felipe Berenschot Pereira

Prof. Dr. Samuel Frederico (orientador)

Rio Claro (SP)

UNIVERSIDADE ESTADUAL PAULISTA
Instituto de Geociências e Ciências Exatas
Câmpus de Rio Claro

FELIPE BERENSCHOT PEREIRA

GLOBALIZAÇÃO DA AGRICULTURA E O MERCADO FINANCEIRO:
EL TEJAR E SUAS DIFERENTES FORMAS DE USO DO TERRITÓRIO.

Trabalho de Graduação apresentado ao
Instituto de Geociências e Ciências Exatas -
Câmpus de Rio Claro, da Universidade
Estadual Paulista Júlio de Mesquita Filho, para
obtenção do grau de Bacharel em Geografia.

Rio Claro - SP
2015

910.91
P436g Pereira, Felipe Berenschot
 Globalização da agricultura e o mercado financeiro: El Tejar e suas
 diferentes formas de uso do território / Felipe Berenschot Pereira. - Rio
 Claro, 2015
 56 f. : il., figs., gráfs., tabs., mapas

Trabalho de conclusão de curso (bacharelado - Geografia) -
Universidade Estadual Paulista, Instituto de Geociências e Ciências Exatas
Orientador: Samuel Frederico

1. Geografia agrícola. 2. Globalização do agronegócio. 3.
Financeirização da agricultura. 4. Land Grabbing. 5. Agronegócio. I.
Título.

Ficha Catalográfica elaborada pela STATI - Biblioteca da UNESP
Campus de Rio Claro/SP

FELIPE BERENSCHOT PEREIRA

GLOBALIZAÇÃO DA AGRICULTURA E O MERCADO FINANCEIRO:
EL TEJAR E SUAS DIFERENTES FORMAS DE USO DO TERRITÓRIO.

Trabalho de Graduação apresentado ao
Instituto de Geociências e Ciências Exatas -
Câmpus de Rio Claro, da Universidade
Estadual Paulista Júlio de Mesquita Filho, para
obtenção do grau de Bacharel em Geografia.

Comissão Examinadora

Prof. Dr. Samuel Frederico (orientador)

Rio Claro, ____ de _____ de _____.

Assinatura do(a) aluno(a)

assinatura do(a) orientador(a)

Dedico esse trabalho a Tâmara minha irmã querida,
A toda a minha família que tornou tudo isso possível
A Irla meu amor e minha companheira.

Agradecimentos

Agradeço a toda a minha família, aos meus pais por todo o apoio e sacrifício para que minha formação fosse possível, ao meu irmão por todo o apoio, ao meu cunhado (Erik) por ser mais um irmão, a minha irmã que me fez abrir a mente para a ciência geográfica e que me ajudou e ajuda até hoje em toda a minha caminhada, minha irmã mais velha que de algum lugar me observa e me faz companhia em todos os momentos.

Ao meu orientador, Samuel, por me ajudar e entender as minhas limitações e se dedicou a construir esse trabalho junto comigo. Agradeço também a todos os docentes do curso de Geografia da UNESP de Rio Claro que passaram de forma marcante por todo o meu processo de formação.

Agradeço aos companheiros que me receberam durante um ano na moradia estudantil da UNESP, me ajudando a construir um pensamento crítico, o qual levo pra toda vida, aos amigos de república Tiago (Sabão), Emmanuel (Ninho), Vini, Rafael, Jonathan (Robinho) dos quais jamais vou esquecer, agradeço aos amigos conquistados fora da geografia, mas que se tornaram grandes parceiros, sobretudo os membros do LetPef ao qual não me arrisco dizer os nomes, com medo de esquecer alguém. E a todos os amigos que passaram pela minha vida durante o processo de formação, seja pelos debates ou pelos momentos de alegria.

A todo o grupo PET Geografia da UNESP Rio Claro, que me proporcionou, durante 3 anos, grandes debates e experiências que jamais vou esquecer. A todo o corpo de funcionários da UNESP de Rio Claro, sobretudo os terceirizados, que sofrem cada dia mais com o processo de precarização do trabalho.

Agradeço com amor a Irla, que sempre me ajudou e apoiou com todo o amor e carinho que possa existir, compreender meus sofrimentos, me apoiou nos momentos difíceis e celebrou comigo todas as conquistas. Serei eternamente grato a todo o amor e carinho.

Agradeço a geografia, por me ajudar a observar com um olhar diferente todas as coisas, e por me surpreender cada dia mais.

Resumo

Desde a década de 2000, transformações no contexto alimentar, energético e financeiro mundial deram um novo impulso à demanda por commodities agrícolas. O crescimento econômico de alguns países asiáticos - em particular, a China -, a busca por novas fontes energéticas como os biocombustíveis e o crescente interesse de investidores financeiros pela valorização de terras estão entre os principais eventos responsáveis por essas transformações. Neste contexto, destacam-se as estratégias e as parcerias realizadas por algumas empresas argentinas para a ampliação de sua escala e escopo de atuação, tanto no seu país de origem quanto em outros países sul-americanos, como o caso brasileiro. Dentre suas estratégias ressaltam-se as diversas formas de controle da terra, a relação com capitais financeiros e o gerenciamento de riscos, assim como a inovação tecnológica permanente e a valorização do conhecimento científico como fator produtivo. Dessa forma, esta pesquisa tem como objetivo principal analisar as estratégias de uso do território brasileiro pela empresa argentina El Tejar. Na tentativa de apreender e qualificar suas estratégias, a pesquisa comporta a abordagem de dois aspectos principais: a) as alianças entre a El Tejar e o capital financeiro privado internacional, em particular, com as empresas de *private equity*; b) as formas de relação e aliança com produtores locais com o objetivo de compra e arrendamento de terras e as dificuldades territoriais para a implantação do mesmo modelo produtivo adotado na Argentina via terceirização do processo produtivo na região de Primavera do Leste (MT).

Palavras-chave: El Tejar, Financeirização da Agricultura, Land Grabbing.

Abstract

Since the 2000s, changes in the food environment, energy and financial world gave new impulse to the demand for agricultural commodities. The economic growth of some Asian countries - particularly China - the search for new energy sources such as biofuels and the growing interest of financial investors for land appreciation are among the main events responsible for these changes. In this context, we highlight the strategies and partnerships held by some Argentine companies to expand their range and scope of activities, both in their country of origin as in other South American countries, such as the Brazilian case. Among its strategies we emphasize the various forms of control of the land, the relationship with financial capital and risk management, as well as continuous technological innovation and the enhancement of scientific knowledge as a productive factor. Thus, this research aims to analyze the use of strategies of Brazil by Argentine company El Tejar. In an attempt to seize and qualify their strategies, the survey includes the two main aspects approach: a) the alliances between El Tejar and international private financial capital, in particular with the private equity firms; b) forms of relationship and alliance with local producers in order to purchase and lease land and territorial difficulties to implement the same production model adopted in Argentina via outsourcing of the production process in Primavera do Leste region (MT).

Key-words: El Tejar, Financialization of Agriculture, Land Grabbing.

SUMÁRIO

1-INTRODUÇÃO	09
2-EXPANSÃO DO AGRONEGÓCIO NA ARGENTINA E A CONSTITUIÇÃO DAS MEGAEMPRESAS	11
2.1- Implantação e difusão do modelo sojero no território argentino	11
2.2- A constituição dos <i>Pools de Siembra</i>	16
2.3- A consolidação das megaempresas argentinas: a situação da El Tejar	21
3-CAPITAL FINANCEIRO INTERNACIONAL E TRANSNACIONALIZAÇÃO DAS MEGAEMPRESAS ARGENTINAS	26
3.1- Consenso das Commodities e land grabbing na América do Sul	26
3.2- Articulação com o capital financeiro e internacionalização das megaempresas argentinas: a situação da El Tejar	34
3.3- El Tejar, o “Rei da Soja” brasileiro	37
4-REVANCHE DO TERRITÓRIO: RESISTÊNCIAS E ESPECIFICIDADES DO TERRITÓRIO ÀS AÇÕES DA EL TEJAR	40
4.1- Fatores fisiográficos, normativos e resistência política às ações da El Tejar em território brasileiro	40
4.2- Reestruturação produtiva e liquidação dos ativos na Argentina, Uruguai, Paraguai.	44
5-CONCLUSÃO	47
6-REFERÊNCIAS	50

1-Introdução

Durante a década de 2000 ocorreu um aumento na demanda por commodities em âmbito mundial, principalmente após o crescimento econômico de alguns países asiáticos, sobretudo a China, somada a grande destinação de terras para a produção de biocombustíveis e o grande crescimento da especulação e valorização de ativos, esses fatores foram responsáveis por uma grande “corrida por terras” em escalas mundiais, e um crescente aumento de estudos voltados a estrangeirização de terras (BORRAS Jr.; FIG; MONSALVE, 2011).

Na América latina, algumas megaempresas Argentinas ganharam destaque na produção de commodities agrícolas, entre elas a El Tejar, que se expandiu muito em seu território e passou a atuar em outros países após um processo de grande financeirização bancada por fundos de investimentos internacionais.

Esse fenômeno tornou recorrente principalmente, naqueles países com grandes extensões de terras agriculturáveis como Brasil e Argentina (BORRAS JR. et al., 2011; MURMIS; MURMIS, 2011; FERNANDES, 2011; SAUER; LEITE, 2011). O modelo empresarial dessas empresas se baseiam em diversas estratégias vinculadas ao controle da terra, à relação com capitais financeiros e ao gerenciamento de riscos, assim como inovação tecnológica permanente e valorização do conhecimento científico como fator produtivo (GRAS; HERNÁNDEZ, 2013; GRAS; VARROTTI, 2013).

A El Tejar é uma empresa Argentina fundada em 1987 em Buenos Aires, surgiu como uma empresa do ramo pecuarista, mas aos poucos passou a se especializar em produção e exportação de commodities agrícolas.

O sistema de gestão da produção é uma das principais características do modelo de agricultura de muitas empresas Argentinas, entre elas a El Tejar, a produção ocorre por meio dos *Pools de Siembra*, os produtores que adotam esse sistema de produção também são conhecidos como “gestores”, pois realizam uma gestão de ativos de terceiros, como: terras, máquinas, capital de trabalho e de investimentos (GRAS; VARROTTI, 2013).

Os *Pools de Siembra* surgiram como um sistema de produção na década de 1990 e se caracterizam pela presença de capitais de diferentes tamanhos, interessados nos grandes números envolvidos na produção de commodities, esse sistema produtivo se distingue pela presença de um administrador, que arrenda a

terra e contrata um trabalhador para realiza o trabalho do o plantio, cultivo e colheita (contratista), além de alugar maquinas e equipamentos, ficando responsável apenas pela administração de todo o processo produtivo. Dessa forma geralmente a produção se da na combinação entra o dono da terra, o contratista e um engenheiro agrônomo, cada um desses contribui com o seu recurso (terra, trabalho e insumo, respectivamente) dividindo o lucro de maneira a corresponder com a sua participação na produção, após traçado o plano de atividades o projeto é oferecido para potenciais investidores (MARTINEZ, 2015).

Esse modelo produtivo se tornou aos poucos o principal responsável para o grande crescimento da produção da El Tejar e possibilitou que a empresa se tornasse uma das maiores produtoras de soja da Argentina e aumentasse a sua área de atuação para outros países da América do sul.

O processo de internacionalização da El Tejar só se concretizou após o processo de financeirização, que injetou grande quantidade de capital na empresa, possibilitando um aumento da área e de escopo de atuação. No caso da El Tejar, 45% da empresa foi adquirida pelo fundo mútuo inglês Altima Partners e 13% pela empresa de *private equity* americana The Capital Group Companies, restando aos proprietários originais cerca de 40% de participação. Como alegam Gras e Varroti (2013), os capitais internacionais têm buscado em anos recentes posicionar-se no mercado de commodities não somente por meio de instrumentos como a compra de contratos futuros, senão também pelo controle direto da atividade produtiva ante a crescente concorrência internacional.

Com relação às parcerias com os produtores, uma questão importante é a tentativa da El Tejar de implantar no território brasileiro, combinado com a compra de terras, parcerias com grandes produtores locais. A terceirização de tarefas e o foco centrado na gestão e controle dos ativos de terceiros (terra e capital), em detrimento da produção propriamente dita, é uma característica recorrente no agronegócio pampeano, mas é uma forma de atuação relativamente diversa da existente no Brasil.

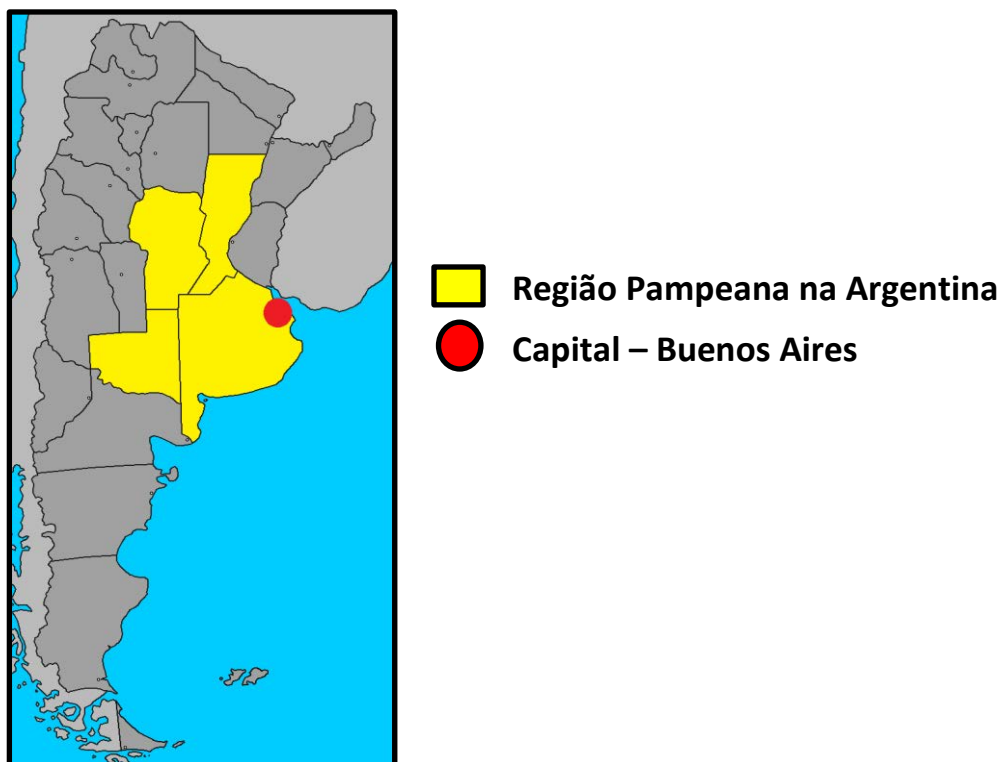
2 – Expansão do agronegócio na Argentina e a constituição das megaempresas

2.1- Implantação e difusão do modelo sojero no território argentino

A produção de soja na Argentina teve seu início em meados da década de 1970, tornando-se o terceiro maior produtor mundial na década de 1990. Atualmente as empresas argentinas produtoras de soja possuem um grande papel no mercado mundial de commodities. Dessa forma iremos demonstrar como se deu o processo de implantação e propagação do modelo sojero pelo território argentino.

Durante o século XX, a Argentina, juntamente com outros países sulamericanos, era um importante fornecedor mundial de carnes e cereais. Nesse contexto, o país produzia quase que a totalidade dos alimentos consumidos por sua população, essa produção se concentrava basicamente na região pampeana (TEUBAL, 2006).

Mapa 1 – localização da Região Pampeana da Argentina



Elaborado por: PEREIRA F. B. (2015).

Essa produção de alimentos se dava basicamente por produtores familiares que ocupavam cerca de 45% da superfície. Mesmo assim, a produção familiar nesta região ocupava áreas menores do que quando comparado a outros países, demonstrando a importância relativa atribuída ao campesinato (TEUBAL, 2006).

A produção de soja na Argentina teve início pelo fim da década de 1920, e foi implantada nas regiões da pampa úmida, assim como em regiões que fazem fronteira com o Brasil, mas foi apenas a partir da década de 1970 que o crescimento na produção passou a ser significativo, em decorrência da elevação do preço da soja no mercado mundial.

A produção de soja na Argentina alcançou a marca de meio milhão de toneladas em 1975 e aumentando ainda mais após o golpe de estado militar de 1976, em pouco tempo o país já ocupava o quarto lugar de toda a produção mundial de soja, com uma produção de 3,7 milhões de toneladas de grãos de soja na década de 1980 (BERTRAND; LAURENT; LECLERCQ, 1987).

Nos anos de 1970, algumas mudanças na atividade agrícola da Argentina, proporcionaram a entrada de uma variedade de novos cereais e oleaginosas, além de permitir a colheita dupla (dupla safra). O cultivo da soja foi introduzido na região pampeana por meio da variação trigo-soja (TEUBAL, 2006).

As favoráveis condições climáticas e econômicas (principalmente pelos bons preços e pela crescente demanda), além do desenvolvimento genético, consolidaram a soja como cultivo de rotação com o trigo. Essa conjuntura foi chave para que a área plantada e a produção crescessem mais de 50 vezes de 1970/71 até 1979/80, principalmente na região pampiana (WESZ JUNIOR, 2014, p. 134).

Diante disso, a produção de soja passou a sustentar a economia agrícola da região, e a Argentina passou a figurar entre os principais produtores de soja do mundo, principalmente após a década de 1990 com a implantação das sementes transgênicas.

Os ideais neoliberais impactaram de forma considerável a produção agrícola argentina, um fato marcante foi o decreto de 1991 que eliminou um série de organismos que regulamentavam a agricultura. A partir do Decreto, a produção agrícola argentina se transformou em uma das mais desreguladas de todo o mundo,

dependendo grandemente das variações do mercado mundial, prejudicando majoritariamente os pequenos e médios produtores (TEUBAL, 2006).

As privatizações, desregulações e grande abertura ao mercado internacional influenciaram de forma significativa as tendências e a variabilidade produtiva, inclusive no acesso ao crédito e no preço de seus insumos e no custo da produção (TEUBAL, 2006).

Todas as mudanças provocadas pelo neoliberalismo iniciaram um processo de concentração e centralização do capital no agronegócio argentino, inclusive no mercado produtor de soja, o que provocou uma maior integração vertical no processo produtivo, difundindo a “agricultura de contrato”, em detrimento da autonomia dos pequenos e médios produtores (TEUBAL, 2006).

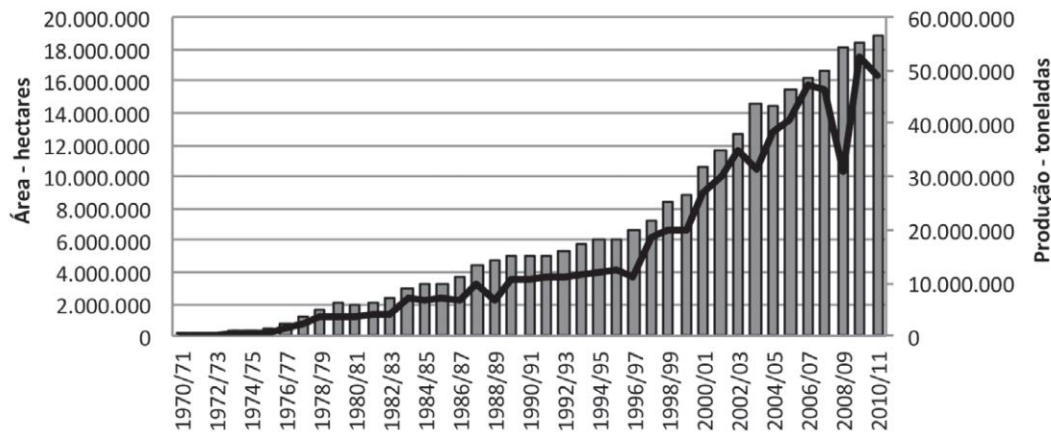
A influência da profusão do pensamento neoliberal na Argentina provocou um aprofundamento no processo de estrangeirização do capital e concentração de terras, além de atribuir à produção características como: cultivo para o mercado externo, implementação de novas tecnologias na produção e a grande importância dada ao capital financeiro (GRAS; HERNÁNDEZ, 2013; GRAS; VARROTTI, 2013).

Diversos fatores, portanto, corroboraram para que na década de 90 ocorresse um grande crescimento na produção de soja na Argentina, como: a falta de regulações, desvalorização cambial após 2001/02, simplificação do manejo, preços internacionais elevados, elevação na demanda, maior rentabilidade em relação aos outros cultivos, baixo preço das terras na região norte do país, e muitos outros elementos, além da já citada implementação das sementes transgênicas (WESZ JUNIOR, 2014).

Teubal (2006) aponta o discurso de “sanar a fome no mundo” como uma das ferramentas facilitadoras da entrada dos transgênicos na Argentina, que acarretaram nesse grande crescimento na produção, denominado de “boom sojeiro”. Para se ter ideia, em 1980/81 a soja representava pouco mais de 10% de toda a produção de grãos da Argentina, em 2002/2003 passou a representar mais de 49%, caracterizando um processo de grande crescimento produtivo.

O gráfico a seguir ilustra a evolução na área cultivada e quantidade produzida de soja na Argentina de 1970/71 até 2010/11.

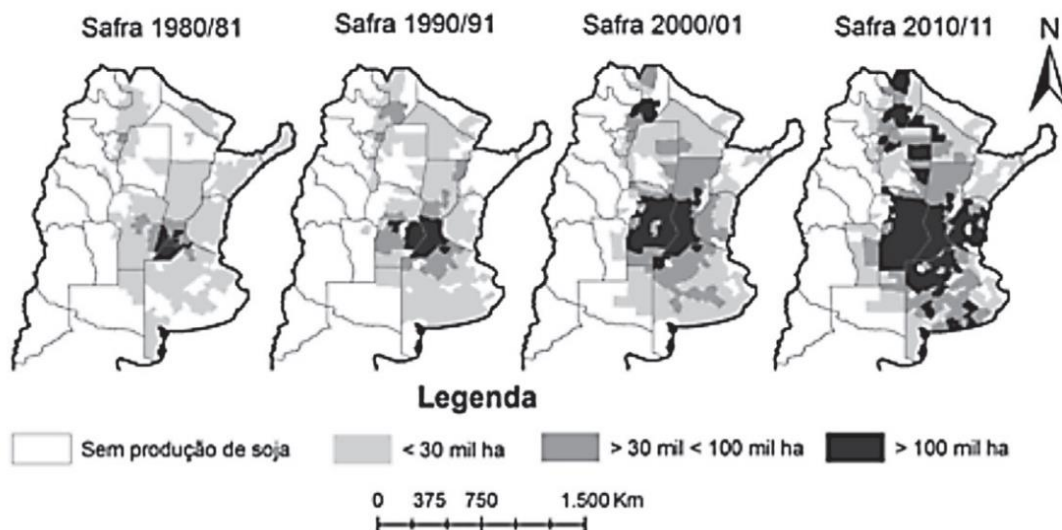
Gráfico 1 - Área cultivada e quantidade produzida de soja na Argentina (1970/71 a 2010/11)



Fonte: WESZ Jr. 2014

As vantagens econômicas da produção sojeira fizeram com que muitos produtores abandonassem outras culturas e passassem a produzir soja, provocando o deslocamento de culturas concorrentes.

Figura 1 - Área cultivada com soja por departamento na Argentina



Fonte: WESZ Jr. 2014.

Esses novos elementos introduzidos na lógica produtiva da Argentina provocaram mudanças no comando da produção, assim novas empresas passaram a se posicionar no topo do setor, com o desenvolvimento da produção em larga escala.

A atual conformação da produção de soja na Argentina aponta para uma pequena participação de pequenos produtores. Atualmente, são os grandes grupos que dominam a produção de soja no país, 50% da produção de soja do país é controlada por 2,6% de produtores.

Essas informações colaboram com o argumento de que o modelo “bem-sucedido” da soja está concentrado em um reduzido número de grandes produtores, pois a maioria dos pequenos e médios não é capaz de obter investimento necessário para realizar a produção de modo competitivo, além de muitos agricultores serem expulsos de suas terras – particularmente ocupantes e indígenas (WESZ Jr. 2014, p.139).

Nesse contexto, surgem empresas que se diferem das demais por conta do seu volume de atividade e também porque o seu modelo produtivo mais além da valorização da terra, essas empresas são denominadas de megaempresas (GRAS; VARROTTI, 2013) que começaram a se fortalecer e passaram a ganhar espaço na produção de soja mundial.

Diversas empresas argentinas receberam financiamento internacional e se expandiam para outros países do cone sul, sobre tudo o Brasil, a partir do início da década de 2000, como as empresas El Tejar, Los Grobo, Cresud, Adecoagro e MSU.

O modelo empresarial destas empresas se diferencia de empresas agrícolas tradicionais, pois seu objetivo de produção vai além da apreciação de terras. Elas se diferenciam pelo gerenciamento via terceirização de todas as etapas produtivas, e adquirem grande parte (ou a totalidade) de suas terras por arrendamento (GRAS; VARROTTI, 2013) desencadeando um processo produtivo em rede.

As redes de produção podem ser pensadas como espaços econômicos onde se intercambiam bens, serviços, informação e conhecimentos, em que interagem diversos agentes: proprietários de terra, provedores de insumos, contratistas de serviços de maquinaria, transportadores, agentes financeiros, empresas de produção agropecuária. Dentre as empresas, as que apresentaram um crescimento significativo desde a década de 1990 e uma expansão transfronteiriça na década de 2000 se sobressaem por exercer o controle no interior da rede, as quais são denominadas megaempresas translatinas.

Atualmente a agricultura sojeira da Argentina se caracteriza pela presença das megaempresas que surgiram nas últimas décadas na Argentina na forma de “gestores” ou “empresas de siembra”. Essas empresas nasceram geralmente nos

gabinetes dos engenheiros agrônomos e são conhecidas normalmente por *Pools de Siembra*, elas são responsáveis basicamente pela gestão dos recursos como, maquinário, terras e mão de obra. Essa configuração envolve diversos tipos de empresários com escalas diferentes de capital (GRAS; VARROTTI, 2013).

2.2- A constituição dos *Pools de Siembra*

O sistema de gestão da produção é uma das principais características do modelo de agricultura de muitas empresas Argentinas. Elas se organizam nos denominados *Pools de Siembra*, em que os produtores, conhecidos como “gestores”, realizam a gestão de ativos de terceiros, como: terras, máquinas, capital de trabalho e de investimentos (GRAS; VARROTTI, 2013).

Os *Pools* começaram a aparecer na década de 1990, e apresentam o envolvimento de capitais de diferentes tamanhos e escalas, atraídos pelos grandes retornos financeiros.

O termo *Pools de Siembra* denomina a nova forma de organização da produção agrícola da Argentina e se caracteriza, principalmente por quatro elementos fundamentais; a) uma atividade agrícola altamente lucrativa e competitiva, b) a existência de atores com recursos disponíveis, c) a existência de elementos jurídicos necessários para a relação entre os diferentes atores, d) disponibilidade de conhecimento técnico agrícola e comerciais, capazes de realizar uma articulação lucrativa entre as necessidades financeiras e econômicas (BELLINI, et al., 2010).

Nesse sistema de produção, o administrador arrenda a terra e contrata um trabalhador para o plantio, tratos culturais e colheita (contratista), além de alugar máquinas e equipamentos, ficando responsável apenas pela administração de todo o processo produtivo. A produção ocorre pela cooperação entre o dono da terra, o contratista e um engenheiro agrônomo. Cada um deles contribui com o seu recurso (terra, trabalho e insumo, respectivamente) dividindo o lucro de maneira a corresponder com a sua participação na produção. Após traçado o plano de atividades, o projeto é oferecido para potenciais investidores (MARTINEZ, 2015).

O sucesso dos *Pools de Siembra* está baseado escolha de terras com grande potencial produtivo, no marketing, na compra de insumos e na organização da

produção. Os prejuízos inerentes ao processo produtivos são diluídos na diversificação da produção e nas áreas (MARTINEZ, 2009).

Os *Pools de Siembra* são arranjos produtivos inovadores, que possuem o objetivo de combinar terra, capital e recursos humanos, por meio de arrendamentos, fideicomisso, contratação de máquinas modernas, uso de biotecnologia, insumos, sistemas digitais e pessoas especializadas. Essa organização pode se dar por meio de fidecomisos ou pela associação entre o dono da terra, um contratista e um engenheiro agrônomo. Em casos mais complexos envolve a participação de empresários provedores de insumos ou de capital (BAQUERO; GÓMEZ, 2013).

Os fideicomissos foram uma das formas mais importantes de financiamento e organização para atuação dos novos atores agropecuários. O fideicomisso se baseia em um acordo entre o “fiduciante” e o “fiduciário”, para desenvolvimento de uma produção com condições e prazos previamente estabelecidos.

A lei que define e normatiza os fideicomisos é a lei nacional 24.441. Estabelece que haverá um fideicomisso quando uma pessoa chamada “fiduciante” transmite a propriedade de um ou mais bens a outra parte (fiduciário), que é obrigado a exercer-la em benefício de quem é o beneficiário e transmitir ao fiduciante, o beneficiário ou o fideicomisario para cumprir um prazo ou condição. O “fideicomisario” é o beneficiário residual dos restantes ativos do fundo de uma vez cancelado compromissos com terceiros. O papel do fiduciario pode ser de investimento, segurança, gerenciamento ou mista (BAQUERO; GÓMEZ, 2013, p. 23. Traduzido).

Durante o processo de fideicomisso, a propriedade ganha um status de autônoma, processo denominado de “separação patrimonial”. Ele facilita a organização do fideicomisso, pois em caso de processos contra os agentes envolvidos, os bens pertencentes aos fideicomissos não podem ser confiscados como forma de garantir o pagamento de dívidas (BAQUERO; GÓMEZ, 2013)

A existência dos fideicomissos facilita a obtenção de financiamento e pode ser dividido em dois tipos: o primeiro, é quando não existe a influência de nenhuma entidade financeira; e o segundo, quando apresenta a participação de um fundo financeiro, além dos dois agentes principais o “fiduciante” e “fiduciário”.

No “pool de siembra”, as parcerias firmadas com o mercado financeiro, permitem que o “pool” alcance o tamanho necessário para obter um pacote tecnológico que permita o seu desenvolvimento. Eles são capazes de produzir em terras que em outros momentos não seriam rentáveis e transformam os pequenos e médios proprietários em “minirrentistas” (BAQUERO; GÓMEZ, 2013).

Um “pool de siembra” não se caracteriza necessariamente pela grande extensão de terras, pois os produtores familiares utilizam dessa ferramenta para obter acesso à terra e aos pacotes tecnológicos, que permitem otimizar a produção. Denomina-se de “pool de siembra” o estabelecimento em que o acesso a terra se dá via arrendamento e que alugam ou contratam máquinas e serviços produtivos, mediante diferentes arranjos (BAQUERO; GÓMEZ, 2013).

É importante destacar que na Argentina é possível encontrar três tipos diferentes de Pool, que se diferem de acordo com três variáveis: a duração do empreendimento, a forma jurídica dominante e o ator responsável pela gestão.

Quadro 1- Diferentes tipos de *Pools de Siembra*

<p>Pool Informal ou “vaquita”</p>	<p>Nome dado aos Pool de siembra que surgem entre uma organização de conhecidos, onde cada um participa de acordo com a sua possibilidade, com o intuito de auxiliar na atividade produtiva local. Os benefícios são distribuídos entre o grupo de acordo com a participação (no entanto os lucros obtidos em um ano não são divididos, e sim reinvestidos para ampliar o faturamento futuro).</p> <p>Normalmente, as “vaquinhas” surgem em torno de um engenheiro agrônomo que possui conhecimento técnico suficiente para planejar a produção de melhor forma, juntamente com o contador que possui o conhecimento de firmas e pessoas com disponibilidade de realizar investimentos. A escala de trabalho destes Pools não passa de 250 ha e dura apenas um ciclo produtivo, podendo ser renovado.</p>
-----------------------------------	---

<p>O Pool de Siembra propriamente dito</p>	<p>Esses Pools possuem tamanhos e superfícies bem maiores, por volta de 1000 ha a 5000 ha. Eles se formam geralmente pela associação de institutos agrônômicos e sociedade financeira e sempre são controlados por um fundo de investimento, que por ser bastante atraente, recebe muitos investidores. Estes por sua vez participam unicamente por meio de financiamento, e não das tomadas de decisões. Eles apenas recebem informações da rentabilidade da empresa e dividem o lucro ao final do projeto. Nesse caso, o pool pode durar um ou mais ciclos produtivos.</p>
<p>Pool de Siembra das grandes empresas/empresas em rede.</p>	<p>Esse é o estilo de produção adotado pelas megaempresas translatinas, como é o caso da Los Grobo e El Tejar, e se caracteriza por uma gestão de contratos, onde realiza a terceirização de todas as atividades, e utiliza o seu próprio capital, atuando em grandes extensões territoriais. Esse tipo de Pool de Siembra possui a duração de muitos anos, e aposta na diversidade produtiva e de região, associada a grandes inovações tecnológicas.</p>

(BELLINI, M. E. et al. 2010/ Elaboração própria).

Com os Pools, as megaempresas apenas efetuam o gerenciamento do trabalho de plantio, manutenção, colheita e armazenamento. Elas possuem apenas

parte das terras que controlam, a maioria é adquirida via arrendamento, assim como o equipamento que é utilizado na produção (GRAS; VARROTTI, 2013).

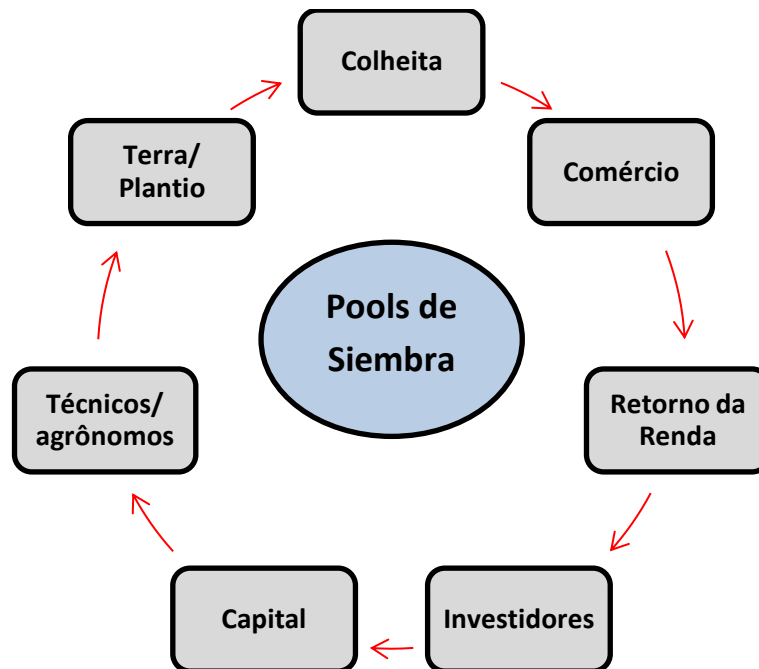
Esse modelo produtivo se baseia na produção em grandes escalas por meio de diversas formas de controle da terra e de diferentes formas de financiamento, principalmente associado ao mercado financeiro internacional, assim como manejo de risco e de inovações tecnológicas constantes (GRAS; VARROTTI, 2013).

Os primeiros pools foram criados na década de 1990, como forma de substituição do crédito estatal, praticamente extinto com a difusão da ideologia e das políticas neoliberais naquele período, e devido à 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 commodities 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 significativa expansão alcançada pelas megaempresas naquela década, inclusive, para sua internacionalização.

Dessa forma essas empresas apresentam, de modo geral, algumas características comuns e importantes; a) sua estrutura altamente especializada e profissionalizada, b) gerenciamento via terceirização do plantio, colheita, manutenção e armazenamento, c) são proprietárias de apenas parte das terras que controlam (ou possuem arrendamento total) assim como fazem com os equipamentos, d) demonstram uma alta preocupação em mitigar ou eliminar os riscos da produção aplicando seguros ou diversificando culturas.

As megaempresas controlam o funcionamento da rede de fornecedores, clientes, organizações públicas e grupos de pesquisa. Essas redes possuem entre seus atores, fornecedores de maquinário e insumos, trabalhadores, empresas de logística, proprietários de terra e agentes financeiros.

Figura 2 – Organização genérica dos *Pools de Siembra*



Fonte: Elaboração própria.

Outro elemento que possui grande importância no sucesso alcançado por essas empresas, é a existência da figura do contratista de produção agropecuária. Esse personagem surgiu em meados do século XIX, a priori, como uma forma de obter um uso mais eficiente das máquinas por parte das pequenas empresas e servia para as grandes empresas como forma de evitar custos com capital fixo, que por vezes permanecia inativo (ALAPIN, 2008).

O contratista surgiu graças à conjugação de diversos fatores, econômicos, sociais, políticos e territoriais que tiveram grande importância para o desenvolvimento da agricultura em outros períodos da história, essa figura se metamorfozou durante a história e atualmente é possível encontrar dois tipos de contratista na região pampeana: o contratista de serviço, que realiza o cultivo e a colheita a terceiros e o contratista de produção que arrenda campos para trabalhos, geralmente por um ano (AGÜERO, et al., 2007).

2.3 - A consolidação das megaempresas argentinas: a situação da El Tejar

A El Tejar iniciou suas operações como uma empresa familiar dedicada à pecuária bovina em 1987, na pequena cidade de El Saladillo, na região pampeana da Província de Buenos Aires, Argentina. Com o denominado boom sojero 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 produtivas, como a constituição de *Pools de Siembra* e de uma organização em rede, a empresa se transformou ainda no final daquela década numa das maiores produtoras de grãos de seu país de origem, ao lado de empresas como: Los Grobo, Cresud, MSU, CalixAgro e Adecoagro.

Devido à grande dimensão produtiva e organizacional, essas empresas passaram a ser denominadas na bibliografia argentina de megaempresas (MURMIS, 1998). Trata-se de firmas, que guardadas as suas diferentes estratégias e objetivos (GRAS; VARROTI, 2013), desenvolveram um modelo empresarial de produção de commodities agrícolas para exportação baseado na articulação de diferentes características: a) grandes escalas produtivas, a partir do desenvolvimento de diversas formas de controle da terra; b) organização em rede da produção; c) diversificação territorial e de cultivos como forma de gestão de riscos climáticos, produtivos e políticos; d) 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.

Esse grupo seletivo de empresas, que girava em torno de 10 a 12, no final da década de 2000, se caracterizava pela gestão de extensões produtivas acima de 200 mil hectares (MURMIS; MURMIS, 2011). Porém, diferentemente dos tradicionais empresários do campo argentino – interessados na preservação e ampliação do capital na forma de terras e infraestruturas produtivas - preferiam o controle do sistema de produção em detrimento da propriedade direta da terra.

As megaempresas eram proprietárias de apenas uma pequena parte das terras controladas, o que permitia, como apontam diversos autores 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 (GRAS; HÉRNANDEZ, 2013).

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 contratistas de maquinaria (prestadores de serviços diversos, principalmente, colheita), 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 pressupõe transações de bens, serviços,

informação e conhecimento entre múltiplos agentes, por meio de contratos formais e informais, geralmente, de curto e médio prazo. As megaempresas eram responsáveis por gerenciar as conexões e os distintos recursos que cada agente provia à rede.

A organização produtiva da El Tejar se constituía como um dos melhores exemplos desse tipo de articulação em rede. Na safra 2007/08, 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.

Além da imobilização relativamente pequena de capital em terras, a empresa também terceirizava a maioria das 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 maioria dos produtores individualmente); e de curto prazo (média de um ano), com os agentes responsáveis pelo plantio, tratos 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.

Importante ressaltar, que esta forma de organização em rede somente alcançou relativo sucesso no campo argentino, devido à sua larga história de terceirização das atividades produtivas. Como consequência, as megaempresas encontraram um mercado diversificado, com agentes com distinta capacidade econômica e tecnológica, podendo dedicar-se prioritariamente a gerenciar o uso mais eficiente e rentável dos ativos envolvidos. Como analisaremos mais adiante, a quase inexistência desse tipo de prestador de serviços no campo brasileiro foi uma das principais dificuldades enfrentadas pela El Tejar para a reprodução do modelo produtivo.

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, a atuação em diferentes países e regiões permite atenuar os riscos com condições climáticas adversas (seca, excesso de chuvas ou alterações bruscas de temperatura), incidência de pragas e doenças e políticos,

como desapropriações, mudanças desfavoráveis nas taxas de câmbio, alterações na legislação sobre o controle de terras ou elevação de tributos.

Para Gras e Varroti (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), as megaempresas aumentaram significativamente a quantidade de terras passível de ser incorporada às suas operações e passaram a aproveitar as vantagens comparativas de cada lugar, com a diminuição dos custos com a escolha dos cultivos mais apropriados a cada região de atuação (GRAS; VARROTI, 2013).

O uso das tecnologias da informação também foi fundamental para que as empresas aumentassem sua escala produtiva e a diversificação territorial. No que se refere à produção propriamente dita, destaca-se a introdução das sementes transgênicas (no caso da soja), associada 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. Estes novos sistemas técnicos agrícolas passaram a demandar grande quantidade de informações sobre os cultivares e as propriedades agrícolas, organizadas em bancos de dados gerenciados pelas empresas, e obtidas por meio de imagens de satélite e históricos de produtividade das diferentes glebas.

Dessa forma, as megaempresas lograram 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 utilizadas também para a gestão e organização em rede da empresa. Os sistemas de comunicação e de gerenciamento integrado de base de dados permitiu às megaempresas operar em tempo real as propriedades agrícolas dispersas em diferentes regiões e países. A reunião e gestão dessas informações passaram a se constituir como um fator produtivo central, isto é, um “capital” que permitiu otimizar a coordenação das tarefas, e utilizado também como marketing, isto é, uma maneira de promoção das empresas diante dos investidores internacionais. Tratava-se de organizar o sistema de produção de modo a obter a maior velocidade de rotação do capital (GRAS, 2012).

Por último, a escala produtiva e a organização em rede alcançadas pelas megaempresas não teriam sido possíveis sem o desenvolvimento de diferentes formas de articulação com o capital financeiro. Além da utilização de instrumentos tradicionais de financiamento, como crédito bancário e fornecido por demais instituições financeiras, seguro-safra e mercado futuro - tanto como forma de se assegurar contra as variações de preços das commodities (hedge) quanto como mecanismo especulativo -, o “modelo pampeano” de produção agrícola se desenvolveu, especialmente, a partir da criação do que se convencionou chamar pools de siembra. Trata-se de fundos de investimentos constituídos por capitais agrários e não agrários de diferentes magnitudes destinados a financiar a produção agrícola.

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 biocombustíveis – fizeram com que grandes corporações e fundos de investimentos passassem a se interessar não apenas na participação nos *Pools de Siembra*, mas também na aquisição e controle direto de parte das megaempresas.

3 - CAPITAL FINANCEIRO INTERNACIONAL E TRANSNACIONALIZAÇÃO DAS MEGAEMPRESAS ARGENTINAS

3.1 - Consenso das Commodities e land grabbing na América do Sul

O início da década de 1990 foi marcado pelo consenso de Washington, responsável por difundir ideais neoliberais por meio de um conjunto de medidas baseadas na valorização financeira e privatizações, no entanto o consenso de Washington perdeu força nos últimos tempos.

A América latina iniciou um processo de reprimarização, principalmente após a grande ascensão de mercados como da China, responsável pela importação de grande quantidade de commodities. Além disso outros processos foram responsáveis por elevar a procura mundial por commodities e a América latina, então, foi tomada por novas ideias econômicas e esse novo modelo econômico é chamado por alguns de “consenso das commodities”.

Esse novo consenso marca a passagem, realizada pela América Latina, de uma composição focada na valorização financeira e privatizações para uma estrutura que também valoriza a exportação de bens primários em grande escala e marca a entrada em uma nova ordem econômica e política e assim como o atual processo de aquisição de terras por estrangeiros (Land Grabbing), baliza a Produção de commodities na América Latina.

Essa nova ordem econômica e política-ideológica, segundo SVAMPA (2013), foi impulsionada pelo crescimento mundial do valor das commodities, que passaram a receber cada vez mais demandas dos países centrais (sobretudo a China), o que provocou um processo de “reprimarização” da economia dos países latino-americanos.

A ideia de rotular esses países como possuidores de uma vocação agrário-exportadora, pode também transmitir a ideia de que o modelo produtivo altamente degradante seja algo consensual e acordado entre os países.

Quando levamos em conta a riqueza de bens naturais existentes nos países latinos podemos nos deparar com uma situação que justificaria a imposição de um modelo de acumulação baseado na superexploração dos recursos naturais consolidando um processo de neoestrativismos (SVAMPA, 2013).

Dessa forma, as vantagens comparativas, fazem os governos aceitarem as imposições econômicas do modelo agrário-exportador, transformando o Consenso das Commodities na nova realidade político-econômica que baliza as ações dos países da América Latina, tratando a produção de commodities como fundamental para o seu desenvolvimento econômico.

O Consenso das Commodities estimulou a agricultura e conseqüentemente a corrida por terras em âmbito mundial, e dessa forma desencadearam o desenvolvimento de outros processos relacionados à agricultura, como o Land Grabbing.

O fenômeno de compra de terras por estrangeiros, não se configura como algo recente, esse processo ocorre a muito tempo em nosso território, no entanto, após a corrida mundial por terras, esse fenômeno ganhou novas configurações e nova escala, e passou a ser chamado de Land Grabbing, ou como alguns autores preferem chamar “neogrilagem legal de terras”.

Borras et al. (2012) aponta os principais elementos que caracterizam o Land Grabbing e que ao mesmo tempo o diferencia do processo de grilagem convencional:

- Primeiramente é necessário compreender que Land Grabbing se refere ao controle de terras e de outros recursos como a água, a mão de obra entre outros, e não apenas da terra como na “grilagem convencional”.
- O land grabbing não deve limitar a noção de escala simplesmente pela quantidade de hectares controlados, como faz, por exemplo, o banco mundial que caracteriza o land grabbing a partir de 10.000 ha. Para Borras et al. (2012), a escala a ser considerada é a do capital envolvido.
- Land grabbing está inserido dentro da dinâmica mundial de acumulação de capital, que correspondem a convergência de múltiplas crises (alimentar, energética, as alterações climáticas e a crise financeira).

Esse processo se configura como algo amplo e com proporções globais, que pode afetar inclusive a soberania dos países, visto que a compra e venda de terras ocorre em larga escala. Nesse contexto, a estrangeirização de terras é capaz de afetar a soberania de um território e acaba criando uma nova geopolítica, onde o

território esta cada vez mais subordinado a governança estrangeira (SASSEN, 2013).

A configuração atual do Land Grabbing demonstra um processo imperialista de dominação e compra de terras, no qual os países arrendatários/compradores de terras são em suma, ricos e engajados na produção de agrocombustíveis e alimentos (commodities), que compram essas terras de países pobres e com grandes áreas agricultáveis.

Os países arrendatários e/ou compradores de terra são predominantemente ricos, interessados na produção de agrocombustíveis e na produção de alimentos. Estão arrendando terras de países pobres, usando seus territórios para produzir alimentos e energia. Estado e capital explorando terras, pessoas e países não é novidade, mas agora além das empresas, os governos estão ainda mais envolvidos nos acordos que reforçam o neocolonialismo e conseqüentemente aprofundam as formas de dependência (FERNANDES, 2013, p. 314).

Diante deste contexto, os países ricos estão adotando estratégias imperialistas para alcançar o domínio de novos territórios, de países subdesenvolvidos com discursos de geração de emprego e de desenvolvimento. No entanto, como Harvey aponta (2005), o atual contexto provocou mudanças na forma de acumulação e dominação, fazendo da estrangeirização de terras umas dessas novas formas, inserido no que o autor denomina por Novo Imperialismo.

FERNANDES (2013) demonstra a espacialização do fenômeno de land grabbing no mundo, diferenciando os três tipos de atores deste processo; os países arrendatários e/ou compradores de terras; os países arrendadores de terras e por último os países arrendatários e arrendadores de terras.

Figura 3 – Arrendamentos e/ou compras de terras para produção de alimentos e agroenergia.



Fonte: FERNANDES, 2013

Muito por conta do processo histórico de Imperialismo sofrido pelos países africanos, é lá que se encontram as principais áreas atingidas pelo processo de Land Grabbing, no entanto esse processo se espalha por todo o mundo com grande velocidade. Segundo relatório do Banco Mundial de 2010, até o ano de 2008, apenas quatro milhões de hectares de terras agricultáveis eram adquiridas por estrangeiros por ano, no entanto entre os anos de 2008 e 2009, esse número foi de aproximadamente 45 milhões de hectares sendo que desse 75% foram na África, demonstrando mais uma vez a busca imperialista pela expansão em países vulneráveis.

SAUER (2010) Aponta os principais agentes responsáveis pela demanda por terras agricultáveis no mundo: A) os governos preocupados com a demanda interna e a sua capacidade de produzir alimentos para a sua população, principalmente após a crise de alimentos de 2008. B) Empresas financeiras que encontraram vantagens comparativas na aquisição de terras. C) empresas do setor do agronegócio na busca por expandir o seu negócio em países que apresentam terras com melhores condições de produção.

É importante destacar, a crescente atuação governamental no processo de estrangeirização de terras, iniciado pela China após a crise de 2008. Para Borrás (2012), a participação dos governos no processo de compra e venda de terras é uma das características fundamentais do processo de Land Grabbing.

SAUER (2010) apresenta outro elemento importante deste processo, que é a atuação do mercado financeiro na compra de terras. Historicamente esse setor foi marcado por ser avesso à imobilização de capital, especialmente na compra de terras, por ser um mercado de baixa liquidez. O mercado financeiro é peça fundamental no fenômeno de estrangeirização de terras, pois é por meio deste que as empresas se capitalizam para realizar a compra ou o arrendamento das terras.

No Brasil, nos últimos 50 anos, o contexto de concentração fundiária apenas se agravou, principalmente após a Revolução Verde e a implantação do atual sistema agropecuário, baseado na modernização de grandes extensões de terras, não apontando limites para o tamanho das ocupações e facilitando muito a regularização das posses das terras (SAUER; LEITE, 2012).

Com a abertura de novas frentes de expansão da agricultura em direção ao Cerrado e à Amazônia, milhares de novos hectares agricultáveis foram surgindo, possibilitando maior crescimento do potencial agrícola do país, atraindo ainda mais a atenção do mercado internacional para esse grande potencial.

A aquisição de terras por estrangeiros não se configura como algo recente no mercado nacional, um marco importante neste processo ocorreu em 1970, quando a cooperação nipo-brasileira para o desenvolvimento do Cerrado (Proceder) possibilitou aos estrangeiros a compra de terras nesta região (SAUER; LEITE, 2012).

Com o passar do tempo, o processo de aquisição de terras por estrangeiros foi ganhando mais força, no entanto, sempre ocorreu de forma a não chamar atenção da mídia e dos órgãos públicos.

Segundo Alvim e Moraes (2013), a década de 1990 foi marcada por intensas mudanças no panorama agropecuário brasileiro. A abertura comercial e a formação do MERCOSUL promoveu uma redução significativa de barreiras tarifárias e não tarifárias, provocando alterações no mercado brasileiro. Por conseguinte o plano real (1994) proporcionou um processo de estabilização econômica favorecendo o planejamento da atividade econômica do país.

A soma destes elementos propiciou maior atuação do comércio internacional no país, facilitando a ação do mercado externo na economia nacional, elevando conseqüentemente a atuação do capital internacional na agricultura brasileira. Segundo Alvim e Moraes (2013), estimasse que a participação das empresas estrangeiras nas vendas totais passou de 29% para 41,6% entre 1990-92 e 1998-2000. A participação do mercado das agroindústrias estrangeiras aumentou de 31,3% para 44,2%.

No caso do Brasil, os investimentos estrangeiros diretos (IED) cresceram mais 107% entre os anos de 2002 e 2008, passando de 4,33 bilhões de dólares para 8,98 bilhões de dólares, sendo que parte deste investimento foi utilizado para compra e fusões de empresas já existentes (SAUER, 2010).

Unidades da Federação com maior presença de estrangeiros (2008)		
Unidade da Federação	Número de propriedade em mãos de estrangeiros	Área em mão de estrangeiros (há)
Acre	26	13.799,68
Alagoas	99	13.624,4
Amapá	16	6.6428,00
Amazonas	302	105.295,99
Bahia	2.097	381.245,28
Ceará	378	31.523,76
Distrito Federal	203	4.554,80
Espirito Santo	305	13.738,16
Goiás	829	242.258,40
Maranhão	176	65.099,91
Mato Grosso	1.383	810.115,45
Mato Grosso do Sul	777	475.167,48
Minas Gerais	2.310	312.381,14
Pará	1.138	236.690,44
Paraíba	249	7.486,10
Paraná	5.348	306.917,22

Pernambuco	340	8.457,49
Piauí	76	33.080,50
Rio de Janeiro	2.123	75.66,09
Rio Grande do Norte	114	16.378,27
Rio Grande do Sul	2.012	114.317,44
Rondônia	123	34.387,29
Roraima	58	23.660,43
Santa Catarina	1.282	52.143,13
São Paulo	12.202	544.922,67
Sergipe	79	3.313,20
Tocantins	173	104.475,39

Fonte: NEAD, 2008.

Unidades da Federação com maior presença de estrangeiros (2010).		
Estados	Área em porcentagem (%)	Área em Mãos de estrangeiros (há)
Amazonas	6	232.000
Bahia	9	368.000
Goiás	5	230.00
Mato Grosso	20	844.000
Mato Grosso do Sul	11	473.000
Minas Gerais	12	491.000
Pará	6	235.000
Paraná	7	299.000
Rio Grande do Sul	3	113.000
São Paulo	12	491.000
Outros	9	408.000
Total	100	4.184.000

Fonte: Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária (INCRA); Publicado pelo Jornal Correio Braziliense em junho de 2010.

SAUER (2010) aponta o crescimento do número de registros de imóveis em mãos de estrangeiros. Segundo o autor, em 2008 o número era de 4.037.667 hectares, dado bastante significativo se considerarmos que ainda não havia se iniciado a corrida mundial por terras.

Observando as duas tabelas apresentadas é possível constatar que no estado de Mato Grosso se destaca dos demais com uma grande quantidade de terras nas mãos de estrangeiros. Se considerarmos o potencial agrário do estado, os números são bastante preocupantes, pois caracteriza um processo de estrangeirização da agricultura nacional.

Deste modo, podemos observar que ocorreu um crescimento significativo nos investimentos diretos estrangeiros (IDE) no Brasil, este processo se deu por conta do encontro de diversos fatores importantes, que aproximaram o capital internacional do mercado brasileiro, sobretudo no agronegócio.

Diversos setores da economia receberam IDE, no período de 2002 – 2008, no entanto o setor da agroindústria foi um dos setores que mais recebeu investimento, passando de US\$ 44.814.568,04, em 2002, para US\$ 414.505.476,36 em 2008, o cultivo da soja foi uma das atividades que apresentou maior crescimento nos investimentos estrangeiros, saltando de 0 para aproximadamente US\$ 60 milhões no mesmo período (ALVIM; MORAES, 2013).

O interesse na compra de terras na América Latina se concentra em países como Brasil, Argentina e Uruguai. Estimasse que no ano de 2000 estrangeiros compraram aproximadamente 22 campos de futebol por hora no Brasil, aproximadamente 515,1 mil hectares de terra a cada dois anos (SAUER S. 2010).

As condições favoráveis para a produção e negociações de terras, fizeram desses países locais ideias para a aquisição de terras por estrangeiros, estabelecendo o processo de Land Grabbing e agravando a concentração fundiária. Nesse sentido, o processo de Land Grabbing se configura como fundamental para o entendimento da internacionalização da agricultura e uma consequência do processo de financeirização do agronegócio.

Em um período em que “o dinheiro em estado puro” (SANTOS M. 2000) tem prevalecido sobre as lógicas econômicas, ao se autonomizar diante das sociedades e da economia real e ao impor suas normas de rentabilidade às empresas e aos Estados, os investimentos feitos pelos fundos financeiros em empresas como a El Tejar para a aquisição de terras e a produção de commodities, a partir da década de

2000, parece ser um dos exemplos dessa autonomização e imposição das exigências de lucratividade dos capitais financeirizados.

O processo de Land Grabbing se configura, portanto, como um fenômeno de grande importância e que representa um processo mundial de estrangeirização da terra, e que pode colocar em risco a autonomia de diversos países, principalmente os mais vulneráveis.

No entanto, alguns autores como OLIVEIRA (2010) busca desqualificar estudos que apontam o crescimento do processo de Land Grabbing no Brasil, por entender que a quantidade de terras adquiridas por estrangeiros no Brasil, não se configura como algo significativo, pois representa apenas uma extensão territorial de 4.184.000 Hectares perto dos 8.514.876,599 de todo o Brasil. No entanto, como apontado anteriormente, a definição de Land Grabbing apontada por BORRAS Jr. et al (2012) demonstra a quantidade de hectares nas mãos dos estrangeiros não é suficiente para qualificar ou desqualificar um processo de Land Grabbing, o controle da produção e a quantidade de capital movimentado são mais importantes do que simplesmente a quantidade de hectares arrendados. A extensão territorial não representa de forma correta a quantidade de capital movimentado e o controle que se faz do território.

Dessa forma, se considerarmos o título de “rei da soja brasileiro” adquirido pela El Tejar em 2010, podemos constatar que o Land Grabbing é sim um processo presente no território nacional e que deve ser observado com atenção.

3.2 - Articulação com o capital financeiro e internacionalização das megaempresas argentinas: a situação da El Tejar

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 do Cone 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. Dessa forma, a empresa argentina se constituía num investimento atraente para as empresas gestoras de fundos de private equity.

Assim, ao lançar o seu primeiro fundo de private equity, denominado Altima Global Special Situations Fund (AGSS), a empresa Altima Partners adquiriu inicialmente cerca de 18% da El Tejar. Os aportes financeiros realizados pela Altima, num montante inicial de cerca de US\$50 milhões, foram fundamentais para a referida expansão e internacionalização da empresa argentina. Além de se expandir para outros países, a capitalização propiciou alterações nas estratégias de acumulação da El Tejar, ao iniciar sua atuação também no mercado de terras.

O fenômeno mundial de elevação dos preços das terras a partir de 2003, levou a alterações significativas nas estratégias da empresa: primeiro, dificultou a continuidade do modelo produtivo baseado no arrendamento (devido ao aumento do preço do arrendamento das terras); segundo, tornou interessante e altamente lucrativo a atuação direta no mercado de terras. Dessa forma, ao invés de atuar apenas na produção de grãos, passaram também a comprar terras. Em 2007, a Altima Partners, através da criação de seu segundo fundo dedicado a investimentos agrícolas, denominado Altima One World Agriculture Fund (AOWA), aumentou sua participação na El Tejar para 47%.

Importante destacar, que dentre os investidores desse último fundo está o braço privado do Banco Mundial, The International Finance Corporation (IFC). Segundo relatório da The Oakland Institute (2014), esse fundo é um importante intermediário no mundo dos investimentos de private equity. Além de investir, o IFC provém 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 em desenvolvimento possam abrir seu mercado de terras para investidores e tecnologia externas. Esse é um dos melhores exemplos do importante papel desempenhado pelas agências governamentais e bancos de desenvolvimento no atual fenômeno de land grabbing.

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, sendo aproximadamente 400mil hectares arrendados e 200 mil próprios. Como é recorrente nas estratégias dos fundos de private equity, com o forte crescimento e valorização da empresa entre 2006 e 2008, os fundos geridos pela Altima Partners

decidiram abrir o capital da El Tejar (IPO) na bolsa de valores de São Paulo, como forma de lucrar com os investimentos realizados. Porém, a forte desvalorização das ações cotadas em bolsa em todo o mundo com a crise de 2008, inviabilizou o projeto de IPO da El Tejar.

Todavia, a empresa continuou crescendo em plena crise. A forte volatilidade dos principais ativos financeiros provocada pela debacle de 2008, associada à manutenção da tendência de elevação dos preços das terras, atraiu ainda mais o interesse dos fundos financeiros. Com isso, em 2009, a empresa estadunidense de private equity Capital Partners adquiriu parte da El Tejar. Assim, no ano de 2010, cerca de 60% da empresa estava em poder dos investidores financeiros Altima (45%) e Capital Partners (15%), e o restante em poder da família originária, juntamente com outros investidores minoritários.

A capitalização propiciada pelos fundos financeiros somados aos empréstimos realizados 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, em 2010-11. Desse montante, a empresa detinha cerca de 250 mil hectares nas regiões da Pampa Húmeda 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 em Santa Cruz de la Sierra na Bolívia.

Enquanto na Argentina e Uruguai, a maior parte das terras controladas pela empresa eram arrendadas, com 93% e 70% do total, respectivamente. No Brasil e Bolívia, a maior parte das terras eram próprias, com cerca de 60% e 80% do total. O foco na compra de terras nos dois últimos países deve-se principalmente ao aumento relativamente elevado do preço das terras. Somente entre 2007 e 2008, anos subsequentes à capitalização da empresa propiciadas pelos fundos geridos pela Altima Partners, as terras adquiridas pela El Tejar tiveram uma apreciação de 82% no Brasil e de 59% na Bolívia. Enquanto na Argentina a elevação do preço foi de 10% e no Uruguai de 33%, no mesmo período.

Dessa forma podemos constatar o importante papel dos fundos de investimentos no processo de internacionalização da El Tejar, pois possibilitou a compra de terras em diversos países da América do Sul e ampliou a produção de

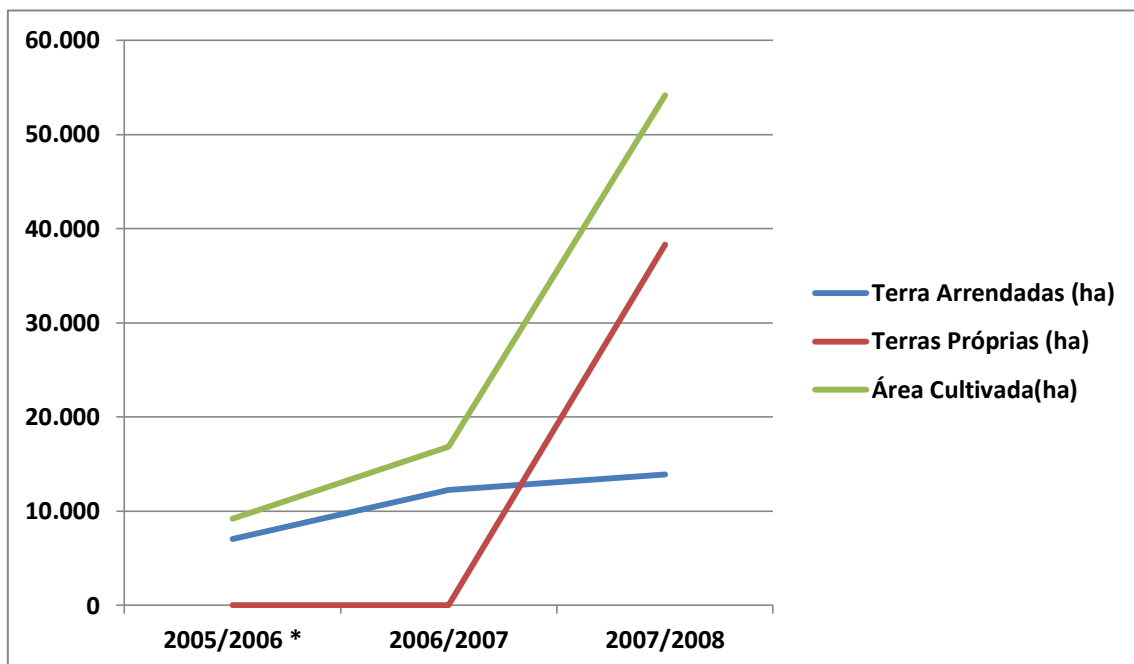
soja de forma a que a empresa se tornou umas das maiores produtoras de soja da América do Sul.

3.3 - El Tejar, o “Rei da Soja” brasileiro.

Após a capitalização e com foco na expansão internacional, a El Tejar buscou encontrar em novos países as condições necessárias para implementar sua forma de produção, priorizando a terceirização da mão de obra e dos equipamentos. Todavia, a empresa não encontrou as condições consideradas ideais, o que resultou em diversos problemas abordados mais adiante.

A princípio é importante analisar o crescente desenvolvimento produtivo alcançado pela El Tejar no Brasil. Desde a sua chegada, a quantidade de terras (arrendadas e próprias) aumentou significativamente, como demonstra o gráfico a seguir.

Gráfico 2 – crescimento da quantidade de terras e área cultivada da El Tejar.



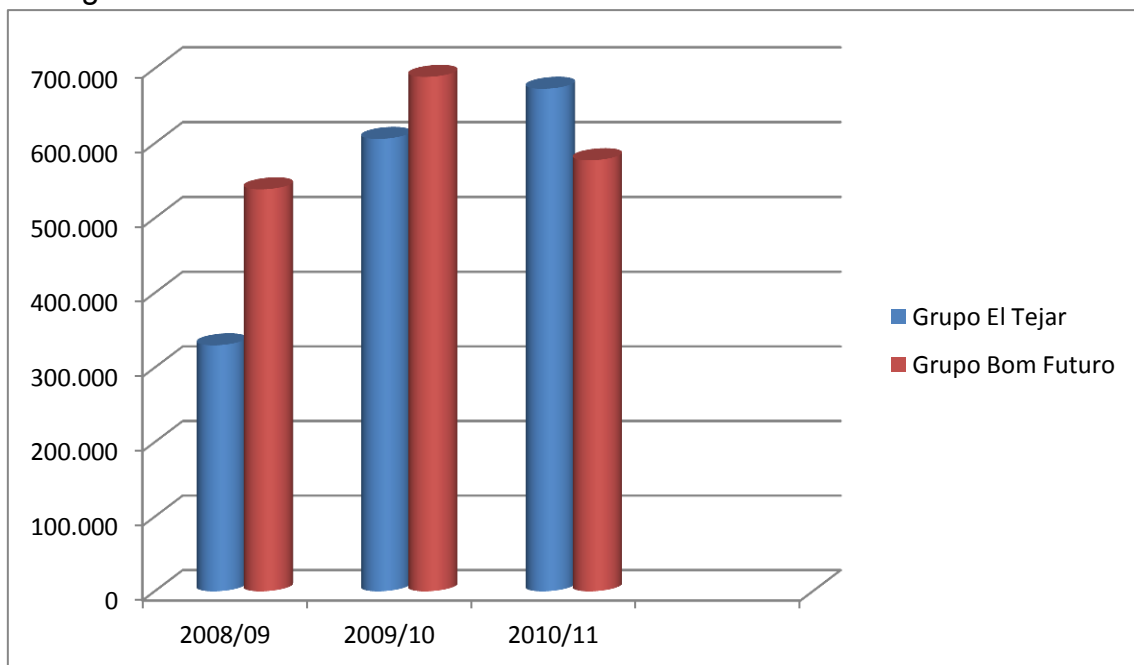
FONTE: EL TEJAR LIMITED, 2008. Elaboração própria

*Não possui dados sobre terras próprias nesse ano

A maioria das áreas cultivadas pela El Tejar ainda era em 2008 via arrendamento, no entanto a quantidade de terras próprias foi crescendo constantemente desde o processo de financeirização e internacionalização. Em apenas dois anos, entre 2008 e 2010, a área cultivada de soja pela empresa aumentou de pouco mais de 50 mil hectares para cerca de 300 mil, sendo que desses, 86 mil hectares eram de titularidade própria da empresa (EL TEJAR LIMITED, 2011).

Esses números expressivos atribuíram à empresa o título de “novo rei da soja” no Brasil, ultrapassando o grupo Bom Futuro, pertencente aos irmãos Maggi Scheffer, como os maiores produtores da oleaginosa. Dessa forma, a El Tejar alcançou no Brasil o seu auge produtivo aproximadamente sete anos após a sua chegada e apenas quatro anos após a financeirização realizada pelos fundos de investimento (SAMORA, 2011).

Gráfico 3 – Comparação da produção de soja realizada pelo grupo El Tejar e Grupo Bom gosto no Brasil.



Fonte: Folha de São Paulo, elaboração própria

Principais Fazendas da El Tejar no Brasil	Cidades
Fazenda Tupi	Ipiranga do norte

O Telhar Comercial Exportadora - O Telhar Agropecuária Ltda.	Primavera Do Leste São Paulo
Fazenda Izabela	Santo Antônio de leste
Fazenda Santa Rosa	Nova Mutum
Fazenda Rio Bonito	Nova Ubirata
Fazenda São Miguel	General Carneiro
Fazenda Pirapo	São José do Rio Claro
Fazenda São Luiz	Campo novo do Parecis
Fazenda Camila	Paranatininga
Fazenda Leonardo	Itiquira
Fazenda Primavera	Primavera do Leste

Fonte: Elaboração própria.

No entanto o modelo produtivo da El Tejar depende da junção de diversos elementos de grande particularidade, a especificidade produtiva da empresa encontrou dificuldades de reprodução no território nacional, por conta dos modelos produtivos distintos.

4 - Revanche do território: resistências e especificidades do território às ações da El Tejar

4.1 – Fatores fisiográficos, normativos e resistência política às ações da El Tejar em território brasileiro.

Diversos elementos diferem as especificidades produtivas da Argentina e do Brasil. Dessa forma, a tentativa das megaempresas Argentinas de replicar aqui o seu modelo produtivo esbarrou em múltiplos obstáculos que não possibilitaram o alcance do sucesso esperado na produção dos commodities em terras brasileiras. Fatores fisiográficos, normativos e resistência política, se impuseram como rugosidades do território (SANTOS, 1996) que dificultaram o crescimento das empresas.

A produção de soja em território argentino alcançou grande sucesso, como já apresentado anteriormente, principalmente após a implementação do novo modelo produtivo (*Pools de Siembra*) e do aporte do capital financeiro internacional. Esse sucesso produtivo, possibilitou o crescimento das megaempresas e as fez pensar que replicar esse modelo produtivo em outros países certamente acarretaria em sucesso produtivo.

No entanto a produção de soja brasileira se configura de maneira distinta da argentina, e possui suas peculiaridades legais e organizacionais. A falta da figura do contratista, as leis que impedem a terceirização abusiva entre outros fatores se configuraram como obstáculos para o desenvolvimento das megaempresas argentinas no Brasil.

O contratista, como já apresentado anteriormente, representa uma figura muito importante na produção sojeira da Argentina. Ele possibilita o acesso dos produtores ao maquinário e à mão de obra, em uma lógica produtiva de *Pools de Siembra*. O contratista representa uma engrenagem fundamental para o funcionamento da produção. De acordo com KAUFFMANN (2014, informação Verbal) A inexistência do contratista obrigou a El Tejar a fazer dos proprietários de equipamentos, que venderam as suas terras, contratistas improvisados. O grande problema é que esses sujeitos não possuíam experiência e formação suficiente para o desenvolvimento da produção, fato que acarretou em um resultado desastroso para a empresa.

Um outro elementos fundamental para compreender a dificuldade de sucesso da El Tejar no Brasil foi o parecer da AGU de 2010 que restringiu a compra ou

arrendamento de terras por estrangeiros, dificultando a implementação do processo de desenvolvimento que tinham planejado para o Brasil (CRONEMBERGER; MIRANDA, 2011).

De acordo com TURBÁN (2005, Informação Verbal) as terras compradas por volta de 2006 sofreram grande apreciação. No entanto, a lei de restrição à compra de terras por estrangeiros dificulta a venda de terras por parte da El Tejar, visto que sem a ajuda de capital financeiro, se torna complicado encontrar alguém no Brasil que tenha condições financeiras de arcar com os altos custos de terras. Dessa forma, atualmente a El Tejar se encontra estagnada em sua quantidade de terra, pois encontra dificuldade em comprar e vender as terras.

Ainda no ano de 2006, a empresa sofreu denúncias no Brasil, vindas do Ministério do Trabalho, que apontavam uso de trabalho escravo, ou análogo à escravidão, fato que levou o nome da empresa a compor a “lista suja” do trabalho escravo. Situação revertida posteriormente em 2007, devido a uma liminar na justiça (HASHIZUME; MONTEIRO, 2008).

O Ministério Público do Trabalho (MPT) também denunciou a empresa em 2010, pela prática de terceirização ilícita. A empresa só possui como funcionário próprio o técnico agrícola que fiscaliza o trabalho dos terceirizados que realizam toda a atividade de plantio, colheita, pulverização e transporte, o que configura fraude na legislação trabalhista brasileira (ECONOMIA IG, 2010).

Dessa forma a terceirização, característica dos *Pools de Siembra* e base fundamental para o crescimento realizado pela El Tejar na Argentina, não poderiam ser replicados no Brasil. Este se tornou um dos principais empecilhos para o desenvolvimento da empresa segundo relatos de seus diretores.

A crise de 2008 e 2009 provocou um grande aumento no valor das terras, dos insumos e das lavouras, fato que provocou uma diminuição significativa na margem da colheita da empresa e com isso o risco do negócio passou a ser maior, por consequência, os valores de produção e de lucro da El Tejar nos anos seguintes não foram bons, obrigando que os investidores realizassem uma nova capitalização (TURBÁN, 2015, Informação Verbal).

Outro problema enfrentado pela empresa destacado por TURBÁN (2005, Informação Verbal) foi a aquisição de grande quantidade de terras arenosas. A compra dessas terras foi feita inicialmente por desconhecimento das características

do solo da região e posteriormente por pressão dos investidores para obter um crescimento rápido, o que acarretou em prejuízos para empresa.

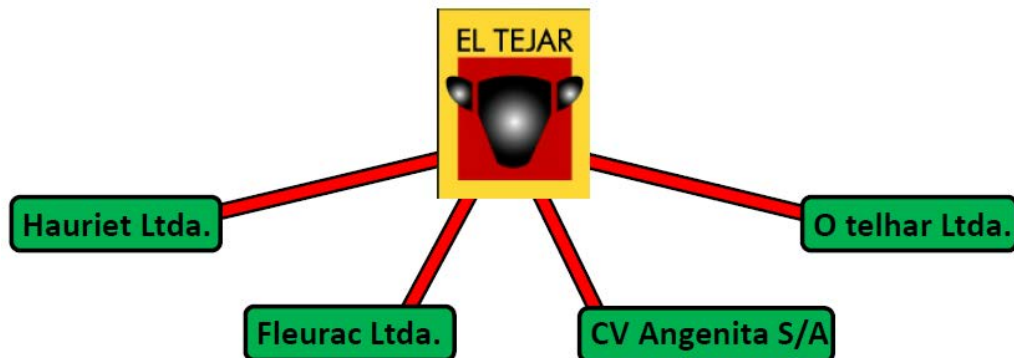
Com o desastroso resultado alcançado no Brasil, a companhia teve grandes prejuízos financeiros o que obrigou os fundos a aplicarem cerca de 300 milhões de dólares para recapitalizar a empresa em 2012. Além disso, iniciaram um processo de reestruturação com a troca do diretor executivo em 2013. As operações na Argentina e Uruguai foram encerradas e seus ativos foram vendidos, e a sede da empresa transferida para São Paulo.

Muitas manobras ilegais foram efetuadas pela empresa para conseguir reproduzir o capital dentro do território brasileiro. Dessa forma, torna-se importante analisar as diversas estratégias abordadas pelo grupo para tentar driblar os entraves impostos pelo território brasileiro.

A limitação de compra de terras por estrangeiros foi extremamente prejudicial para as duas frentes de trabalho da El Tejar: tanto a de produção como a de valorização das terras para negociação. No entanto algumas táticas foram traçadas para permitir a transação de terras pela empresa.

A El Tejar possui diversas empresas subsidiárias no Brasil, que por possuírem origem e “capital nacional” acabam se tornando braços importantes na atuação e na negociação de terras. Contudo, a nacionalização da El Tejar demonstra ter sido um processo para tentar mascarar a realidade, apesar da troca de diretores e da mudança da sede para São Paulo, o capital que circula na empresa continua sendo estrangeiro e os lucros obtidos continuam indo para o exterior (PACHECO, 2015).

Figura 4 – Empresas subsidiárias da El Tejar no Brasil.



Fonte: Elaboração própria.

Em reportagem publicada no portal de notícias (Brasil Notícias), foi constatada a manobra feita pela empresa El Tejar que, por meio de “laranjas” abriu empresas (Fleurac Participações Ltda., atual Fleurac Agropecuária, e a Falck Holdings S.A, atual CV Angenita Gestora Rural S.A). O fato intrigante disso tudo é que a empresa foi aberta em fevereiro e maio de 2007 e pouco tempo depois foram transferidas para o argentino Javier Angió que possui ligações com o grupo E Tejar (PACHECO, 2015b).

Além disso, a empresa responde a processos por realização de contratos de gavetas e arrendamentos disfarçados de “contratos de parceria”. Um elemento importante destacado também pelo portal (Brasil Notícias) é o grande número de calotes dados pela empresa, decorrente dos mais de R\$500 milhões de prejuízo em suas operações. Por conta disso, a empresa ameaça liquidar suas operações no Brasil, fato que provocaria falência de muitos fazendeiros da região inclusive podendo provocar a perda de terras envolvidas em contratos de arrendamentos (BRASIL NOTÍCIA, 2015).

4.2 - Reestruturação produtiva e liquidação dos ativos na Argentina, Uruguai, Paraguai.

Todos os obstáculos demonstrados no capítulo anterior acarretaram uma necessidade de reestruturação produtiva por parte da El Tejar por conta de não alcançar os ganhos esperados após grande aplicação de capital no país, além disso, se fez necessário realizar uma liquidação dos ativos em países como Argentina, Uruguai e Paraguai, para “salvar” os ativos no Brasil e não permitir o fim completo da empresa, possibilitando uma possível venda futura.

O início dos trabalhos da El Tejar no Brasil não foram fáceis, a falta de conhecimento sobre os solos arrendados, fez com que a empresa arrendasse solos muito arenosos, que necessitaram de tratamento para poder ser cultivado, o que acabou prejudicando o desenvolvimento inicial da empresa. Por conta disso, os dois primeiros anos da El Tejar no Brasil foram de grandes prejuízos.

Nos anos seguintes, a Empresa arrendou terras melhores, possibilitando a maximização da produção. Após a inserção do capital internacional dos fundos de investimento, a El Tejar alterou a sua estratégia e passou a comprar terras no Brasil. Mas a pressão por crescimento, imposta pelos fundos de investimentos, obrigaram a empresa a arrendar novas terras para ampliar o seu crescimento, no entanto essas novas terras novamente não possuíram um estudo prévio necessário e apresentavam alta quantidade de areia.

No entanto, após se firmar no território por meio de terras arrendadas ou compradas, a El Tejar passou a esbarrar em questões legais brasileiras, principalmente ao que se refere a terceirização e a qualidade da produção. A produção via terceirização obteve grande sucesso na Argentina e Uruguai por se trata de cultura já consolidada nesses países. No entanto, no Brasil, o contratista teve de ser improvisado por meio do proprietário e arrendatário da terra, que não possuía grande sucesso no cultivo de soja.

A figura do contratista é de grande importância para o funcionamento correto do modelo produtivo das megaempresas argentinas, e a inexistência deste personagem passou a interferir no desenvolvimento deste modelo produtivo. Além disso, a El Tejar passou a sofrer processos no Brasil por conta de terceirização ilegal, quando se terceiriza etapas produtivas diretamente relacionadas ao produto final, além de processos por realização de trabalhos análogos a escravidão.

A El Tejar sofreu pressão de todos os lados, a imposição de limites na compra de terras por estrangeiros dificultou a aquisição de áreas para o crescimento. Os produtores locais, e as grandes empresas já estruturadas no Brasil, sobretudo na região do Mato Grosso, se puseram de forma resistente a estabilização das megaempresas argentinas.

A limitação da compra de terras por estrangeiro atrapalhou a negociação de terras no Brasil, algumas delas compradas pela empresa anteriormente, com o intuito de sofrer apreciação, realmente tiveram o seu preço de mercado elevado, no entanto a dificuldade de negociação com o capital externo, limita a compra a pequenos produtores locais que não possuem condições de pagamento.

Dessa forma, todos esses entraves se apresentaram para El Tejar como obstáculos ao seu crescimento e como rugosidades do território, obrigando a empresa a passar por uma reestruturação a partir de 2012, que contou inclusive com a troca do CEO (Chief Executive Officer), cargo que passou a ser ocupado pelo brasileiro Luiz Kauffmann.

Chamemos rugosidade ao 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. As rugosidades se apresentam como formas isoladas ou como arranjos. É dessa forma que elas são uma parte desse espaço -fator. Ainda que sem tradução imediata, as rugosidades nos trazem os restos de divisões do trabalho já passadas (todas as escalas da divisão do trabalho), os restos dos tipos de capital utilizados e suas combinações técnicas e sociais com o trabalho (SANTOS, 1996, p. 92).

Nessa reestruturação a empresa passou a atuar de forma mais semelhante à brasileira, para se adaptar a lógica produtiva local, limitado às práticas de terceirização e arrendamento. No ano de 2012, as atividades da empresa na Argentina foram encerradas e a sua sede principal foi transferida para São Paulo.

No Uruguai, a empresa encerrou suas atividades em 2013, quando uma empresa local (UAG) se ofereceu para comprar as operações do país, ainda com o objetivo de reduzir os custos e sanar os débitos. A El Tejar fechou metade de suas atividades no Brasil, ficando apenas com os melhores lugares para produzir.

Atualmente a empresa atua somente no Brasil e na Bolívia, país em que toda a área produtiva pertence a empresa e que encontra-se em processo de venda para pagamento dos endividamentos estruturais que a empresa possui. A empresa chegou a possuir 900 mil hectares plantados (sendo 600 mil de área física),

atualmente possui 190 mil, desses 140 mil são no Brasil e 30 mil na Bolívia (100 mil de área física, com 75 mil próprias e 25 mil arrendados).

Após a reestruturação da produção, o plantio, a preparação do solo e pulverização, são todas atividades realizadas pela empresa, apenas a colheita ocorre de forma terceirizada. A Armazenagem também passou a ser feita pela El Tejar. A tecnologia aplicada no solo é muito brasileira, não representa mais o modelo argentino que tinha respeitava outros critérios de adubação, critério de reposição nutriente, por apresentarem diferentes características do solo entre os países.

Conclusão

O objetivo deste trabalho foi analisar o crescimento da El Tejar, bem como o seu processo de internacionalização e as estratégias adotadas para o seu desenvolvimento no território brasileiro, como consequência da expansão da empresa, principalmente após o aporte do capital financeiro internacional.

Entendendo, nesse caso, o território a partir da lógica de Milton Santos (1994) que estabelece o território usado como uma tentativa de superar os “conceitos puros”, nesse contexto o território não é aquele entendido como quadro material, inerte, mas sim o território usado pelos diferentes agentes, resultado da noção de espaço geográfico como “um conjunto indissociável, solidário e também contraditório, de sistemas de objetos e sistemas de ações” (Santos 1996). Para entender, então, o uso do território é importante compreender como se estabeleceram as relações com o mesmo.

A produção de commodities cresceu muito em todo o mundo, principalmente após a década de 2000, quando a corrida por terras teve grande crescimento em todo o mundo, iniciando o processo de land grabbing, após a convergência de múltiplas crises (alimentar, energética, climática e financeira).

Esse processo se instalou de forma global, envolvendo diversos países, afetando principalmente os que apresentam economias menos desenvolvidas e grandes áreas agricultáveis. A partir disso as commodities sofreram ampla valorização no mercado, despertando grande interesse dos grandes grupos financeiros, que buscaram condições e oportunidades para realizar investimentos nessa produção.

Concomitante a isso emergem as megaempresas argentinas, possuidoras de uma lógica produtiva particular que se apresentava com grande potencial depois de lograr sucesso na região dos pampas argentinos. Essas empresas baseavam a sua produção em três aspectos fundamentais, fideicomissos, a figura do contratista bem consolidada e a produção via terceirização denominada de *Pools de Siembra*.

A junção desses dois importantes agentes, capital financeiro internacional e as megaempresas argentinas, formaram empresas translatinas com grande potencial de expansão, que partiram para uma empreitada produtiva em outros países do cone sul, extrapolando suas fronteiras produtivas e alcançando números significativos de produção em diversos países.

O que as estratégias produtivas e territoriais da El Tejar demonstram é que dentre os principais alvos desses investimentos estão a aquisição e valorização de terras via intensificação técnico-científica da produção de commodities. Como ressalta Polanyi (2001), o capitalismo originou-se e nutre-se da constante criação de novas mercadorias como a atual privação das terras, da água, da biodiversidade e do ar (créditos carbono). No caso das terras, para os especuladores financeiros, não basta apenas comprá-las é necessário também torná-las extremamente produtivas para que sejam vendidas com lucro. Para isso, os investimentos da El Tejar se concentram em locais com grande potencial agrícola, isto é, que possuem determinados recursos territoriais como: disponibilidade hídrica, condição edafoclimática propícia e logística relativamente eficiente.

Como consequente, o território usado pelos grandes grupos financeiros por meio da El Tejar resulta num novo ajuste espacial (spatial fix) (HARVEY, 2004; 2006), isto é, na utilização do capital excedente para a incorporação de novos espaços, dotando-os de infraestruturas necessárias a novas combinações produtivas. Trata-se da utilização do capital sobreacumulado para a incorporação e organização de espaços, tornando-os altamente rentáveis. Os Estados também desempenham papel central nessa relação, principalmente, na construção de infraestruturas, no fornecimento de crédito e na criação de normas.

As exigências de competitividade e rentabilidade do mercado globalizado fazem com que os grandes investidores procurem regiões com grande disponibilidade de recursos territoriais propícios à agricultura moderna. Para Benko e Pecqueur (2001), os recursos são atributos de reserva que ao serem usados transformam-se em ativos lucrativos para as grandes corporações. Para os autores, os recursos e ativos podem ser genéricos, no caso dos atributos facilmente transferíveis de um lugar a outro (como algumas infraestruturas), ou específicos.

No entanto o que se pode observar no caso da El Tejar é que a ânsia por crescimento e a falta de conhecimento das especificidades locais, impediram que a empresa replicasse seu modelo produtivo e se deparasse com rugosidades do território de grande importância capazes de impor limites a expansão da empresa mesmo com o grande aporte do capital financeiro mundializado, demarcando o início da derrocada do “rei da soja brasileiro” de 2010 e um dos maiores produtores de soja da Argentina.

Para Santos (1996) se entende rugosidade como o que fica do passado, na paisagem, o que resta do processo de supressão, acumulação, superposição e podem se apresentar de forma isoladas ou em arranjos. Dessa forma, as rugosidades se apresentam como as especificidades locais construídas por diferentes processos históricos e podem se apresentar de forma a impedir ou facilitar o desenvolvimento de ações no território.

Por fim essas rugosidades obrigaram a empresa El Tejar a passar por um processo severo de reestruturação que incluiu a venda de diversos ativos e o fechamento de outros, além disso, a empresa passou a operar de maneira a considerar mais as lógicas locais, para que possa mitigar os problemas provocados pelas rugosidades.

Referências

ALAPIN, H. **Rastrojos y algo más Historia de la siembra directa en Argentina**, Buena Aires: Teseo. 2008.

AGÜERO, R. O. et al. “Caracterización del contratismo de servicios en un sector de la pampa cordobesa: las localidades de Alcira Gigena y Berrotarán. Presentación de resultados preliminares de investigación”, en **Mundo agrario**, La Plata, v.7, n. 14, ene./jun. 2007.

ALBUQUERQUE, N. **Argentinos dobram área plantada no MT**. Diário de Cuiabá. Rondonópolis, 10 Setembro. 2006. Disponível em: <<http://www.diariodecuiaba.com.br/detalhe.php?cod=265856>>. Acesso em: 23 mar. 2015.

BAQUERO F. S.; GÓMEZ S. Dinámicas del Mercado de la Tierra en América Latina y el Caribe: Concentración y Extranjerización. **Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura**. FAO. 2013. Disponível em <<http://www.fao.org/docrep/019/i2547s/i2547s.pdf> > Acesso em: 16 novembro 2015.

BELLINI, M. E. et al. Impactos de los *Pools de Siembra* en la estructura social agraria: Una aproximación a las transformaciones en los espacios centrales de la provincia de Santa Fe (Argentina), **Revista de estudios regionales y mercado de trabajo**, no. 6, p. 115-138, 2010. Disponível em: <http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/art_revistas/pr.4537/pr.4537.pdf> Acessado em: 20 set. 2015.

BENKO, G.; PECQUEUR, B. Os recursos de territórios e os territórios de recursos. **Geosul**, v.16, n. 32, 2001. p. 31-50.

BERTRAND, J.P.; LAURENT, C.; LECLERCQ, V. **O Mundo da Soja**. HUCITEC Editora da Universidade de São Paulo, São Paulo, 1987.

BORRAS JR., S. M. et al. Land grabbing in Latin America and the Caribbean viewed from broader international perspectives. Santiago: FAO, 2011.

BORRAS Jr. S.M. et al. Land grabbing and global capitalist accumulation: key features in Latin America, **Canadian Journal of Development Studies** / Revue canadienne d'études du développement, 2012. V.33, n.4, p.402-416.

BORRAS JR., S.; D. FIG; MONSALVE, S.. The Politics of Biofuels and Land-Water Grabbing: The Procana Case in Mozambique. **Review of African Political Economy**, v.38, n. 128, 2011. p. 215-34.

BRASIL NOTÍCIA. Grupo El Tejar deve ser investigado por operações ilegais de compra de terras em Mato Grosso. Cuiabá, 26 maio. 2015. Disponível em: <<http://www.brasilnoticia.com.br/geral/grupo-el-tejar-deve-ser-investigado-por-operacoes-ilegais-de-compra-de-terras-em-mato-grosso/58029> >. Acesso em: 21 ago. 2015.

CANCIAN N. **Novo "rei da soja" no Brasil é argentino.** Folha de São Paulo. São Paulo, 21 Agosto. 2011 Disponível em: <<http://m.folha.uol.com.br/mercado/2011/08/962999-novo-rei-da-soja-no-brasil-e-argentino.shtml?mobile>>. Acesso em: 23 mar 2015.

CRONEMBERGER D.; MIRANDA, T. **Restrição à compra de terras por estrangeiros é prioridade de comissão.** Câmara Notícias. Brasília, 25 Jul. 2011. Disponível em: <<http://www2.camara.leg.br/camaranoticias/noticias/AGROPECUARIA/200262-RESTRICAO-A-COMPRA-DE-TERRAS-POR-ESTRANGEIROS-E-PRIORIDADE-DE-COMISSAO.html>>. Acesso em: 23 mar. 2015.

ECONOMIA IG. **Empresa argentina El Tejar é investigada por crime trabalhista em MT.** Cuiabá, 27 Abr. 2010. Disponível em: <<http://economia.ig.com.br/empresa-argentina-el-tejar-e-investigada-por-crime-trabalhista-em-mt/n1237597335292.html>>. Acesso em: 23 mar. 2015.

EL TEJAR LIMITED. Minuta de prospecto preliminar de distribuição pública primária e secundária de certificados de depósito de ações representativos de ações classe a de emissão. Primavera do Leste – Mato Grosso, 2008.

ELIAS, D. Agronegócio e Novas Regionalizações no Brasil. **Revista Brasileira de Estudos Urbanos e Regionais (ANPUR)**, v. 13, p. 153-170, 2011.

FERNANDES, B. M. **Construindo um estilo de pensamento na questão agrária: o debate paradigmático e o conhecimento geográfico.** 2013. Tese (Livro-Docência em Geografia) – Universidade Estadual Paulista, Faculdade de Ciência e Tecnologia. 1 v.

FERNANDES, B. M. Estrangeirização de terras na nova conjuntura da questão agrária. **Conflitos no Campo Brasil**, v. 2010, p. 76-83, 2011.

G1 ECONOMIA / AGRONEGÓCIOS. **Gigante argentina do agronegócio transfere sede para o Brasil.** São Paulo, 26 Abril. 2013. Disponível em: <<http://g1.globo.com/economia/agronegocios/noticia/2013/04/gigante-argentina-do-agronegocio-transfere-sede-para-o-brasil.html>>. Acesso em: 23 mar. 2015.

GILETTA, F. **Lecturas de Derecho agrário.** Universidad Nacional del Litoral, Santa Fé, Argentina, 2000.

GRAS, C. HERNÁNDEZ, V.. Los pilares del modelo agribusiness y sus estilos empresariales. In: Gras, C.; Hernández, V. (Orgs.) **El agro como negocio.** Producción, sociedade y territorios em la globalización. Buenos Aires: Editorial Biblos, 2013.

GRAS C.; VARROTTI A. P. S. El modelo de negocios de las principales megaempresas agropecuárias. In: GRAS C.; HERNANDEZ, V. **El agro como negocio:** produccion, sociedade y territorios em la globalizacion. Buenos Aires: Biblos, 2013, 365 p.

HARVEY, D. **Limits to capital**. London; New York: Verso. 2006. 478p

HARVEY, D. **The New Imperialism**. Oxford University Press, 2005.

HASHIZUME M.; MONTEIRO M. **Rastreamento mostra alta concentração no setor**, Repórter Brasil. Disponível em: <<http://reporterbrasil.org.br/mapasocial/?p=409>>. Acesso em: 23 mar. 2015.

INFOCAMPO. **El grupo El Tejar comenzó a preparar el terreno para lanzar una oferta pública de acciones en EE. UU.** Buenos Aires, 11 mar. 2010. Disponível em: <<http://infocampo.com.ar/nota/campo/20621/el-grupo-el-tejar-comenzo-a-preparar-el-terreno-para-lanzar-una-oferta-publica-de-acciones-en-ee-uu>>. Acesso em: 23 mar. 2015.

KAUFFMANN, L. Luiz Kauffmann: depoimento [2014]. Entrevistadores: Samuel Frederico. São Paulo-SP.

MARTÍNEZ H. M. Una nueva modalidad asociativa en Argentina: el pool de siembra. **Estudios agrários**, v. 15. n.41. p. 149-172. Mai. 2009. Disponível em: <http://www.pa.gob.mx/publica/rev_41/ANALISIS/9%20horacio%20Maiztegui.p>. Acesso em 20 de março de 2015.

MARX, K. **O capital**: crítica da economia política. 6ª ed. RJ: Civilização Brasileira, 1980.

MURMIS, M. El agro argentino: algunos problemas para su análisis. In GIARRACA, Norma y Silvia CLOQUELL (comps.) *Agriculturas del Mercosur. El papel de los actores sociales*. Buenos Aires: La Colmena. 1998. OLIVEIRA, A. U. A questão da aquisição de terras por estrangeiros no Brasil – um retorno aos dossiês, **Agrária**, São Paulo, No. 12, pp. 3-113, 2010.

MURMIS, M.; MURMIS, M. R. **Dinamica del mercado de la tierra en America Latina y el Caribe**: El caso de Argentina. Santiago: FAO. 2011.

OLIVEIRA, A. U. A questão da aquisição de terras por estrangeiros no Brasil: um retorno aos dossiês. **Agrária**, nº. 12, São Paulo, USP, p. 3-113, 2010.

PACHECO, A. P. **Nacionalização do Grupo El Tejar pode ter sido só fachada**. Brasil Notícia. Cuiabá, 03 Ago. 2015. Disponível em <<http://www.brasilnoticia.com.br/geral/nacionalizacao-do-grupo-el-tejar-pode-ter-sido-so-fachada/61494>>. Acesso em 20 de agosto de 2015a.

PACHECO, A. P. **El Tejar usou advogadas do Souza-Cescon como 'testas-de-ferro' para abrir empresas no Brasil**. Brasil Notícia. Cuiabá, 10 Ago. 2015. Disponível em <<http://www.brasilnoticia.com.br/geral/el-tejar-usou-advogadas-do-souza-cescon-como-testas-de-ferro-para-abrir-empresas-no-brasil/61900>>. Acesso em 20 de agosto de 2015b.

POLANYI, K. **The Great Transformation: the Political and Economic Origins of Our Time**. MA: Beacon Press. 2001.

SAMORA, R. **Grupo argentino El Tejar lidera em produção de soja no Brasil.** Reuters Brasil, São Paulo, 1 Jul. 2011. Disponível em: <<http://br.reuters.com/article/domesticNews/idBRSPE7600KX20110701>>. Acesso em: 23 mar. 2015.

SANTOS, M. **A natureza do espaço:** técnica e tempo, razão e emoção. São Paulo: Hucitec, 1996.

SANTOS, M. **Por uma outra globalização:** do pensamento único à consciência universal. Rio de Janeiro: Record, 2000.

SANTOS, M. **Técnica, espaço, tempo: globalização e meio técnico-científico informacional.** São Paulo: Hucitec, 1994. 190 p.

SANTOS, M. SILVEIRA; M.L. **O Brasil:** território e sociedade no início do século XXI. Rio de Janeiro: Record, 2010.

SASSEN, S. Lands grabs today: feeding the disassembling of national territory. Magazine Globalizations, v. 10, n. 1, p. 25-46, fev. 2013.

SAUER, S. Demanda mundial por terras: land grabbing ou oportunidade de negócios no Brasil? **Revista de Estudos e Pesquisas sobre as Américas**, v. 4, p. 50-71, 2010.

SAUER, S., Leite, S. Perreira, Agrarian structure, foreign land ownership and land value in Brazil, in « **International Conference on Global Land Grabbing** », 6-8 abril, Sussex, 2011, 36 p.

SILVEIRA G. **projeto soja Brasil: expedição na argentina e Uruguai.** Agroanalysis, São Paulo, Abril. 2014. Disponível em: <http://www.agroanalysis.com.br/materia_detalhe.php?idMateria=1699>. Acesso em: 23 mar. 2015.

SILVEIRA, M.L. **Território usado:** dinâmicas de especialização, dinâmicas de diversidade. *Ciência Geográfica*, Bauru, XV, Vol. XV (1), Jan./Dez., 2011. p. 04-12.

SVAMPA M. Consenso de los Commodities y lenguajes de valoración em América Latina, **revista Nueva Sociedad**. No 244, março-abril de 2013.

TEUBAL, M. Expansión del modelo sojero en la Argentina De la producción de alimentos a los a los commodities. **Realidad Económica**. 220. 16 de mayo/30 de junio 2006. P. 71-96 Disponível em < <http://www.iade.org.ar/uploads/c9fe1572-430b-978e.pdf> > Acesso em: 16 novembro 2015.

TURBÁN, C. I. Carlos Ismael Turbán: depoimento [2015]. Entrevistadores: Samuel Frederico. Rondonópolis-MT.

WESZ JUNIOR V. J. O mercado da soja no Brasil e na argentina: semelhanças, diferenças e interconexões. **Revista de Ciências Sociais**, v.4, no 1, p.114-161, jan./jun. 2014.