



LAND GRABBING, BOOM DAS COMMODITIES E CRISE: Shree Renuka Sugars Ltd. e investimento estrangeiro

Ana Carolina Gonçalves Leite
Universidade Federal de Pernambuco

Resumo

Nesse artigo, discutimos as atuais condições de reprodução do agronegócio sucroenergético no Brasil a partir da análise da recente aquisição de usinas do Grupo Equipav pela Shree Renuka Sugars Ltd. O contexto em que tal aquisição ocorre caracteriza-se pela expansão daquele setor do agronegócio no estado de São Paulo e noutros com ele limítrofes, estimulada pela inflação dos preços de mercadorias agrícolas e minerais, entre os quais o preço do açúcar, no processo conhecido como boom das commodities. Essa expansão foi marcada por ter alcançado terras de renda diferencial inferior, como aquelas ocupadas anteriormente por pastagens, pelo aprofundamento da mecanização e pela participação de diferentes formas de investimento estrangeiro. Tais questões, elencadas para nossa reflexão, desdobram-se numa leitura sobre a crise da reprodução social capitalista hoje e sobre o caráter que nela assumem tanto financeirização como expansão contemporânea do capital, o chamado land grabbing. O artigo resulta da pesquisa “Land Grabbing e Flex Crops: formas de investimento estrangeiro no agronegócio sucroenergético”, desenvolvida em conjunto com uma equipe mais ampla, que tratou ainda de outros casos de investimento estrangeiro no agronegócio sucroenergético no Brasil além desse. Para análise desse caso específico, os trabalhos de campo foram realizados em setembro de 2018 em onze municípios do estado de São Paulo, detalhados a seguir.

Palavras-chave: Land grabbing. Boom das commodities. Crise. Investimento estrangeiro. Shree Renuka Sugars Ltd.

ACAPARAMIENTO DE TIERRAS, BOOM DE LAS COMMODITIES Y CRISIS: Shree Renuka Sugars Ltd. y inversión extranjera

Resumen

En este artículo, discutimos las condiciones actuales para la reproducción de la agroindustria de la caña de azúcar en Brasil en base en el análisis de la

reciente adquisición de plantas del Grupo Equipav por parte de Shree Renuka Sugars Ltd. El contexto en el que se lleva a cabo esta adquisición se caracteriza por la expansión de ese sector de la agroindustria en el estado de São Paulo y otros que lo bordean, estimulados por la inflación en los precios de los productos agrícolas y minerales, incluido el precio del azúcar, en el proceso conocido como el boom de las commodities. Esta expansión estuvo marcada por haber alcanzado tierras de menor ingreso diferencial, como las que anteriormente ocupaban pastos, por la profundización de la mecanización y por la participación de diferentes formas de inversión extranjera. Tales cuestiones, enumeradas para nuestra reflexión, se desarrollan en una lectura sobre la crisis de la reproducción social capitalista actual y sobre el carácter que asumen tanto la financiarización como la contemporánea expansión del capital, el llamado acaparamiento de tierras. El artículo es el resultado de la investigación "Acaparamiento de tierras y cultivos flexibles: formas de inversión extranjera en la agroindustria de la caña de azúcar", desarrollada en conjunto con un equipo más amplio, que se ocupó de otros casos de inversión extranjera en la agroindustria de la caña de azúcar en Brasil además de eso. Para el análisis de este caso específico, el trabajo de campo se realizó en septiembre de 2018 en once municipios del estado de São Paulo, detallados abajo.

Palabras-clave: Acaparamiento de tierras. Boom de las commodities. Crisis. Inversión extranjera. Shree Renuka Sugars Ltd.

INTRODUÇÃO

Nesse artigo, analisamos a aquisição de duas usinas do Grupo Equipav pela Shree Renuka Sugars Ltd. no contexto da recente expansão do agronegócio sucroenergético ocorrida sobretudo em São Paulo, mas que também se espalhou para estados que com ele fazem divisa, e desencadeada pela inflação dos preços de mercadorias agrícolas e minerais, entre eles do preço do açúcar, nos mercados internacionais a partir de 2002/2003, processo conhecido como boom das commodities (GIBBON, 2013; DELGADO, 2012; KURZ, 2011). Entre as características dessa expansão está o fato dela ter alcançado terras de renda diferencial inferior, ocupadas anteriormente com pastagens, como o caso observado no oeste do estado de São Paulo, ter se baseado no aprofundamento do processo de mecanização e ter contado com a participação de diferentes formas de investimento estrangeiro, todas elas, objeto da nossa reflexão.

Tais aspectos do processo nos exigem também problematizar formas atuais da apropriação fundiária discutidas sob a alcunha de land grabbing (cf., por exemplo, SAUER, BORRAS, 2016; SASSEN, 2013; COTULA, 2012; BORRAS et al., 2012; SAUER, LEITE, 2012a e 2012b) e sua relação com a qualitativamente nova participação do capital financeiro no negócio agrícola e/ou agroindustrial que caracterizou tal

expansão, seja no boom ou no estouro da bolha das commodities (PITTA et al., 2020), com o que remataremos nossa análise.

A título de nota metodológica, sintética por força do espaço restrito para o desenvolvimento da argumentação, assinalamos que o presente artigo resulta da pesquisa “Land Grabbing e Flex Crops: formas de investimento estrangeiro no agronegócio sucroenergético”, financiada pelo EDITAL FAPES Nº 03/2017 – UNIVERSAL e desenvolvida por uma equipe de 10 pesquisadores da qual fui membro. O trabalho de campo, parte das investigações que possibilitaram a redação desse artigo, foi realizado entre 12/07/2018 e 30/07/2018 em 11 municípios do estado de São Paulo, quais sejam, Ribeirão Preto, Piracicaba, Sertãozinho, Barretos, Olímpia, Bebedouro, Cajobi, Colina, Severínia, Novais e Lins, nos quais fizemos 20 entrevistas com representantes de diversos elos do setor sucroenergético com foco em questões relativas ao processo produtivo da cana-de-açúcar e dos produtos dela derivados, aos conflitos na relação entre fornecedores, arrendadores, prestadores de serviço, trabalhadores e usinas e à comercialização e financiamento dos grupos estudados, entre eles, a Shree Renuka Sugars Ltd.

LAND GRABBING, BOOM DAS COMMODITIES E CRISE

O campo hoje dedicado à investigar o processo conhecido por land grabbing começaria a se definir com a produção de estudos que identificavam interesse em e aquisição de terras em todo o mundo, em razão do aumento da demanda por produção de agroenergia, alimentos e/ou matérias-primas (SAUER, BORRAS, 2016). Quase sempre também se fazia referência ao estudo do Banco Mundial que apresentava a amplitude do fenômeno tendo passado de mais ou menos quatro milhões de hectares comercializados por ano para algo da ordem dos 45 milhões só entre 2008 e 2009 (BANCO MUNDIAL, 2010). Visto que o processo se referia consideravelmente à apropriação de grandes parcelas de terra pelo capital estrangeiro (SAUER, LEITE, 2012a), o emprego daquele conceito em português acabou prevalecendo como estrangeirização de terras, mas a problemática que as diferenças existentes entre cada uma das definições em jogo envolve não se restringe a questões de tradução (em espanhol, o conceito empregado é *acaparamiento de tierras*), tendo, antes fundo teórico e metodológico. Há estudos quantitativos voltados a dimensionar e localizar o fenômeno que contaram com muita discrepância e estudos qualitativos que deram sequência a esse primeiro momento, incluindo a exigência de regulamentação das aquisições de terras, questionamentos dos supostos benefícios provocados pelos investimentos para o aplacamento das crises e sobre comunidades impactadas pela implantação dos negócios, abordagens mais críticas que progressivamente lograram relacionar land grabbing e formas contemporâneas de acumulação primitiva (BOECHAT et al., 2017).

Essas mesmas abordagens mais críticas trataram de destacar ainda a relevante presença de investimentos financeiros na aquisição de terras e considerar que ante a usual aversão desse tipo de capital à imobilização, sobretudo em compra de terras (SAUER, LEITE, 2012b), eles viriam preferencialmente vinculados à

produção de flex crops, matérias primas de destinação flexível, responsáveis por assegurar alguma diversificação para o portfólio (BORRAS et al., 2016). No comentado estudo do Banco Mundial há uma caracterização dos demandantes por terras e as empresas financeiras aparecem pontuadas ao lado de governos preocupados com o consumo interno de seus países e de empresas do setor agroindustrial. Como consequência dos investimentos das mesmas ocorrera a expansão da produção de algumas commodities, sendo que no Brasil concentrada no milho, soja e cana-de-açúcar (BANCO MUNDIAL, 2010).

Embora aparecesse relacionada com o esgotamento das reservas mundiais de petróleo e a necessidade de soluções ecológicas e “sustentáveis”, dentre elas, supostamente, a agroenergia ou bioenergia, a crise do preço dos alimentos, que ganhou forma em meados da década de 2000, e a demanda da China, em franca urbanização e desenvolvimento, por alimentos, matérias-primas e energia, a forma adquirida por aquela expansão levantaria questões sobre a existência de um fundamento diverso. No caso do agronegócio sucroenergético reconhecemos um desmedido endividamento relacionado com a subida do preço do açúcar nos mercados internacionais. Essa escalada definia a quantidade de capital a juros que podia ser tomada emprestada uma vez que os empréstimos eram garantidos pela penhora da produção futura, por isso mesmo necessariamente em expansão, inclusive mediante a incorporação de novas áreas, e, mais que isso, deviam ser pagos em açúcar (PITTA, 2016). Por isso, como pudemos observar noutro trabalho (PITTA et al., 2020), muitas usinas chegaram a ficar endividadas em até cinco safras e quando veio a deflação do preço do açúcar e a alta do dólar usinas como as pertencentes ao Grupo Renuka do Brasil começaram seu processo de recuperação judicial enquanto outras decretavam falência num contexto em que a escassez de crédito impedia a obtenção de novas dívidas para saldar dívidas anteriores. Também por isso, mesmo com a crise, a produção continuou se expandindo, com vistas a saldar as dívidas acumuladas.

O contexto se desenhou a partir da crise da bolsa de empresas de tecnologia NASDAQ que produziu um afluxo de capitais financeiros e especulativos para o mercado de futuros de mercadorias agrícolas, mas, também, da própria desregulamentação desses mercados (GIBBON, 2013). Do ponto de vista do Brasil, a partir dos anos 1990, as reformas neoliberais trataram de incluir o país no circuito do mercados secundários possibilitando novas opções de acesso a crédito que não estavam mais restritas ao fundo público (via BNDES ou SNCR) ou aos bancos comerciais e investimentos sobre os preços futuros de títulos, taxas e índices, entre eles o preço futuro das commodities. Ocorria uma passagem paradigmática do predomínio do financiamento estatal do agronegócio para o financiamento financeiro (DELGADO, 2012), por um lado, enquanto, por outro, os preços das mercadorias agrícolas eram commoditizados, ou seja, passavam a ser determinados naqueles mercados secundários. O conjunto teria promovido a inflação especulativa dos preços das commodities: quantidades grandes de capital financeiro investidos nos mercados de futuros faziam subir o preço das commodities e essa alta, por sua vez, atraía para lá novos capitais. Noutro trabalho, tomamos o referido processo que teria levado àquele boom como profecia auto realizável (PITTA et al., 2020).

A AQUISIÇÃO DE USINAS DO GRUPO EQUIPAV PELA SHREE RENUKA SUGARS LTD.

Em 2010, a empresa indiana Shree Renuka Sugars Ltd. adquiriu a participação majoritária nas usinas de produção sucroenergética Equipav S/A Açúcar e Álcool e Biopav S/A Açúcar e Álcool, inauguradas, respectivamente, em 1980 e 2008 e conhecidas por serem duas usinas brasileiras de ponta. A Equipav funcionava em Promissão e a Biopav, em Brejo Alegre, dois municípios do estado de São Paulo localizados, ambos, do lado esquerdo do rio Tietê. O primeiro integra a DIRA de Bauru e o segundo, a DIRA de Araçatuba¹. Após a aquisição, a Equipav foi renomeada por Madhu e a Biopav por Revati. O Grupo Equipav, antigo proprietário das usinas, possuidor de investimentos também nas áreas da construção civil, saneamento e concessão de estradas, ficou com sua participação acionária reduzida a 49,2%.

A Renuka do Brasil S/A, criada nesse processo, tornou-se um dos dez maiores grupos sucroenergéticos do país, cuja capacidade de moagem ultrapassara 10 milhões de toneladas de cana-de-açúcar. Dedicar-se-ia à produção agrícola de cana-de-açúcar e industrial de açúcar, etanol e energia elétrica, comercializando com tradings e distribuidoras nacionais de combustíveis e energia elétrica. Antes, inclusive, da aquisição destacada, a Shree Renuka havia comprado, também no ano de 2010, as usinas Cambuí e Vale do Ivaí, ativos logísticos do terminal de embarque de açúcar e etanol do porto de Paranaguá, todos localizados no Paraná, além da CPA Trading, responsável pela venda de 60% do etanol daquele estado (O ESTADO DE SÃO PAULO, "Indianos assumem controle do grupo de açúcar e álcool Equipav, 22 de fevereiro de 2010).

A iniciativa da comercialização das duas usinas pelo Grupo Equipav foi decorrente do elevado endividamento contraído para a ampliação da unidade de Promissão, que dobrou de tamanho, e para a construção da unidade de Brejo Alegre, inaugurada em 2008, e dos impactos da crise financeira mundial iniciada naquele mesmo ano. Como já mencionado, quando a crise estourou havia um cenário bastante geral de endividamento no setor sucroenergético cuja gravidade chegou a comprometer até cinco safras futuras.

Diante do grave cenário de escassez de crédito motivado pela crise, o grupo seria empurrado igualmente a cancelar investimentos previstos para a expansão da sua produção sucroenergética em Mato Grosso do Sul e Goiás, mesmo depois da produtividade recorde alçada pela Equipav na safra de 2008/2009 cuja moagem ultrapassaria em 20% os números da safra anterior, deixando a usina com o terceiro lugar em processamento de cana no mundo, atrás apenas de uma usina do grupo São Martinho e outra do Grupo Cosan. Como também observamos em trabalho já apontado, as dificuldades porque passaram diversas usinas não se estabeleceram simplesmente por falta de competitividade (PITTA *et al.*, 2020).

Entre os diferentes interessados na venda, que esteve a cargo do banco Santander, encontrava-se São Martinho, Cosan e outras multinacionais, como a

Bunge (JORNAL DO COMMERCIO, “Equipav põe duas usinas à venda”, 06 de agosto de 2009). Rubens Galaçi, um ex-funcionário da antiga administração das usinas Equipav, nos explicaria, em entrevista realizada no dia 20 de julho de 2018, no município de Lins, que o grupo recebeu várias ofertas de compra, mas só a Shree Renuka aceitara a continuidade de sua participação nas empresas.

A venda do controle acionário das usinas Equipav se insere no processo de ampliação da participação e/ou investimento estrangeiro no setor sucroenergético brasileiro, intensificado tanto no contexto do chamado boom das commodities, relativo ao superciclo da escalada dos preços dessas determinadas mercadorias de exportação, como na sua crise, já que ela fez despencar o valor dos ativos, estimulando a compra dos mesmos. Exemplos não faltam: a compra do controle acionário da Santelisa Vale, em Ribeirão Preto, pela Louis Dreyfus Commodities, a compra pela Bunge de cinco usinas do Grupo Moema, sediado em Orindiúva, a fusão Cosan-Shell, todas entre fim de 2009 e início de 2010, além da consolidação do Grupo Tereos, terceiro maior produtor europeu de açúcar, já mais antiga, em 2004, a partir da fusão das empresas Union SDA e Béghin-Say e da aquisição do controle acionário da brasileira Guarani, localizada em Severínia, todos no estado de São Paulo (VALOR ECONÔMICO, “Aposta da Tereos se assemelha à da Shell”, 29 de março de 2010).

DIFICULDADES DE REPRODUÇÃO DA RENUKA DO BRASIL S/A

A aquisição fora finalmente realizada no dia 21 de fevereiro de 2010 e proporcionou ao Grupo Equipav transferir uma parcela de sua dívida para a Shree Renuka (parte proporcional da dívida de R\$ 1,5 bilhão), além de injetar os recursos capitalizados por eles no pagamento de compromissos de curto prazo, entre eles a amortização das suas dívidas com fornecedores (O ESTADO DE SÃO PAULO, “Indianos assumem controle do grupo de açúcar e álcool Equipav, 22 de fevereiro de 2010). Do ponto de vista dos indianos, entretanto, foi se tornando difícil estabilizar o negócio, especialmente em virtude da queda dos preços internacionais do açúcar intensificada em 2012. Nesse período, o preço das ações da Renuka do Brasil caiu para 1/3 do valor que possuíam quando a Shree Renuka fez suas aquisições, a dívida da empresa dobrou, acompanhando a alta do dólar em relação ao real iniciada já em 2008 e as despesas com juros impuseram um limiar à sobrevivência do negócio. Daí em diante, ela veio tentando liquidar ativos, inclusive porque investidores estrangeiros e fundos indianos que detinham grande porcentagem das ações acabaram por vender as participações, com o maior aprofundamento da crise mundial (FORBES INDIA, “What Renuka Sugars Learnt From Brazil”, 31 de outubro de 2012).

A Shree Renuka Sugars Ltd. é uma empresa indiana surgida em 1998 que adquiria no Brasil um ativo duas vezes maior do que o possuído na Índia. Já vinha aumentando sua competitividade fidelizando fornecedores com contratos que ofereciam aos mesmos a participação nas usinas. Com o sucesso desse modelo ela crescera, chegando a sete usinas já no início dos anos 2000, sobretudo por meio da aquisição de empresas financeiramente debilitadas. Expandindo seus negócios para o país ela buscava superar a natureza cíclica da indústria açucareira da Índia

e operar fornecimento continuado de modo que a moagem superasse o intervalo indiano de produção canavieira entre outubro e março para englobar o brasileiro, entre abril a dezembro, permitindo-a aproveitar a alta que os preços do açúcar alcançam na entressafra. A empresa buscava, além disso, contornar as restrições à exportação existentes na regulação estatal do setor sucroenergético indianoⁱⁱ (FORBES INDIA, “What Renuka Sugars Learnt From Brazil”, 31 de outubro de 2012).

Mesmo com uma ligeira retomada dos preços do açúcar nos mercados internacionais a partir de 2015, em outubro desse mesmo ano a Renuka do Brasil terminou em recuperação judicial. Em 2016, sua dívida alcançava o valor de R\$ 2,3 bilhões. Desde então, cedendo à pressão de bancos credores com os quais possuía compromissos contraídos em moeda nacional e dólar de ordem maior que R\$ 60 milhões, a empresa teve de acatar a substituição de sua gestão (NOVACANA.COM, “Além de leiloar usina, Renuka do Brasil deve ceder comando para diretoria independente”, 02 de agosto de 2016) e dar início à negociação de planos para a reestruturação de sua dívida, muitos deles malogradosⁱⁱⁱ. Em 26 de setembro 2018, lograria aprovar o último plano prevendo a recuperação judicial, com sua dívida beirando os R\$ 3 bilhões. Além de um leilão para a venda da usina Revati, estava prevista também a comercialização da usina Madhu, por meio de leilão ou transação direta. Com os possíveis recursos provenientes da venda da Revati, ela tentaria saldar débitos trabalhistas da ordem dos R\$ 24 milhões, R\$ 30 milhões em débitos com a Câmara de Comercialização de Energia Elétrica, além de amortizar sua dívida com o restante dos credores, entre eles, bancos como Banco do Brasil, Itaú Unibanco, Votorantim, Bradesco e Santander Brasil, os quais podem levar a empresa definitivamente à falência caso não aceitem receber apenas o valor disponibilizado (NOVACANA.COM, “Plano de recuperação da Renuka é aprovado”, 30 de agosto de 2018).

A TERRITORIALIZAÇÃO DO AGRONEGÓCIO SUCROENERGÉTICO NO OESTE DO ESTADO DE SÃO PAULO

O período conhecido como segunda fase do Proálcool^{iv}, nos anos 1980, foi marcado pela incorporação de solos menos produtivos dentre os beneficiados pelos subsídios creditícios que caracterizaram o programa. Assim, a marcha da produção canavieira por ele fomentada partiu da DIRA de Ribeirão Preto, uma das mais produtivas do estado, para alcançar a DIRA de São José de Rio Preto. Naquele momento, a expansão para os piores solos se tornava economicamente viável em decorrência da regulação dos preços pelo Instituto de Açúcar e do Alcool (IAA) que acabava por determinar também a margem de renda da terra a ser incorporada (THOMAZ JR., 2002). Embora a dinâmica soasse distributivista, a bibliografia destacaria entre seus efeitos a substancial elevação do sobrelucro nos solos mais produtivos (PITTA et al., 2016).

Como apontamos noutro trabalho, aquela expansão pode ser tomada como esforço de compensação dos altos níveis de investimento do Proálcool pela incorporação da renda da terra, tentativa cujo fracasso se deu a ver com o amplo fechamento de usinas em todo o estado de São Paulo após a retirada de subsídios

estatais à produção canavieira, o que mostrou como a reprodução daqueles capitais dependia fatalmente da participação do fundo público (PITTA et al., 2020).

Com a virada dos anos 2000 e o início do chamado boom das commodities processo semelhante viria a ocorrer. A alta dos preços do açúcar garantiu uma considerável expansão canavieira no Centro Sul do país, mediante desmedido endividamento assentado nos preços do açúcar. A territorialização do agronegócio sucroenergético alcançaria DIRAS ainda mais a oeste do estado de São Paulo como Araçatuba, Bauru e Presidente Prudente, com a cana substituindo muitas áreas de pastagem, inclusive já bastante degradadas.

A territorialização do oeste do estado de São Paulo, do lado esquerdo do rio Tietê, teve importante relação com a construção, entre os anos de 1904 e 1910, da Estrada de Ferro Noroeste do Brasil que deveria conectar o estado de São Paulo ao Mato Grosso, a partir do município de Bauru, sendo as estações da ferrovia embriões da maior parte das suas cidades (SILVEIRA, 1996), ainda que especulações sobre a existência de ouro em terras hoje correspondentes ao Mato Grosso já no séc. XVII tivessem tornado o rio Tietê uma importante rota colonial (BINI, 2009). A partir de então, a existência de terras propícias à expansão cafeeira cumpriria o restante do serviço permitindo a homogeneização de uma monocultura cujo predomínio manteve-se pelo menos entre as décadas de 1920, 1930 e 1940^v. Com o declínio da produção cafeeira a partir de 1950 aquelas terras vão sendo convertidas em uma das mais importantes bacias leiteiras do estado (SILVEIRA, 1996).

Eliane Arruda, fornecedora de cana para o Grupo Equipav por anos, em entrevista realizada no dia 20 de julho de 2018 em Lins, nos disse ter chegado ao município em 1984 para administrar uma fazenda adquirida pelo pai, presidente da Grupo Bulle Arruda S/A, em um momento em que Lins e todos os seus arredores estavam cobertos por pastagens. Segundo ela, as terras começaram a se transformar em pastos quando houve o declínio da cafeicultura. Diferente de algumas das terras ocupadas pela marcha do café, lá a cultura algodoeira não havia adentrado. O que se fazia era criação de gado para corte e especialmente para leite. Sua empresa seria responsável por montar a primeira estrutura confinada para a produção pecuária. Realizavam todo o ciclo da engorda dos garrotes até estarem em ponto de comercialização, quando eram vendidos para o antigo Grupo Bertin. Durante os anos 1990, tiveram experiências com produção de laranja, dizimada pelo cancro cítrico, apesar da área ser autorizada para o plantio, e com gado leiteiro, investimento que quebrou muitos produtores, sobretudo a partir de 1997, quando venderam toda a estrutura existente na fazenda percebendo a crise que se instaurava nesse mercado. Desde então, seguiram com a venda de gado de corte para o Grupo Bertin enquanto passavam a fornecer milho para a Cargill.

Depois do fracasso da experiência com produção de laranja, haviam buscado também a possibilidade de fornecer cana para a Equipav S/A Açúcar e Álcool, implantada no processo de expansão que vimos ser vinculado ao Proálcool, sem embargo a usina, de início apenas uma destilaria, produzia ela própria toda a cana que processava. Somente a partir de 2000 a mesma aceitaria o Grupo Bulle

Arruda como fornecedor. Em 2001, realizaram a primeira colheita. A mudança de conduta pela Equipav seria justificada por sua expansão a qual exigia deles mais cana que conseguiam produzir. Com isso, passaram a contratar fornecedores assim como promover o arrendamento de terras pelos mesmos de modo a incrementarem sua produção. O Grupo Bulle Arruda participaria da expansão. Dos pouco mais de 600 hectares que possuíam, dobrariam seu negócio de tamanho, expandindo a produção canavieira para uma área de 1200 hectares.

Eliane Arruda nos explicaria os enormes gastos com a conversão das pastagens degradadas, que incluíam subsolagem, terraplanagem, adubação com gesso, calcário, fosfato, apenas compensados pelo baixo preço dos arrendamentos. Financiaram a expansão tomando créditos de investimento e custeio junto ao BNDES. As primeiras safras ficariam, portanto, comprometidas com o fechamento das contas desse investimento inicial. Como os preços do açúcar subiram bastante no período, eles chegaram em 2006 com a dívida quase toda paga e com produtividade média compatível com as melhores terras do estado, entre 85 e 95 toneladas de cana por hectare. E, em 2006, segundo Rubens Galaçi, os preços do açúcar e do álcool aumentariam ainda em torno de 20% com relação ao período anterior, o que tornava muito promissor o negócio.

Contudo, a partir de 2008, de acordo com Eliane Arruda, os preços nos mercados internacionais começam a desmoronar, em virtude da crise financeira mundial, e a Equipav passou a falhar seus compromissos com grande parte dos fornecedores, empurrados, por sua vez, a não conseguirem pagar os arrendamentos, insumos, trabalhadores, etc. Rubens Galaçi contextualizaria o ocorrido com a Equipav explicando a mudança na forma da empresa lidar com o mercado de crédito. Segundo o administrador, antes dos anos 2000, o Grupo Equipav só se financiava com recursos próprios. Usufruíam de créditos cujos juros eram subsidiados pelo BNDES, mas investiam paralelamente seus recursos a juros de mercado e ainda ganhavam com a diferença. Chamavam isso de operação casada. Com a crise do apagão, ocorrida entre 2001 e 2002, quando o megawatt alcançou o valor de R\$ 800, durante o segundo mandato do ex-presidente Fernando Henrique Cardoso, acessaram crédito junto ao BNDES para implantar o sistema de cogeração de energia elétrica^{vi}, cujo prazo de pagamento seria de cinco anos. Com um retorno bastante acima do esperado, quitariam o crédito em apenas um ano e meio. As margens de lucratividade bastante elevadas do período estimulariam outros investimentos e o projeto seguinte do grupo fora a implantação de uma nova usina, a Biopav, aplicado também junto ao BNDES. No entanto, a empresa não teria a mesma sorte nessa investida. Desta vez o boom das commodities prejudicaria os investimentos, pois o projeto de 500 milhões de reais praticamente teve seus custos duplicados com a subida internacional do preço do minério de ferro, já que uma usina é feita quase que unicamente com ferragens e chaparias. E o grupo não contava com recursos próprios suficiente para garantir o investimento. Chegaram a 2008, ano de inauguração da usina de Brejo Alegre, com dívidas enormes e o mercado de açúcar commoditizado em franco declínio.

Outra informação oferecida por Rubens Galaçi pode ajudar também a aproximar o contexto que levaria aos problemas apontados. O Grupo Equipav teria utilizado um dos mecanismos mais frequentes para o financiamento da expansão do

agronegócio sucoenergético, no qual se fundou parte importante do endividamento que a moveu, a saber, os Adiantamentos de Contrato de Cambio (ACC). Ele consistia em captar um empréstimo em dólar em um banco nacional com conta no exterior, permitindo que aquelas empresas, exportadoras, adiantassem a conversão cambial dos pagamentos das suas exportações em dólares. A compensação se faria depois do recebimento do pagamento pelas exportações, em dólares ou em produto, mas com o valor calculado em dólares. Como mostrou Pitta (2016), nalguns contextos de endividamento por ACC, empresas aproveitaram aquele adiantamento para aplicar em câmbio, nos referidos mercados secundários, apostando na continuidade da deflação do dólar com relação ao real. Aproveitavam ainda os juros baixos oferecidos por bancos internacionais comparativamente ao custo do dinheiro em reais, tomavam empréstimos e procediam aquela mesma operação. A contínua deflação do dólar, por seu lado, igualmente consistia numa profecia auto realizável já que ela era estimulada pela enxurrada de dólares entrando no país em busca, inclusive, de opções de investimento em títulos da dívida interna brasileira que pareciam um bom negócio porque pagavam muito mais que as taxas de juros cobradas para se endividar em dólar.

Para lidar com os compromissos assumidos e com a já referida escassez de crédito desencadeada pela crise mundial, o Grupo Equipav recorreria à emissão continuada de Notas Promissórias Rurais (NPR), como uma estratégia dupla de externalizar suas dificuldades e recorrer às fontes de crédito de seus parceiros e fornecedores buscando dar continuidade à produção. De acordo com Eliane Arruda, cuja empresa foi paga pelo fornecimento de cana por anos a fio com essas notas, as NPRs eram emitidas em nome das usinas, mas o patrimônio dos fornecedores é que entrava como garantia quando do seu desconto nos bancos. Imediatamente, era possível descontar as notas, receber dinheiro e saldar, no seu caso, pelo menos os seus arrendamentos. No vencimento das mesmas, contudo, se a usina não liquidasse os valores devidos para o banco, os fornecedores é que terminavam responsabilizados.

Ao todo a Bulle Arruda receberia durante dois anos unicamente por meio de NPRs que nunca seriam compensadas pelo Grupo Equipav, para, depois, já com a aquisição realizada pela Shree Renuka passarem a receber pequenas parcelas do montante de dívidas que havia sido acumulado. Conforme a síntese formulada na entrevista, nesse processo eles passariam “de credores a devedores” enquanto asseguravam a continuidade do funcionamento daquelas usinas, exigida para o pagamento da parte das suas dívidas travadas em açúcar, principalmente com as tradings com que comercializavam. A necessária continuidade da produção em casos como esse se relacionava com a penhora da produção futura que aquelas dívidas em açúcar representavam. Essa expansão, portanto, pode ser entendida como um processo movido pela crise e, por isso mesmo, tomada como produção do espaço ele próprio fictício (PITTA, 2016). Agravaria bastante o volume dessas dívidas a subida do dólar que praticamente dobrou os preços dos insumos todos necessários a continuidade da produção. A impossibilidade de utilizá-los contraposta à necessidade de produzir justificaria o aumento das áreas plantadas mesmo com declínio de produção e produtividade (PITTA et al., 2020). Até o término da safra 2018/2019, a Renuka do Brasil vinha pagando seus fornecedores

adiantado, até porque nenhum fornecedor seguira entregando cana para o grupo sem receber com antecedência e lograva pagar os atuais funcionários, ainda que sob a pressão das dívidas acumuladas.

No caso do Grupo Bulle Arruda, a alternativa encontrada para não quebrar consistiu em desinvestir. Foram devolvendo progressivamente todos os seus arrendamentos, deixaram de fornecer cana para a Renuka do Brasil e acabaram arrendando as próprias terras para a usina Lins, de maneira a receber uma renda monetária mensalmente que os permite ir quitando as dívidas. Nas palavras de Eliane Arruda passaram também “de arrendatários a arrendadores”. A produtora diz ter visto muitos investidores deixarem totalmente o negócio bem como a reconversão de inúmeras terras para pastagem. Nota também que nos arredores de Lins e Cafelândia, onde estão as propriedades da sua empresa, vem caindo muito o preço dos arrendamentos e por isso comemora ter firmado um contrato para dois ciclos, de praticamente dez anos, já que, em geral, o replantio da cana acontece a cada cinco anos. Disse, ainda, temer a chegada de 2020, momento em que o contrato teria que ser renovado, por existirem, já no momento em que realizamos sua entrevista, terras arrendadas naquele mesmo município com um valor 25% menor do que aquele conseguido por eles. De seu ponto de vista, portanto, a crise continua e excluída a concorrência da antiga usina Equipav, que ameaça encerrar de vez sua operação, a situação poderá ainda piorar.

RELAÇÕES SOCIAIS DE PRODUÇÃO NA EXPANSÃO DO AGRONEGÓCIO SUCROENERGÉTICO

Na entrevista realizada com Rubens Galaçi e também noutros momentos do trabalho de campo tivemos a oportunidade de compreender as diferentes formas de acesso à cana (e, deste modo, também à terra e sua renda) por parte das usinas sucroenergéticas, hoje, no estado de São Paulo^{vii}. Como vimos até este momento, é possível que as usinas supram uma parte de sua demanda industrial por cana com produção realizada em terra própria. Essa conformação resulta historicamente de a instalação de muitas das usinas brasileiras ter sido realizada por grupos que consolidaram propriedade fundiária e já possuíam atividades agrícolas. Quando se intensifica o investimento estrangeiro (compras, fusões, joint ventures), as situações variam em função de legislação específica que normatiza a aquisição de terras por estrangeiros (OLIVEIRA, 2010). No caso da aquisição feita pela Shree Renuka, a parcela de terras constante da propriedade das duas usinas fez parte do negócio enquanto outra parcela, propriedade de pessoas físicas que respondiam pelo Grupo Equipav não foi vendida e permaneceu sob a gestão dos antigos sócios majoritários.

Dentre as formas observadas em trabalho de campo, o processo de expansão estudado parece ter recorrido de modo importante aos já citados fornecimento e arrendamento, ou, como veremos adiante, parceria, ao menos no estado de São Paulo. Um diagnóstico da relevância da aquisição e/ou da concentração fundiária no mesmo escapa aos objetivos deste trabalho, embora sua proeminência noutras áreas venha sendo apontada, especialmente no MATOPIBA, zona de expansão da

fronteira com soja, onde ocorreriam muitos investimentos em terra, adquirida como um ativo financeiro à parte (PITTA, MENDONÇA, 2018).

O fornecimento consiste em um contrato de compra e venda da produção agrícola de cana-de-açúcar para uma usina processadora por certo número de safras. Colheita e transporte da matéria-prima podem ser responsabilidade tanto da parte agrícola como da industrial, podendo, ambos, realizá-los diretamente ou contar com serviços terceirizados. Para entender tal contrato é importante ainda saber que a remuneração do produtor não é arbitrária, mas se determina a partir do índice de Açúcares Totais Recuperáveis (ATR) e de um sistema de formação de preços administrado pelo CONSECANA^{viii}.

Já o chamado arrendamento, Rubens Galaçi esclareceu que, na verdade, em geral é uma parceria simulada somente para escapar da tributação de 27,5% pelo Imposto de Renda. Isso significa dizer que a participação prevista nos contratos de parceria não é efetiva e, com efeito, ocorre a entrega da terra para a produção por outrem em troca de um remuneração quase sempre monetarizada, embora apareçam prescritos apenas formalmente pagamentos do parceiro para a usina por serviços de colheita, tratos, plantio, etc. As menções ao arrendamento presentes neste trabalho referem-se à contratos justamente desse tipo embora tenhamos preservado a nomenclatura por ser uma importante categoria naquela totalidade concreta.

Muitos interlocutores acionados pela pesquisa argumentaram que no atual contexto de crise, quando as usinas experimentam um cenário de endividamento e escassez de crédito, muitas optariam sobretudo pelo fornecimento e pelo arrendamento/parceria como opção para usufruir do acesso ao crédito dos seus fornecedores e parceiros, centralizando uma oferta pulverizada. O pagamento de compromissos mediante a emissão de NPRs pela Renuka do Brasil é um caso emblemático dessa estratégia. Rubens Galaçi incorpora ainda outro elemento para compreender o problema. Ele assinala que à parte os desmedidos níveis de endividamento e a escassez de crédito ante um cenário que sinalizava profunda dependência, um dos aspectos das falências detonadas pela crise mundial seria estimulado pela insuficiente remuneração do fator de produção “terra”.

O administrador afirma que se hoje os produtores colocarem a renda da terra como um custo do negócio agrícola a contabilidade não fecha e que a expansão que acompanhou a inflação de preços do açúcar nos mercados internacionais teve de incorporar terras de menor renda precisamente para se viabilizar. Por isso não só ela alcançara as DIRAS de Bauru e Araçatuba como a DIRA de São José do Rio Preto acabou por se tornar a maior produtor de cana do estado de São Paulo. Assim, a incorporação de fornecedores e parceiros seria uma possibilidade de distribuição dos prejuízos: quando o preço da cana não remunera adequadamente a renda da terra, a avaria não fica toda concentrada pelas usinas, como no caso daquelas cujo abastecimento é 100% de cana própria.

Ainda que essa dinâmica não culmine na transferência ampla do direito de propriedade sobre a terra, ela não é tão temporária quanto parece, o que ficou claro especialmente na interlocução com arrendadores e Rubens Galaçi também pode assinalar. Ocorre, em geral, que os proprietários de pequenos e médios,

sobretudo herdeiros que não possuem empresa agrícola, liquidam toda sua estrutura produtiva deixando apenas a terra nua para ser beneficiada pela usina e, depois disso, é muito difícil restabelecer aquelas condições de produção. Ou seja, mesmo quando não há concentração da propriedade da terra, concentram-se, o mais preciso seria dizer centralizam-se as condições de produção e parte considerável do pagamento pelos fatores de produção, já que a terra é sub-remunerada. Tal centralização, por sua vez, reduz todos os custos de reprodução do negócio, pois ela tem uma mesma frota transportadora ou frente mecânica para colher em diversas áreas, porque seus profissionais técnicos, como engenheiros mecânicos, agrícolas, etc., atendem a diversas áreas e assim por diante. E embora não seja relativa à propriedade, ela interfere inclusive no aspecto locacional dos sítios e fazendas, já que áreas pequenas ou subdivididas são prejudiciais ao rendimento das máquinas usadas na colheita por exigirem muitas manobras e, com elas, tempo extra, combustível extra, etc. Assim, quando acontece o replantio da cana geralmente as áreas controladas pelas usinas acabam sistematizadas em um mesmo conjunto cujas divisões se referem a critérios técnicos e não mais à propriedade efetiva.

E nem essa centralização nem o rebaixamento dos custos de arrendamento garantiram a reprodução de usinas assentadas em tais condições, como no caso da Renuka do Brasil. Por isso, o administrador sugere que ao menos provisoriamente alguns mercados para terras e capitais sucroenergéticos estavam relativamente em baixa^{ix}. Quando alguma usina abria bancarrota, a demora para a aquisição da massa falida chegava a dois ou três anos. Nesse tempo, ocorreria uma enorme depreciação, com a usina virando praticamente sucata. Segundo ele, somente a Raízen tem feito substanciais aquisições bem como alguns fundos, inclusive os chamados fundos “abutres”, nas áreas que haviam sido objeto da expansão do agronegócio sucroenergético, pois é o acesso a crédito e outras formas de capital financeiro que fundamenta essa possibilidade^x.

Por fim, parece haver tendência de redução dos fornecedores em favor do arrendamento, pois os próprios grupos agrícolas foram defasados pela crise e desinvestiram, nalguns casos, enquanto, noutros, descapitalizaram ou seguem endividados e buscam alguma garantia de rendimento para o pagamento dos compromissos, como assinalou Eliane Arruda. Ele confirma, contudo, a tendência declinante do preço dos arrendamentos/venda nos arredores da antiga Equipav, igualmente em função dela estar fechada. Menciona um quadro ambíguo de falta relativa e sobra relativa de cana em razão das falências, porque usinas e empresas agrícolas que sobreviveram não necessariamente estão próximas o suficiente para tornar viável do ponto de vista econômico a comercialização entre ambas, o que sugere, ademais, a existência de um raio máximo de viabilidade para o negócio quando incluídos os custos logísticos.

Situar as relações sociais de produção características da expansão do agronegócio sucroenergético exige ainda a apresentação das mudanças ocorridas nas relações de trabalho no setor. O aprofundamento do processo de mecanização do plantio, dos tratamentos culturais e, de maneira inédita, da colheita, marcaria significativamente já a primeira década do séc. XXI, participando também do endividamento característico do período, ou, melhor, sendo movido por ele. Último reduto onde

o desenvolvimento das força produtivas ainda não havia penetrado intensamente, o corte de cana só sofrera o aumento de produtividade, até aquele momento, mediante a intensificação do trabalho nos termos do salário por peça que Marx (1985) já havia distinguido ser próprio dos contextos de preponderância da extração de mais-valia absoluta, conforme a bibliografia tratou de destacar (ALVES, 2008; RAMOS, 2007; SILVA, 1999).

A partir da interlocução com representantes de diversos elos do setor em trabalho de campo^{xi}, lograríamos apreender que por mais que a previsão legal de erradicação progressiva das queimadas dos canaviais e, com elas, do corte manual vigente para o primeiro decênio do séc. XXI tenha sido decisiva para ampliar a mecanização da parte agrícola da produção sucroenergética a significativa oferta de crédito também foi determinante. Ela expressou-se concretamente pela rápida mecanização dos campos de propriedade dos grupos industriais, mas também por incentivos para a aquisição de colheitadeiras por fornecedores e/ou prestadores de serviço que tais grupos faziam coordenando compras coletivas à juros baixos ou oferecendo seu patrimônio como garantia.

Consultando as narrativas sobre o processo de mecanização do período fica igualmente evidente sua relação com a oferta de crédito uma vez que muitos fornecedores e/ou prestadores de serviço que mostraram sua frente mecânica de corte de cana apontam que apesar da máquina substituir o trabalho de mais ou menos 80 trabalhadores, os custos de produção não necessariamente diminuiriam, porque à necessária (e cara) manutenção da máquina foram agregados custos não previstos relativos ao manejo do solo que se transformou bastante com o fim das queimadas, especialmente pela proliferação de pragas. Afora ter representado uma alternativa imediata ao aumento dos custos com a remuneração do trabalho proveniente das conquistas dos trabalhadores canavieiros e suas organizações (além do Ministério Público do Trabalho, que também desempenhou papel relevante), a mecanização proporcionou que gastos diretos com folha de pagamento, cujo giro recorria, no máximo, aos créditos de custeio fossem substituídos por créditos para investimento obtidos a juros subsidiados inclusive pelo BNDES.

A mecanização em pauta não significa que o corte manual foi totalmente extinguido, como alguns trabalhos trataram de demonstrar, investigando inclusive modalidades de trabalho manual novas e recorrentemente superexploradas (SILVA et al., 2014) nem que a superexploração do trabalho teve fim frente a modernização técnica, como investigamos noutro trabalho (LEITE, 2014). Mas ela impõe um olhar sobre as transformações gigantescas ocorridas nas cidades do agronegócio (ELIAS, PEQUENO, 2017) cujas periferias haviam sido morada dos “bóias-frias”, muitos deles migrantes temporários, safristas, inclusive em razão da realocação setorial de trabalhadores que permaneceram, as quais essa pesquisa identificou, mas ultrapassam as possibilidades deste trabalho discutir.

Assim como nos exige um olhar sobre novos focos de conflito, advindos com a mecanização ou dela própria. E um desses focos, resultaria justamente da amplitude mencionada das aquisições de colhedadeiras por fornecedores e prestadores de serviço. Com seus incentivos, as usinas acabaram produzindo uma sobra relativas frentes mecânicas para operar nas terras cuja produção ela

controla. Essa sobra relativa os interlocutores de campo formularam como um briga por causa de cana entre os diferentes prestadores de serviço que se expressa em cotas máximas de colheita programadas pela usina, que acaba deixando a capacidade máxima das máquinas subutilizada e, com ela, rebaixada a lucratividade bem como na disputa por áreas sistematizadas, contínuas ou planas, onde não há tanta necessidade de manobra e o rendimento da máquina é melhor. Instaure-se uma verdadeira concorrência entre os prestadores de serviço, que, por um lado, rebaixa o preço dos serviços beneficiando a usina e, por outro, externaliza as avarias que a usina teria com o corte em áreas não sistematizadas, com muito declive, etc.

Insinua-se aqui também uma tendência à centralização, anunciada pela descapitalização relatada por aqueles prestadores de serviço que ficavam recorrentemente com as piores áreas. Revela-se também o aspecto contraditório da exigida supereficiência, porque se o tempo gasto pela máquina (e a possibilidade de poupá-lo) se controla em segundos, como insistiu José Luiz Martinato, gerente do Grupo Bulle Arruda S/A, a subutilização da sua capacidade produtiva parece ser habitual, desde que não revertida como prejuízo da usina.

Com relação especificamente aos fornecedores da antiga usina Equipav, a substituição do corte manual constou dos próprios contratos feitos com o grupo. Nas terras da Bulle Arruda S/A, a usina se responsabilizava pela colheita. Eliane Arruda sugeriu, entretanto, que o corte mecanizado foi apenas progressivamente instaurado apesar das exigências legais, pois a usina não colocava máquinas nas áreas não sistematizadas. Seguiu com algumas frentes manuais esperando que o replantio dos canaviais permitisse a sistematização das áreas de maneira que a entrada da frente mecanizada fosse viável economicamente. A questão trabalhista mais importante existente naquele contexto, para além dos calotes dados pela Renuka do Brasil igualmente nos trabalhadores referia-se à rotineira utilização de horas para a remuneração dos trabalhadores da frente de corte mecanizado. Explicamos: um dos aspectos da elevação da produtividade da usina consiste no seu funcionamento ininterrupto quase que durante toda a safra, expulsando os custos de um continuo religamento da caldeira, que está no cerne do processo produtivo. Para isso, torna-se necessário o abastecimento contínuo da parte industrial com matéria-prima, etapa bastante transformada pela mecanização, já que os estoques de cana cortada se encontram limitados apenas à carga dos caminhões que esperam em fila defronte a indústria para entregá-la à moagem. Um abastecimento contínuo, nesses termos, exige também uma colheita contínua. Considerando a habitual jornada de 8h, seriam necessárias três equipes de trabalhadores para viabilizar os três turnos de corte. Habitualmente, contudo, como uma maneira de contornar gastos com registros de trabalhadores, o conjunto dos fornecedores parece contratar apenas duas equipes e preencher as 8h faltantes com 4h extras realizadas por cada uma delas, a serem cumpridas por trabalhadores que somam, portanto, 12h de trabalho diário. Esses trabalhadores, por sua vez, relatariam a importância dos ganhos excepcionais com as horas extras, em um contexto de desemprego, rebaixamento dos salários e profunda deterioração das condições de vida.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Desse ponto de vista, o caminho percorrido nos exige problematizar as habituais apreensões do land grabbing em pelo menos três aspectos. No primeiro, por terem se concentrado, em geral, nas aquisições de terras ela própria como um ativo especulativo e sobretudo nas aquisições de terras por estrangeiros, questão recorrentemente tratada no campo da soberania nacional. Nossa pesquisa demonstraria, consideradas as limitações de não ter sido um mapeamento amplo, a importância da incorporação de fornecedores e aumento dos arrendamentos especialmente após 2012, com o aprofundamento da crise, já que a externalização de custos (e de quaisquer possíveis prejuízos ou operação abaixo da média máxima de produtividade), no contexto da reprodução de capitais completamente endividados parecia uma necessidade. Esse processo moveria também a mecanização e depois dela a dinâmica de externalização dos custos baseada na concorrência entre os prestadores de serviço de corte mecanizado, como pudemos ver. Assim, o problema do land grabbing poderia ser ampliado para entender diferentes dinâmicas de apropriação fundiária que envolvem o total controle sobre determinadas parcelas de terra, que, como vimos, também se realiza. Inclusive porque, independente da aquisição efetiva da terra, a remuneração insuficiente do fator de produção “terra” que pudemos observar implica na incorporação da renda fundiária por esses capitais, em geral no esforço de viabilizar uma reprodução cujo entrelaçamento ao crédito parece ser muito maior do que a mesma é capaz de efetivamente produzir em termos de acumulação, como demonstra a sequência de falências e recuperações judiciais que se desdobram tão logo os preços do açúcar deflacionam.

No segundo aspecto, que se desdobra do primeiro, seria necessário considerar ainda que o land grabbing não resulta simplesmente de uma inundação do universo da produção agrícola e/ou agroindustrial por capitais especulativos, pois a pesquisa indica a ampla presença de capitais supostamente produtivos cuja reprodução não apenas estava totalmente entrelaçada à reprodução dos capitais financeiros, como dissemos, mas cujo processo efetivo de valorização parecia insuficiente realizá-los de fato. Os principais indícios desse processo consistem na rotinização do pagamento de dívidas com novas dívidas, da orientação dos rumos dos negócios na corrida pelas ofertas de crédito de melhores juros, na busca da incorporação da renda da terra como uma esforço para compensar a dificuldade em questão, por um lado, enquanto, por outro, o mesmo poderia ser discutido na relação com a progressiva expulsão das condições de valorização (derivadas do dispêndio do trabalho vivo) que a mecanização promove, em conjunto com os pressupostos cada vez mais altos para colocar em funcionamento qualquer ciclo produtivo (KURZ, 2014). Sendo assim, o horizonte do debate não pode permanecer restrito à exigência de limites institucionais para o que só parece ser o maior problema, a saber, a desregulamentação das finanças.

Por fim, mas não em último lugar, as perspectivas que apontam o land grabbing como uma forma contemporânea da acumulação primitiva poderiam ser questionadas de acordo com o que foi exposto anteriormente já que essa ideia, conforme foi construída por Harvey (2011 e 2004), em síntese, pontua que a privatização de terras libera tanto a terra como a força de trabalho na condição de

ativos de custo baixíssimo de modo a dar oportunidade de investimentos para o capital sobreacumulado que não consegue se realizar lucrativamente evitando-lhe ou retirando-lhe da crise. No entanto, como já exposto minimamente, esse problema deve ser pensado com referência à descartabilidade do trabalho que a expulsão relativa de trabalhadores promove e, portanto, tem relação íntima com o aumento da composição orgânica e, noutra instância, com a própria tendência da taxa de lucro à queda. Alguns autores tem abordado essa questão nos termos de uma crise do trabalho (cf., por exemplo, KURZ, 2014), o que oferece uma chave interpretativa decisiva inclusive para retornarmos à concorrência entre prestadores de serviço, à deterioração das condições de vida dos trabalhadores do setor, às alternativas ou à falta delas que restaram para os antigos cortadores de cana, às enormes mudanças apontadas na chamadas cidades do agronegócio, entre outros.

REFERÊNCIAS

ALVES, F. Trabalho e trabalhadores no corte de cana: ainda a polêmica sobre o pagamento por produção e as mortes por excesso de trabalho. SILVA, M. A. M.; ALVES, F.; PEREIRA, J. C. A. (orgs.). **Agrocombustíveis: Solução?** A vida por um fio nos canaviais. São Paulo: CCJ, 2008, p. 22-48.

BANCO MUNDIAL. **Rising global interest in farmland: Can it yield sustainable and equitable benefits?** Washington D.C., set., 2010.

BINI, D. L. C. **Do meio de vida Caingangue à ocupação da cultura cafeeira na atual região de Araçatuba** (SP). São Paulo: Instituto de Economia Agrícola, 2009.

BOECHAT, C.; PITTA, F. T.; TOLEDO, C. A. **Land Grabbing e crise do capital: possíveis intersecções dos debates.** Geographia, Niteroi, v. 19, n. 40, mai./ago., 2017, p. 75-91.

BORRAS, S. M.; FRANCO, J. C.; ISAKSON, R.; LEVIDOW, L.; VERVEST, P. **The rise of flex crops and commodities: implications for research.** The Journal of Peasant Studies, Londres, v. 43, n. 1, 2016, p. 93-115.

BORRAS, S.; KAY, C.; GÓMEZ, S.; WILKINSON, J. **Land grabbing and global capitalist accumulation: key features in Latin America.** Canadian Journal of Development Studies, Ottawa, v. 33, n. 4, 2012, p. 402-416.

COTULA, L. **The international political economy of the global land rush: a critical appraisal of trends, scale, geography and drivers.** The Journal of Peasant Studies, Londres, v. 39, n. 3-4, 2012, p. 649-680.

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

ELIAS, D.; PEQUENO, R. **Desigualdades socioespaciais nas cidades do agronegócio.** R. B. Estudos Urbanos e Regionais, São Paulo, v. 9, n. 1, 2007, p. 25-39.

GIBBON, P. **Commodity Derivatives: Financialization and Regulatory Reform**. DIIS WORKING PAPER, Danish Institute for International Studies, DIIS, Copenhagen, 2013.

HARVEY, D. **O Enigma do Capital e as crises do capitalismo**. São Paulo: Boitempo Editorial, 2011.

HARVEY, D. **O novo imperialismo**. São Paulo: Loyola, 2004.

KURZ, R. **Dinheiro sem valor**. Lisboa: Editorial Antígona, 2014.

KURZ, R. **O fim do boom das matérias-primas**. 2011. Disponível em: <<http://o-beco.planetaclix.pt/rkurz395.htm>>. Acesso em: outubro 2019.

LEITE, A. C. G. Formação e atualidade da questão regional no processo de modernização do Vale do Jequitinhonha mineiro. **Boletim Campineiro de Geografia**, v. 4, 2014, p. 60-81.

QUEIROZ, P. R. C. **Uma ferrovia entre dois mundos: a E. F. Noroeste do Brasil na construção histórica do Mato Grosso (1918-1956)**. 1999. Tese (Doutorado em História Econômica) – Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, São Paulo, 1999.

MARX, K. **O Capital**. São Paulo: Editora Abril Cultural, 1986.

OLIVEIRA, A. U. A questão da aquisição de terras por estrangeiros no Brasil – Um retorno aos dossiês. **AGRÁRIA**, USP, São Paulo, n. 12, 2010, p. 3-113.

PITTA, F. T.; LEITE, A. C. G.; KLUCK, E. O boom e estouro da bolha de commodities no século XXI e a agroindústria canavieira brasileira: da mobilização à crise do trabalho. **Revista NERA**, UNESP, Presidente Prudente, n. 51, v. 23, 2020, p. 41-63.

PITTA, F. T.; MENDONÇA, M. L. **The role of international financial capital in the Brazilian land market**. Latin American Perspectives (LAPs), University of California, Riverside, California, EUA, v. 45, n. 5, set., 2018.

PITTA, F. T.; BOECHAT, C. A.; TOLEDO, C. A. A territorialização do capital da agroindústria canavieira paulista, ao longo do Proálcool (1975-1990). **Revista Continentes**, UFRRJ, Rio de Janeiro, ano 5, n. 9, 2016, p. 25-56.

PITTA, F. T. **As transformações na reprodução fictícia do capital na agroindústria canavieira paulista: do Proálcool à crise de 2008**. 2016. Tese (Doutorado em Geografia). Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2016.

RAMOS, P. **O uso de mão-de-obra na lavoura canavieira: da legislação (agrária) do Estado Novo ao trabalho super-explorado na atualidade**. Anais do Seminário de História do Açúcar: Trabalho, População e Cotidiano. São Paulo: Editora do Museu Paulista da USP, 2007.

SASSEN, S. **Land Grabs today**: Feeding the disassembling of national territory. *Globalizations*, Helsinki, v. 10, n. 1, 2013, p. 25-46.

SAUER, S.; BORRAS, S. M. "Land Grabbing" e "Green grabbing": uma leitura da "corrida na produção acadêmica" sobre a apropriação global de terras. *CAMPO-TERRITÓRIO: Revista de Geografia Agrária*, São Paulo, Edição espacial, 2016, p. 6-42.

SAUER, S.; LEITE, S. P. Agrarian structure, foreign investment in land, and land prices in Brazil. *The Journal of Peasant Studies*, Londres, v. 39, n. 3-4, 2012a, p. 873-898.

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

SILVA, M. A. M., BUENO, J., MELO, B. Quando a máquina 'desfila', os corpos silenciam: tecnologia e degradação do trabalho nos canaviais paulistas. In: *Revista Contemporânea*, v. 4, n. 1, jan./jun., 2014, p. 85-115.

SILVA, M. A. M. **Errantes do fim do século**. São Paulo: Editora UNESP, 1999.

SILVEIRA, C. S. **Documento geográfico e estatístico do município de Lins**. Lins: Câmara Municipal de Lins, 1996.

THOMAZ JR., A. **Por trás dos canaviais**: os nós da cana. São Paulo: Annablume/FAPESP, 2002.

Contato com o autor: Ana Carolina Gonçalves Leite <carolina.gleite@ufpe.br >

Recebido em: 25/03/2020

Aprovado em: 11/09/2020

ⁱ DIRA é a sigla utilizada para as Divisões Regionais Agrícolas do estado de São Paulo.

ⁱⁱ Na Índia, o Estado proíbe as usinas de cultivar cana, define quanto as empresas pagam aos seus fornecedores pela matéria-prima, quanto podem vender no mercado interno e quanto podem exportar.

ⁱⁱⁱ Um dos malogrados planos de reestruturação da dívida previstos pela assembleia de credores da Renuka Brasil S/A em 2016 obrigava a maioria dos credores (exceto funcionários, fornecedores de cana-de-açúcar e empresas pequenas e médias) a quitar suas dívidas ao receber 30% do valor notificado mais os juros desde a data de aprovação do plano até o pagamento (LIVEMINT, "Creditors approve debt reorganization plan of Shree Renuka's Brazil unit", 29 de agosto de 2016). Esse plano, contudo, nunca chega a ser cumprido.

^{iv} O Programa Nacional do Álcool ou Proálcool foi criado em 1975 para promover a substituição em larga escala de derivados de petróleo pela produção de álcool combustível com o objetivo de contornar os efeitos da drástica elevação dos preços do barril entre o fim de 1973 e o início de 1974, entre eles a significativa pressão desencadeada sobre a balança comercial. O Proálcool fomentaria a substituição de uma fração da gasolina pura para o abastecimento de veículos por álcool anidro bem como a produção de cerca de 5,6 milhões de veículos movidos a álcool hidratado, entre 1975 e 2000.

^v “No ambiente dessas transformações, o ingresso do Brasil e da província de São Paulo especificamente no mercado mundial do café foi acelerado. Essa cultura colocava-se em avanço no espaço geográfico paulista. Primeiramente no Vale do Paraíba, ela se estende para a Depressão Periférica Paulista (Campinas-Jundiaí), principal região produtora durante a segunda metade dos anos 1800. Seu avanço ao oeste rumo a uma ocupação do planalto paulista tinha limites operacionais relacionados aos custos do transporte do produto ao litoral, de onde ele era encaminhado ao mercado consumidor internacional” (BINI, 2009, p. 9). A construção das ferrovias superaria esse problema e o dos excedentes exportáveis de quase 25% da produção cafeeira, ao final do séc. XIX, que o escoamento em lombos de burros não tinha capacidade de viabilizar, antes ainda do aprofundamento da expansão para oeste (QUEIROZ, 1999).

^{vi} O sistema de cogeração de energia elétrica apenas se beneficia da instrumentalização do processo produtivo inerente a qualquer usina. A queima de um combustível, hoje, em geral o bagaço da cana, alimenta a caldeira e promove a produção de vapor. O passo adicional consiste em instalar um gerador na tubulação por onde passa esse vapor, se beneficiando do mesmo para a produção de energia elétrica.

^{vii} Dentre as diversas entrevistas que ofereceram informações sobre esse aspecto do problema destacamos aquelas realizadas com Valodemir Pedrassa, arrendador de terras para usinas do Grupo Ruetter/Black River, em Cajobi/SP; Devarlei Bortolan, arrendatário de terras e fornecedor de cana para usinas do Grupo Guarani/Tereos, em Severínia/SP; Cleber Moraes, consultor autônomo de projetos agrícolas e industriais, em Ribeirão Preto/SP; com Márcio Borella, corretor de investimentos financeiros, em Bebedouro/SP e Alexandre Lopes, consultor de mercado de terras da Scot Consultoria, em Bebedouro/SP.

^{viii} O ATR é todo açúcar que não se perde durante o processamento industrial da cana e o CONSECANA - Conselho de Produtores de Cana-de-açúcar, Açúcar e Etanol do Estado de São Paulo, uma associação civil, sem fins lucrativos, formada por produtores de cana e industriais produtores de açúcar e álcool.

^{ix} E dizemos alguns precisamente porque em fronteiras como o MATOPIBA a aquisição de terra continuou se expandindo ao menos no período subsequente ao estouro da bolha, como dissemos antes, como opção de investimento na própria terra como um ativo financeiro (PITTA, MENDONÇA, 2018).

^x Inclusive no caso da recuperação judicial da Renuka do Brasil, a aprovação do último plano de negociação parece ter estado atrelada a uma negociação com a gestora de fundos americana Castlelake, possível compradora da usina Revati, além de um fundo abutre, sociedade constituído nos EUA sob o nome de Brazil S&E e gerida por fundos administrados pelo Citigroup e pela gestora de fundos OnePartners, que também se habilitou a dar lance no leilão (NOVACANA.COM, “Duas usinas pelo preço de uma: Renuka apresenta novo plano de recuperação judicial”, 29 de junho de 2018).

^{xi} Dentre as diversas entrevistas que ofereceram informações sobre esse aspecto do problema destacamos aquelas realizadas com José Luiz Martinato, gerente da Bulle Arruda S/A, fornecedores do Grupo Guarani/Tereos e prestadores de serviço, em Cajobi/SP; Devarlei Bortolan, arrendatário de terras e fornecedor de cana para usinas do Grupo Guarani/Tereos, em Severínia/SP; Luciano Spilimbergo, prestador de serviços de corte mecanizado e transporte para o Grupo Guarani/Tereos, em Olímpia/SP; Sérgio Sanches e Juliano Carrara, diretores do Sindicato dos Empregados Rurais da região de Olímpia, em Olímpia; Pedro de Assis, ex-gerente da Dedini (indústria de caldeiras) e consultor de projetos industriais e Neci Silva e Mayke, ex-cortadores de cana, em Novais/SP.