

As novas ordens alimentares

PAULO ANDRE NIEDERLE | VALDEMAR JOÃO WESZ JUNIOR




UFRGS
EDITORA


PGDR
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO
EM DESENVOLVIMENTO RURAL

As novas ordens alimentares



UNIVERSIDADE
FEDERAL DO RIO
GRANDE DO SUL

Reitor

Rui Vicente Oppermann

Vice-Reitora e Pró-Reitora
de Coordenação Acadêmica

Jane Fraga Tutikian

EDITORA DA UFRGS

Diretor

Alex Niche Teixeira

Conselho Editorial

Álvaro Roberto Crespo Merlo

Augusto Jaeger Jr.

Carlos Pérez Bergmann

José Vicente Tavares dos Santos

Marcelo Antonio Conterato

Marcia Ivana Lima e Silva

Maria Stephanou

Regina Zilberman

Tânia Denise Miskinis Salgado

Temístocles Cezar

Alex Niche Teixeira, presidente

As novas ordens alimentares

PAULO ANDRE NIEDERLE | VALDEMAR JOÃO WESZ JUNIOR

© dos autores
1ª edição: 2018

Direitos reservados desta edição:
Universidade Federal do Rio Grande do Sul

Capa: Paulo Niederle
Editoração eletrônica: Imagine Design
Imagem de capa: *Fazendo Pasto*, de Flavio Scholles (<http://www.fscholles.net>)
Revisão: Regina Vargas



N666n Niederle, Paulo Andre
As novas ordens alimentares / Paulo Andre Niederle [e] Valdemar João Wesz Junior.
– Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2018.
432 p. il. ; 16x23cm
(Série Estudos Rurais)
Inclui figuras, quadros e tabelas.
Inclui referências.
1. Agricultura. 2. Economia. 3. Desenvolvimento rural. 4. Sociologia rural. 5. Sistema agroalimentar. 6. Mercados alimentares – Construção social. 7. Agronegócio. 8. Agricultura familiar. I. Wesz Junior, Valdemar João. II. Título. III. Série.

CDU 338.43

CIP-Brasil. Dados Internacionais de Catalogação na Publicação.
(Jaqueline Trombin – Bibliotecária responsável CRB10/979)
ISBN 978-85-386-0449-5

Agradecimentos

Este livro foi planejado, discutido e escrito ao longo dos últimos dois anos. No entanto, sua origem é mais antiga. Os dados e argumentos aqui apresentados foram coletados em aproximadamente uma década de pesquisas, período durante o qual convivemos com inúmeros pesquisadores e estudantes, cujos conhecimentos compartilhados se tornaram fundamentais para chegarmos até aqui. No período mais recente, estas interações acadêmicas têm se dado, principalmente, no âmbito do Grupo de Estudos e Pesquisas em Agricultura Familiar e Desenvolvimento Rural (Gepad-UFRGS), do Observatório de Políticas Públicas para a Agricultura (Oppa-CPDA), do Observatório das Agriculturas Familiares Latino-Americanas (Afla-UFRGS-UNILA), do Grupo de Estudos em Mudanças Sociais, Agronegócio e Políticas Públicas (Gemap-CPDA), e da Rede Políticas Públicas e Desenvolvimento Rural na América Latina e Caribe. Somos gratos a todos os amigos e colegas que encontramos nestes espaços, os quais, de diferentes formas, contribuíram a esta publicação.

A publicação deste livro não teria sido possível sem o apoio que recebemos de nossas instituições. Neste sentido, agradecemos especialmente aos Programas de Pós-Graduação em Desenvolvimento Rural (PGDR) e em Sociologia (PPGS) da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS), bem como ao Programa de Pós-Graduação em Políticas Públicas e Desenvolvimento (PPGPPD) e ao Curso de Graduação em Desenvolvimento Rural e

Segurança Alimentar (DRUSA) da Universidade Federal da Integração Latino-Americana (UNILA). Ao mesmo tempo, e sobretudo nestes tempos difíceis para a ciência brasileira, atacada por cortes de recursos cada vez mais expressivos, nos parece indispensável destacar o apoio que nossas pesquisas receberam do Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq) e da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (Capes).

Finalmente, gostaríamos de destacar nossa gratidão com alguns colegas que contribuíram de maneira mais direta para este livro, isentando-os desde já por nossos prováveis equívocos e omissões. Aos colegas Sergio Schneider e Marcelo Conterato, editores da Série Estudos Rurais da UFRGS, agradecemos por acolherem nossa proposta e aportarem importantes contribuições ao conteúdo. John Wilkinson foi uma inspiração particularmente importante para este livro, sobretudo pelos conhecimentos compartilhados nas pesquisas que conduzimos em conjunto nestes últimos anos. Agradecemos igualmente aos colegas Fabiano Escher e Maycon Schubert por seus comentários e sugestões a versões prévias do livro. Catia e Simone merecem um agradecimento especial pela paciência e pelo apoio à nossa empreitada, o que se estende para muito além deste livro e das pesquisas. Agradecemos ainda Regina Vargas pelo cuidadoso trabalho de revisão do manuscrito, e Flávio Scholles pela concessão do direito de uso da pintura que ilustra a capa do livro. Obrigado a todos!

Sumário

Introdução / 11

Capítulo 1 – Ordens Alimentares

1.1 O Sistema Agroalimentar como objeto de investigação social / 25

1.2 A Sociologia da Agricultura e Alimentação / 29

1.3 A trajetória da agricultura brasileira: introdução ao argumento / 41

1.4 O paradoxo analítico: heterogeneidade somente no nível micro? / 51

1.5 Integrando o consumo aos mundos alimentares / 59

1.6 Ordens alimentares / 65

Capítulo 2 – Modernização e consolidação da Ordem Industrial

2.1 A emergência de uma Ordem Industrial na agricultura / 73

2.2 Industrialização dirigida pelo Estado / 76

2.3 Complexo(s) agroindustrial(is) e novas relações extra-setoriais / 84

2.4 Inovações tecnológicas e produtividade / 90

2.5 Expansão da fronteira agropecuária / 98

2.6 Fusões, aquisições e transnacionalização das empresas agroalimentares / 103

- 2.7 Mudanças nas práticas de consumo / 110
- 2.8 Metamorfoses e dilemas da Ordem Industrial / 120

Capítulo 3 – A reinvenção da Ordem Comercial

- 3.1 Um passo atrás na história / 125
- 3.2 O quinto século de latifúndio / 127
- 3.3 Neoextrativismo / 132
- 3.4 Onde há fumaça, há fogo / 140
- 3.5 Conflitos por terra e território / 145
- 3.6 Trabalho precário e escravidão contemporânea / 153
- 3.7 Exaurir, esgotar, destruir / 159
- 3.8 O presente faz o futuro parecer o passado / 165

Capítulo 4 – Crise e Resiliência da Ordem Doméstica

- 4.1 Da agricultura de subsistência à agricultura familiar / 171
- 4.2 A reemergência da produção para autoconsumo / 179
- 4.3 Da cozinha para a Agroindústria Familiar Rural / 186
- 4.4 A revalorização dos produtos artesanais / 194
- 4.5 A diáspora dos produtos coloniais / 205
- 4.6 Produtos caseiros, caipiras e da roça / 211
- 4.7 Ordem Doméstica: da invisibilidade às tentativas de apropriação / 214

Capítulo 5 – A crítica ética e a construção de uma Ordem Cívica

- 5.1 Democracia alimentar e defesa dos bens comuns / 219
- 5.2 A luta dos agricultores familiares por redistribuição e reconhecimento / 223
- 5.3 A construção de mercados cívicos pelos movimentos agroecológicos / 228
- 5.4 A certificação participativa como prática cívica / 238
- 5.5 Direito à alimentação, segurança alimentar e compras públicas / 242
- 5.6 Dos alimentos saudáveis à ‘comida de verdade’ / 251
- 5.7 Novas lutas por reconhecimento / 255
- 5.8 Novas políticas alimentares / 260

Capítulo 6 – Ordem Estética: muito além do fetichismo

6.1 A crítica estética do sistema agroindustrial moderno / 265

6.2 A economia das singularidades / 272

6.3 Alimentando o corpo e o mercado / 277

6.4 A estetização do mundo rural / 282

6.5 O sabor da origem / 287

6.6 Estetização e patrimonialização: interfaces e conflitos / 293

6.7 Novas garrafas para velhos vinhos? / 298

6.8 Contra o argumento da fetichização / 303

Capítulo 7 – Da economia do agronegócio à nova Ordem Financeira

7.1 A financeirização econômica / 307

7.2 Financeirização do sistema agroalimentar / 311

7.3 A financeirização das empresas agroalimentares / 316

7.4 A financeirização das commodities agrícolas / 324

7.5 Terra e natureza como ativos financeiros / 329

7.6 Cultivos flexíveis / 339

7.7 Novas formas de gestão na agricultura / 345

7.8 A raposa cuidando do galinheiro / 350

7.9 A Ordem Financeira e seus reflexos para o sistema agroalimentar / 354

Conclusões / 359

Referências / 379

Introdução

Os mercados são uma incógnita para as ciências sociais. Mesmo situados no centro das interpretações clássicas sobre a organização das sociedades modernas, eles ainda despertam as mais vívidas controvérsias teóricas, não apenas junto aos economistas, mas também, e cada vez mais, dentre sociólogos, antropólogos e politólogos. Atualmente, contra a imagem de um mecanismo impessoal pautado pela busca de um equilíbrio irreal, estes cientistas sociais propõem a ideia de “construção social dos mercados”, os quais passam a ser concebidos como estruturas institucionais edificadas pelas mãos visíveis de indivíduos, organizações, empresas e movimentos sociais. Neste caso, o desafio torna-se compreender os alicerces desta estrutura, suas distintas formas de organização, o modo como ela condiciona os comportamentos dos atores econômicos e, ao mesmo tempo, modifica-se por meio da ação destes atores.

Os mercados alimentares são ainda mais desafiadores. Alguns estudiosos os classificam como “mercados especiais”, na medida em que abarcam um tipo de lógica cercada por valores, crenças e simbologias que, segundo eles, jamais permitiriam reduzir o alimento a uma mercadoria ‘pura’ (Steiner, 2006). Nos termos de Karl Polanyi, os alimentos seriam apenas “mercadorias fictícias”, já que não foram processados pelo “moinho satânico” do capitalismo. No entanto, outros pesquisadores asseveram que esta não é uma singularidade destes mercados, uma vez que qualquer bem, incluindo até

mesmo o dinheiro, é objeto de significações culturais muito mais complexas do que sugere a ideia de mercadoria (Zelizer, 1994). Sendo assim, se nas “sociedades de mercado” (Polanyi, 1980) o alimento é uma mercadoria, o fato é que as mercadorias são algo muito mais complexo do que nossas teorias geralmente supõem (Appadurai, 2008). É por isso que, ao invés de uma referência genérica à “lógica do mercado”, um termo que se tornou recorrente na teoria social contemporânea, preferimos considerar a existência de uma pluralidade de lógicas mercantis.

Mas existe algo de especial nos mercados alimentares. É o fato de que eles abarcam um tipo de bem associado a uma das necessidades mais vitais dos seres humanos. Contudo, talvez justamente por serem tão essenciais, os alimentos e a alimentação tiveram dificuldade para constituírem-se como objetos sociológicos. Poulain (2013) destaca esta “futilidade” da alimentação e da comida para o pensamento científico ocidental. Segundo o autor, foi somente na segunda metade do Século XX que a naturalização e a invisibilização da alimentação na teoria social começaram a ser superadas. As rápidas transformações nas formas de produção e consumo com o advento do fordismo e da sociedade urbanizada (Harvey, 1992), e as posteriores crises que elas desencadearam, tornaram factível o “projeto de fazer sociologia séria à propósito da alimentação” (Grignon, 1995, p. 63). E não apenas sociologia. O tema logo revelou-se multidisciplinar, interdisciplinar e indisciplinar.

Inicialmente, a alimentação tornou-se um “fato social” nas mãos da sociologia francesa. Em seguida, disseminou-se por várias áreas e contextos sociais como um fenômeno biocultural ou um “fato biopsicossocial” (Contreras; Gracia, 2011). Afinal, nenhum outro bem mobilizou tão amplamente as funções fisiológicas e socioculturais de todas as sociedades ao longo da história. Como argumenta Fischler (1990), os alimentos diferenciam-se dos demais bens, porque eles são “incorporados”, tanto fisiológica – alterando os corpos – quando psicologicamente – transformando as mentes. Ou seja, as pessoas não se tornam o que comem somente por conta das vitaminas e nutrientes que ingerem, mas também pelas qualidades simbólicas do alimento. Sendo assim, para Steiner (2006), os mercados alimentares são especiais, porque neles circulam mercadorias com um forte vínculo biopolítico a tudo que cerca as decisões sobre a vida.

Outro aspecto singular dos mercados alimentares é o modo como eles são tratados nas arenas públicas e tornam-se objeto de vívidas controvérsias científicas e políticas. Isto, evidentemente, não é exclusivo destes mercados. Também não se pode afirmar que seja um fenômeno eminentemente contemporâneo. As discussões sobre as formas de acesso aos alimentos sempre

pautaram a organização social dos agrupamentos humanos, seja nas pequenas aldeias, seja nos grandes impérios (Mazoyer; Roudart, 2008). Os alimentos estiveram no centro de crises e guerras que dizimaram civilizações ao longo da história. A especificidade do contexto atual é, por um lado, a escala global do fenômeno e, por outro, a confluência de múltiplos fatores de crise. Ao pesadelo malthusiano da escassez e da fome, o qual voltou à cena política, somam-se agora os novos perigos alimentares, as epidemias de saúde pública, e os efeitos ambientais e climáticos do modelo de produção, distribuição e consumo em massa (Guivant; Spaargaren; Rial, 2010).

Não é exagero afirmar que existe um entendimento generalizado de que a “questão alimentar” voltou a ser um dos principais dilemas das sociedades (pós)modernas. Para muitos, este é um fato inesperado, tendo em vista os avanços alcançados pelas políticas de modernização da agricultura desde o fim da Segunda Guerra Mundial, sobretudo o aumento da produção de grãos. Ainda há quem acredite que o problema apenas voltou à tona em virtude da incapacidade de os governos aprofundarem e disseminarem as mudanças tecnológicas que estavam em curso. Ou seja, a solução envolveria um novo esforço (desta vez, global) de modernização, mas agora sob a direção do capital privado (Pereira *et al.*, 2012). No extremo oposto, há quem considere o problema uma espécie de bomba relógio armada pelas próprias políticas da Revolução Verde. Nesta perspectiva, sustenta-se que a estratégia modernizadora não apenas falhou no propósito de acabar com a fome, como acentuou as desigualdades no acesso aos alimentos e trouxe consigo um novo padrão de consumo – uma dieta baseada em carboidratos, proteínas animais e açúcares – cujos efeitos matam mais do que a própria escassez. Neste grupo, encontram-se defensores de mudanças radicais em direção a sistemas “alternativos” de produção e consumo alimentar (Altieri; Toledo, 2011; Ploeg, 2008).

Esse tipo de controvérsia tem pautado as discussões sobre a organização dos mercados agroalimentares nas duas últimas décadas. Até agora, poucos entendimentos foram produzidos com relação às saídas para a crise, que já não é apenas alimentar, mas energética, ambiental e financeira. Esta é outra especificidade importante do atual contexto: pela primeira vez na história da humanidade, alimentos também são matérias-primas, combustíveis e ativos financeiros altamente valorizados. Em virtude da emergência daquilo que a literatura anglo-saxã chama de “4F Crops” (*Food, Feed, Fiber e Fuel*), a agricultura tem, cada vez mais, deixado de ser uma atribuição exclusiva dos agricultores. Corporações transnacionais, fundos de pensão, bancos e investidores... todos estão interessados em lucrar com a valorização e, mais do que

isso, com a volatilidade dos preços dos ativos agrícolas nas bolsas de valores. E quanto maior é o “sucesso” da nova “economia do agronegócio” (Delgado, 2012), mais perigosa torna-se a bomba relógio, e menor é a margem de manobra para mitigar seus efeitos. Por isso, instituições multilaterais como a Organização das Nações Unidas para a Agricultura e Alimentação (FAO, 2009) já começaram a falar nos riscos de uma crise global de insegurança alimentar. O problema é que até mesmo a possibilidade de lucrar com a antecipação de uma crise civilizatória alimenta o capital financeiro (Harvey, 2004).

Quanto mais intrincada se torna a questão alimentar, mais complexas deveriam ser as ferramentas analíticas para interpretá-la, bem como as soluções para enfrentar suas múltiplas e articuladas crises. No entanto, algumas evidências apontam no sentido oposto. Enquanto, no campo político, as posições parecem cristalizar-se entre dualismos pouco produtivos, que opõem adeptos e críticos de uma nova onda modernizadora, o meio acadêmico tem dificuldades em renovar seus modelos para interpretar as novas dinâmicas dos mercados alimentares. Esta é a principal razão que nos incitou a explorar o conjunto de temas que resultou neste livro. Seguindo os passos de alguns pesquisadores que têm sido pioneiros na construção de novas abordagens para o estudo dos mercados alimentares no Brasil (Wilkinson, 2008; Schneider, 2016; Marques; Conterato; Schneider, 2016; Escher, 2016; Schubert, 2017; Conterato *et al.*, 2013; dentre outros), há cerca de dois anos, em meados de 2016, colocamo-nos o desafio de contribuir a esse esforço coletivo. Para tanto, assumimos os riscos de propor uma abordagem que, sem pretensão de tornar-se uma narrativa que serve a todo e qualquer contexto, procura interpretar de maneira relativamente integrada e coerente um país heterogêneo, onde as práticas de produção e consumo alimentar passaram por profundas transformações ao longo do último século.

Essa abordagem foi construída a partir de uma “síntese heterodoxa” entre aportes da *Teoria das Convenções*, um tipo de abordagem institucionalista que chama a atenção para a pluralidade de configurações normativas do capitalismo (Luc Boltanski, Laurent Thévenot, François Eymard-Duvernay); do *Neoinstitucionalismo Histórico e Sociológico*, o qual discute os mecanismos institucionais de construção e estabilização das organizações e dos mercados (Richard Scott, Jens Beckert, Neil Fligstein, Kathleen Thelen); e da *Teoria das Práticas*, a qual direciona o foco da análise para a evolução contingencial de diferentes arranjos de práticas sociais (Theodore Schatzki, Alan Ward, Karin Knorr-Cetina). No centro desta síntese está a noção de *Ordem Social*, a qual é definida como ‘*um arranjo de práticas sociais integradas a instituições e artefatos materiais*’.

De acordo com Schatzki (2002, p. 22), um dos autores expoentes da Teoria das Práticas, “ordens sociais são arranjos de pessoas, artefatos, organismos e coisas por meio dos quais a vida social transpira, e pelos quais estas entidades se relacionam, ocupam posições e possuem significados.” Nosso conceito não é muito diferente, haja vista que também destaca a participação dos artefatos materiais na conformação das ordens sociais. Não obstante, sublinhamos mais fortemente os pilares normativos, regulatórios e cognitivos dos processos de ordenamento. Em outras palavras, interessa-nos saber como as instituições orientam (constragem e potencializam) a conformação das práticas sociais, ao mesmo tempo em que são recursivamente alteradas pelas mesmas. Esta questão nos encaminha para um conceito de ordem social que dialoga estreitamente com autores convencionalistas e institucionalistas que analisam os mecanismos de coordenação e estabilização dos mercados (Beckert, 2009; North; Wallis; Weingast, 2009; Thévenot, 2001b).

A definição dos mercados como ordens sociais assume como pressuposto que, sobretudo frente a contextos de exacerbação das incertezas (Beckert, 2017; 2009), os processos de cooperação e competição entre os agentes dependem da construção universos semânticos relativamente estáveis, dentro dos quais eles podem entrar em acordo sobre as classificações, hierarquias, significados e identidades que organizam as trocas econômicas. Ou seja, uma ordem social define um espaço no interior do qual determinados comportamentos, atores, práticas, regras e objetos são considerados legítimos. Cada ordem é compreendida por uma lógica institucional específica e não redutível. Isto implica que não existe um “princípio único” que rege todo o sistema econômico. De outro modo, seguindo a perspectiva de múltiplas “variedades de capitalismo” (Block, 2012), as sociedades modernas são concebidas como um aglomerado de economias que não se orientam por uma lógica universal, quer seja a expropriação de mais-valia entre classes, quer seja a racionalização da ação social.

A estabilidade de uma ordem e, portanto, de um mercado, depende da formação de nexos coerentes entre três componentes: *práticas*, *instituições* e *artefatos*. As instituições orientam a organização das práticas, seja favorecendo determinados discursos e ações, seja constrangendo-os. Por sua vez, de maneira recursiva, as práticas são responsáveis por definir padrões de interação que, no curso do tempo, reconfiguram as instituições. Além disso, as práticas também ordenam o posicionamento dos diferentes artefatos que intermedeiam as relações sociais. No entanto, pela sua própria natureza, estes artefatos também delimitam um universo de possibilidades e limites para as práticas sociais. Eles também são responsáveis por naturalizar padrões

institucionais, tornando as instituições mais resistentes às mudanças pelas práticas dos atores. Finalmente, as instituições criam trajetórias técnicas que influenciam na seleção dos artefatos utilizados nos mercados (*path dependence*). A análise proposta neste livro focaliza a conformação, estabilização, crise e mudança dos mercados (ordens) como decorrência de alterações nos nexos entre esses componentes – o que decorre da criação de novas práticas, artefatos ou instituições.

Definir os mercados como ordens sociais implica uma ruptura significativa com as abordagens dominantes nas ciências sociais. A maioria das análises ainda privilegia um olhar para a estrutura e o funcionamento das “cadeias produtivas”. Nos anos 1990, essas abordagens evoluíram para a ideia de “cadeia de valor”, quando o foco se moveu do produto para a produção e distribuição do “valor” ao longo dos diferentes elos setoriais (Gereffi; Humphrey; Sturgeon, 2005). Resultados importantes foram alcançados a partir desses estudos, os quais passaram a orientar tanto o comportamento das empresas, quanto o desenho de políticas setoriais (Batalha, 2007; Farina; Zylbersztajn, 1994). O problema é que, em geral, este tipo de abordagem privilegia a conduta e o desempenho de um conjunto restrito de agentes, os quais atuam apenas em um setor produtivo. Outro limite é a capacidade de integração da estrutura setorial com o substrato espacial que ancora as diferentes atividades produtivas, o que resultou na articulação do conceito de cadeias de valor com aqueles de *clusters*, territórios e arranjos produtivos locais (Paulillo, 2000; Pietrobelli; Rabellotti, 2010).

Em diálogo com a literatura sobre cadeias de valor, inovações importantes foram produzidas a partir da incorporação da Nova Economia Institucional pelos estudos agroindustriais (Zylbersztajn, 1995). A partir daí, a unidade de análise deixou de ser o agente econômico para se tornar a “transação” que articula diferentes agentes (Williamson, 1985). As pesquisas centraram-se, sobretudo, nos mecanismos institucionais de redução dos “custos de transação”, em que se sobressaíram os sistemas de integração, os contratos e as certificações (Jank; Farina; Galan, 1999). Entretanto, além de exagerar a importância destes mecanismos, o que se viu também, aqui, foi um enfoque eminentemente setorial. As tentativas de endogeneização ao modelo dos atores que não compõem a cadeia geralmente ficaram por conta de noções um tanto vagas de estrutura organizacional e ambiente institucional. Nem sempre elas permitiram, todavia, explicar como o comportamento de agentes articula-se ao aparato institucional, o qual é visto, quase exclusivamente, como constrangimento regulatório. Ademais, nota-se também certa dificuldade para compreender a ação coletiva nos mercados, haja vista um

pressuposto ontológico que define os agentes econômicos como propensos ao oportunismo (Williamson, 1975; 1985).

A agenda de pesquisa sobre mercados, custos de transação e instituições disseminou-se rapidamente no Brasil e alhures. Ao longo do tempo, isto possibilitou ajustes e desenvolvimentos teóricos que levaram a compreensões muito mais refinadas dos mercados por parte da “nova” economia institucional (Lazzarini; Chaddad; Cook, 2001). Mesmo assim, desacordos com relação aos pressupostos ontológicos e teóricos incitaram a sociologia a construir outros recursos para a análise dos mercados. Os sociólogos foram em busca de motivações menos utilitaristas e individualistas para explicar o comportamento dos atores e suas relações com os campos organizacionais e o ambiente institucional (Scott, 2008). No entanto, vários deles caíram em uma leitura excessivamente estrutural dos mercados. Muitos modelos sociológicos passaram a operar com um nível de generalização tão elevado que os impede de explicar a heterogeneidade das práticas econômicas. Assim, como destacou Granovetter (1985), enquanto o modelo “subsociado” do *homo oeconomicus* destaca a forma como indivíduos racionais fazem escolhas; o modelo “sobresociado” do *homo sociologicus* sublinha que os atores sociais não têm escolhas para fazer, ou seja, que eles são apenas guiados por disposições culturais definidas pelas estruturas institucionais.

No que tange especificamente à Sociologia da Agricultura e da Alimentação, na última década, uma das abordagens que passou a orientar os principais esforços de interpretação do sistema agroalimentar constituiu-se em torno da noção de “regimes alimentares” (*food regimes*). A partir dela, delimitaram-se grandes períodos de relativa estabilidade dos processos de acumulação-regulação capitalista no setor agroalimentar (Friedmann, 2016; McMichael, 2016a, b). Este modelo se disseminou globalmente, porque é um dos poucos preocupados em caracterizar a história de longo prazo da agricultura, associando-a aos fatores de crise e ruptura do “sistema-mundo” (Wallerstein, 1974). Ao mesmo tempo, ele ganhou adeptos porque conjuga um conjunto de signos (transnacionalização, financeirização, estrangeirização, supermercadização etc.) que conferem sentido a interpretações acerca de importantes fenômenos sociais contemporâneos, ainda que estes sejam muito mais complexos do que a narrativa geralmente consegue apreender (Borras Jr. *et al.*, 2016; McMichael, 2014; Sauer; Borras Jr., 2016).

Ao mesmo tempo em que se generalizou nos estudos agrários, a abordagem dos regimes alimentares tornou-se objeto de recorrentes questionamentos e aprimoramentos. As principais críticas apontaram para as dificuldades em tratar a heterogeneidade social, para a sobrevalorização das rupturas em

detrimento das transições, a carência de evidências empíricas generalizáveis, o excessivo ocidentalismo da periodização, o dualismo das relações de poder – ainda preso ao modelo centro-periferia – e a tendência a um raciocínio prescritivo (Goodman; Watts, 1994; Marsden, 2016; Niederle, 2017a; Wilkinson; Goodman, 2017). É claro que estes questionamentos não são generalizáveis a todos os usos da abordagem, até mesmo porque diferentes interpretações foram produzidas pelos próprios autores que estiveram inicialmente engajados na sua formulação (Friedmann, 1987; Friedmann; McMichael, 1989). Mesmo assim, as críticas trouxeram questões relevantes para o debate.

De certo modo, parte das críticas à abordagem dos regimes alimentares já estava presente nos estudos que dialogam com as chamadas “perspectivas orientadas aos atores” (Long; Ploeg, 1994). Durante os anos 1990, inúmeros autores marcados pela influência da “virada culturalista” nas ciências sociais afastaram-se do estruturalismo, para enfatizar a heterogeneidade de “estilos de agricultura” existentes no mundo rural (Ploeg, 1994). Os estudos daí derivados foram uma clara tentativa de contrariar as metanarrativas, até então predominantes nas interpretações do desenvolvimento agrário (Arce; Long, 2000; Long, 2001). No entanto, a partir dos anos 2000, deste lado da ‘trincheira’ dessa “batalha do conhecimento” (Long; Long, 1992), também começaram a aparecer explicações mais generalizantes sobre as tendências globais do capitalismo agrário, haja vista a noção de “Impérios Alimentares” (Ploeg, 2008). Esta mudança de foco foi coerente com a nova dinâmica de globalização do setor agroalimentar, e foi também uma resposta às críticas que recaíram sobre o excessivo “localismo” das perspectivas orientadas aos atores (Goodman, 2004).

No começo dos anos 2000, a mediação entre atores e estruturas, setor e território, localismos e globalismos parecia ter encontrado uma solução definitiva na metáfora das “redes” (Goodman; Dupuis; Goodman, 2012; Murdoch, 2000; Renting; Marsden; Banks, 2003). A difusão do conceito de redes foi tão forte que, enquanto alguns autores passaram a utilizá-lo de maneira associada aos demais conceitos (Paulillo, 2000), outros produziram fusões conceituais pouco convencionais, como aquela de “*netchain*” (Lazzarini; Chaddad; Cook, 2001). Seja como for, apesar das notáveis contribuições que ainda continuam válidas, as análises de redes sociais também encontraram seus limites. Como afirma Thévenot (2001a, p. 408), “a noção de rede é muito persuasiva, em virtude do seu poder de abarcar, na sua descrição, uma lista potencial de entidades, que é muito mais ampla do que aquela oferecida pelos modelos de ação e prática. Mas esta noção tende a negligenciar a heterogeneidade de laços em favor de uma descrição unificada de entidades interconectadas”. Com efeito, para além do “tecido sem costura e sem fim” (Boltanski; Thévenot, 1991)

das redes, tornou-se cada vez mais imperativo compreender os mecanismos de sustentação normativa da ação social (Biggart; Beamish, 2003; Boltanski; Chiapello, 2009; Eymard-Duvernay *et al.*, 2005).

Diferentemente das análises de cadeias produtivas, a ideia de mercados como *ordens sociais* – ou *ordens alimentares*, já que estamos falando de mercados alimentares – não se pauta pela dinâmica de um produto específico (eg. cadeia do leite, cadeia da soja) e, para além da produção, incorpora de maneira mais evidente as lógicas de consumo. Com efeito, um dos pressupostos de nossa análise é o de que não há razão para conceder prioridade epistemológica a qualquer prática social, seja a produção, seja o consumo, ou tudo o que existe entre elas. Além disso, diferentemente das abordagens transacionais (Nova Economia Institucional) e interacionistas (Abordagem de Redes Sociais), a ideia de “ordem” reclama certo nível de engajamento institucional da ação social. Por conseguinte, a análise focaliza os mecanismos *normativos* (valores), *regulatórios* (leis, regras) e *cognitivos* (ideias, representações) que organizam e conferem uma estrutura de sentidos às práticas sociais (Favereau; Biencourt; Eymard-Duvernay, 2002).

Ao associar as práticas com os dispositivos institucionais, nossa abordagem também procura escapar da impossibilidade de generalização em que se encontram, por exemplo, as formulações em termos de “estilos de agricultura”. De maneira muito similar aos “mundos” de Boltanski e Thévenot (1991), o conceito de “ordem social” carrega consigo uma pretensão de generalização das interpretações sobre a realidade social. No entanto, esta pretensão não chega ao nível da grande narrativa unificadora que define um único *regime alimentar global*. Além disso, embora seja tão plural quanto os *mundos de justificação* da Teoria das Convenções, o conceito de ordem social não se ampara em noções de justiça que possuam pretensões universalizantes. A abordagem das ordens sociais configura uma “teoria de médio alcance” (Merton, 1970), a qual permite a agregação das práticas e instituições em um “nível intermediário” entre os atores e as estruturas, bem como entre os localismos e os globalismos.

Essa pretensão teórica do livro associa-se ao seu objetivo central de problematizar interpretações relativamente petrificadas acerca das práticas de produção e consumo alimentar. A principal delas tem a ver com a ideia de que a trajetória dos mercados alimentares deveria ser descrita como um amplo e irrestrito processo de homogeneização, algo que é vastamente repetido tanto pela “teoria da modernização”, de cunho racional-utilitarista, quanto por sua crítica estruturalista encontrada na “teoria da mercantilização”. De outro modo, mais próximo à perspectiva de Long e Ploeg (1994), este livro discute a

produção de diversidades (e desigualdades). Nossa hipótese orientadora sugere que, ao redirecionar o foco para as práticas alimentares, é possível perceber um cenário mais heterogêneo do que nossas atuais lentes analíticas oferecem.

A escolha do Brasil como universo de análise deve-se a dois fatores. O primeiro é de caráter prático: trata-se do único país sobre o qual acumulamos, em diferentes pesquisas ao longo da última década, um vasto conjunto de informações que poderiam subsidiar as análises. Com vistas a exemplificar as práticas, artefatos e dispositivos institucionais que compõem as ordens alimentares, traremos, em todos os capítulos, exemplos relacionados a estas pesquisas, as quais dizem respeito a diferentes mercados alimentares e regiões brasileiras. Cabe, desde já, sublinhar que estes exemplos não têm pretensão de ser a expressão mais característica de cada ordem. Antes de tudo, eles são a expressão dos nossos temas e universos de pesquisa. Mesmo assim, acreditamos que serão suficientes para subsidiar a ideia de uma pluralidade de ordens alimentares.

O segundo fator de escolha está associado à exemplaridade do caso brasileiro para a análise proposta. A representação dominante da agricultura brasileira é aquela que acentua uma imagem homogênea das dinâmicas de produção e consumo alimentar. Embora, a partir dos anos 1990, esta representação tenha sido relativizada pela insuficiente contraposição entre agronegócio e agricultura familiar, tanto adeptos como críticos do processo de modernização da agricultura brasileira convergem na interpretação de que a diversidade não foi completamente eliminada apenas porque o processo de modernização foi interrompido. Atualmente, enquanto os adeptos procuram retomar as políticas de modernização, os críticos continuam fazendo de tudo para detê-las. Engajados neste conflito, os dois lados têm dificuldades para pensar a diversidade não como resquício de um processo incompleto, mas como uma característica estruturante das formas contemporâneas de produção e consumo, algo que poderia contribuir para questionar a ideia de caminho 'único' ou 'melhor' para os processos de desenvolvimento (Hirschman, 1986), e, ao mesmo tempo, orientar a formulação de políticas públicas que promovam a diversidade alimentar.

Com o objetivo analítico de classificar esta diversidade para interpretá-la, o livro distingue seis ordens alimentares: Industrial, Comercial, Doméstica, Estética, Cívica e Financeira. Após apresentar os principais aspectos teórico-metodológicos desta classificação (Capítulo 1), começaremos a análise pela conformação da Ordem Industrial (Capítulo 2). Amparada por amplo conjunto de artefatos técnicos (tratores, agrotóxicos, sementes híbridas) e institucionais (crédito rural, bancos, cooperativas, extensão rural, pesquisa agropecuária) construídos com forte protagonismo do Estado, no

Brasil, esta ordem se tornou dominante na segunda metade do século XX e, desde então, orientou transformações radicais nas práticas de produção e consumo alimentar. Por um lado, promoveu a mecanização das lavouras, a especialização do trabalho, a intensificação da produção de grãos e a revolução química do processamento industrial. Por outro, acentuou a massificação, padronização e artificialização do consumo alimentar, o que respondeu ao crescimento acelerado das taxas de urbanização e industrialização.

A consolidação deste modo de ordenamento industrial foi potencializada pela (e contribuiu para a) crise das Ordens Comercial e Doméstica. Até 1930, a Ordem Comercial, que é herdeira da *plantation* tradicional e do poder imperial-colonial, foi predominante no Brasil, pelo menos enquanto padrão institucional sustentado pelo Estado. A organização dessa ordem remonta a práticas pré-industriais de organização do trabalho, o qual é apenas relativamente especializado, mais em virtude da presença do monocultivo extensivo do que pela incorporação de tecnologia. Ademais, ancorada no controle que o ‘latifúndio’ exerce sobre o Estado, essa ordem também conjuga práticas tradicionais, autoritárias e violentas de dominação dos trabalhadores e de acesso a terra. Nas últimas décadas, apesar de ter suas práticas amplamente criticadas, tal ordem reemergiu juntamente com as novas formas de colonialismo, que se disseminaram por diferentes países latino-americanos, as quais são marcadas pelo aumento do ritmo de espoliação dos recursos naturais, para atender às demandas das novas “metrópoles” mundiais.

O processo de industrialização da agricultura também acelerou a crise da Ordem Doméstica (Capítulo 4), a qual, antes disso, mantinha-se em uma situação subordinada à Ordem Comercial. A Ordem Doméstica é herdeira de práticas de produção e consumo que, historicamente, caracterizaram as sociedades camponesas. Nela prevalecem práticas de “co-produção” entre sociedade e natureza, ancoradas na articulação entre saberes tradicionais e objetos artesanais. Considerada pelos teóricos da modernização como uma etapa anterior à entrada do capitalismo no campo, a qual seria inevitavelmente superada com o advento da industrialização – assim como os camponeses seriam substituídos por empresários agrícolas –, a Ordem Doméstica também resistiu e se reinventou. Atualmente, isto é notório na importância da produção para autoconsumo e das “agroindústrias familiares rurais”. Não obstante, estes exemplos também demonstram que a Ordem Doméstica já não se configura necessariamente como uma “economia de excedentes”. Trata-se de forma de ordenamento lastreada por valores sociais, que distingue determinado tipo de enraizamento sociocultural dos alimentos, e que, hoje em dia, tem sido estimulada pelo cresci-

mento da demanda dos consumidores por produtos regionais, tradicionais, artesanais, coloniais e caseiros.

A partir dos anos 1980, a crise da Ordem Industrial não apenas favoreceu a perpetuação das Ordens Doméstica e Comercial, mas também abriu espaço para a emergência de novas ordens alimentares. Com efeito, o recrudescimento das críticas aos efeitos da Revolução Verde levou à articulação entre movimentos sociais rurais e ecologistas, reforçando uma “crítica ética” à industrialização da agricultura. Em grande medida, a constituição de uma Ordem Cívica (Capítulo 5) foi o resultado do modo como estes movimentos, orientados por um ideal de “democracia alimentar”, construíram práticas de redistribuição econômica, reconhecimento das agriculturas familiares, valorização dos bens comuns da sociobiodiversidade, e promoção da soberania e segurança alimentar e nutricional. Ao longo do tempo, a agroecologia tornou-se a principal expressão deste conjunto de práticas, potencializando novas alternativas de produção, consumo, comercialização, certificação e intercooperação.

A crítica ética esteve acompanhada por outra de ordem “estética” (Boltanski; Chiapello, 2009). Neste caso, os movimentos de contestação atacaram a excessiva rigidez da máquina fordista de acumulação capitalista na agricultura. Ao invés de padronização, uniformidade e eficiência, a crítica estética trouxe o elogio às singularidades, às diferenças e ao hedônico. Nesse sentido, a Ordem Estética acentua os processos de ‘culturalização da economia alimentar’, os quais revelam novas bases normativas para a valoração dos alimentos e das práticas alimentares. Estas bases estão associadas a representações estéticas sobre o corpo, a natureza e os próprios alimentos. Aqui, destacam-se algumas práticas de reconhecimento, certificação e patrimonialização dos alimentos. Não obstante, o que talvez seja mais característico desta ordem são as práticas de gastronomização, gourmetização e, mais recentemente, ‘gamificação’. Fortemente ancoradas em uma economia de signos e significados, estas práticas estruturam relações mercantis relativamente singulares, as quais merecem ser analisadas em termos de uma ordem social específica.

Dentre as transformações institucionais que se seguiram à crise do padrão fordista nos anos 1980, aquelas que mais chamaram a atenção da Sociologia da Agricultura estão associadas à consolidação daquilo que definimos como Ordem Financeira. Cada vez mais dominante e disseminada, esta forma de ordenamento social é caracterizada pelo modo específico como novos artefatos e dispositivos institucionais – dos sistemas de gestão da informação aos títulos privados de financiamento – organizam um vasto conjunto de práticas sociais que afetam diretamente as dinâmicas de produção e con-

sumo alimentar: especulação financeira; formação de fundos de investimento; desregulamentação dos mercados de capitais; abertura de capital das empresas; flexibilização das estruturas produtivas; governança corporativa liberal; concentração de capitais e formação de megaconglomerados transnacionais, dentre outras. No cerne desta ordem, estão padrões institucionais que privilegiam uma racionalidade econômica de curto prazo que responde à perspectiva de maximização do valor aos acionistas. Em virtude disso, a “financeirização” tem incitado, por exemplo, o crescimento dos investimentos especulativos no mercado de terras e grãos, bens que sequer são pensados como mercadorias ou matérias-primas industriais, mas que são vistos como ativos cuja valorização financeira pode garantir ganhos rápidos e seguros aos investidores.

Como veremos ao longo deste livro, essas seis ordens coexistem em estado de tensão, umas tentando impor-se sobre as outras para fazer valer suas próprias lógicas institucionais. Isto foi o que ocorreu no pós-guerra, quando a Ordem Industrial se tornou hegemônica, e é isto que se desenha atualmente, em face da expansão ‘imperialista’ da Ordem Financeira. No entanto, em nenhum momento histórico essas ordens se estabeleceram como a única forma de ordenamento das práticas de produção e consumo alimentar, nem mesmo durante o domínio da Ordem Comercial sobre a Ordem Doméstica, no Século XIX. As reações, críticas e mudanças que caracterizaram a evolução e diversificação dessas ordens, no último século, também nos obrigam a ser reticentes com relação à ideia de que a financeirização possa ser a “última fronteira do capitalismo”. As reações a este processo podem levar não apenas ao fortalecimento de outras ordens já existentes, mas também ao surgimento de novas práticas que não se enquadram em nenhuma dessas ordens. Quando e como novas formas de ordenamento emergirão não é uma questão que temos condições de responder.

Ao longo dos capítulos, também destacaremos inúmeras áreas de sobreposição entre as ordens, de modo que será possível perceber que certas práticas, artefatos e instituições são funcionais a distintas lógicas de produção e consumo. Estas áreas de sobreposição também revelam movimentos de “apropriação”, por meio dos quais uma determinada ordem tenta expandir seu domínio, apropriando-se de artefatos, regras, valores, discursos etc. que serão, neste caso, ajustados a outro arranjo de práticas sociais. Finalmente, também ficará cada vez mais evidente que a demarcação dessas ordens é um exercício heurístico e normativo. A realidade social é muito mais complexa e contraditória. No entanto, assim como os próprios atores sociais são obrigados a classificar o mundo para ter alguma segurança ontológica e dar sentido às suas vidas, os cientistas sociais são forçados a criar modelos que lhes permitam analisá-lo.

Ordens Alimentares

1.1 O Sistema Agroalimentar como objeto de investigação social

O debate sobre as reconfigurações do sistema agroalimentar tem sido marcado por notórias controvérsias acadêmicas e políticas. No Brasil, um dos temas centrais da discussão continua sendo a histórica dependência a um modelo agroindustrial pautado pela produção de *commodities* de exportação. Os desacordos com relação a este tipo de estratégia compreendem posições que vão daquelas que defendem uma versão renovada da Teoria das Vantagens Comparativas, de David Ricardo, e que, recorrentemente, exaltam a suposta ‘vocação agroexportadora’ do Brasil (Alves; Souza, 2015; Contini, 2014), até as que reproduzem a antiga crítica cepalina relacionada à deterioração dos termos de intercâmbio, inclusive criticando o que definem como um processo de re-primarização da economia brasileira (Cano, 2012; Oreiro; Feijó, 2010).

Na segunda metade dos anos 1990, a desvalorização das *commodities* primárias nas cadeias globais incitou inúmeros estudiosos a sugerir que este tipo de modelo não poderia sustentar nem os agricultores nem as economias nacionais. Ao mesmo tempo, a volatilidade desses mercados, cada vez mais à mercê da lógica de curto prazo do capital financeiro, levou analistas a sugerir que, ao invés do padrão produtivista ancorado nos ganhos de escala dos monocultivos de exportação, a nova economia agroalimentar exigiria diversi-

ficação e produtos de qualidade específica, respondendo à crescente demanda dos consumidores por alimentos orgânicos, artesanais, locais, éticos e étnicos (Guivant; Spaargaren; Rial, 2010; Mior, 2005; Niederle, 2017b; Wilkinson, 2008; Gazolla; Schneider, 2017).

Uma década depois, contudo, o mercado global de *commodities* retomou dinamismo. O seu “boom”, nos anos 2000, incitou vários pesquisadores a analisar a reconfiguração do “regime alimentar internacional” e seus impactos na reorganização dos espaços rurais (McMichael, 2016). No Brasil, atenção especial foi dada ao impulso da demanda chinesa para a formação do “complexo soja-carne” (Escher, 2016; Sauer; Balestro; Schneider, 2018; Wesz Jr., 2016). No entanto, as críticas ao ‘*commodity return*’ logo ocuparam-se de demonstrar que este fenômeno é extremamente instável, haja vista, por exemplo, a oscilação dos preços internacionais (Figura 1.1). Além disso, destacaram como, novamente, este tipo de modelo de desenvolvimento agrário privilegia grandes produtores, acentua a lógica de especialização regressiva, exaure recursos naturais, e desestrutura a socioeconomia dos territórios (Fernandes, 2014; Sauer, 2016).

Para se contrapor ao retorno das *commodities* e, sobretudo, ao “processo de sojicização” da agricultura brasileira (Conterato; Gazolla; Schneider, 2007), muitos pesquisadores colocaram em marcha um esforço para identificar as alternativas localizadas criadas pelos agricultores em diferentes territórios. Eles escrutinaram uma miríade de cadeias curtas de comercialização (Cruz; Matte; Schneider, 2016; Gazolla; Schneider, 2017). Também apontaram para o papel das políticas públicas, sobretudo daquelas que se amparam

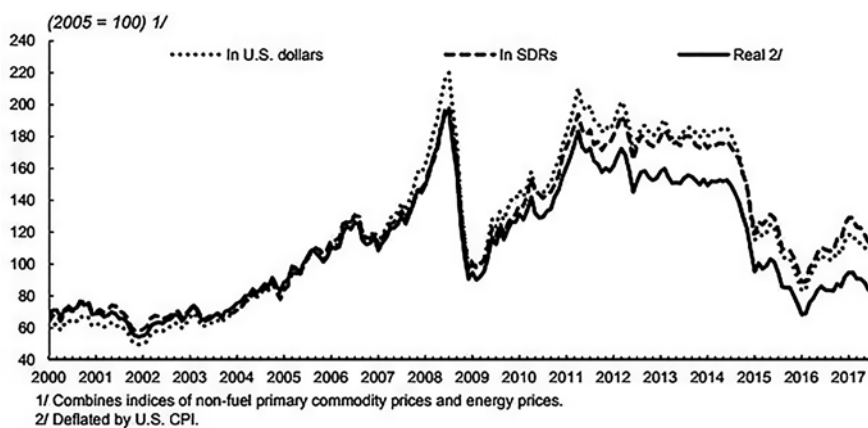


Figura 1.1. Índice de preços globais das *commodities* primárias.

Fonte: Fundo Monetário Internacional (2017).

no referencial da segurança alimentar e nutricional, como indutoras dessas alternativas (Maluf *et al.*, 2015). Em suma, não apenas demonstraram que os “novos mercados” se ampliaram, apesar da retomada das *commodities* (e, em alguma medida, em virtude disso), mas também que esse processo depende da ação de movimentos e governos engajados na sua construção (Niederle, 2016a; Schneider, 2016). Mesmo assim, alguns especialistas seguiram questionando a expressividade e a capacidade de resiliência desses pequenos “nichos” alternativos, sugerindo, inclusive, que sua defesa não passaria de “neo-populismo” (Bernstein, 2011; Navarro, 2013).

A contraposição entre essas diferentes leituras acerca da dinâmica do sistema agroalimentar tem favorecido a reprodução de concepções dualistas que, em geral, opõem dinâmicas globais e locais. Neste caso, o “local” é geralmente positivado por um conjunto de atributos éticos, ecológicos e estéticos, ao passo que o “global” é o espaço das desigualdades, dos poderes assimétricos, das relações de dominação e da degradação dos recursos (Quadro 1.1). Não há margens, neste tipo de leitura, para considerar, por exemplo, os problemas de um “localismo defensivo” (Hinrichs, 2003), cuja configuração chauvinista pode implicar em desigualdades ainda mais marcantes do que aquelas que se encontram nos mercados ditos globais. Também não há espaço para considerar dinâmicas que não se expressam prioritariamente em nenhuma dessas duas escalas, ou seja, que são influenciadas por configurações econômicas nacionais e regionais (Wilkinson; Goodman, 2017).

Quadro 1.1. Atributos associados ao “global” e ao “local”.

Global	Local
Economia de mercado	Economia Moral
Uma economia de preço	Uma sociologia econômica da qualidade
Domínio das Corporações Transnacionais	Produtores artesanais independentes
Lucros corporativos	Bem-estar da comunidade
Intensificação	Produção em pequena escala
Modelos industriais	Modelos “naturais”
Monocultivo	Biodiversidade
Consumo e degradação de recursos	Proteção e regeneração de recursos
Relações à distância	Relações de proximidade
Commodities deslocalizadas	Comunidades no local
Grandes estruturas	Atores voluntários
Regras tecnocráticas	Participação democrática
Homogeneização dos alimentos	Gostos regionais

Fonte: Hinrichs (2003).

A visão de que as alternativas localistas resistem às injustiças perpetradas pelo capitalismo tem sido amplamente difundida nos movimentos sociais e também na literatura acadêmica. Esta visão foi questionada por Hinrichs (2003), para quem as formas de “localismo não-reflexivo” podem estar associadas a mecanismos autoritários e excludentes, por meio dos quais as elites locais criam uma narrativa de justiça que confunde relações sociais com relações espaciais. Do mesmo modo, Goodman, Dupuis e Goodman (2012, p. 24) sugerem que o movimento de agricultura alternativa seria mais efetivo “se ele trabalhasse com uma noção mais reflexiva de justiça”. Segundo estes autores, “a representação do local e seus constructos – enraizamento, confiança, cuidado, qualidade – privilegia certas categorias analíticas e trajetórias cujo efeito é a naturalização e, assim, a ocultação das políticas do local.” (*ibidem*, p. 14).

Nos “estudos agrários críticos”¹, este dualismo repercute, por exemplo, nas abordagens construídas a partir dos conceitos de “regimes alimentares” e “estilos de agricultura”. A primeira é herdeira da economia política marxista, resgatando ainda elementos da teoria do sistema-mundo e da escola francesa da regulação (Araghi, 2009; Friedmann, 2005; McMichael, 2013). A segunda expressa a síntese construcionista que a sociologia pós-1980 construiu em torno do “problema da agência”, e ampara-se, principalmente, na Teoria da Estruturação de Anthony Giddens (Long, 2001; Long; Ploeg, 1994). A nosso ver, em que pesem os diferentes quadros analíticos, ambas as abordagens compartilham do mesmo tipo de dificuldade para escapar do dualismo entre ator e estrutura. Enquanto a abordagem dos regimes alimentares se mantém lastreada pelas metanarrativas sobre a transformação da agricultura no contexto da economia capitalista global, com dificuldades para explicar as variações espaciais, os estudos em termos de estilos de agricultura privilegiam a heterogeneidade das formas localizadas de agricultura, mas são incapazes de generalizar suas conclusões sobre a organização do(s) sistema(s) agroalimentar(es).

É verdade que, nos últimos anos, houve um esforço de ampliação do arcabouço analítico dessas abordagens. Este é o caso, por exemplo, do movimento que ambas têm feito em direção à sociologia dos mercados, da inovação e da alimentação, ampliando as interfaces com as novas teorias de redes, a sociologia das organizações e instituições, e os estudos de transição sociotécnica (Friedman, 2016; Ploeg, 2017). No entanto, a dificuldade de

¹ “*Critical agrarian studies*” é uma expressão que tem sido amplamente empregada na Sociologia da Agricultura para designar um conjunto de abordagens heterodoxas que dialogam com a teoria crítica marxista e, mais amplamente, criticam os pressupostos da economia neoclássica que sustentam a Teoria da Modernização (Edelman; Wolford, 2017).

conciliar abordagens que ainda se movimentam com a camisa de força da linguagem dual ator-estrutura com as novas teorias que operam com outras ontologias ratifica as contradições desta aproximação. Em virtude disso, embora as formulações construídas em torno dos conceitos de Regimes Alimentares e de Estilos de Agricultura não sejam representativas da diversidade de perspectivas utilizadas para a análise das práticas alimentares, sua relevância no debate contemporâneo da Sociologia da Agricultura e da Alimentação (Buttel, 2001), associada aos esforços que ambas têm feito para se aproximarem das “novas sociologias” (Corcuff, 2001), leva-nos a tomá-las como interlocutores privilegiados para o debate proposto neste livro

Este capítulo inicia discutindo as contribuições e os limites dessas abordagens. Em seguida, apresentamos algumas evidências históricas sobre a dinâmica do sistema agroalimentar no Brasil, as quais nos parecem relevantes para questionar a pertinência de uma visão dual. Com base nisso, procuramos reequacionar a discussão, a partir de um “modelo de mercados múltiplos” (Niederle; Schubert; Schneider, 2014). Para tanto, propomos um quadro analítico que concilia aportes do neoinstitucionalismo sociológico (Fligstein, 2001; Beckert, 2009; Scott, 2008), sobretudo a perspectiva convencionalista dos “mundos de justificação” (Boltanski; Thévenot, 1991), e elementos da Teoria das Práticas (Schatzki; Knorr-Cetina; Savigny, 2001). A partir deste referencial, propomos o conceito de Ordens Sociais como uma alternativa pluralista e pragmatista para a análise dos sistemas alimentares.

1.2 A Sociologia da Agricultura e Alimentação

Até o final dos anos 1980, a Sociologia da Agricultura foi amplamente dominada pela controvérsia entre a Teoria da Modernização, de cunho racional-utilitarista, e sua rival marxista, a Teoria da Mercantilização (Long et al., 1986; Schneider, 1997). De modo geral, enquanto a primeira enaltecia o mercado, a segunda o demonizava. Ambas, no entanto, coincidiam em concebê-lo como uma estrutura impessoal, fictícia, pautada “de modo especificamente objetivo, pelo interesse nos bens de troca e por nada mais.” (Weber, 2000, p. 429). Desde então, as inúmeras “viradas” (cultural, pragmática, praxiológica, ontológica, de-colonial) que renovaram as ciências humanas também contribuíram para produzir novas abordagens para a análise dos mercados, as quais gradativamente se afastaram das metanarrativas estruturais, para aproximar-se dos atores sociais, sem incorrer, no entanto, no mesmo tipo de individualismo metodológico da tradição utilitarista (Dosse, 2003).

Com relação aos mercados alimentares, uma das abordagens que mais ganhou espaço nesse período ficou conhecida como “perspectiva orientada aos atores” (Long, 2001). Construída em diálogo crítico com as teorias neomarxistas sobre “produção simples de mercadorias”, esta abordagem orientou a elaboração de novas explicações acerca da manutenção de “formas sociais não essencialmente capitalistas” (o campesinato) nas sociedades de capitalismo avançado. Ao invés de focalizar as contradições estruturais do sistema, as atenções foram redirecionadas para a organização das unidades de produção agrícola (Ploeg, 2008). De modo geral, procurou-se conciliar uma visão chayanoviana das mudanças agrárias, que prioriza as lógicas socioprodutivas dos agricultores (Chayanov, 1974), com as inovações teóricas produzidas pela virada culturalista e subjetivista das ciências sociais (Buttel, 2001).

Nesse sentido, em diálogo com as formulações de Giddens (1989), um dos focos da abordagem passou a ser o debate sobre a capacidade de “agência” dos agricultores. Apesar das pressões institucionais, estes atores encontram espaços de manobra para criar estratégias relativamente autônomas de produção e trabalho. Com efeito, dentre os principais méritos desta proposição – sustentada por Norman Long e colaboradores da Escola de Wageningen, Holanda – estava a atenção conferida à heterogeneidade social, a qual derivaria da capacidade dos atores sociais de resistir às pressões estruturais exercidas pelo Mercado e pelo Estado (Long; Ploeg, 1994). Nesta perspectiva, Ploeg (2008) foi quem mais avançou em evidências empíricas, demonstrando como, em diferentes regiões do mundo, da Frísia holandesa às montanhas peruanas, os agricultores resistem e criam alternativas à mercantilização da agricultura (a ação do Mercado) e à incorporação institucional (a ação do Estado). De acordo com Buttel (2001, p. 172),

[...] o postulado central da Escola de Wageningen – de que os agricultores são atores ativos, portadores de conhecimentos, e que, de acordo com estes conhecimentos, tendem a desenvolver diversos “*folk concepts*” e “estilos de agricultura” que lhes permitem reproduzir suas empresas em face das tendências homogeneizadoras do capitalismo avançado – emergiu para contestar a economia política agrária com relação à sua base excessivamente estrutural e determinista.

Uma das principais derivações da Perspectiva Orientada aos Atores foi o conceito de “estilos de agricultura”. Originariamente empregado por Hofstee (1946) em “As Causas da Diversidade na Agricultura Holandesa”, o conceito foi retomado para a análise da produção da diversidade na agricultura contemporânea. Segundo Ploeg (1994, p. 17), o conceito de Hofstee

estava articulado às dimensões de cultura e localidade, representando “um complexo e integrado conjunto de noções, normas, conhecimentos, experiências etc., portados por um grupo de agricultores, em uma região específica, que descreve o modo com que a práxis agrícola é levada adiante.” Com efeito, a definição original faz referência às diferenças inter-regionais da agricultura europeia. De outro modo, para Ploeg (1993, p. 243), à medida que se tornava evidente a heterogeneidade no seio de uma mesma comunidade, “estilos de agricultura tornaram-se principalmente um fenômeno intra-regional.” Neste caso, de maneira coerente com o referencial chayanoviano, o conceito remete mais diretamente às lógicas produtivas e sociais dos agricultores.² Consolida-se, assim, uma perspectiva mais diretamente orientada aos atores, seus projetos e suas estratégias, na qual o objetivo fundamental é perceber suas capacidades de agência para “fazer diferença” sob condições estruturais similares.

Ploeg (1993, p. 241) associou o conceito de estilo de agricultura a “um repertório cultural, uma composição de ideias normativas e estratégicas sobre como a agricultura será feita.” Por conseguinte, um estilo envolve um modo específico de organização, por meio do qual a prática agrícola é definida pelo repertório cultural que, por sua vez, é testado, afirmado e, se necessário, ajustado pela prática. Operacionalmente, contudo, o uso do conceito variou entre dois eixos (Howden; Vanclay, 2000; Niederle; Escher; Conterato, 2014). Por um lado, uma perspectiva eminentemente “hermenêutica” que focaliza os discursos representacionais dos agricultores acerca das suas identidades sociais. Por outro, uma perspectiva “realista” que confere atenção à estruturação das práticas produtivas, bem como à articulação destas com o ambiente material, criando arranjos sociotécnicos que definem diferentes modos de “fazer agricultura” (Whatmore, 1994).

Entre o primeiro e o segundo uso do conceito, nota-se um afastamento da teoria culturalista em direção às novas sociologias relacionais, sobretudo àquelas construídas a partir da Teoria do Ator-Rede de Michel Callon e Bruno Latour (Callon; Latour, 1981), e, a partir disso, a um conjunto mais amplo de abordagens sobre transições sociotécnicas (Marques, 2011; Niederle; Escher; Conterato, 2014). Duas consequências são particularmente importantes com relação a este movimento teórico. Primeiro, a incorporação da teoria de redes sociotécnicas exige o rompimento definitivo com o dualismo ator-estrutura. Não faz mais sentido falar em estrutura, se esta é a pró-

² No Brasil, uma importante exceção é a tese de Conterato (2008) que, utilizando estatística fatorial e análise de *clusters*, concilia uma análise focada nas unidades de produção com as dinâmicas regionais de desenvolvimento da agricultura gaúcha.

pria rede conformada pelos “actantes” (atores e objetos). Segundo, e como decorrência disso, noções estruturantes como aquela de “mercado” são substituídas por arranjos heterogêneos de atores e artefatos (Callon, 1986; 1993).

Ao mesmo tempo em que reorientou sua rota teórica, um importante desafio impôs-se à Perspectiva Orientada aos Atores. Por mais interessantes que tenham sido os estudos sobre estilos de agricultura, desvelando a pluralidade das práticas produtivas conectadas a diferentes repertórios culturais e arranjos sociotécnicos, eles demonstram dificuldades em termos de generalização. Ou seja, não conseguem extrapolar o conhecimento acumulado sobre os estilos localmente situados em prol de uma explicação mais ampla sobre a organização dos sistemas agroalimentares. Com efeito, Goodman (2004) criticou o excessivo “localismo” da abordagem, problema que se tornou ainda mais instigante, considerando-se as novas dinâmicas de transnacionalização dos mercados alimentares, as quais, sobretudo para os autores neomarxistas, demandam um novo olhar para os processos mais estruturantes do capitalismo agrário (Edelman; Borrás Jr., 2016; Bernstein, 2016).

Foi justamente em virtude dessa compreensão que, nos últimos anos, as narrativas socio-históricas recuperaram espaço nos estudos agrários. Dentre elas, a abordagem dos Regimes Alimentares, inicialmente proposta por Harriet Friedmann e Philip McMichael (1989), tornou-se uma das mais disseminadas.³ Retomando formulações sobre o sistema-mundo (Wallerstein, 1974), conciliadas com teorias neomarxistas e regulacionistas (Arrighi, 1995; Harvey, 2004), a abordagem foi inicialmente construída para pensar “o papel da agricultura no desenvolvimento da economia mundial capitalista, e a trajetória do *State system*”. (Friedmann; McMichael, 1989, p. 93). No entanto, com o passar do tempo, a abordagem tornou-se uma ampla e heterogênea plataforma global para a renovação dos estudos agrários, conjugando esforços de pesquisa sobre as forças estruturantes do sistema agroalimentar globalizado.

Apesar das diferenças em termos de enfoques analíticos que a abordagem dos regimes alimentares compreende (McMichael, 2016; Niederle, 2017a), uma unidade pode ser encontrada na identificação de três grandes períodos históricos de estabilidade dos mecanismos de acumulação-regulação capitalista na agricultura (Quadro 1.2). O primeiro (1870-1920) é definido como Imperial-Colonial e caracteriza-se pela transformação dos países

³ Vide edições recentes de revistas como *Journal of Peasant Studies* e *Journal of Agrarian Change*. No Brasil, a incorporação desse referencial pode ser vista, por exemplo, nos livros de Henry Bernstein (2011) e Philip McMichael (2016b) traduzidos e publicados a partir de uma parceria entre a Série “Estudos Camponeses e Mudança Agrária” da Unesp e a “Série Estudos Rurais” da UFRGS.

periféricos em exportadores de matérias-primas (borracha, algodão, linho) e alimentos (açúcar, café) para sustentar a emergente classe industrial europeia. Organizado sob a hegemonia do Império britânico, este regime estabeleceu suas bases institucionais no padrão-ouro e seus fundamentos morais na retórica do livre-mercado (McMichael, 2009). O segundo regime consolidou-se nos anos 1940, com a reestabilização dos mercados globais no pós-guerra, e é definido pela formação de um novo padrão mercantil-industrial de acumulação-regulação sob controle dos Estados Nacionais. Fundado na construção do moderno complexo agroindustrial de grãos, ele foi formado sob a insígnia da Revolução Verde e das práticas agrícolas e alimentares que ela disseminou. No plano institucional, o império britânico cedeu lugar à hegemonia americana, o “padrão-ouro” ao “padrão-dólar” (regime de Bretton Woods) e o liberalismo ao desenvolvimentismo (McMichael, 2013).

O terceiro regime é objeto de interpretações distintas no que tange à sua existência, periodização, nomenclatura e configuração. Por um lado, Friedman (2005) sugere que ele define apenas uma configuração emergente,

Quadro 1.2. Principais características dos Regimes Alimentares.

	I Regime IMPERIAL- COLONIAL (1870 – 1920)	II Regime MERCANTIL- INDUSTRIAL (1940 – 1970)	III Regime NEOLIBERAL- FINANCEIRO (1980 –)
Centro de Poder	Grã-Bretanha	Estados Unidos	Estados Unidos – China
Liderança	Estados colonizadores associados à elite agrária	Empresas agroindustriais associadas ao Estado	Setor financeiro e corporações transnacionais
Modo de Regulação	Impérios Coloniais	Estados Nacionais	Corporações desterritorializadas
Ideologias dominantes	Liberalismo e Colonialismo	Nacional-Desenvolvimentismo	Neoliberalismo Global
Sistema monetário	Padrão-Ouro	Padrão-Dólar	Dólar Flexível
Paradigma Tecnológico	Tradicional	Industrial	Biotecnológico
Agricultura	<i>Plantation</i> de exportação	Matérias-primas industriais	Alimentação, Fibras, Energia

Fonte: Elaborado a partir de Schneider, Schubert e Escher (2016), Friedmann e McMichael (1989); McMichael (2016) e Friedman (2016).

ainda sem contornos totalmente definidos. Isto se explicaria em virtude da capacidade de resiliência do segundo regime (fordista) em contornar suas crises e readaptar-se (Niederle, 2017a). A própria emergência de um “regime alimentar corporativo-ambiental” demonstraria a capacidade do “capitalismo verde” de apropriar-se das críticas socioambientais. Por outro lado, McMichael (2005) sustenta que os processos de transnacionalização, supermercadoização e financeirização já teriam se tornado a tônica de um novo espírito do capitalismo, levando à emergência de um “regime alimentar corporativo-neoliberal”.

Os regimes alimentares são representados por uma sucessão de estruturas regulatórias que organizam as relações de produção e circulação de alimentos e matérias-primas. Embora carregue legados dos regimes anteriores, o regime alimentar corporativo expressaria “um novo momento da história política do capital, que pode ser conceituado como o ‘projeto da globalização neoliberal’” (McMichael, 2016b, p. 71). Assim, segundo o autor, ao invés do projeto desenvolvimentista do pós-guerra, segundo o qual os Estados regiam os mercados, agora os “Estados servem a mercados” (*ibidem*, p. 72). Isto se deve à crescente centralização do poder pelas corporações transnacionais e pelo capital financeiro, bem como à lógica normativa da liberalização impulsionada pela agenda de reformas imposta pela Organização Mundial do Comércio (Bonanno, 2017; Weiss, 2007). Por sua vez, as reações a esta dinâmica seriam basicamente capitaneadas pela articulação de movimentos sociais agrários agindo, também eles, em escala transnacional, como é o caso da Via Campesina, considerada por McMichael (2016b) a principal expressão de resistência ao avanço das corporações alimentares.

Autores como Otero (2012) e Torrado (2016) associam este novo regime à emergência de uma narrativa pós-neoliberal, a qual não deve, de modo algum, ser associada a uma ruptura com o neoliberalismo. Ao contrário, o pós-neoliberalismo reflete o entendimento de que o Estado e a ação política afetam os processos econômicos de maneira decisiva, mas lhes atribui uma condição subjugada aos interesses das corporações e suas lógicas financeiras e industriais (Bonanno; Wolf, 2017). Sendo assim, ao invés de falar-se em “desregulação”, o correto seria apontar os processos de neoregulação, por meio dos quais o Estado promove políticas e regras que facilitam o controle corporativo, o domínio das multinacionais do agronegócio e uma nova dinâmica que vários autores têm denominado “agro-extrativista” ou “neoextrativista” (Acosta, 2016a; Harvey, 2004; Ioris, 2017).

A abordagem dos regimes alimentares tornou-se atraente porque permite caracterizar um conjunto de signos que, sobretudo a partir dos anos

2000, passou a definir os ‘grandes’ fenômenos sociais no campo da agricultura e da alimentação, tais como: transnacionalização, supermercadização, financeirização, apropriação da terra e recursos naturais. A relevância destes fenômenos ajudou a fortalecer a crítica que a economia política, antes numa posição de defensiva teórica, passou a desferir contra os pensadores “pós-modernos e neoempiricistas” que, descartando a análise dos regimes alimentares, retrocederam à análise de estudos de caso “anômalos” e “locais”, o que representaria, segundo McMichael (2016b, p. 27), uma espécie de “particularismo agrário que, ao se livrar do supérfluo, dispensava o essencial”. De acordo com o autor, “enquanto o pós-modernismo promove o localismo abstrato, o conceito de regime alimentar concretiza as relações históricas” (*ibidem*, p. 27).

No entanto, ao mesmo tempo em que se generalizou, essa abordagem também começou a ser objeto de recorrentes questionamentos (Quadro 1.3). As principais críticas apontam para a sobrevalorização das rupturas institucionais em detrimento das transições, a carência de evidências empíricas, o excessivo ocidentalismo da periodização dos regimes, o dualismo das relações de poder, a tendência a um raciocínio prescritivo e a confiança exagerada na capacidade de reação dos movimentos sociais agrários (Niederle, 2017a; Wilkinson; Goodman, 2017). Em suma, ao se reaproximar do estruturalismo, a abordagem dos regimes alimentares teria resolvido o “problema da generalização” que, de fato, não tem resposta satisfatória nos estudos sobre estilos de agricultura, mas ao custo de, novamente, perder de vista a heterogeneidade. Isto se expressaria na construção de uma imagem excessivamente unitária do sistema agroalimentar e, por consequência, dos mercados, os quais, nesta abordagem, configuram-se como a estrutura fundamental de acumulação-regulação (e, portanto, de dominação) nas sociedades capitalistas. De acordo com Wilkinson e Goodman (2017, p. 278), “o quadro homogeneizante dos ‘regimes’ e das ‘estratégias hegemônicas’ fracassa em reconhecer a diversidade das trajetórias agrárias e a variedade da paisagem institucional existentes desde a segunda metade do século XIX.”

No entanto, como notamos anteriormente, nesse momento, o mesmo tipo de problema também já transparecia em alguns autores que, outrora estavam mais preocupados em compreender a fragmentação do mundo rural (Long; Long, 1992). Exemplo disso é o modo como Ploeg (2008) foi buscar em Hardt e Negri (2001) a noção de Império para explicar as tendências mais abrangentes do capitalismo agrário. A mudança de foco deste autor, cujos estudos destacam prioritariamente a diversidade das dinâmicas locais da agricultura, foi coerente com as reinterpretações sobre os efeitos da globa-

Quadro 1.3. Críticas dirigidas à genealogia dos Regimes Alimentares.

I Regime IMPERIAL- COLONIAL (1870 – 1920)	II Regime MERCANTIL- INDUSTRIAL (1940 – 1970)	III Regime NEOLIBERAL- FINANCEIRO (1980 –)
Privilegia uma visão ocidental do Sistema-Mundo Desconsidera que as relações Centro-Periferia foram diferentes de um contexto para o outro Atribui importância exagerada à hegemonia britânica Desconsidera diversidade interna à Europa e seus sistemas de produção Desconsidera diversidade interna nas colônias	Revolução Verde se disseminou com especificidades regionais Exagera influência dos EUA e da ajuda alimentar americana URSS e China (tardamente) aplicaram suas próprias Revoluções Verdes Minimiza importância das estratégias protecionistas dos governos nacionais Desconsidera o fato de que a ampla maioria dos agricultores não aderiu ao modelo, ou o fez apenas parcialmente.	Ainda centrado nas dinâmicas do Norte Global Desconsidera relações Sul-Sul e ascensão dos BRICS Ascensão da China coloca problemas para a periodização Desconsidera dinâmicas regionais (sobretudo do contexto asiático) Pouco espaço para os Sistemas Alimentares Alternativos ou Localizados Superestima formas tradicionais de resistência via movimentos sociais agrários

Fonte: Elaborado a partir de Niederle (2017) e Wilkinson e Goodman (2017).

lização, bem como uma réplica às críticas que recaíram sobre o “localismo” de suas análises (Goodman; Dupuis; Goodman, 2012). Ademais, ela também revelou um esforço para evitar a metanarrativa dos regimes, na medida em que a noção de Império define uma configuração mais fluida e contingente de relações de controle em escala global.

Para Hardt e Negri (2001), em contraste com o imperialismo – e, portanto, com as discussões contemporâneas sobre neoimperialismo (Harvey, 2004) que prevalecem nos debates sobre regimes alimentares – o Império não estabelece um centro territorial de poder, nem se baseia em fronteiras ou barreiras fixas. Trata-se de “um aparelho de descentralização e desterritorialização” que “administra entidades híbridas, hierarquias flexíveis e permutas plurais por meio de estruturas de comando reguladoras. As distintas cores nacionais do mapa imperialista do mundo se uniram e mesclaram, num arco-íris imperial global.” (Hardt; Negri, 2001, p. 12). Uma das consequências desta compreensão – e que ratifica o afastamento em relação às proposições em termos de imperialismo e regimes alimentares –, é o menor peso que estes autores conferem ao Estado e aos movimentos sociais orga-

nizados como atores centrais de sustentação ou contestação do capitalismo contemporâneo. Hardt e Negri preferem destacar o poder das corporações transnacionais e as reações da “multidão”, esta última considerada como o principal foco da resistência ao processo de privatização dos bens comuns ensejado pela dinâmica imperial.

O diálogo que Ploeg (2008) estabeleceu com estes filósofos marxistas pós-modernos sobre a dinâmica contemporânea do capitalismo global permiti-lhe apresentar o Império como “uma mistura impressionante e confusa de novos elementos” (Ploeg, 2008, p. 256). Como afirma o autor, esta estrutura “não diz respeito primeiramente a produtos, pessoas, serviços, recursos, lugares, e assim por diante, nem é composto por esses elementos.” (*ibidem*, 279). Trata-se de “um conjunto complexo, multifacetado e em expansão cada vez mais monopolista de ligações (isto é, uma rede coercitiva) que coloca processos, lugares, pessoas e produtos em contato de uma forma específica.” (*ibidem*, 279). Note-se, todavia, que, apesar da incrível maleabilidade do conceito, ainda prevalece a imagem de uma estrutura “monopolista” de controle, a nova “superestrutura dos mercados globalizantes”, contra a qual supostamente se erguem os movimentos de “resistência camponesa”, cujas práticas são similares àquelas que imaginam os autores de *Multidão* (Hardt; Negri, 2004).

Como destacam Schneider e Niederle (2010), segundo esta abordagem, para além das grandes mobilizações de massa, as estratégias de resistência ao Império se desenvolvem no terreno da organização dos processos de produção e das inovações tecnológicas e institucionais, um terreno que, ao longo do tempo, foi subestimado enquanto espaço de “resistência camponesa”. De acordo com Ploeg (2008), as discussões sobre a resiliência do campesinato sempre estiveram pautadas pelas “lutas abertas” empreendidas por suas organizações coletivas ou, em menor grau, pelas formas de resistência cotidiana tais quais descritas por James Scott (1985). No entanto, segundo o autor, a reprodução desta forma social depende significativamente da constituição de “novidades” técnicas e organizacionais que permitam aos agricultores conquistar o nível de autonomia que necessitam para sua reprodução social (Ploeg, 2017). Estes mecanismos de “resistência de terceiro tipo” fundamentam o que autor chama de “recampesinização”, um processo qualitativo de materialização de um “modo camponês de fazer agricultura”.⁴

⁴ Por meio de práticas inovadoras, constitui-se um processo de reconexão entre agricultura, sociedade e natureza (co-produção) de modo diferente daquele projetado pelo modelo dominante. A característica unificadora dessas práticas é o modo como se dá a construção da autonomia em contextos de crescente mercantilização e vulnerabilidade. A luta por autonomia torna-se, portanto, o denominador comum da “condição camponesa” contemporânea (Ploeg, 2017).

Nos últimos anos, ambas as compreensões do sistema agroalimentar, localistas e globalistas, buscaram afastar-se do dualismo que opõe, de um lado, um regime coeso, unitário, atuando globalmente como um verdadeiro “Sistema-Mundo” ou um “Império”, e, de outro, várias alternativas localizadas, estilos diferenciados de agricultura que configurariam múltiplos e erráticos nichos que resistem à pressão do sistema. Uma das vias mais profícuas que este debate seguiu foi a aproximação que ambas as vertentes buscaram com a Perspectiva Multinível (PMN) dos estudos sobre transição sociotécnica (Marques; Ploeg; Dal Soglio, 2012). Isto é evidente no modo como Friedmann (2016), uma das primeiras formuladoras da abordagem dos regimes alimentares, destaca a contribuição metodológica dos modelos de transição sociotécnica para a abordagem dos regimes alimentares:

Por cerca de cinquenta anos, Geels (2002) tem sido um analista líder das “transições sociotécnicas”. Ele questiona como sistemas estáveis (“regimes”) são afetados, desde dentro, por “nichos” e, desde fora, pela instabilidade na “paisagem”. Nichos emergem como novas coisas para fazer ou novas maneiras de fazer coisas antigas. Quando a paisagem (usada metaforicamente para definir o “contexto”, o sistema maior ou a “totalidade”) é relativamente estável, os nichos são uma fonte de reforma do regime; eles são absorvidos ou morrem. Uma transição pode acontecer quando a paisagem se torna instável, comprometendo o antigo regime e permitindo que alguns nichos se transformem em um novo regime. Essa perspectiva recusa a teleologia. Em vez disso, cria uma maneira sistemática de observar múltiplos resultados possíveis à medida que um regime falha, mas também mobiliza suas defesas. Isso concretiza o método de comparação incorporada. (Friedmann, 2016, p. 686).

Formulada por pesquisadores vinculados ao setor industrial, a PMN explora interfaces entre a teoria evolucionária e os estudos sobre tecnologia (Geels, 2002; Marques, 2009). Uma das suas principais contribuições foi a criação de um modelo com três níveis heurísticos, que compreendem os conceitos de paisagem, regime e nicho (Figura 1.2). Embora o conceito de regime sociotécnico incorpore uma referência explícita a normas e regras que estruturam padrões dominantes de relações, ele também diz respeito às estruturas materiais e técnicas que organizam os processos de produção, às bases de conhecimento tecnológico, às práticas de engenharia e às infraestruturas tecnológicas. Nesse sentido, guarda certa singularidade em relação ao conceito regulacionista de regime alimentar.

O “regime” é o nível dos padrões dominantes e estáveis de relações de produção, no qual acontecem inovações apenas incrementais, que não alteram substancialmente as configurações de poder e dominação estabele-

cidas. Alterações substanciais dependem, por um lado, da capacidade que as novidades produzidas nos “nichos” possuem para desestabilizar a estrutura sociotécnica e institucional do regime. Nichos são domínios específicos de ação em que se produzem inovações radicais. Definidas por muitos autores como “novidades” (Brunori *et al.*, 2009; Gazolla, 2012; Ploeg, 2008) para diferenciá-las daquelas inovações que ocorrem em consonância com a lógica do regime, essas inovações podem hospedar as “sementes da transição” (Wiskerke; Ploeg, 2004). Para tanto, elas precisam ser capazes de, primeiramente, criar uma espécie de escudo que lhes permita sobreviver às pressões do regime e, a partir daí, alavancar processos de *scaling up* que lhes permitam afetar decisivamente a configuração do regime (o papel das políticas públicas é central em ambos os casos). Por outro lado, tanto o regime quanto o nicho podem ser profundamente impactados por transformações na paisagem, nível que representa a articulação mais ampla entre as estruturas de acumulação-regulação em um determinado momento histórico (Marques, 2009).

No entanto, este diálogo com a PMN nos encaminha para três questionamentos principais. O primeiro está associado ao aspecto diacrônico da interpretação construída pela ideia de regime alimentar. Os teóricos regulacionistas privilegiam os momentos de ruptura histórica (crises), os quais são geralmente marcados por eventos externos ao sistema agroalimentar (ou seja, estariam associados ao nível da “paisagem macroinstitucional”). Isto é perceptível nos fatores que marcam a passagem de um regime para outro (coincidindo com as crises do capitalismo). No entanto, esta interpretação dos “choques externos” tem sido questionada por autores que discutem os processos de transição nas formas de ordenamento social, e que privilegiam um olhar para os fatores internos de mudança, associados à habilidade dos atores para dinamizarem alterações no regime, sem que isso derive de rupturas institucionais exógenas (Scott, 2008; Thelen, 2005;). Isto implica uma leitura menos unitária do regime. Como destaca Marsden (2016), temos que “reconhecer que o ‘regime sociotécnico’ neoliberal dominante é em si mesmo muito mais vulnerável e potencialmente ‘descentrado’.”

O segundo questionamento relaciona-se com o aspecto sincrônico das mudanças sociais. Conferindo pouca atenção aos sistemas agroalimentares localizados, a abordagem dos regimes alimentares revela dificuldade para explicar como essas experiências operam e se expandem em face das pressões globais. O problema é que, ao construir uma representação excessivamente homogênea tanto do regime quanto dos contra-movimentos que o contestam, a abordagem reforça a divisão dualista criticada acima (Morgan; Marsden; Murdoch, 2009; Sonino; Marsden, 2006). Tudo o que escapa à

representação do regime é tratado imprecisamente como “nicho”. E, neste caso, restam somente três opções para as formas alternativas de produção e consumo: (a) desafiar o regime e alterá-lo (conversão); (b) ser apropriada pelo regime (convencionalização); ou (c) manter-se eternamente como nicho (marginalização) (Niederle, 2017).

Como diversos autores já destacaram, a PMN apresenta inúmeros limites, quando se trata de analisar as complexas interações entre os níveis (Smith, 2007). De acordo com Marques, Ploeg e Dal Soglio (2012, p. 42), “as dificuldades em estabelecer conexões entre um nicho de inovação e o regime sociotécnico representam não somente uma barreira à transição, mas também uma área teórica obscura e desconhecida”. Para tentar solucionar este problema, Elzen, Leeuwis e van Mierlo (2008) rompem com a ideia de níveis hierárquicos, e apresentam uma caótica interpretação de nichos, regimes e paisagens arranjados de maneiras sobrepostas. No entanto, isso torna difícil compreender o que define cada um deles: o que é um nicho dentro de um regime, se não o próprio regime? Na verdade, as mudanças propostas por estes autores são tão radicais que é difícil identificar o que resta da abordagem original, a não ser uma confusa sobreposição de espaços institucionais onde os atores circulam.

Finalmente, cabe notar que, em geral, os estudos que lançam mão da PMN conferem pouca ou nenhuma atenção para a “paisagem”. Exemplo disso é a definição apresentada por Rip e Kemp (1998), para quem a paisagem “é alguma coisa ao redor de nós, algo através do que podemos viajar e do qual, metaforicamente, nós somos parte e que nos sustenta”. De forma um pouco mais precisa, mas, mesmo assim, bastante abrangente, Geels (2002, p. 1260) define a paisagem como “conjunto de fatores heterogêneos, tais como o preço do óleo, crescimento econômico, guerras, emigração, política externa, coalizões, valores culturais e normativos, problemas ambientais.” Nesse caso, seria necessário estabelecer de maneira mais precisa as fronteiras entre paisagem e regime, evitando que eles se confundam ou que se criem generalizações abusivas que não permitam definir como, exatamente, estes níveis se interconectam dinamicamente.

1.3 A trajetória da agricultura brasileira: introdução ao argumento

A situação da agricultura brasileira durante o primeiro regime alimentar parece congrega a maioria dos elementos para legitimar a abordagem proposta por McMichael (2016a). Afinal, ali se constituiu um modelo de *plantation* exportadora estreitamente vinculado aos interesses britânicos, cujas empresas controlavam estradas de ferro, portos, bancos, companhias açucareiras e cafeeiras, frigoríficos e largas extensões de terra (Linhares; Silva, 1979). Uma das principais evidências disso é que foi contra os cartéis britânicos e a política do *laissez-faire* do governo da República Velha (1989-1930) que se dirigiram as críticas da emergente burguesia industrial nacional.

No entanto, já no início do século XX, o domínio britânico era compartilhado com empresas francesas e americanas, bem como com a oligarquia nacional. Ademais, inúmeras controvérsias marcam a historiografia brasileira com relação à tese “imperial-colonialista”. Sustentada por economistas marxistas como Caio Prado Junior (1942), a imagem predominante do sistema colonial, e do sentido da colonização como parte da expansão do capitalismo comercial, foi colocada em questão por Fragoso e Florentino (2001). Privilegiando os processos endógenos de acumulação capitalista, os autores apontam para um mosaico de formas não capitalistas de produção como fundamento da formação social brasileira.

De todo modo, foi a imagem da *plantation* colonial que se institucionalizou na historiografia, a qual contribuiu decisivamente para organizar o tempo e o espaço com base na sucessão dos ciclos das *commodities* de exportação (minério, cana-de-açúcar, algodão, borracha, café). Não faltam evidências para sustentar esta narrativa. No final do primeiro regime, entre 1921 e 1930, o café era responsável por 70 % do valor total das exportações brasileiras (49 % destinadas à Europa, 26 % aos Estados Unidos). Portanto, a dependência da balança comercial a um único cultivo é um fato incontestado e, como veremos à frente, não apenas neste primeiro regime, mas em toda trajetória da inserção brasileira na economia mundial.

Contudo, a conformação da balança comercial não permite generalizações sobre a dinâmica interna da agricultura e do meio rural. O Recenseamento Agrícola de 1920, o primeiro realizado no país, ratificou a importância do café, na medida em que este representava um terço da área cultivada e um quarto do valor da produção. Entretanto, sua presença limitava-se a 20 % dos estabelecimentos rurais, pois estava territorialmente concentrado na região sudeste, que abrigava mais de 90 % dos cafezais brasileiros. Por sua vez, os

produtos indispensáveis para o consumo alimentar doméstico apresentavam uma incidência superior entre os estabelecimentos. Destacavam-se o milho (presente em 76 % deles), seguido pelo feijão (63 %), o arroz (37 %) e a mandioca (26 %). A produção de milho, inclusive, superava a de café em termos de área e praticamente se igualava no valor da produção (IBGE, 1924). Como destaca Belik (2015, p. 12), com relação ao início do século XX,

[...] no que se refere aos gêneros básicos consumidos pela população, além das chácaras próximas dos grandes centros que forneciam alimentos para serem vendidos nas feiras, armazéns de secos e molhados e nas quitandas, havia uma produção comercial (além dos limites do latifúndio) de gêneros como o milho, feijão, arroz e charque. Tudo isso era produzido em propriedades “familiares” que se diferenciavam em muito do setor exportador a que os pesquisadores geralmente se referem como “a” agricultura brasileira.

Nos anos 1980, inúmeros estudiosos rurais brasileiros deflagraram um esforço sistemático para demonstrar que a *plantation* nunca deixou de estar estreitamente articulada a uma variedade de estilos de agricultura doméstica, os quais se desenvolveram tanto no interior das fazendas, quanto nas suas adjacências (Garcia Jr., 1983). Como descreve Maria Yeda Linhares, uma das mais renomadas historiadoras do Brasil rural, para contornar o equívoco de uma representação excessivamente homogênea, um esforço de pesquisa foi colocado em marcha com o objetivo de “caminhar além da *plantation*, em busca da heterogeneidade” (Linhares, 1995, p. 83).

Essas pesquisas retomaram elementos que, em alguma medida, já estavam presentes nas análises de Celso Furtado. Em *Formação Econômica do Brasil*, este economista, expoente da Teoria da Dependência, analisou as articulações entre a grande propriedade e a “economia de subsistência”, esta última estruturada de maneira subserviente à primeira, mas ampliando-se a cada crise que prenunciava a falência do primeiro regime (Furtado, 1970). Assim, o reconhecimento da diversidade dos sistemas agrários locais, dos grupos indígenas, das comunidades negras libertas, e das inúmeras colônias de imigrantes europeus de diferentes nacionalidades permitiu “rever a relação entre lavoura de alimentos e lavoura comercial de exportação, o que implicava reavaliar o caráter monocultor e exclusivo da colônia como um destino ou uma imposição da classe dominante metropolitana” (Linhares, 1995, p. 84).

O fim do primeiro regime coincide com uma mudança radical no capitalismo mundial. A crise de 1929 foi fator fundamental para se compreender este momento histórico, corroborando a articulação entre a produção cafe-

eira brasileira e a economia-mundo. Mas há outros elementos político-institucionais igualmente relevantes, mas menos considerados na literatura sobre os regimes alimentares. No Brasil, a Revolução de 1930 permitiu a ascensão ao poder de Getúlio Vargas (que permaneceria até 1945), o que contrapôs parcialmente os interesses da oligarquia cafeeira. A partir daí, o país lançou-se em um esforço, coordenado pelo Estado, de urbanização, industrialização e modernização. A produção de *commodities* primárias para exportação não deixou de ser privilegiada, mas foi, por um lado, articulada a uma estratégia nacional-desenvolvimentista e, por outro, contraposta pelas crises domésticas de abastecimento e pelo aguçamento da fome (Castro, 1984).

Os debates sobre abastecimento interno revelam um aspecto pouco refletido na discussão sobre a configuração do primeiro regime, qual seja, a importância da colônia como importadora de alimentos da metrópole (batalha, trigo, feijão, batata). Em alguns anos, o montante monetário importado pelo Brasil chegou inclusive a superar as exportações (MDIC, 2016). Ademais, o controle que as empresas estrangeiras exerciam sobre a distribuição alimentar ia muito além da dinâmica do comércio global. Ele também se associava à dinâmica doméstica da economia brasileira. Com efeito, as disputas políticas mais importantes à época focalizavam os efeitos da retenção dos estoques por empresas estrangeiras que lucravam com a inflação e a carestia alimentar (Linhares; Silva, 1979). Não há como mensurar, mas este tipo de prática pode ter produzido efeitos tão ou mais importantes para a desestruturação dos sistemas agroalimentares localizados do que a ajuda alimentar norte-americana produziria a partir dos anos 1950 (um fator que prepondera no debate dos regimes alimentares).

O segundo regime foi marcado, no Brasil, por esforços de governos nacional-desenvolvimentistas em promover a industrialização via ‘substituição de importações’. Em um primeiro momento, a prioridade que os EUA concederam ao Plano Marshal na Europa abriu espaço para a América Latina experimentar teorias e políticas industrializantes, capitaneadas pela Comissão Econômica para a América Latina (Cepal). No entanto, isso não significou um rompimento com o novo centro do poder global e, já em meados dos anos 1950, a cooperação com os EUA intensificou-se. A ajuda alimentar para combater o problema ainda insolúvel do abastecimento foi apenas um dos aspectos de uma plataforma mais ampla para “afastar o risco de contágio das ideologias estranhas à América Latina” (Lessa, 2008).⁵

⁵ Os acordos envolveram diferentes programas de cooperação: Comissão Brasileiro-Americana de Estudos Econômicos – Missão Abbink (1948); Comissão Mista Brasil – Estados Unidos (1951-1953); Operação Pan-Americana (1958-1961) e Aliança para o Progresso (1961-1969).

Juntamente com alimentos industrializados, veio o capital estrangeiro. Entre 1955 e 1963, o valor dos investimentos estrangeiros diretos (FDI) no Brasil totalizou US\$ 497,7 milhões, sendo que 73 % deste valor concentrou-se entre 1957 e 1960. A maioria dos recursos proveio dos EUA (43,5 %), seguido de Alemanha (18,7 %), Suíça (7,3 %), Inglaterra (4,8 %), Japão (3,3 %) e França (3,1 %). A quase totalidade do FDI foi para a indústria de transformação (97,7 %), sobretudo para o setor automobilístico, o qual foi a principal aposta do Estado desenvolvimentista (Caputo; Melo, 2009). A inversão direta na agricultura foi menos expressiva. A produção nacional de tratores, por exemplo, durante algum tempo permaneceu capitaneada pela indústria nacional com suporte do Estado.

Na agricultura, a aproximação com o modelo americano iniciou com a formalização, em 1948, de um acordo de cooperação entre o governo brasileiro e a Fundação Rockefeller para o desenvolvimento de tecnologias agrícolas, o que é referido como a origem do modelo de extensão rural do país, depois institucionalizado na Associação Brasileira de Crédito e Assistência Rural (ABCAR), criada em 1956. Mas foi no período ditatorial (1964-1985) que o processo de modernização da agricultura brasileira acelerou. O motor deste processo foi o Sistema Nacional de Crédito Rural (SNCR), criado em 1965, sob o lastro de vultosos empréstimos dos bancos americanos. Junto com isso, veio a criação do sistema de pesquisa agropecuária (Embrapa), em 1973, com considerável número de doutores brasileiros egressos de universidades americanas. Um ano depois, também foi criada a Empresa Brasileira de Assistência Técnica e Extensão Rural (Embrater), a qual consolidou o modelo difusionista norteamericano.

A crise do segundo regime, que novamente coincide com um momento de reestruturação da economia capitalista global, revelou-se no final dos anos 1970. Os “choques do petróleo” (1973 e 1979) e a crise da dívida tornaram insustentável o padrão de intervenção do Estado. No Brasil, a “década perdida” (anos 1980) foi acompanhada do desmantelamento das políticas agrícolas, de tentativas frustradas de reestabilização macroeconômica para enfrentar a inflação (Planos Cruzado I e II, Bresser, Verão), e da reemergência dos movimentos sociais e sindicais, com particular importância para aqueles de origem agrária. Estes movimentos não apenas potencializaram a queda do regime militar, em 1985, e a construção da nova Constituição Federal, em 1988, como, posteriormente, tornaram-se fundamentais à criação de uma nova geração de políticas públicas específicas para a agricultura familiar (Grisa; Schneider, 2015).

As lutas sociais pelo reconhecimento da agricultura familiar trouxeram à tona evidências sobre o quão desigual foi o processo de modernização, o

qual privilegiou a produção de *commodities* e os grandes produtores situados, sobretudo na região centro-sul do país (Leite, 1998). Apesar disso, as formas domésticas de agricultura mantiveram-se amplamente predominantes, haja vista, por exemplo, o semiárido nordestino, onde se encontra 1,7 milhão de estabelecimentos agropecuários (um terço do total de estabelecimentos brasileiros), a maioria deles reproduzindo práticas tradicionais de produção de subsistência. O mesmo pode ser identificado em parcela expressiva da região amazônica e, ainda que com menor expressão, nas regiões mais afetadas pelas políticas de modernização.

Com relação à emergência do terceiro regime, o contexto brasileiro pode, novamente, ser tomado como exemplar. Um dos processos que ganhou ainda mais amplitude foi o avanço do capital financeiro e das corporações transnacionais (Escher, 2016; Sauer; Balestro; Schneider, 2018; Wilkinson; Wesz Jr.; Lopanne, 2016). Enquanto, em 1990, seis das dez maiores empresas de alimentos que atuavam no Brasil eram controladas por capital nacional (Flexor, 2006), atualmente, essa proporção se inverteu. Em 2016, eram seis as firmas estrangeiras entre as dez primeiras. Mesmo assim, paralelamente, houve um processo de expansão de empresas brasileiras (como JBS, Marfrig, BRF, Camil e Amaggi) tanto nacionalmente como para outros países, com destaque para a América Latina (Mackey, 2015).

A presença de firmas transnacionais também atingiu o setor de varejo, com um rápido e intenso processo de concentração, o que levou a literatura a falar na “revolução dos supermercados” (Reardon; Berdegué, 2002; Reardon; Timmer; Berdegué, 2005;). Este movimento não foi diferente no Brasil. Enquanto, em 1994, as três maiores firmas controlavam 18,3 % do faturamento bruto nacional, vinte anos depois, este percentual saltou para 47,4 %, com destaque para as duas primeiras posições, ocupadas pelas empresas CBD (Companhia Brasileira de Distribuição) e Carrefour. Atualmente controladas por capital francês, em 2014, elas respondiam juntas por 37,4 % do mercado (Abras, 2016). Entretanto, mesmo com este cenário, diferentes autores (Gaspar; Borgato; Lima, 2013; Flexor, 2014) têm identificado a manutenção e, em alguns casos, o crescimento dos pequenos estabelecimentos varejistas (mercados, padarias, açougues, fruteiras, etc.). Outrora considerados incapazes de concorrer com os grandes supermercados, estes empreendimentos têm apresentado vantagens locais (situados em bairros residenciais, periferia, pequenos municípios) e/ou conseguem oferecer produtos diferenciados que atraem segmentos específicos de consumidores.

A segmentação e diferenciação dos mercados agroalimentares também ganhou espaço nas últimas décadas à luz da preocupação com os temas da

saúde, sustentabilidade, qualidade, tradição e procedência. Isso criou, resgatou e fortaleceu práticas de produção e consumo ligadas à agroecologia, circuitos curtos, produção artesanal, indicações geográficas, comércio justo e mercados institucionais (Gazolla; Schneider, 2017). “Em vez da comida de *nenhum* lugar, cultivada por produtores desconhecidos, embalada e transportada através de longas distâncias por grandes corporações, ganham visibilidade outras práticas – antigas, novas ou renovadas – sinalizadoras de um jeito diferente de produzir, distribuir, escolher, valorizar e consumir” (Schmitt, 2011, p. 4). Cabe destacar igualmente que, embora estes processos sejam considerados a tônica das redes alimentares alternativas que abrem espaço para os pequenos agricultores familiares, eles também adentraram o mundo das *commodities* (Busch, 2011). Um dos fenômenos mais emblemáticos nesse sentido refere-se ao “esverdeamento do agronegócio” (Bernstein, 2013; Guivant; Spaargaren; Rial, 2010).

Foi nesse contexto que a sociologia da agricultura e da alimentação reorientou seus interesses para a qualidade (Goodman, 2003), revelando a lógica emergente de “acumulação flexível” no setor agroalimentar – fato que ajudou a consolidar a crítica à abordagem dos regimes alimentares. No entanto, uma década depois, este fenômeno já parecia evidenciar seus limites. A retomada das *commodities* colocou em xeque a capacidade das estratégias particularistas (e localistas) em contrapor os novos processos de transnacionalização, financeirização, estrangeirização e espoliação, e a literatura sobre regimes alimentares globais recuperou espaço (Daviron; Vagneron, 2011). Mesmo assim, a trajetória brasileira ao longo deste período revela o equívoco de contrapor diametralmente as duas narrativas. Nem o “*quality turn*” foi a lógica predominante, a partir dos anos 1990, nem o “*commodity return*” representa realmente um ‘retorno’ à lógica agroindustrial que prevaleceu no segundo regime (haja vista o modo como os próprios mercados de *commodities* vêm se apropriando dos processos de diferenciação).

Além de criticar tal dualismo, o argumento principal apresentado neste livro, e aprofundado nos próximos capítulos, contraria a narrativa dominante que sugere um processo de homogeneização do sistema agroalimentar. No Brasil, desde os anos 1990, essa narrativa assumiu sua expressão máxima na instituição imaginária de uma “sociedade do agronegócio”. O primeiro problema desta representação é que ela é “virtual” (Ploeg, 2003), embora isto não a torne menos real ou verdadeira (James, 1978), haja vista, por exemplo, sua capacidade de estruturar representações que orientam a construção das políticas agrícolas e a própria visão positivada que grande parte da sociedade brasileira tem sobre o agronegócio (favorecida por grandes campanhas publicitárias).

Esta discussão tem sido basicamente pautada pela dinâmica da agricultura e da ocupação do espaço rural. Com relação a isto, pode-se notar que, embora o número de estabelecimentos rurais tenha se reduzido na virada dos anos 1980 para os anos 1990 (de 5,8 para 4,9 milhões), em um contexto de forte crise econômica e social, na década seguinte houve uma retomada (impactada pelas políticas de reforma agrária e assentamentos rurais), de maneira que, em 2006, o número de estabelecimentos (5,2 milhões) era superior àquele existente nos anos 1970 (4,9 milhões). E, por mais expressiva que possa ser a redução na última década em algumas regiões⁶, sobretudo em virtude da concentração fundiária e pela nova dinâmica do mercado de terras (Sauer; Leite, 2012), a questão é que a heterogeneidade não transparece neste tipo de informação. Nosso argumento somente pode ser discutido se redirecionarmos o foco para as múltiplas formas de fazer “agricultura” que se estabelecem a partir das práticas sociais e dos significados atribuídos a elas. Ou seja, é necessário distinguir o fenômeno da concentração do sistema agroalimentar e a, relativamente paradoxal, produção de heterogeneidades (Niederle, 2017a).

Nos últimos anos, esteve em curso no Brasil uma disputa interpretativa (e política) sobre estes fenômenos. Por um lado, a partir de dados sobre a concentração da terra, da produção e da renda, reproduziu-se a antiga tese da desintegração da economia camponesa, em virtude do avanço do agronegócio. De acordo com as tabulações das informações do Censo Agropecuário de 2006 apresentadas por Alves e Rocha (2010), 85 % do valor bruto de produção está concentrado em 8,2 % dos estabelecimentos rurais brasileiros, sendo que apenas 22 mil estabelecimentos geram 51 % da produção agrícola nacional. No outro extremo, para 3,8 milhões de estabelecimentos, cujo valor médio de produção é de R\$ 128,00 por mês, “na agricultura, simplesmente não há solução para o problema de pobreza deles.” (Alves; Rocha, 2010, p. 288). Para estes autores, esta seria uma evidência incontestável da nova dinâmica agrícola brasileira, a partir do que, sugerem uma nova onda de modernização, com vistas a enquadrar os “agricultores produtivos” ao

⁶ Atualmente, existe intenso debate acadêmico e político sobre as hipóteses da “desagrarização” e do “esvaziamento do meio rural” (Maia, 2014; Favareto, 2014). Enquanto os dados dos Censos Demográficos revelam uma redução de 35,7 para 29,6 milhões de pessoas entre 1991 e 2010, o número de domicílios aumentou de 7,6 para 8,1 milhões. Por sua vez, os dados mais recentes das pesquisas amostrais (PNAD, 2016) estimam um incremento da população rural residente entre 2001 (27,8 milhões) e 2014 (30,6 milhões). A partir disso, Favareto (2014) sugere que o processo de desagrarização pode não ser acompanhado do esvaziamento do meio rural, em vista da emergência de um espaço social mais heterogêneo e multifuncional. Dados preliminares do Censo Agropecuário de 2017, divulgados após a conclusão deste livro, apontaram para certa estabilidade no número de estabelecimentos em âmbito nacional. No entanto, também se destacam dinâmicas regionais heterogêneas, haja vista a queda acentuada no total de estabelecimentos em algumas regiões como o Sul.

padrão da moderna agricultura capitalista (ver também Buainain, Silveira; Navarro, 2013; Vieira Filho; Fishlow, 2017).

Por outro lado, contrapondo esta tese, inúmeras pesquisas adentraram o universo das práticas e dos significados que os agricultores atribuem às suas formas de fazer agricultura. Estas pesquisas revelaram a pluralidade de estilos de agricultura familiar, que se expressam em múltiplas identidades sociais: camponeses, colonos, parceiros, quilombolas, indígenas, meeiros, lavradores, faxinalenses, ribeirinhos etc. (Schneider; Niederle, 2008). Elas destacaram as habilidades sociais desses atores para estruturar práticas que lhes permitam não apenas resistir às pressões institucionais mas também criar novos mecanismos de interação com os mercados e o Estado, bem como para contrariar a ideia de que existe apenas um modelo viável de agricultura nas sociedades capitalistas (Costa, 2013; Marques; Conterato; Schneider, 2016; Niederle; Escher; Conterato, 2014; Schneider; Niederle, 2010).

Enquanto a heterogeneidade de estilos de agricultura familiar se tornou objeto de crescente reconhecimento, a representação do agronegócio manteve-se como uma caixa-preta quase indecifrável. São mais recentes as pesquisas sobre as diferentes lógicas socioprodutivas do agronegócio (Bühler; Guibert; Oliveira, 2016; Desconsi, 2017; Herédia; Palmeira; Leite, 2010; Piccin, 2015). Porém, também essas já demonstraram que a heterogeneidade não é uma característica exclusiva dos grupos subalternos, o que lhe atribuiria, de certo modo, o sentido de resquício. Não apenas os atores, mas também as lógicas de acumulação do agronegócio brasileiro tornaram-se mais complexas e diversas do que outrora. Corroboram este entendimento as análises mais recentes dos processos de apropriação da terra (*land grabbing*), as quais apontam para a existência de diferentes tipos de investidores e interesses (Sauer; Leite, 2012; Wilkinson; Reydon; Di Sabbato, 2012), nem todos atuando sob a lógica de um capitalismo de rapina “dedicado à apropriação e desvalorização de ativos, ao invés da construção de investimentos produtivos.” (Harvey, 2004, p. 72).

Principal *commodity* agrícola, desde os anos 1970, a produção de soja adentra esta discussão como exemplo paradigmático da inserção do agronegócio brasileiro em um regime neoliberal-corporativo (Wesz Jr., 2016). Dentre os principais cultivos agrícolas anuais, trata-se do único que teve importante incremento de área plantada nas últimas décadas: de 9,7 milhões de hectares em 1990 para 33,9 milhões de hectares em 2016 (Figura 1.2).⁷

⁷ Entre 1965 e 2005, o aumento da área de soja foi de 5.000 % (de 431 mil para 23 milhões de ha). A título comparativo, neste mesmo período, a área de feijão cresceu 16,5 % (de 3,3 para 3,8 milhões de ha) e a área de arroz reduziu-se em 15 % (de 4,6 para 3,9 milhões de ha) (FAO, 2006).

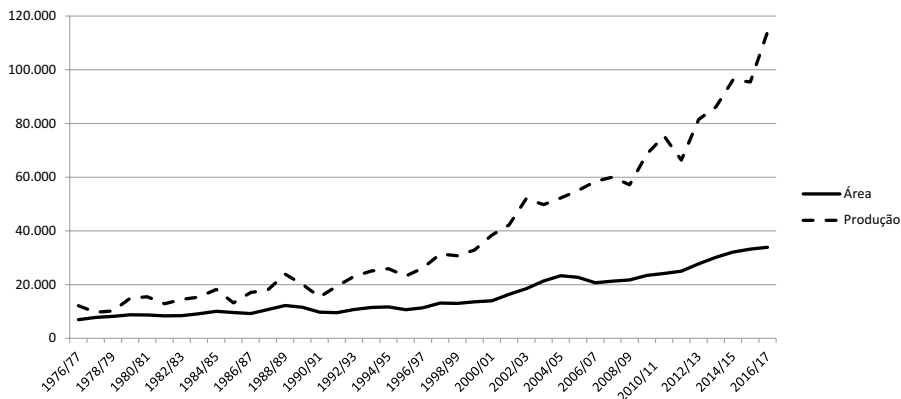


Figura 1.2. Área (mil ha) e Produção (mil ton) de soja no Brasil (1976/77-2016/17).

Fonte: Conab (2017).

Em 2015, a soja respondeu por 34 % (R\$ 98,7 bilhões) do valor bruto da produção agrícola nacional (R\$ 288 bilhões) e por 38 %, ou seja, R\$ 28 bilhões, das exportações agropecuárias brasileiras. Em 1997, este percentual era de 33 %, o que representava um valor de apenas R\$ 5,5 bilhões.

Atualmente, a maior parte da produção brasileira de soja é exportada para a China. Em 2015, as compras deste país responderam por 57 % do valor total exportado pelo Brasil (R\$ 16 bilhões). Em 1997, este percentual era de apenas 11 % (R\$ 0,61 bilhão). A formação do “complexo soja-carne” entre os dois países talvez seja a principal expressão de um novo regime alimentar global (Escher, 2016; Oliveira; Hecht, 2017). Mas, ao mesmo tempo, põe em questão conceitos como “regime corporativo-neoliberal” (McMichael, 2016b) ou “regime corporativo-ambiental” (Friedmann, 2016). Por um lado, nada sugere que este complexo caminhe na direção de uma espécie de “capitalismo verde”, haja vista a lenta incorporação de certificações socioambientais. Por outro, ele questiona a tese da perda de importância dos Estados e governos em benefício de corporações transnacionais desterritorializadas, vide, por exemplo, a ascensão da estatal chinesa COFCO no Cone Sul (Wilkinson; Wesz Jr.; Lopane, 2016).

Certamente, a produção de soja não é o melhor exemplo para revelar a heterogeneidade do sistema agroalimentar. Mas, se for possível fazê-lo neste segmento, tido como expressão máxima da comoditização, será mais plausível aceitar a generalidade de nosso argumento. São inegáveis as transformações que ocorreram nas últimas duas décadas no mercado da soja, as quais apontam para uma agricultura ainda mais globalizada, financeirizada e

tecnificada. Entretanto, estas mudanças vêm sendo apropriadas e articuladas de formas muito específicas, conforme a extensão de área do produtor, sua lógica de organização e acumulação, origem socioespacial e poder econômico. Como demonstram Wesz Jr. (2014), Desconsi (2017) e Mier e Cacho (2016), há, ainda hoje, uma ampla heterogeneidade entre os produtores de soja, cujas diferenças não se restringem à dimensão fundiária e financeira, mas envolvem também as estratégias de gestão, os formatos de negociação com as empresas, as modalidades de venda e os destinos da produção. Portanto, mesmo que a expansão da soja tenha uniformizado parte das paisagens rurais, formando espaços produtivos homogêneos e contínuos, o mesmo não sucedeu integralmente com os produtores e suas práticas, que continuam profundamente condicionadas pelos contextos sociais onde estão enraizados.

Apesar dos movimentos de globalização, financeirização e estrangeirização dos mercados de *commodities* agroalimentares, o espaço local continua sendo um *locus* estratégico para o funcionamento dessas atividades econômicas. Além disso, este estudo mostra que todo o poder transnacional das empresas ABCD [ADM, Bunge, Cargill e Dreyfus], que parece ser tão abstrato e intimidante quando visto em escala global, depende, em sua base, da formação, manutenção e exploração de relações de proximidade, confiança e reciprocidade com atores locais (especialmente produtores rurais), passando por laços familiares e de amizade. (Wesz Jr., 2016, p. 307).

Os resultados da pesquisa conduzida por Vennet, Schneider e Dessein (2015, p. 18) também mostram que “apesar da ideia de que todos os sistemas de produção de soja são homogêneos, os estabelecimentos agrícolas onde a soja é produzida possuem importantes diferenças”. Os diferentes estilos de produção de soja que os autores apresentam são resultado da existência de diferentes arranjos sociotécnicos. Em cada estilo, a produção de soja conecta-se a universos mais amplos de práticas sociais, em que são estabelecidos distintos nexos entre pessoas, artefatos, técnicas e instituições. Isso torna inadequado equiparar a produção de soja de um assentado da reforma agrária para a produção de biocombustíveis à lavoura de uma corporação argentina para alimentação de suínos na China. Em outras palavras, a produção, o consumo, e todas as práticas que os conectam, são interdependentes entre si e em relação ao local onde ocorrem, o que define diferentes arranjos, mas também distintos significados e identidades (Schatzki, 2002).

A tese recentemente apresentada por Desconsi (2017) sobre a produção de soja pelos assentados da reforma agrária no Mato Grosso também é elucidativa da pluralidade de nexos sociais, que contraria a visão mais recor-

rente da “expansão da soja como uma ‘força externa’ que incide sobre os assentados” (Desconsi, 2017, p. 307). Os resultados apreendidos por seu criterioso trabalho etnográfico demonstram que “a ‘região da soja’ é atravessada por relações personalizadas, de parentesco, de vizinhança e de patronagem em certo sentido, ao mesmo tempo em que é configurada por diversas modalidades de autoridade, redes e por múltiplas identidades”. (*ibidem*, p. 301). Conforme o autor, estas relações não ocultam o fato de que determinados atores dominantes associados com capital transnacional, como fazendeiros e donos de revendas de insumos, foram fundamentais para configurar os estilos de produção de soja, mas chamam a atenção para o fato de que os mecanismos pelos quais esses mesmos atores exercem e legitimam suas posições são muito mais complexos do que sugerem as leituras que apontam genericamente para a estrita racionalidade da acumulação capitalista.

O reconhecimento da heterogeneidade de modelos de agricultura não contraria a existência das dinâmicas mais globais de transformação do sistema agroalimentar. No entanto, reclama lentes de análise que, por um lado, permitam visualizar a diversidade dos processos de acumulação-regulação e, por outro, posicionem os mesmos no tempo e no espaço. Assim como os conceitos de mercantilização e externalização estiveram no centro das interpretações sobre as mudanças na agricultura nos 1980 (Long, 2001), hoje em dia as palavras de ordem são financeirização e transnacionalização. E, assim como antes, cada vez mais autores sugerem que estes processos são mais heterogêneos e contingentes do que podem parecer à primeira vista (Bailestro; Lourenço, 2014; Marsden, 2016). Para compreendê-los de maneira mais apurada, é imperativo olhar para o universo das práticas sociais e das instituições que as organizam.

1.4 O paradoxo analítico: heterogeneidade somente no nível micro?

A narrativa construída a partir da noção de regime alimentar incorre no mesmo tipo de problema que rendeu inúmeras críticas à Teoria do Sistema-Mundo de Immanuel Wallerstein, sobretudo a dificuldade em explicar as variações das estruturas institucionais que operam em nível global (Block, 2012). No entanto, e de maneira um tanto inesperada, o mesmo também pode ser dito em relação à abordagem dos estilos de agricultura, para a qual a diversidade emerge apenas em virtude da capacidade de resistência dos atores às pressões estruturais que, por natureza, seriam uniformizantes.

De certo modo, em ambos os casos, a heterogeneidade seria uma característica específica dos nichos (em grande medida residual) e não dos regimes ou das paisagens macroinstitucionais.

É um tanto paradoxal que essas interpretações tenham conquistado espaço na sociologia da agricultura justamente quando vários autores, de diferentes espectros teóricos, passavam a afirmar a coexistência de múltiplas “variedades de capitalismo” (Block, 2012; Boyer, 2005; Hall; Soskice, 2001; Hodgson, 2016; Thelen, 2004). Em particular, as teorias institucionalistas têm se empenhado em compreender as transformações sociais como efeitos de movimentos societários mais disformes e contingentes, os quais são decorrência de arranjos plurais entre atores do Estado, do Mercado e, cada vez mais, também da Sociedade Civil (Block; Evans, 2005; Ostrom, 2009). Com efeito, apesar das diferenças que marcam as vertentes da teoria institucional, há um crescente entendimento acerca da pluralidade do arranjo normativo (regimes, ordens, mundos ou sistemas).

A noção de “variedades de capitalismo” foi apropriada por diferentes tradições teóricas. De um lado, dentre os autores que se aproximam dos modelos de “escolha racional”, Hall e Soskice (2001) sugerem que as “economias de mercado liberais” não constituem o único sistema vigente e, em vários contextos, são menos eficientes que as “economias de mercado coordenadas”. De outro lado, a partir de uma posição mais estruturalista, que procura renovar a teoria regulacionista, Boyer (2005) não apenas amplia a tipologia para quatro variedades (Mercado, Mesocorporativista, Pública e Socialdemocrata), mas também adota um conjunto mais amplo de parâmetros acerca da relação Estado-Mercado-Sociedade (relação salarial; padrões de concorrência; moedas e finanças; configurações do Estado; inserção internacional e modo de regulação). Este autor também explora dimensões de conflito social sobre as quais Hall e Soskice (2001) são praticamente silentes. A partir disso, analisa diferentes trajetórias nacionais e conclui que “esta diversidade institucional aparece em uma variedade de ‘modos de regulação’ e regimes de acumulação que diferem no tempo e espaço.” (Boyer, 2005, p. 548).

O problema é que, embora dirijam suas atenções para diferentes níveis de análise, ambas as correntes distinguem variedades de capitalismo ao nível do Estado-Nação. Até mesmo Hall e Soskice (2001), que fazem uma defesa da “firma” como unidade básica de análise, acabam distinguindo as variedades de capitalismo a partir dos Estados nacionais, contrastando o modelo liberal americano e a economia coordenada alemã. De outro modo, argumentamos que estas diferentes configurações podem coexistir no seio de um mesmo Estado (Vidal; Peck, 2012), como sugere o debate sobre a ocorrência

simultânea, articulada e conflitiva de estratégias neoliberais e desenvolvimentistas no Brasil entre 2002 e 2016 (Bresser-Pereira, 2010a). Durante este período, a coalizão de centro-esquerda liderada pelo Partido dos Trabalhadores buscou conciliar estratégias de crescimento fundadas na exportação de *commodities* primárias (favorecendo a agenda liberal dos atores do agronegócio) e medidas de bem-estar social e combate à desigualdade (abrindo espaço para a agricultura familiar) (Sauer; Balestro; Schneider, 2018).

A própria noção de “regime” poderia ser empregada para abarcar essa pluralidade institucional, mas isto demandaria o reconhecimento da coexistência de múltiplos regimes, bem como a necessidade de distinguir o que exatamente diz respeito ao regime em relação à paisagem macroinstitucional. Um dos problemas é que, com frequência, o conceito é empregado como equivalente ao próprio capitalismo. Isso reproduz as análises da primeira geração dos autores regulacionistas sobre a passagem de um regime fordista para outro de acumulação flexível (Harvey, 1992). Se, hoje em dia, o próprio Robert Boyer, um dos principais expoentes dessa escola, opera com a ideia de coexistência espacial e temporal de múltiplos regimes, é porque a antiga concepção é limitada.⁸ No caso da agricultura, é isso que estamos argumentando quando afirmamos que a “virada para a qualidade” (pós-fordismo) e o “retorno das *commodities*” (neo-fordismo) não são fenômenos que possam ser analisados em termos de sucessão diacrônica.

Uma alternativa para apreender a pluralidade de gramáticas institucionais é a Teoria das Convenções. Construída no interior dos debates regulacionistas, esta escola francesa propõe uma possibilidade de mediação entre a economia institucionalista e a sociologia pragmática (Dosse, 2003; Théret, 2003; Wilkinson, 1997; 2008). Seus propositores criticam o estruturalismo keynesiano-marxista que marca a Teoria da Regulação, o que a teria levado, segundo os mesmos, a concentrar suas análises no desenvolvimento histórico-institucional em nível superestrutural, e com um foco privilegiado no vínculo entre Mercado e Estado. Como decorrência, seu arcabouço analítico apresenta dificuldades para abordar as ligações entre as mudanças institucionais em larga escala e os comportamentos individuais e coletivos dos atores sociais.

Inicialmente, a Teoria das Convenções estabeleceu-se como uma espécie de complemento da Teoria da Regulação no nível micro. Enquanto esta ocupava-se das evoluções institucionais em sistemas agregados mais amplos,

⁸ A Teoria da Regulação evoluiu ao longo das duas últimas décadas de um marxismo estrutural para uma postura mais institucionalista, preocupada com os elementos normativos e cognitivos dos processos de coordenação econômica (ver Boyer, 2003; Théret, 2003 e Thoening, 1998).

aquela seguia um modelo de observação centrado nos atores (Eymard-Duvernay, 2005). Com o avanço das discussões e o surgimento de um profícuo intercruzamento de referências e publicações (Allaire; Boyer, 1995; Allaire; Daviron, 2017; Eymard-Duvernay, 2009), um processo de fecundação mútua entre estas duas perspectivas levou a algumas convergências importantes. De um lado, os convencionalistas dirigiram-se de um individualismo metodológico complexo para uma caracterização institucionalmente situada da ação individual; de outro, os regulacionistas buscaram superar os resquícios de uma interpretação funcionalista, para abordar o modo como as instituições vinculam-se às rotinas e ao comportamento coletivo (Boyer, 2006; Wilkinson, 2008).

O resultado disso não foi, todavia, uma “fusão institucionalista”. A partir de um determinado momento, esta divisão do trabalho intelectual resultou na concorrência entre duas escolas heterodoxas que passaram a construir interpretações integrais conectando diferentes níveis heurísticos (Boyer, 2003). Exemplo disso são as interpretações convencionalistas acerca da dinâmica macroinstitucional do capitalismo e da globalização (Boltanski; Chiapello, 2009; Eymard-Duvernay *et al.*, 2005). Como alude Dosse (2003, p. 303), há algum tempo, “a maior ambição da economia das convenções consiste em superar a oposição clássica entre holismo e individualismo metodológico”. A conjunção de categorias analíticas que visam suplantar a oposição sociológica entre ator e estrutura foi feita a partir da própria noção de “convenção”, um termo ambivalente que será responsável por associar o comportamento individual aos constrangimentos institucionais da ação situada.

Em sua origem, o conceito de convenção foi descrito como um “sistema de conhecimentos compartilhado” (Salais, 1989), um “sistema de representações” (Eymard-Duvernay, 1989) ou um “dispositivo cognitivo coletivo” (Orléan, 1989). No entanto, com o passar do tempo, o encontro com o pragmatismo fez o conceito ganhar um “caráter interpretativo” (Dosse, 2003). Desde então, uma convenção configura um quadro normativo cuja mobilização pressupõe engajamento moral. Trata-se de uma visão compartilhada do mundo, que orienta os atores no desenvolvimento de suas práticas. Não é simplesmente uma rotina ou um hábito, haja vista que ela somente tem sentido dentro de um coletivo social. É um esquema de interpretação construído por meio da interação social e da ação comunicativa, que prescreve uma forma de ação a ser adotada, sem precisar, necessariamente, constituir um regulamento formal (Batifoulier; Larquier, 2001).

Segundo Batifoulier e Larquier (2001), a maior diferença entre a “pequena convenção” cognitiva, componente da racionalidade dos atores, e

a “grande convenção” normativa, fundada em julgamento de valor moral, é que esta última comporta um imperativo de justificação. Ou seja, esta precisa ser publicamente legitimada com base em um “princípio superior”, o que a torna, finalmente, “um mundo comum justificado”. Aqui o conceito de convenção encontra o modelo dos “mundos” ou “*cités*” apresentado por Boltanski e Thévenot (1991), o qual foi construído para analisar as diferentes operações de qualificação levadas à cabo pelos indivíduos em suas atividades cotidianas de classificação e julgamento. Segundo estes autores, estas atividades são responsáveis por reduzir as incertezas e propiciar aos indivíduos um mundo social inteligível, constituindo uma condição indispensável para a coordenação de suas ações.

Ainda de acordo com Boltanski e Thévenot (1991), comumente, as interações sociais transcorrem com base em equivalências estabelecidas no curso de um processo histórico de construção de sistemas de classificação. A maior parte da vida segue seu curso, sem a necessidade de as pessoas estabelecerem um novo acordo a cada instante em que precisem intercambiar bens, gestos, palavras, mercadorias etc. Este é basicamente o papel das convenções, enquanto um meio de recursos objetivos e normativos que permite às pessoas e organizações coordenar suas atividades de produção de valores monetários e culturais. Como argumenta Douglas (1998, p. 104), estas situações de estabilidade revelam uma verdadeira “naturalização” das classificações e princípios de julgamento social, de modo que “o grande triunfo do pensamento institucional é tornar as instituições completamente invisíveis”.

Porém, existem “momentos críticos” em que as classificações estabelecidas são objeto de contestação. Nos termos de Douglas (1998), é nestas circunstâncias que ocorrem profundas perturbações nas analogias naturalizadas, fundantes da ordem social institucionalizada. São momentos particularmente interessantes para a análise social, posto que há um aguçamento da capacidade crítica dos atores (reflexividade).⁹ De acordo com a teoria das convenções, em sociedades democráticas, em um contexto de disputa acerca da definição de um novo arranjo institucional que reestabilize as relações de troca, os atores são obrigados a justificar seus discursos e práticas. Esta justificação precisa se referir a um princípio superior comum e legítimo. Embora

⁹ De outro modo, nos “momentos práticos” em que as equivalências estão estabelecidas, as pessoas buscam distanciar-se da inquietude provocada pelas críticas, minorando as diferenças e “fechando os olhos” para elementos que podem introduzir incertezas. Nesses momentos, reina a “tolerância” sobre tudo aquilo que é diferente. Procura-se agir de modo que as coisas se acomodem, retardando a disputa o tanto quanto for possível (Boltanski, 2008; 2009).

cada ator tenha seus próprios interesses, não pode simplesmente extrair daí uma justificativa para que todos adotem uma determinada técnica ou aproveitem uma determinada norma. Os interesses serão justificados sob outras bases que não aquelas do próprio interesse, ou seja, fundados em princípios valorativos que remetem a “ordens de grandeza” mais amplas, associadas a distintas noções sobre o que é “justo” e, no caso dos produtos, a diferentes definições de “qualidade” (Boltanski; Thévenot, 1991).

A questão é como os atores podem coordenar suas ações entre várias maneiras possíveis de formar equivalências? Aliás, e esta talvez seja uma questão ainda mais relevante, quantas são as maneiras de estabelecer quadros comuns de julgamento? Como defini-los sem cair nas armadilhas tanto do unitarismo da economia tradicional, que reconhece somente o preço como sistema de equivalência, quanto do relativismo pós-modernista que, como expressam Boltanski e Thévenot (1991), torna o mundo um confronto anárquico de concepções heteróclitas afrontando-se em um diálogo de surdos? Para resolver este impasse, esses autores buscam diferentes noções de justiça nos escritos clássicos da filosofia política, a partir do que, propõem um modelo fundado em seis mundos, cada um deles organizado sob diferentes modos de julgamento: Inspiracional (criatividade); Doméstico (lealdade/confiança); Opinião (reputação); Cívico (representação); Mercado (competitividade/preço); e Industrial (produtividade/ eficiência).

Cada um destes mundos constitui uma gramática institucional que estrutura as argumentações dos atores e que é dotada de sua própria coerência e legitimidade. Rompendo com o determinismo econômico e tecnológico que marca grande parte dos estudos sobre mercados, estes mundos são vistos de modo não-hierárquico, todos representando formas igualmente legítimas de regulação (Niederle, 2013). No entanto, existem hierarquias no interior de cada mundo, uma vez que algumas pessoas e objetos são percebidos com mais “valor” do que outras dependendo da ordem de grandeza à qual se faz referência. “No mundo da inspiração, os seres relevantes são, por exemplo, os espirituosos, os loucos, os artistas, as crianças. Estas pessoas são dignas e importantes quando são peculiares, admiráveis e tocantes. Seus modos típicos de ação são o sonho, a imaginação, a rebeldia ou experiências vívidas” (Boltanski; Thévenot, 1999, p. 370).

Estes mundos existem em estado de tensão, uns resistindo à invasão dos outros e tentando impor sua forma de justificação, sua representação qualitativa e seu modo de regulação (Niederle, 2013). O mundo da inspiração, cuja expressão exige renunciar à glória e ao reconhecimento dos outros, é lugar de conflito permanente com o mundo da opinião. As tensões opo-

os projetos pessoais e a necessidade de seguir as regras estabelecidas por um coletivo (associação, cooperativa) expressam dificuldades de integração dos mundos doméstico e cívico. Por sua vez, o conflito entre os mundos doméstico e industrial é amplamente pronunciado quando da emergência de uma inovação tecnológica que incrementa eficiência, mas coloca em risco o vínculo com um saber-fazer tradicional.

Outro aspecto a ser considerado é a possibilidade de novos mundos surgirem. As ordens de grandeza são historicamente construídas e “a lista destes princípios não está fechada” (Boltanski; Thévenot, 1991, p. 92). De fato, muitos debates ocorridos posteriormente à publicação do modelo *De la Justification* deu-se em torno do reconhecimento de novas ordens. Um verdadeiro movimento foi iniciado à “procura da sétima *citê*”, retomando os termos de Latour (1995) quando este discute a pertinência de a ecologia constituir uma ordem própria, em vista da impossibilidade de ela ser dissolvida dentro daquelas seis até então apresentadas, algo já antes analisado por Lafaye e Thévenot (1993) – o mesmo Thévenot que, alguns anos depois, apontou para a formação de uma “grandeza informacional” (Thévenot, 1997) e que, de certo modo, antecipou a formulação de Boltanski e Chiapello (2009) acerca da “*citê* por projetos”, uma ordem conxionista que caracteriza o “novo espírito do capitalismo”.

Esses debates abriram espaço para uma profícua agenda de pesquisa sobre diferentes formatos institucionais de coordenação dos mercados. Uma das contribuições mais recentes foi apresentada por Touzard e Labarthe (2017) no seminário¹⁰ que discutiu os avanços dos debates convencionalistas e regulacionistas na agricultura, vinte anos após a publicação do livro que marcou a incorporação desta abordagem nos estudos rurais: “*A Grande Transformação da Agricultura: leituras convencionalistas e regulacionistas*” (Allaire; Boyer, 1995). A partir da conjunção de dispositivos institucionais e dinâmicas específicas de acumulação capitalista, as quais envolvem ainda processos de inovação, paradigmas tecnológicos e enraizamento territorial, os autores demarcam a evolução histórica de diferentes “modelos alimentares”: (a) agroindustrial, (b) doméstico, (c) de proximidade, (d) artesanal de *commodities*, e (e) de qualidade diferenciada – este último subdividido em modelos de qualidade (e1) vinculadas à origem, (e2) naturalista, (e3) ético, e (e4) superior ou dedicados. A caracterização destes modelos apoia-se na perspectiva regulacionista, “no entanto, sua *coexistência no interior da*

¹⁰ Os resultados deste seminário, realizado em Montpellier (França), em junho de 2014, estão publicados em “*Transformation agricoles et agroalimentaires: entre écologie et capitalisme*” (Allaire; Daviron, 2017).

maioria dos países questiona as perspectivas setoriais da regulação” (Touzard; Labarthe, 2017, p. 301, *itálico nosso*).

A análise destes regimes agroalimentares internacionais remete também à “coexistência de diferentes sistemas alimentares” (Malassis, 1979), vistos aqui como modelos de desenvolvimento (Touzard e Fournier, 2014). Quer eles resultem da persistência de uma diversidade inerente à agricultura ou da ruptura do modelo agrícola produtivista anterior, estes modelos podem se distinguir pelas combinações específicas entre um dispositivo institucional (organização do trabalho, forma de concorrência, relação com o Estado) e uma dinâmica econômica particular, mas também, precisamente, pela institucionalização de relações específicas às tecnologias, à qualidade do alimento e ao território, e por formas particulares de inovação. (Touzard; Labarthe, 2017, p. 299-300).

Outra abordagem amplamente conhecida nos debates convencionalistas é aquela apresentada por Salais e Storper (1992) acerca dos “mundos de produção”. Neste caso, pelo lado da oferta, os produtos são classificados como “padronizados” ou “especializados”, dependendo da base de conhecimentos envolvida na produção. Produtos padronizados são produzidos a partir de tecnologias amplamente difundidas e são qualificados fundamentalmente em termos de preço. De outro modo, produtos especializados envolvem tecnologias e conhecimentos restritos e, neste caso, a qualidade do produto constitui um elemento de competitividade tão ou mais importante que seu preço (Storper, 1997). Por sua vez, pelo lado da demanda, os produtos podem ser “genéricos” ou “particulares”, dependendo de circularem em mercados de consumidores anônimos ou específicos. Produtos genéricos possuem padrões de qualidade amplamente conhecidos, podendo ser vendidos diretamente em mercados que dispensam relações diretas entre produtores e consumidores. Diferentemente, os produtos particulares são orientados para um conjunto específico de consumidores, circulando em mercados em que predominam as relações interpessoais destes com os produtores (mercados locais). A partir desta diferenciação, os autores identificam quatro mundos de produção: (a) dos mercados marshallianos de produtos especializados e particulares; (b) dos mercados em rede de produtos padronizados e particulares; (c) dos mercados de inovação de produtos especializados e genéricos e; (d) dos mercados industriais de produtos padronizados e genéricos (Storper, 1997).

Ainda que originalmente desenvolvida para sistemas industriais (indústria automobilística), a ideia de “mundos da produção” foi apropriada para a análise dos mercados agroalimentares (Morgan; Marsden; Murdoch, 2009; Ponte; Gibbon, 2005; Straete; Marsden, 2006). Foi a partir dela que emergiu

o conceito de “mundos do alimento” (*worlds of food*) (Murdoch; Marsden; Banks, 2000; Murdoch; Miele, 1999), o qual busca discernir “um mercado alimentar cada vez mais fragmentado e diferenciado” (Morgan; Marsden; Murdoch, 2006, p. 11). Contudo, diferentemente do conceito original de Storper, este conceito adiciona três aspectos complementares. Primeiro, um olhar para o papel-chave que a *natureza* joga na produção e consumo alimentar, para o que os autores propõem um diálogo com a ontologia das redes sociotécnicas. Segundo, a consideração da *cultura* como definidora dos significados (qualidades) atribuídos aos alimentos, o que distingue produtos genéricos ou particulares em diferentes contextos sociais. Terceiro, uma atenção mais detida para as *instituições* políticas que operam em diferentes níveis espaciais, o que sugere um diálogo com a literatura regulacionista. Assim, segundo Morgan, Marsden e Murdoch (2006, p. 23), os “mundos dos alimentos, que agora abarcam o setor alimentar contemporâneo, operam não apenas de acordo com uma *lógica econômica* (como sugere a abordagem de Storper), mas também de acordo com *lógicas culturais, ecológicas e políticas/institucionais*.”

1.5 Integrando o consumo aos mundos alimentares

As abordagens marxistas, regulacionistas, e mesmo os estudos sobre transição sociotécnica privilegiam as relações sociais de produção e trabalho. Este também é o caso em parte da economia das convenções. No entanto, seguindo a tradição institucionalista iniciada por Veblen (1957[1899]), os debates convencionalistas no setor alimentar revelaram maior preocupação com as práticas de consumo (Fonte, 2013; Wilkinson, 2011; Wilkinson; Rangnekar, 2011). Isso levou a um profícuo diálogo com a sociologia da alimentação (Fischler, 1990; Poulain, 2013) e, a partir daí, a dois avanços importantes. Por um lado, ao reconhecimento de que “as tendências de consumo também correspondem a sistemas agroalimentares muito diferentes” (Morgan; Marsden; Murdoch, 2006, p. 1). Ou seja, a crítica à narrativa da completa comoditização também pode abarcar as heterogeneidades do consumo alimentar. Por outro lado, levou à compreensão de que as reações às lógicas dominantes no sistema agroalimentar também são heterogêneas, relativamente dispersas, e vão muito além dos movimentos agrários. Nesse sentido, destacam-se as interfaces com a literatura sobre as práticas e os significados do “consumo politizado” (Micheletti, 2003; Portilho, 2009).

Uma breve genealogia da sociologia do consumo demonstra que os estudos sobre este tema foram inicialmente marcados por um forte viés eco-

nomicista, na perspectiva de que o “consumo é subordinado à, e explicado em termos da, produção” (Warde, 2014, p. 281). Esta forma estereotipada de compreensão do consumo esteve associada às discussões marxistas sobre estrutura e superestrutura, em que elementos culturais como o gosto são concebidos como determinados pelo aparato da indústria, ao passo que padrões de consumo são tratados quase exclusivamente como marcadores da distribuição desigual dos meios de produção e, portanto, da riqueza. Este modelo foi contraposto por outro igualmente limitado: o utilitarismo da economia neoclássica destaca o consumidor como ator soberano, o qual toma decisões racionais em vista de suas preferências. Aqui não há qualquer tipo de estrutura social ou significados culturais compartilhados que contribuam para definir as decisões individuais de consumo.

Desde os anos 1980, as novas abordagens influenciadas pelo “*cultural turn*” nas ciências humanas passaram a criticar ambas as perspectivas, ao mesmo tempo em que redirecionaram a atenção dos aspectos instrumentais para as dimensões simbólicas do consumo (Rial, 2010; Warde, 2014). Neste caso, ao invés da simples manipulação pela indústria, ou da maximização de utilidades, o consumo passou a ser identificado como uma forma de interação social portadora de significados. O consumo tornou-se um dos meios pelos quais os indivíduos e grupos sociais expressam suas identidades, as quais se objetivam nos gostos e estilos de vida (Warde, 2015). Marcada pelas discussões sobre os processos de globalização, estetização e comoditização (Appadurai, 2004), a teoria culturalista deu vazão a interpretações acerca das aspirações, das atividades e das posses das pessoas em termos de uma “cultura de consumo”, termo que, posteriormente, sustentou as discussões sobre “sociedade de consumo” (Bauman, 2008).

Nos anos 1990, esta vertente culturalista se tornou amplamente hegemônica nos estudos de consumo (Warde, 2014). No entanto, quanto mais conquistava adeptos, mais foi criticada. Um dos focos da crítica foi sua negligência com relação às atividades práticas, rotinas, hábitos, procedimentos e aspectos instrumentais e materiais relacionados ao consumo. De acordo com Warde (2014, p. 282), “a ênfase da virada cultural desviou a atenção dos fenômenos empíricos relevantes para a análise do consumo”, deixando pouco espaço para os objetos e tecnologias como forças materiais. É nesse mesmo sentido que Miller (2007, p. 47) propõe redefinir o consumo como “cultura material”, com vistas a compreender o fenômeno “através da especificidade de objetos materiais para, em última instância, criar uma compreensão mais profunda da especificidade de uma humanidade inseparável de sua materialidade.”

As discussões sobre cultura material foram fortalecidas pela emergência de outro movimento teórico das ciências humanas, o qual ficou conhecido como “*practice turn*” (Schatzki; Knorr-Cetina; Savigny, 2001). Associado a uma antiga filosofia de ação social (Joas, 1999), este movimento acentua as “práticas” como as entidades primárias do mundo social. A implicação ontológica deste movimento envolve, em primeiro lugar, assumir que as ações precedem as razões, que os fluxos e interações predominam sobre as unidades e que a materialidade antecede o simbólico. Ao mesmo tempo, o pragmatismo sustenta que, na maior parte do tempo – naquilo que Boltanski (2008) chama de “momentos pragmáticos” –, os atores se movem por meio de uma “inteligibilidade prática” (Schatzki, 2002). Isso implica retirar o componente de hiper-reflexividade (racionalização) das práticas de consumo, adequando-as a uma linguagem em que prevalecem termos como hábitos, disposições e rotinas (Shove; Pantzar; Watson, 2012).

O novo olhar centrado nas práticas de consumo estimulou uma profunda reconfiguração das compreensões até então dominantes sobre este fenômeno social, permitindo, por exemplo, questionar as teses marxistas acerca da padronização e fetichização. A título de exemplo, uma das abordagens mais conhecidas a esse respeito e que, a rigor, não se refere apenas à alimentação, mas ao conjunto da sociedade, é aquela que se constituiu em torno da noção de “McDonaldização” (Ritzer, 1995). Ela sugere a existência de um processo generalizado de uniformização dos gostos, hábitos, crenças e sentidos, em virtude do controle exercido pelos oligopólios da indústria (alimentar e cultural). De outro modo, vários autores sugerem que a história recente do consumo alimentar deve ser contada pela produção de diversidade, resultado do encontro entre distintas culturas, cada qual com suas práticas, modos de fazer, objetos e significados (Lang, 1999; Sassatelli, 2007; Warde, 2005).

Poulain (2013) talvez seja quem mais incisivamente buscou demonstrar o erro que existe em confundir a perda de biodiversidade ocasionada pelo processo de industrialização da agricultura, com a homogeneização das práticas de consumo, até mesmo porque, afirma o autor, “nunca, no âmbito da história, um comedor teve acesso a tal diversidade alimentar como agora no ocidente” (p. 27). Isto se deve ao fato de que a mundialização não destruiu os particularismos locais. Ao contrário, alimentou-se deles. Com efeito, ela não deve ser lida, primeiramente, como um movimento de destruição das culturas locais, mas de “integração-desintegração que produz uma espécie de mosaico sincrético universal” (Fischler, 1990). Sendo assim, ao mesmo tempo em que se identifica o desaparecimento de alguns particularismos, nota-se a emergência de novas formas alimentares, resultantes de um “pro-

cesso de mestiçagem e difusão em escala transcultural de alguns produtos e práticas alimentares” (Poulain, 2013, p. 4).

Se a formação de cadeias globais nivela certas diferenças, impõe padrões similares, sobretudo do ponto de vista sanitário, ela também implica na emergência de novas diferenciações. Um dos efeitos mais notórios deste processo é a ampliação do acesso a alimentos “exóticos” – e aqui não há nenhum juízo prévio sobre a qualidade dos mesmos, uma vez que eles abarcam tanto pratos artesanais singulares, quanto refeições industrializadas congeladas e pré-cozidas. Outra evidência é a proliferação das cozinhas étnicas por todo o mundo. Talvez a principal expressão seja a diáspora alimentar asiática: primeiro a japonesa, depois a chinesa, agora tailandesa, coreana, vietnamita e laosiana. Mas também não se pode esquecer das cozinhas marroquinas, indianas, libanesas, mexicanas, entre outras. Para além do próprio acesso a bens alimentares diferenciados, o que é mais interessante neste processo é a ressignificação das práticas alimentares. Comer “comida chinesa” na China, na França ou no Brasil são experiências completamente distintas. Por sua vez, o modo como a cultura chinesa encontrou-se com o original modelo brasileiro de “buffet à quilo” faz com que um chinês se sinta mais “deslocado culturalmente” comendo comida chinesa em São Paulo do que um brasileiro. Para começar, ele não entenderia por que o arroz passou de prato principal a coadjuvante.¹¹

No Brasil também houve uma expansão das cozinhas regionais. Nos últimos anos, ganharam espaço os restaurantes de comida mineira e nordestina, assim como as churrascarias. Inclusive o churrasco, regionalmente, apresenta formas muito diferentes de preparo, tipos de cortes de carne, acompanhamentos e a própria forma como é servido. Outro exemplo do processo de ressignificação das práticas alimentares regionais brasileiras é o açaí. Produto típico da Amazônia, onde geralmente é consumido puro ou com farinha de mandioca e peixe, no restante do país é recorrentemente associado com xarope de guaraná e acompanhado de morango, banana e/ou granola. Algo semelhante acontece com o *tereré* (bebida indígena preparada com a infusão da erva-mate em água fria). Muito consumido no Mato Grosso do Sul por sua proximidade com o Paraguai, mas já difundido para outras regiões do país (sobretudo onde também se consome chimarrão), a bebida passou a ser preparada com suco artificial ou refrigerante. A econo-

¹¹ Já um francês demora ainda mais tempo para entender a ideia de equalizar todos os alimentos pelo peso. Em 2013, durante pesquisa de campo no sul do Brasil, um pesquisador francês nos externou este sentimento de consternação com nosso sistema de “buffet à quilo”, o qual significa, nas suas palavras, “a morte da economia da qualidade”, uma vez que toda diferenciação se desfaz em cima de uma balança.

mia das convenções identificaria aqui um encontro inusitado entre os “mundos” doméstico e industrial.

Existem vários outros exemplos que poderiam ser mobilizados para argumentar que, ao olharmos para o complexo arranjo das práticas de consumo, a heterogeneidade é um componente cada vez mais manifesto das sociedades modernas. Para aqueles que porventura ainda não estejam convencidos com este argumento, vamos insistir em apenas mais três situações. A primeira delas tem a ver com a incorporação de ingredientes e produtos que o processo de hibridização cultural promove. Isto envolve, por exemplo, o uso cada vez mais recorrente de temperos e especiarias orientais na cozinha global. No Brasil, uma das principais expressões regionais é a proliferação das pimentas.¹² Ao mesmo tempo, nota-se a integração de produtos e alimentos que, outrora, eram encontrados apenas nos seus locais de produção. No Brasil, dois casos chamam a atenção, em virtude de sua rápida difusão: açaí e tapioca. Em ambos os casos, alimentos regionais que passaram a constar nas prateleiras dos supermercados de todo o país, atendendo, sobretudo, às novas dietas relacionadas a questões de saudabilidade.

Um segundo exemplo tem a ver com a resignificação de produtos locais. Nas regiões de colonização alemã do sul do Brasil, há poucas décadas, a batata-doce era alimento para os animais. Hoje, ela tornou-se um item recorrente na mesa dos brasileiros, incentivada, também neste caso, pelas suas propriedades nutricionais, incluindo a procura por substitutos aos panificados, sobretudo por uma nova geração de celíacos. Nesse sentido, soma-se ainda a incorporação, às dietas, de farinhas (integrais) de diferentes produtos, bem como a demanda por diferenciação e qualidade neste segmento. Se, por um lado, isto abre o mercado para as farinhas industriais “enriquecidas”, também incentiva a procura por variedades mais artesanais. No mesmo sentido, ainda que o pão francês siga como item quase indispensável da dieta dos brasileiros, a revolução das padarias artesanais impressiona. Conforme a Associação Brasileira da Indústria de Panificação e Confeitaria, têm-se expandido com velocidade as “padarias boutiques” ou “padarias gourmet”: pequenas lojas que produzem “pães especiais com fermentação natural e um alto valor agregado, voltado para público diferenciado e especialmente exigente” (ABIP, 2018).

¹² É verdade que isso também envolve lógicas de apropriação e industrialização, como aquela que fez do Tabasco um elemento recorrente na mesa dos restaurantes brasileiros, inclusive em regiões onde há uma ampla variedade de pimentas locais, como no Nordeste. Mas, junto com isso, também há um movimento de revalorização da diversidade de pimentas regionais, as quais são demandadas por consumidores de outras partes do país.

Poulain (2013) ainda destaca uma terceira evidência: a incorporação de novos instrumentos e utensílios às práticas de preparo dos alimentos. O mais habitual seria pensar no preparo da batata-doce no microondas, um dos símbolos máximos da industrialização alimentar associada com a urbanização e com as profundas mudanças na sociedade do trabalho. No entanto, a volta das panelas de barro e ferro, das colheres de madeira, ou mesmo a incorporação de objetos estranhos ao ocidente como já foi o Hashi, também fazem parte do repertório de objetos que têm alterado nossas práticas alimentares cotidianas.

Não são apenas os objetos. Os atores sociais também mudaram. Embora “a cozinha cotidiana e, mais amplamente a alimentação, permanecem antes de tudo como um território feminino” (Poulain, 2013, p. 59), os homens têm ampliado sua participação nas compras domésticas e no preparo dos alimentos. E o fazem não apenas como atividade de lazer ou em ocasiões festivas. As transformações no universo de trabalho demandam alterações no cotidiano dos trabalhos na residência. Os resultados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD) indicam que o número de homens ocupados que realizam afazeres domésticos e cuidados na última década [2004-2014] teve um aumento de 29,3 % (IBGE, 2015). Junto com isso, há uma mudança no tipo de alimento que é comprado e consumido, bem como nas práticas de preparo.¹³

Em suma, como será possível identificar nos próximos capítulos, a diversificação do sistema agroalimentar não se evidencia apenas no âmbito da produção, a qual ainda se mantém como foco privilegiado das análises, mesmo quando inúmeros especialistas falam na emergência de um sistema alimentar cada vez mais orientado pelo consumo (Wilkinson, 2008). Nosso argumento sustenta que, quando observado o arranjo mais amplo das práticas alimentares –conservação (secagem, defumagem, compotas, recipientes), preparo (debulha, filtragem, cortes, raspagem, cozimentos) e consumo (individual, coletivo, à mesa, no sofá, em casa, fora de casa, no trabalho) –, é possível visualizar uma pluralidade de ordens sociais.

¹³ O estudo de Schubert (2017) foi um dos primeiros no Brasil a explorar com riqueza de detalhes a conexão entre o “comer fora” como prática social e as mudanças em curso na sociedade contemporânea, incluindo aquelas que se passam no mundo do trabalho.

1.6 Ordens alimentares

A noção de ‘ordem’ é basilar para compreender os processos de constituição da sociedade, em particular os fenômenos de estabilização e legitimação institucional. A partir dela, as ciências sociais constituíram distintas formulações sobre a imbricação entre as esferas social, política, econômica e jurídica. Estas formulações estão presentes, principalmente, nas teorias institucionalistas, nas quais, dependendo da perspectiva em questão, as ‘ordens’ não são distintas dos “regimes” ou “mundos”. A nosso ver, contudo, enquanto a noção regulacionista de regime se aproxima da paisagem macroinstitucional, e os mundos convencionalistas definem princípios morais de ampla generalidade, é possível pensar em uma definição de ordens sociais que se aproxime do universo das práticas e dos seus significados. Ou seja, uma noção que abarque um olhar mais atento para a “vigência empírica” da ação social (Weber, 2000).

A maioria das abordagens institucionalistas trata as instituições (hábitos, costumes, convenções, leis, padrões) como mecanismos de produção de estabilidade e regularidade de comportamentos, o que, conseqüentemente, resulta em “ordem” (Beckert, 2009; North; Wallis; Weingast, 2009). Nestes termos, March e Olsen (2006, p. 3) definem uma instituição como “uma coleção relativamente duradoura de regras e práticas organizacionais, imersas em estruturas de significado e recursos que são relativamente invariáveis frente às mudanças abruptas dos indivíduos.” Mesmo Giddens (1989) sugere que as instituições são, por definição, os elementos mais duradouros da vida social, os quais dão “solidez” aos sistemas sociais.

No entanto, uma nova geração do institucionalismo critica esta tendência a equalizar as instituições a tudo aquilo que permanece estável no fluxo contínuo de mudanças sociais (Hall, 2009; Fligstein, 2001; Mahoney; Thelen, 2009; Ostrom, 2009; Scott, 2008; Thelen, 2005). De acordo com esta crítica, as próprias instituições estão sempre sujeitas a processos de re-institucionalização. Como destaca Scott (2008, p. 59), “embora as instituições funcionem para prover estabilidade e ordem, elas mesmas sofrem mudanças, tanto incrementais como revolucionárias.” Por conta disso, o modelo de análise “deve incluir não apenas instituições como uma propriedade ou estado de uma ordem social existente, mas também como processo, incluindo os processos de institucionalização e des-institucionalização.” (*ibidem*, p. 59). É observando estes processos que poderemos compreender por que, segundo Schatzki (2002, p. 16), “as ordens sociais são inerentemente instáveis, e frequentemente des e re-estabilizadas”.

Para contornarem as incertezas, tensões e críticas que podem colocar em risco sua perenidade, as instituições frequentemente se apoiam em artefatos materiais que as naturalizam, fazendo as normas, regras e padrões parecerem um dado objetivo da realidade (Busch, 2011). Com efeito, assim como os sociólogos da teoria do ator-rede (Callon; Latour, 1981), os teóricos das convenções também adicionam à análise dos processos de institucionalização as entidades que expressam a materialidade da vida social (e dos mercados). Raramente considerado pela maior parte dos neoinstitucionalistas, o papel dos artefatos foi incorporado na ideia de “humanidade equipada” de Thévenot (2002), para quem cada ordem deve ser pensada como arranjos específicos conformados entre normas e objetos. Como destacam Boltanski e Thévenot (1991), a noção de mundos pretende “mostrar o modo como as pessoas encaram a incerteza se apoiando sobre objetos para confeccionar ordens e, inversamente, consolidando os objetos ao acoplá-los às ordens construídas”.

Na medida em que ambos, as instituições e os artefatos, “sempre produzem ordenamentos parciais e temporários” (Busch, 2011, p. 6), o conceito de ordem adquire um caráter processual e dinâmico (Law, 1994; Schatzki, 2002). Isso também faz com que as ordens contenham fronteiras permeáveis, através das quais os atores e os objetos circulam, dinamizando processos de crítica, contestação e mudança social – até que um novo momento de estabilidade seja criado (Boltanski, 2008; Thelen, 2004). Além disso, elas possuem pontos de sobreposição, o que faz com que alguns atores e objetos se repitam em mais de uma ordem, mas portando diferentes identidades e significados. Desse modo, assim como “uma pedra de jardim pode, de repente, transformar-se em um peso de papel e, em um momento seguinte, em uma arma” (Schatzki, 2002, p. 16), a soja pode ser a *commodity* agroindustrial das corporações transnacionais e, em outro contexto, a alternativa ‘sustentável’ e ‘saúdável’ de consumidores vegetarianos.

Note-se que, nos termos em que opera o debate, o ponto de partida da análise não são os atores ou as estruturas, mas tudo aquilo que cria um “nexo” entre eles, as *práticas*, as *instituições* e os *artefatos* (Warde, 2015). Estes três elementos configuram uma ordem social, a partir de suas interações, suas posições relativas e suas identidades (humanos)/significados (objetos). Enquanto Schatzki (2002) define uma ordem como um arranjo específico de práticas, nossa definição acentua a relação destas com os dispositivos institucionais e o universo material. A inclusão das instituições não apenas amplia a capacidade de “capturar níveis mais agregados de organização social” (Warde, 2014), como inclui uma dimensão histórica à análise, solucionando dois limites recorrentemente apontados pelos críticos das teorias das práticas.

Uma vez que práticas, artefatos e instituições constituem três categorias centrais, é importante esclarecer as definições que cada uma delas assume neste livro. Os *artefatos* talvez sejam aqueles mais facilmente definíveis, muito embora o entendimento do modo como eles participam da dinâmica social é objeto de profundas controvérsias. Nesta categoria, enquadram-se todas as entidades materiais que contribuem à conformação e estabilização das práticas de produção e consumo (e de todas as demais práticas que intermedeiam estes fenômenos, tais como processamento, embalagem, distribuição, estocagem, comercialização, preparo etc.). A análise do modo como os artefatos contribuem à conformação de ordens sociais envolve um olhar para o posicionamento que eles ocupam frente às demais entidades, quer sejam outros artefatos ou seres humanos. Ao mesmo tempo, é importante compreender como os artefatos se associam a determinadas escolhas institucionais, buscando compreender como eles contribuem para definir trajetórias socio-técnicas – o que, nos termos da teoria evolucionária, implica em “dependência de caminho” e algum grau de irreversibilidade (Nelson; Winter, 1982). Operacionalmente, esta postura analítica não é muito distinta daquela sugerida por Marcel Mauss em seu Manual de Etnografia:

Todo objeto deve ser estudado: 1) em si mesmo; 2) em relação às pessoas que o utilizam; 3) em relação à totalidade do sistema observado [...] . Qualquer ferramenta será nomeada e localizada: por quem ela é manejada, onde ela se encontra, como ela é utilizada, a quem ela serve, seu uso é geral ou particular [...]? Ela será fotografada em posição de emprego, assim como o objeto ao qual se aplica, ou que é produzido; fotografias mostrando os diferentes estados da fabricação. Notaremos em qual sistema de indústria o objeto é localizado; o estudo de uma só ferramenta supõe normalmente o estudo de todo sistema. (Mauss; Hubert, 1947).

Para Schatzki (2002, p. 41), as “relações sociais, conseqüentemente, não podem ser restritas a relações apenas entre humanos”. No entanto, mesmo reconhecendo o papel central da materialidade, este autor não cria uma simetria completa entre humanos e não humanos, como propõe a ontologia pós-humanista mais radical. De outro modo, enfatiza a inteligibilidade humana para confeccionar e manejar os artefatos (a natureza). Contudo, faz isso reconhecendo que, por sua configuração material, os artefatos impõem condicionantes à ação humana. Ainda que eles possam ser qualificados e manipulados de maneiras diversas, seus usos dependem, em parte, deles mesmos. Em outras palavras, os artefatos (a “natureza”) resistem a certos usos e estão, portanto, inegavelmente circunscrevendo limites e possibilidades para a ação.

As discussões acerca da controversa capacidade de agência dos não-humanos apresentam-se aqui como um falso dilema. Até mesmo Callon (2008) já reconheceu que, apesar de importante para demarcar uma ruptura com a grande divisão entre sociedade e natureza criada pela ciência social moderna, a distinção entre humanos e artefatos perde sentido no momento em que deixamos de falar sobre a capacidade de agência (como um atributo dos indivíduos e grupos que detêm recursos) e passamos a tratar de “agenciamentos”, os quais descrevem uma grande diversidade de formas de agência. Nesse caso, a questão não é saber se as “coisas” são dotadas de intenção, mas considerar como elas intermedeiam a ação humana na conformação das práticas sociais. Não existem práticas sociais conformadas apenas por objetos, mas poucas práticas são levadas a cabo sem eles.

[...] a separação de humanos e não-humanos era útil pois se tratava de repatriar os objetos aos humanos. Então, o primeiro ponto que se havia de fazer a respeito do conjunto das ciências sociais era dizer ... *sim! os artefatos atuam, ainda que não como os seres humanos*. Naquele momento se tratava de se afastar daquela posição estruturante modernista das ciências sociais e humanas, que consistia em uma partição ontológica entre seres humanos e os outros, [...] tratava-se de mostrar que os não-humanos atuam de certa maneira e contribuem para constituir a ação coletiva. [...] Eu diria que a distinção entre humano e não-humano é simplesmente uma fórmula para irritar os sociólogos que sustentam *a grande divisão*. Não obstante, agora já não temos necessidade de manter esta distinção, pois a substituímos por uma proliferação de agenciamentos e agências diferentes. (Callon, 2008, p. 311).

As práticas são arranjos de ações compostas por “fazer” e “dizer” (Schatzki, 2002; 2001). Elas organizam as relações, as posições e os significados não apenas dos humanos, mas de todas as entidades sociais e naturais (pessoas, objetos, animais, artefatos... a pedra e a soja). As práticas produzem e reconfiguram, continuamente, as instituições e os artefatos, mas também são recursivamente constrangidas e/ou potencializadas por eles. Além disso, assim como o processo de agenciamento, as práticas não podem ser reduzidas ao nível individual. Como sugere Schubert (2017), elas são propriedades emergentes que ganham forma apenas na interação social (e imersas num contexto material específico). Segundo o mesmo autor, a unidade mais básica das práticas sociais são os conjuntos de “atos corporais” (fazer) e “discursivos” (dizer). Os primeiros abarcam ações que as pessoas realizam diretamente por meio do corpo: comer, capinar, correr, escrever etc. Já os discursos envolvem a linguagem oral, mas não exclusivamente. Eles tam-

bém podem ser considerados um subconjunto dos atos corporais quando os atores se manifestam por meio de gestos e expressões físicas. O parâmetro central de definição das práticas discursivas é a produção de uma mensagem socialmente compartilhada. Com efeito, em certas situações, fazer e dizer possuem sentidos muito próximos.

Por um lado, as práticas criam padrões de interação que configuram significados, sentidos, identidades e, mais amplamente, instituições. Por outro, as instituições estabelecem sistemas de classificação e julgamento de todas as entidades que configuram as ordens sociais. As instituições criam um “enquadramento” (Callon, 1998) para que os atores sociais possam se entender e levar a cabo suas interações. Como afirmamos acima, para compreender o modo como isso acontece, é necessário ir além da noção de instituição que predomina nas leituras convencionalista e regulacionista. Isso porque, enquanto esta focaliza basicamente os aspectos regulatórios, aquela divide sua atenção (mas não integra) entre os princípios valorativos generalizados (Boltanski; Thévenot, 1991) e as referências cognitivas localizadas (Orléan, 1989).

Schatzki (2013) procura apreender a interação entre práticas e instituições a partir de três conceitos: (a) *entendimentos compartilhados*, os quais

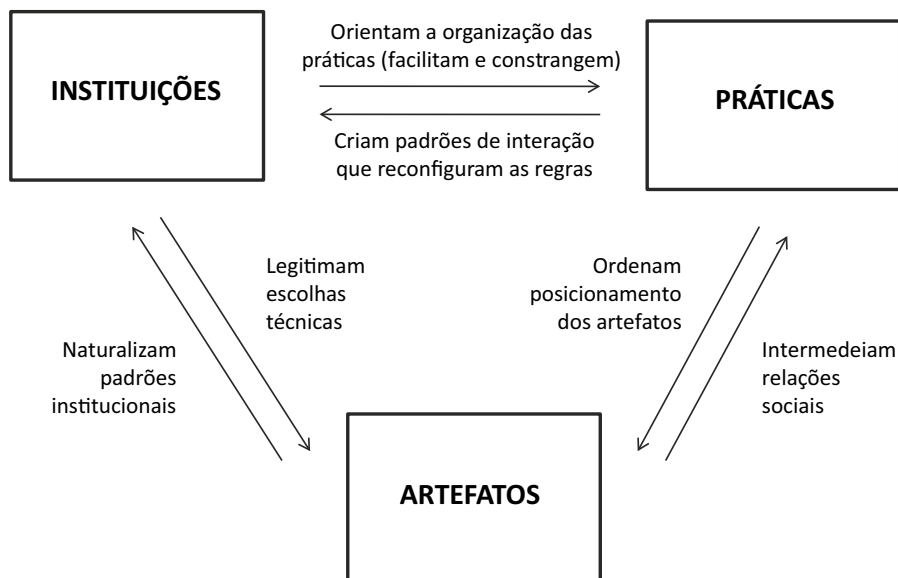


Figura 1.3. Ordenamento entre práticas, instituições e artefatos.

Fonte: Elaborado pelos autores.

constituem uma compreensão de questões gerais pertinentes para desenvolver uma determinada prática; (b) *regras*, as quais constituem formulações propositas que orientam (de maneira autoritária ou não) o curso das atividades e; (c) *estruturas teleoafetivas* que se manifestam nos “fins” e “motivações” das práticas. Apesar de relevantes, a nosso ver, este tripé é insuficiente e, em grande medida, impreciso. Uma leitura mais abrangente das instituições implica articular o conjunto de componentes *normativos, cognitivos e regulatórios* que orienta a ação social (Quadro 1.4). Os três pilares institucionais sugeridos por Scott (2008) abarcam valores de ampla generalidade, que se impõem aos indivíduos como sanções morais; regras, normas e padrões que são legalmente sancionados e; crenças e lógicas compartilhadas que constituem os componentes culturais e cognitivos da ação, incluindo as motivações e os “futuros imaginados” (Beckert, 2017).

Como delimitar práticas e ordens sociais? Uma prática pode ser identificada por sua “regularidade” no tempo e no espaço (Warde, 2014). Por sua vez, o conceito central para definir uma ordem é “similaridade”, o que implica em identificar a posição que cada elemento (pessoa, artefato, objeto, regra, padrão etc.) ocupa em relação aos demais. Numa perspectiva eminentemente relacional, “estar ‘posicionado’ é tomar um lugar entre

Quadro 1.4. Três pilares institucionais.

	Regulatório	Normativo	Cultural-Cognitivo
Base de conformidade	Conveniência	Obrigação social	Tomar como certo Entendimento compartilhado
Base de ordem	Normas regulatórias	Expectativas obrigatórias	Esquemas constitutivos
Mecanismos	Coercitivo	Normativo	Mim�tico
Lógica	Instrumentalidade	Adequa�o	Ortodoxia
Indicadores	Normas Leis San�oes	Certifica�o Acredita�o	Crenças comuns Lógicas de aço compartilhadas Isomorfismo
Afeta	Medo Culpado/Inocente	Vergonha/Honra	Certeza/Confusão
Base de Legitimidade	Legalmente sancionada	Moralmente governada	Compreensível Reconhecível Culturalmente apoiada

Fonte: Scott (2008).

outras coisas, um lugar que reflete relações entre as coisas envolvidas” (Schatzki, 2002, p. 19). Mas esta posição não deve ser compreendida como um fenômeno meramente espacial. Trata-se de uma abstração que denota como as entidades criam nexos entre elas, o que depende, por sua vez, do estabelecimento de significados (objetos) e identidades (pessoas). Aqui cabe destacar a linguagem como pedra angular à arquitetura das ordens sociais. Este “instrumento dos instrumentos” (Dewey, 1988, p. 134) organiza relações, posições, significados e identidades – e não somente para os humanos, mas para todas as entidades sociais, incluindo as normas, regras, leis, representações etc.

Note-se, portanto, que as próprias instituições também são instrumentos passíveis de interpretação e de julgamento, o que as torna diferentemente incorporadas às práticas socialmente situadas. As instituições são manejadas discursivamente para que estabeleçam nexos coerentes às demais entidades da ordem social. Isso implica reconhecer que a análise das instituições está condicionada à compreensão dos modos diferenciados como elas são incorporadas ao mundo da vida, o que rompe com a percepção funcional-estruturalista que frequentemente pauta a discussão sobre o modo como as normas ‘definem’ o comportamento social (Raud-Mattedi, 2005). Nos termos de Ostrom (2007), podemos falar do estudo de “regras-em-uso”, ou seja, da análise dos dispositivos institucionais tais quais eles são realmente incorporados às práticas sociais. Segundo esta autora, na medida em que as instituições não são autoformuladas, auto-determinadas ou autoaplicadas (*self-formulating, self-determinating, or self-enforcing*), ao invés de construir modelos que pressupõem os efeitos das regras sobre o comportamento dos indivíduos e sobre as estratégias das organizações, deve-se privilegiar a análise das “regras de funcionamento” (*working rules*), o que implica considerar as particularidades dos diferentes contextos sociais.

A mudança social depende da desestabilização das ordens estabelecidas, o que incorre em movimentos de crítica (Boltanski, 2009), mas também, e associada a isso, na circulação das entidades sociais entre as fronteiras permeáveis das ordens. Similarmente àquilo que ocorre entre os “mundos” (Boltanski; Thévenot, 1991), os atores e artefatos também se movimentam entre as “ordens sociais”, criando interconexões complexas, híbridas e, em alguns casos, potencializando momentos críticos. A crise pode resultar em readequações ou transformações radicais, inclusive com o surgimento de novas ordens. Ao longo deste processo, as entidades alteram não apenas suas posições relacionais, mas seus significados e identidades. Todavia, há limi-

tes nessa circulação. Assim como os artefatos, identidades e significados¹⁴ não são completamente fluidos ou manejáveis, e, muitas vezes, é sobre este tipo de dinâmica que recaem os movimentos de crítica que desestabilizam as ordens e produzem mudanças sociais.

A título de exemplo, no Brasil, “agricultura familiar” e “agronegócio” delimitam duas identidades sociopolíticas distintas, às quais se associam diferentes práticas de desenvolvimento rural (Bruno, 2016; Picolotto, 2014). Ao longo do tempo, a consolidação dessas identidades produziu uma espécie de “enquadramento institucional” (Callon, 1998) que, por um lado, potencializa a ação social e, por outro, limita a circulação dos atores sociais. Assim, ao mesmo tempo em que essas identidades são manejadas pelos atores sociais para produzir engajamento coletivo, integrando, sob uma mesma definição, grupos sociais diferenciados que possuem identidades específicas, elas também impõem práticas e discursos que restringem a circulação dos atores. Os movimentos que transbordam este enquadramento institucional – como aquele perpetrado, em 2017, pela Confederação Nacional da Agricultura e Pecuária (CNA) que, pela primeira vez, participou da elaboração do Plano Safra da Agricultura Familiar – produzem um jogo de críticas sociais que, dependendo de uma série de fatores, pode induzir mudanças nas práticas e nas identidades.

Definidos os componentes de uma ordem, cabe, finalmente, tratar da sua demarcação. Assim como ocorre com as “variedades de capitalismo” e os “mundos de produção”, “a demarcação de um arranjo específico está [...] condicionada aos interesses e propósitos do demarcador” (Schatzki, 2002, p. 46). Ou seja, as ordens não são um dado da realidade objetiva, mas uma ferramenta analítica. Sendo assim, não apenas o número de ordens pode ser variável como também o nível de generalização se altera, de acordo com os objetivos do pesquisador. Por essa razão, nos próximos capítulos, analisamos a conformação de seis Ordens Alimentares que, em vista do nível de agregação com o qual trabalhamos, congregam a variedade de práticas de produção e consumo que encontramos em nossas pesquisas sobre os sistemas alimentares no Brasil: industrial, comercial, doméstica, estética, cívica e financeira.

¹⁴ Como destaca Schubert (2017), “os significados/identidades são fenômenos da prática social com aspectos linguísticos e não ao contrário”. Divergindo da abordagem culturalista, defini-los deste modo implica considerar não somente os processos mentais conscientes, mas também os atos corporais e os arranjos materiais. Desse modo, significados e identidades configuram-se, relacionamente, a partir do posicionamento de alguma entidade (pessoas, artefatos, coisas ou organismos) em uma teia de relações que definem a ordem social.

Modernização e consolidação da Ordem Industrial

2.1 A emergência de uma Ordem Industrial na agricultura

No início da segunda metade do século XX, ganhou relevância no debate internacional o tema das assimetrias do comércio internacional decorrentes do domínio industrial e tecnológico exercido pelos países capitalistas centrais – em particular pelos Estados Unidos que se consolidaram como potência hegemônica no pós-guerra, mas também pelo bloco soviético, o qual esteve igualmente orientado pela narrativa industrializante. Ao mesmo tempo – e em ambos os casos, apesar dos modelos distintos –, destacaram-se as discussões sobre o planejamento sistemático da economia pelo Estado. Na América Latina, por sua vez, a Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (Cepal), criada pelas Nações Unidas em 1948, também destacou que a indústria deveria liderar o processo de desenvolvimento econômico e que, para tanto, era fundamental o Estado dirigir um processo de “industrialização via substituição de importações”, isto é, passar a produzir internamente o que era importado, fomentando a indústria nacional, possibilitando a acumulação de capital internamente e reduzindo a dependência externa (Bocchi; Gargiulo, 2013; Fonseca, 2003). Esta foi a tônica do projeto nacional-desenvolvimentista brasileiro (Bresser-Pereira, 2010a; Delgado, 2005).

Neste contexto, em que a indústria era tida como “motor” do desenvolvimento econômico, a agricultura assumia o papel subsidiário de “financiar” o esforço de substituição de importações, via geração de divisas com a exportação de produtos primários; liberar mão de obra para o setor industrial, com vistas a evitar o aumento dos salários e a queda da taxa de lucro dos empresários, o que impossibilitaria novos investimentos; fornecer alimentos e matérias-primas diante do crescimento da urbanização e do aumento da demanda do setor industrial; consumir produtos industriais (como implementos agrícolas e fertilizantes), para ampliar o mercado interno de outros setores (Johnston; Mellor, 1961; Rodrigues, 1978). O problema é que, no Brasil, o contexto dos anos 1950 era de “estagnação da produção agrícola, em especial para o mercado interno, [o que] foi visto como sério obstáculo a um crescimento econômico contínuo” (Graziano da Silva, 2003, p. 87). Portanto, a industrialização dependia, também, da dinamização da produção agrícola (sobretudo do aumento da produtividade do setor).

Concomitantemente, também ganhava impulso em âmbito global o discurso da modernização tecnológica da agricultura como solução para o problema da fome no mundo.¹ Para tanto, segundo os adeptos da teoria da modernização, era fundamental a substituição da agricultura tradicional por uma agricultura moderna nos países de Terceiro Mundo, o que deveria se dar com base no modelo tecnológico já consolidado nos EUA (Schultz, 1965). Para tanto, além da formação de capital humano nas universidades americanas, a partir da década de 1960, diversos centros de pesquisa foram instalados em vários países (incluindo a Embrapa, no Brasil), contando com financiamento do Banco Mundial, das fundações Rockefeller e Ford, bem como de outras instituições de financiamento (Albergoni; Pelaez, 2007). Conforme Pereira (2014), estes centros tinham como função principal o desenvolvimento de pacotes tecnológicos (sementes, fertilizantes, agroquímicos e máquinas) relativamente similares, mas adaptados às características das diferentes regiões, assim como formar técnicos especializados para difundir-los. A expansão do padrão tecnológico que ficou conhecido como “Revolução Verde” representou a abertura dos mercados para a expansão das empresas americanas e europeias produtoras de insumos para a agricultura.

A partir daí, a agricultura brasileira passou a implementar, de forma compulsória, um processo de modernização agrícola entendido como

¹ Importante destacar a relevância que os temas da fome e do abastecimento alimentar ganharam naquele contexto, haja vista, por exemplo, a projeção que o brasileiro Josué de Castro, autor de *Geografia da Fome* ([1946] 1984), conquistou no cenário internacional, sendo eleito presidente do Conselho Executivo da FAO-ONU, cargo que exerceu entre 1952 e 1956.

“transformações capitalistas na base técnica pela passagem de uma agricultura ‘natural’ para uma que utiliza insumos fabricados industrialmente [...] num esforço de aumentar a produtividade” (Kageyama *et al.*, 1990, p. 119). Um dos principais analistas deste processo, Graziano da Silva (1980), destacou como a introdução de novos artefatos que acompanharam o progresso tecnológico na agricultura afetaram decisivamente as práticas produtivas dos agricultores: inovações mecânicas alteraram a intensidade e o ritmo do trabalho; inovações físico-químicas modificaram as condições naturais do solo, elevando a produtividade do trabalho; inovações biológicas afetaram, principalmente, a velocidade do processo produtivo, por meio da redução do período de produção e da potencialização dos efeitos das inovações mecânicas e físico-químicas.

Kageyama *et al.* (1990, p. 120) apontam que, com o processo de modernização da agricultura, a dependência de produtos e serviços extra-setoriais (máquinas e insumos) tornou-se crescente, de modo que a produção agropecuária passou a ser “cada vez mais dependente de outros setores da economia, mais intensivos em uso de capital fixo e circulante”. Um indicador síntese deste processo é o Consumo Intermediário (CI) que se refere ao valor de todos os insumos que entram no processo produtivo (combustível, sementes, defensivos, fertilizantes, rações e medicamentos para animais, aluguel de máquinas, embalagens, além de outros produtos que possam ser considerados insumos ou matérias-primas), exceto a força de trabalho. Quanto maior a proporção do CI sobre o Valor Bruto da Produção (VBP), maior será o grau de dependência dos agricultores com relação a agentes externos (Niederle, 2007). Com efeito, como apontam Stein e Conterato (2012, p. 1), “a evolução do consumo intermediário em relação ao valor bruto de produção passa de 10 %, em 1939, para 38,7 % em 1980, e depois 54,8 % no ano de 2006”.

Como resultado deste processo, práticas agrícolas que, até então, eram organizadas a partir de artefatos que os agricultores reproduziam nas próprias unidades produtivas (sementes, fertilizantes naturais, equipamentos, animais de trabalho etc.), foram alteradas pela difusão dos modernos pacotes tecnológicos que levaram a um crescente processo de “externalização” (Conterato *et al.*, 2014; Ploeg, 1990). De maneira relativamente abrupta, a produção agrícola integrou-se ao setor industrial. Ao mesmo tempo em que a agricultura passou a abastecer as agroindústrias processadoras, a “industrialização da agricultura” fez com que as práticas agrícolas se transformassem de tal modo que esta se tornaria um ramo de produção similar a uma indústria, comprando insumos e produzindo matérias-primas para outros setores da economia. É nesse sentido que se concebe a emergência de uma Ordem Industrial no sistema agroalimentar, a qual também terá impacto nas práti-

cas de consumo. Como demonstraremos neste capítulo, esta ordem conjuga um arranjo específico de práticas, artefatos e instituições sociais, cuja origem remonta ao processo de industrialização acelerada a partir da segunda metade do século XX.

2.2 Industrialização dirigida pelo Estado

Nos anos 1990, uma das principais interpretações acerca da emergência de uma ordem industrial na agricultura foi apresentada por Goodman, Sorj e Wilkinson (1990). Para estes autores, o fenômeno envolveu uma série de apropriações parciais e descontínuas do trabalho rural e dos processos biológicos de produção por lógicas industriais (máquinas, fertilizantes, sementes híbridas, produtos químicos, biotecnologias), bem como o desenvolvimento paralelo de substitutos industriais para os produtos alimentares. Nesse sentido, destacam como diferentes práticas agrícolas foram transformadas, com vistas a reduzir as limitações que os ciclos biológicos subjacentes à produção de alimentos e à nutrição humana impõem à acumulação capitalista na agricultura. Para tanto, os autores introduzem os conceitos de *apropriacionismo* e *substitucionismo*.

O *apropriacionismo* constitui-se pela ação empreendida com fim de reduzir a importância da natureza na produção agrícola, tornando o modo de fazer agricultura passível de direção e controle, segundo os parâmetros industriais. Com efeito, a partir disso, procurou-se eliminar elementos específicos da produção agrícola, transformando-os em artefatos industriais que foram incorporados à agricultura sob a forma de insumos. Isto ocorreu, por exemplo, com o trabalho rural, que foi apropriado pela indústria via fabricação de novas máquinas e equipamentos (da semeadura à mão, às plantadeiras; dos bois e cavalos, aos tratores). O processo natural de produção também foi apropriado (e acelerado) pela indústria química e pelas inovações biológicas e genéticas, via produção industrial de fertilizantes, sementes híbridas aperfeiçoadas e agrotóxicos.

O *substitucionismo*, por sua vez, conduziu à criação de novos meios de acumulação nas fases à jusante da fabricação de alimentos e fibras. Por meio deste processo, a atividade industrial não apenas passou a representar uma proporção crescente do valor agregado, mas o produto agrícola, depois de ser reduzido a um insumo industrial, foi substituído por outros de origem sintética. Nesse sentido, podem ser citados tanto exemplos relativos a produtos alimentares (uso de adoçantes e sucos artificiais, aromatizantes e corantes sintéticos, realçadores de sabor) como não alimentares (substituição de fibras naturais

– algodão, lã e seda – por artificiais – poliéster, acrílico, elastano, nylon, lycra – na confecção de tecidos; uso da borracha sintética em vez da natural extraída do látex da seringueira; uso de tinturas, detergentes e perfumes artificiais).

Na indústria alimentícia, isso também foi revelado pela expansão dos alimentos altamente processados, baseados na reconstituição de componentes genéricos, e pelo crescente controle tecnológico da produção, manifesto no uso dos aditivos químicos. Quando mesclados ou combinados industrialmente com outros ingredientes, os insumos sintéticos formam um novo produto, um substituto. Um dos casos mais referenciados é aquele da margarina que, inclusive, passou a ser apresentada pela indústria como um substituto “saúdável” da manteiga (ideia extremamente controvertida atualmente). A expansão do uso de derivados da soja como matéria-prima base de diferentes produtos (“carne” de soja, “leite” de soja, suco de soja, etc.) é outra face muito conhecida deste processo, e tornou-se fundamental para explicar a disseminação desta *commodity* por todo o país. Há também a mistura de inúmeros componentes sintéticos com carnes menos nobres para a produção de embutidos e empanados.

É central destacar que a emergência desta ordem industrial não esteve apenas associada à introdução de novos artefatos técnicos, mas também a uma mudança substancial do aparato institucional. Em primeiro lugar, cabe notar como a grande depressão gerada pela crise de 1929 produziu um novo modelo de relação entre Estado, mercado e sociedade. Nos EUA, o *New Deal*² foi a principal expressão de um novo esforço de ação pública, o qual teve por base um compromisso mais amplo da sociedade americana com o progresso industrial (e que implicou em uma profunda mudança de valores sociais). Mais tarde, impulsionada pela corrida econômica e armamentista da Guerra Fria, a crença na industrialização como caminho para a modernidade difundiu-se amplamente pelo mundo, e continuou fortemente sustentada até, pelo menos, o final da década de 1970, quando o modelo fordista (e a ideia de modernidade que lhe é subjacente) começou a apresentar sinais de crise (Bonanno, 1999; Harvey, 1992).³

² Refere-se a um conjunto de ações implementadas pelo governo norteamericano entre 1933 e 1937 com o objetivo de recuperar e reformar a economia em face dos efeitos da crise dos anos anteriores.

³ Atualmente, a narrativa industrializante e progressista retoma espaço em alguns países, inclusive nos Estados Unidos, onde o governo conservador de Donald Trump vende a ideia de reindustrialização no discurso do “America First!”. Neste caso, contudo, o programa de ajustes econômicos está longe de ser um verdadeiro *new deal*, não apenas em virtude das fortes reações políticas a esta plataforma, mas por conta dos próprios limites econômicos de uma estratégia deste tipo em um país em que os mecanismos de acumulação estão agora majoritariamente lastreados pelo sistema financeiro (Bonanno, 2017).

No Brasil, o papel da intervenção estatal para a industrialização também ganhou destaque (Delgado, 1985; Kageyama *et al.*, 1990; Leite, 1998; Resende, 2003; entre outros). Embora o progresso técnico tenha sido, inicialmente, dependente do setor externo, pois estava condicionado à importação de máquinas e insumos, já a partir dos anos 1930, o Estado buscou construir instrumentos de intervenção para alterar este quadro, projetando um novo regime de acumulação. O projeto nacional-desenvolvimentista procurou internalizar os setores industriais mais importantes no fornecimento de bens de produção e insumos para agricultura. Por sua vez, do ponto de vista institucional, em sintonia com o novo modo de regulação fordista que emergiu no pós-guerra, o governo de Getúlio Vargas (1930-1945) inaugurou reformas significativas para a modernização da estrutura do Estado. Essas reformas foram possibilitadas por amplos acordos com distintos setores da sociedade, o que incluiu, por um lado, estímulos econômicos diversos aos empresários e, por outro, a consolidação da legislação trabalhista e de um conjunto de direitos sociais básicos.⁴

No que tange especificamente ao setor de processamento agroalimentar, pode-se destacar a preocupação do Governo Vargas com a regulação do processo emergente de industrialização. A título de exemplo, o Decreto nº 19.604, de 19 de janeiro de 1931, demonstra a atenção conferida pelo Estado ao controle de práticas que passaram a ser definidas como crimes relacionados à manipulação indevida dos alimentos. A preocupação com o uso de corantes, aromatizantes e outras “substâncias estranhas” sugere o rápido avanço do processo de industrialização (e artificialização) do processamento de alimentos no país naquele momento:

Art. 1º Julgar-se-á crime de estelionato, com as penas, previstas no art. 338 do Código Penal: fabricar, dar e vender ou expor consumo público gêneros alimentícios: I – que tenham sido misturados ou acondicionados com substâncias que lhes modifiquem a qualidade ou reduzam o valor nutritivo,

⁴ Welch (2016, p. 96) demonstra que o Governo Vargas gerou uma série de estudos, leis e instituições que promoveram uma profunda reorganização das relações sociais no espaço rural, mediante decretos favoráveis a uma paridade entre o campo e a cidade em termos de direitos sociais. Segundo o autor, a versão final da Consolidação das Leis do Trabalho (CLT) “aplicava aos trabalhadores rurais e urbanos regras gerais parecidas quanto a: salário mínimo (artigos 76-128), férias (artigos 129-131), contrato de trabalho (artigos 442-467), aviso prévio (artigos 487-491) e limitações para os pagamentos em bens em vez de moeda corrente (artigo 506)”. Por sua vez, Dezemone (2012) aponta que, na Era Vargas, houve importantes iniciativas para diminuir o “descompasso” rural/urbano. Entre os exemplos citados, está a ampliação da seguridade social ao campo, que passou a cobrir acidentes de trabalho na agricultura e na pecuária (Decreto-lei 18.809 de 5 de junho de 1945), bem como a extensão do direito de sindicalização ao campo (Decreto-lei nº 7.038, de 10 de novembro de 1944).

desde que não sejam claramente apregoadas as modificações que os tornam de qualidade inferior; II – quando se lhes tenha retirado, no todo ou em parte, um dos elementos de sua constituição normal ou substituído por outros de qualidade inferior e não se tenha claramente assinalado essa depreciação; III – que tenham sido coloridos, revestidos, aromatizados ou adicionados de substâncias estranhas, com o fim de ocultar qualquer fraude ou deterioração, ou lhes atribuir melhor qualidade, do que realmente tenham; IV – que tenham sido substituídos, no todo ou em parte, aos indicados no recipiente ou que na sua composição, peso ou medida, diversifiquem do enunciado nas marcas, rótulos, preconcios ou declarações do interessado; V – que contenham ingredientes nocivos à saúde ou sejam constituídos, no todo ou em parte, de produtos animais degenerados ou decompostos ou de vegetais ou animais impróprios para a alimentação humana. (Brasil. Decreto nº 19.604, de 19 de janeiro de 1931).

As mudanças que ocorreram a partir dos anos 1940 na legislação sanitária referente a produtos alimentares também revelam um exemplo emblemático da emergência de uma ordem industrial. Estas mudanças institucionais se constituíram em um dos mecanismos mais eficazes de desestruturação dos sistemas domésticos de produção e processamento, favorecendo a expansão da indústria alimentar. Como destacam Cruz e Menasche (2014), a formulação das normas sanitárias no Brasil repercutiu amplamente as discussões em curso, à época, na agência americana criada em 1906 para regulamentar e fiscalizar medicamentos e alimentos (*Food and Drug Administration*, FDA). No caso dos queijos, um dos mercados em que esta discussão historicamente recebeu mais atenção, uma das principais definições da FDA foi o estabelecimento de um tempo mínimo de 60 dias para maturação dos queijos produzidos a partir de leite cru, o que foi aprovado naquele país por meio de lei federal em 1949. Tendo influenciado a legislação de vários países da América Latina e da Europa, além de Austrália e Nova Zelândia, este parâmetro praticamente inviabilizou as práticas domésticas, em favor da produção de queijos com leite pasteurizado.

A produção e consumo de queijos feitos de leite cru foram correntemente aceitos até, pelo menos, 1850, quando o cientista francês Louis Pasteur propôs aquecer o leite em torno de 62° C por pelo menos trinta minutos – método que ficou conhecido como pasteurização –, para, desse modo, eliminar microrganismos que, como ele então observou, eram responsáveis por alterar e deteriorar o leite. Décadas mais tarde, no início dos anos 1920, várias cidades nos Estados Unidos passaram a exigir a pasteurização do leite fluido. Ainda assim, por problemas que poderiam ocorrer durante a distribuição e armazenamento do produto, recomendava-se que o leite fosse fervido pelos

consumidores antes do consumo. Nesse mesmo período, o governo estimulou o consumo de queijo que, à época, produzido em grandes laticínios e, portanto, processado a partir de leite pasteurizado, era considerado mais seguro que o consumo de leite fluido. (Cruz; Menasche, 2014, p. 37).

O exemplo da regulamentação do mercado de queijos é generalizável a outros produtos. Isso se evidencia na primeira normativa relacionada à inspeção de alimentos de origem animal, estabelecida pelo Ministério da Agricultura, em 1952. Por meio do Decreto nº 30.691, foi aprovado o Regulamento da Inspeção Industrial e Sanitária de Produtos de Origem Animal (Riispoa), implementando o estabelecido pela Lei nº 1.283 de dezembro de 1950. Este decreto, cujas normas são válidas para todo o território nacional, é constituído por 952 artigos destinados “a preservar a inocuidade, a identidade, a qualidade e a integridade dos produtos e a saúde e os interesses do consumidor”. Segundo Prezotto (1997), apesar de esta normativa abranger todos os produtos de origem animal comercializados, tratam-se de exigências pautadas pela produção do tipo industrial (grande escala), ou seja, que partem do pressuposto de que a qualidade está necessariamente condicionada ao tamanho do estabelecimento. Exemplo disso são as exigências referentes às instalações (número de salas, dimensões das construções) e equipamentos, as quais demandam grande volume de recursos financeiros para a implantação de uma unidade de transformação.⁵

Ainda nos anos 1950, cabe destacar a ação institucional do Estado brasileiro em outras frentes, como nos mercados de fertilizantes e defensivos. O Plano de Metas (1956/61) de Juscelino Kubitschek criou uma série de incentivos para o surgimento de um mercado nacional de fertilizantes industriais, medida que, posteriormente, foi ampliada pelo Programa Nacional de Fertilizantes e Calcário Agrícola (1974 a 1980), o qual integrava o II Plano Nacional de Desenvolvimento; e pelo II Plano Nacional de Fertilizantes (1987 a 1995) (Dias; Fernandes, 2006). Por sua vez, o mercado de defensivos agrícolas, que era bastante incipiente e dependente da importação (4/5 do consumo interno), foi impulsionado pelo Plano Nacional de Defensivos Agrícolas (PNDA) que, a partir de 1975, ampliou gradativamente a produção interna, até a oferta doméstica representar 50 % da oferta total em 1980 (Martinelli Jr.; Waquil, 2002).

⁵ Estas regras acabaram afetando diretamente as pequenas agroindústrias rurais, visto que a grande maioria não teve condições financeiras e técnicas para se adaptar e acabaram sendo excluídas da atividade ou permanecendo na informalidade. Esta discussão e as suas implicações serão retomadas no Capítulo 4, sobre a Ordem Doméstica.

No caso do mercado de máquinas e equipamentos, houve um processo similar de fomento à internalização e, em 1960, foram instaladas as primeiras indústrias de tratores no país. Já em 1965, teve início a produção interna de colheitadeiras automotrizes de cereais. A partir de 1970, a demanda nacional de tratores agrícolas passou a ser totalmente atendida pela produção doméstica e a produção de colheitadeiras automotrizes também apresentou grande expansão. No caso dos tratores, cabe destacar o surgimento, em 1960, da Companhia Brasileira de Tratores (CBT) que se tornou, a partir de 1968, a segunda maior fabricante de tratores do país, estando, até meados dos anos 70, na terceira posição do mercado (Ferreira, 1995).

Em termos gerais, o objetivo principal dessas diferentes ações era ampliar a capacidade de produção nacional por meio do fomento a indústrias nacionais e estrangeiras, as quais contavam com expressivos volumes de recursos captados no sistema financeiro internacional, que eram canalizados às mesmas a juros extremamente baixos, além de incentivos fiscais (Kageyama *et al.*, 1990). Com efeito, este processo foi acelerado durante o regime militar (1964-1985), por intermédio do Sistema Nacional de Crédito Rural (SNCR). Criado em 1965, este sistema visava estimular os investimentos rurais, inclusive para armazenamento, beneficiamento e industrialização de produtos; favorecer o custeio oportuno e adequado da produção e comercialização de produtos agropecuários; fortalecer economicamente o setor rural e incentivar a introdução de métodos racionais de produção, visando o aumento da produtividade (Lei nº 4.829/1965).

O SNCR foi a base principal sobre a qual se apoiou a modernização da agricultura brasileira, cumprindo papel determinante na transformação técnica dos estabelecimentos agropecuários, no aumento da produtividade do setor, na consolidação dos complexos agroindustriais e cadeias agroalimentares, e na integração dos capitais agrários à órbita de valorização do capital financeiro (Delgado, 1985; Leite, 2001). Vale ressaltar que, nos primeiros anos (de 1967 a 1979), prevaleceu a existência de taxas de juros reais negativas no crédito rural, o que garantiu generosos subsídios aos agricultores, que passaram a destinar grande parte dos recursos à compra de tratores, máquinas, insumos e equipamentos agrícolas⁶ (Búrigo, 2010). Nesse sentido, a política de crédito rural não foi fundamental apenas para os produtores

⁶ Entre 1967 e 1979, os recursos aplicados via SNCR estiveram concentrados em médios e grandes produtores (1 % dos tomadores do crédito – cerca de dez mil grandes produtores – recebeu 40 % dos recursos), localizados nas regiões Sul e Sudeste (e, posteriormente, o Centro-Oeste) e nos produtos de maior valor comercial, com destaque para a soja, cana, algodão, trigo, milho e café (Nunes; Nassar, 2000; Pinto, 1981).

rurais, mas também para os diferentes atores envolvidos com o processo de modernização da agricultura, que ofertavam produtos e serviços.

Outro instrumento importante foi a Política de Garantia de Preços Mínimos (PGPM), a qual define um preço base antes do plantio para evitar a grande oscilação de preços dos principais produtos agrícolas, buscando garantir ao produtor rural uma receita mínima por produto e assegurar o abastecimento interno de alimentos (Bel Filho; Bacha, 2005). Embora a fixação de preços mínimos para alguns produtos (arroz, feijão, milho, amendoim, soja e girassol) já fosse uma prática desde 1945 (Decreto-Lei nº 7.774), foi a reformulação da PGPM, em 1965 e 1966, que constituiu instrumentos efetivos de modernização compulsória, por meio do controle de preços e abastecimento (Decreto nº 57.391/1965 e Decreto-Lei 79/1966). Os dois principais braços operacionais dessa política são o Empréstimo do Governo Federal (EGF) e a Aquisição do Governo Federal (AGF).⁷ De acordo com Coelho (2001, p. 28), “o EGF foi muito mais utilizado que a AGF [...] entre 1966 e 1985, foram adquiridas 26,2 milhões de toneladas via AGF, cerca de 23,0 % do volume de EGF concedido”.

Em 1973, foi criado o Programa de Garantia da Produção (Proagro) com o objetivo de ser uma política de seguro rural destinada a garantir a cobertura de perdas da lavoura em função de fenômenos naturais, pragas e doenças, inclusive desobrigando o produtor a pagar o crédito, em casos em que a liquidação da dívida estivesse dificultada por esta circunstância (Almeida, 2007; Guida; Souza, 2014). Assim, enquanto o SNCR ofertava recursos aos produtores rurais para aderirem às inovações tecnológicas de alto custo, a PGPM e o Proagro reduziam os riscos inerentes à atividade agrícola decorrentes, respectivamente, da oscilação dos preços e de eventos naturais adversos (em geral de ordem meteorológica).

Soma-se ao esforço de “modernização compulsória” (Kageyama *et al.*, 1990) a criação da Embrapa (Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária), em 1973, a qual teve como foco o fomento à inovação tecnológica, sobretudo por meio da adaptação de cultivares às características ecológicas brasileiras, para aumentar a produção e a produtividade agropecuária (Mengel, 2015). Um ano depois, em 1974, também foi criada a Embrater (Empresa Brasileira de Assistência Técnica e Extensão Rural), a qual objetivava difun-

⁷ Sinteticamente, o EGF é um instrumento pelo qual o governo federal viabiliza recursos (crédito de comercialização) ao produtor, para que ele estoque seu produto durante a safra (quando os preços tendem a ser mais baixos) e possa vendê-lo quando os preços melhorarem. De outro modo, no caso da AGF, o governo federal se compromete a adquirir o produto, quando o preço de mercado está abaixo deste preço mínimo (Bel Filho; Bacha, 2005).

dir junto aos produtores rurais o pacote tecnológico modernizante, estando, portanto, indiretamente articulada com a Embrapa e outros centros de pesquisa (Peixoto, 2008).

Em relação às políticas públicas para o setor agroindustrial, o foco voltou-se à modernização dos setores de processamento, cujas empresas, sobretudo aquelas com potencial exportador, receberam inúmeros incentivos e subsídios para construir grandes plantas agroindustriais, muitas das quais passaram a apresentar elevada capacidade ociosa, em virtude do sobredimensionamento dos projetos (Belik, 2007; Giembinsky, 2006). Paralelamente, foram criados novos canais de distribuição e corredores de exportação, utilizando ferrovias, hidrovias e, principalmente, rodovias (Bickel, 2004; Campos, 2012; Castro, 1996). Desde então, o modal rodoviário configurou-se como a principal via de distribuição agroalimentar do país, o que ampliou a dependência em relação ao petróleo, bem como os problemas de logística e de custos de transporte.⁸

O governo militar também promoveu a expansão da fronteira agrícola em áreas de cerrado e floresta amazônica, por meio de uma série de políticas: Plano de Valorização Econômica da Amazônia (PVEA), Plano de Integração Nacional (PIN), Programa de Redistribuição de Terras e de Estímulo à Agroindústria do Norte e Nordeste (Proterra), Programa de Redistribuição de Terras e de Estímulo à Agroindústria do Norte e Nordeste (Proterra), Corredores de Exportação Articulados (Corexport), Programa de Polos Agropecuários e Agrominerais da Amazônia (Poloamazônia), Programa de Desenvolvimento dos Cerrados (Polocentro), Programa Integrado de Desenvolvimento do Noroeste do Brasil (Polonoroeste), Programa de Cooperação Nipo-Brasileiro para o Desenvolvimento do Cerrado (Prodecer), entre outros. Este conjunto de políticas abarcou uma ampla gama de ações voltadas à ocupação do território, construção de infraestrutura, distribuição de terras, geração e difusão de tecnologias adaptadas ao Cerrado e à Amazônia, incentivos fiscais para empresas se instalarem na região etc., sendo que um dos objetivos principais era ampliar a produção agrícola para, assim, gerar divisas e equilibrar a balança comercial via aumento nas exportações (Fernández, 2007; Moreno, 2007).

Em suma, o Estado colocou em marcha um conjunto de ações para potencializar o processo de modernização e industrialização da agricultura no Brasil. Como afirmam Kageyama *et al.* (1990, p. 157), “o Estado esteve

⁸ Este problema tornou-se evidente na greve nacional dos caminhoneiros de maio de 2018. Estimulado pela rápida elevação do preço do diesel, o movimento recolocou na agenda pública os limites deste modelo de distribuição e seus riscos para a garantia do abastecimento alimentar nacional.

presente em todas as fases do processo, ora criando ele próprio condições para as transformações (através das políticas de financiamento e tecnológicas), ora ‘amarrando’ diversos elementos em torno de um projeto definido de modernização da agricultura brasileira”. A configuração de uma institucionalidade que tem no Estado – e, mais exatamente, em um tipo específico de Estado intervencionista ou desenvolvimentista – uma entidade basilar para a organização das práticas sociais é um componente central disso que definimos como ordem industrial. Portanto, não se trata apenas das implicações de um processo qualquer de industrialização da agricultura, mas da lógica institucional subjacente a este processo. É isto que distingue, por exemplo, os processos de industrialização referidos neste momento daqueles que se pautam por uma lógica eminentemente financeira (cf. Capítulo 7), em que a presença deste modelo de Estado é um componente menos relevante.

Finalmente, cabe notar que, apesar de a consolidação de uma ordem industrial na agricultura ter-se dado a partir da segunda metade do século XX, em consonância com o que vários autores definem como “modelo fordista no setor agroalimentar” (Bonanno, 1999; Marsden, 1995), como veremos à frente, tal ordem continua sendo uma das principais expressões da agricultura contemporânea, inclusive no que tange à presença do Estado. No Brasil, apesar de a narrativa liberal sustentar que o agronegócio se desenvolve à despeito da ação estatal, a verdade é que este continua, com maior ou menor intensidade, sustentando, direta ou indiretamente, diversos setores (Ioris, 2017), tais quais a produção de insumos agroindustriais, que se beneficia diretamente de isenções fiscais e, indiretamente, do suporte creditício concedido aos agricultores; a construção das infraestruturas de processamento, que consomem vultosos recursos do BNDES; e o subsídio à exportação de *commodities* primárias, por meio da isenção de tributos (vide as benesses concedidas pela Lei Kandir – Lei Complementar nº 87/1996).

2.3 Complexo(s) agroindustrial(is) e novas relações extra-setoriais

As transformações tecnológicas na agricultura ampliaram a dependência de produtos e serviços extrasetoriais, implicando a compra de máquinas, sementes, defensivos, fertilizantes, rações, combustíveis e medicamentos para animais etc. pelo produtor rural. Paralelamente, houve uma redução na produção de bens de consumo final pela agricultura, de modo que a atividade consolidou-se como produtora de matérias-primas e bens intermediários.

rios para abastecer as agroindústrias processadoras. Esta dinâmica se tornou cada vez mais frequente, sendo praticamente inevitável a interdependência e as articulações entre os agricultores e as empresas (agro)industriais, o que levou à configuração do “complexo agroindustrial” (Müller, 1989).

Conforme Müller (1989), um dos primeiros autores a aprofundar esta discussão⁹, a noção de complexo agroindustrial se refere às relações da agricultura para trás – com a indústria de insumos – e para frente – com as agroindústrias processadoras – enfatizando a interdependência e as articulações entre agricultura e indústria, além do segmento de distribuição e consumo. Sob essa orientação, a proposta do complexo agroindustrial surge como uma unidade de análise para apreender o processo que se estabeleceu entre agricultura e indústria por meio do padrão geral de acumulação, a partir de 1970, quando a agricultura perde sua individualidade analítica. Nesse caso, o setor agrícola aparece como fornecedor de matéria-prima para a agroindústria e como consumidor de produtos industriais. Brum (1988, p. 104) sintetiza o termo complexo agroindustrial como “um conjunto de atividades econômicas – agrícolas, industriais, comerciais e financeiras – que apresentam elevado grau de integração entre si”.

Kageyama *et al.* (1990) também discutem a constituição dos complexos agroindustriais, a partir de um tratamento particularizado entre os elos produtivos, destacando algumas diferenças estruturais e as relações internas que implicariam distintas configurações matriciais. Diferentemente de Brum (1988) e Müller (1989), que utilizavam o conceito no singular (complexo agroindustrial), Kageyama *et al.* (1990) priorizaram o termo no plural para contemplar a heterogeneidade, as particularidades e as especificidades das atividades agropecuárias e agroindustriais – rejeitando uma forma única e geral. Segundo Ramos (2007), o trabalho desenvolvido por Kageyama e colaboradores (1990) chamou atenção justamente à necessidade de análises particularizadas sobre cada complexo, que levem em conta seus diferentes estágios ou graus de agroindustrialização (a montante e a jusante), e à demanda por políticas específicas, dadas as distintas configurações estruturais.

Apesar de se reconhecer a constituição dos complexos agroindustriais no Brasil, na década de 1980, era claro que estes não estavam, então, difundidos em todo o país e em todas as cadeias produtivas. Ao contrário, algumas cadeias geralmente figuravam como exemplos paradigmáticos da nova dinâmica: soja e milho (no centro-sul do país), trigo (no sul), cana de açúcar

⁹ O primeiro autor a mencionar o conceito de complexo agroindustrial no Brasil foi Alberto Passos Guimarães, na década de 1970, inspirado nas discussões que estavam sendo desenvolvidas nos Estados Unidos desde 1950 (Ramos, 2007).

(interior paulista e litoral nordestino e fluminense), aves e suínos (sobretudo em Santa Catarina) e fumo (no sul). No entanto, havia situações muito diferentes: produtos que estavam integrados com a agroindústria, mas pouco articulados com a indústria a montante (algodão); produtos que dependiam de diferentes insumos, mas que não se relacionavam com o setor agroindustrial, seja porque eram majoritariamente exportados *in natura* (café), seja porque grande parte era consumida *in natura* (frutas e verduras); e produtos com mínima relação a montante e a jusante (mandioca). Além disso, um mesmo produto poderia estar em diferentes situações, a depender da região de produção, do mercado de destino, do perfil do produtor e da presença de (agro)indústrias próximas.

Apesar dessa diversidade de situações, a interpretação de que estas novas relações intersetoriais se intensificariam ao longo dos anos consolidou-se. De fato, este processo aconteceu, embora não de forma generalizada. O novo cenário da agricultura integrada à indústria mobilizou estudos de diferentes ordens e com distintas problemáticas. Uma delas, que ganhou bastante repercussão, refere-se à situação dos agricultores frente ao poder das empresas. Brum (1988) indica que a agricultura se integrou a poderosos monopólios ou oligopólios industriais, ficando subordinada e dependente destes setores e do sistema financeiro (que financiava as inovações tecnológicas, por exemplo). Para o autor, “na estrutura e dinâmica do complexo agroindustrial, a agricultura ocupa uma posição desvantajosa e extremamente dependente” (Brum, 1988, p. 105), que “perdeu quase por completo a sua autonomia e capacidade de decisão” (*ibidem*, p. 106).

A análise acerca da subordinação ou não dos agricultores aos demais elos envolvidos no processo produtivo mobilizou várias pesquisas. Em muitos casos, a relação era mais independente e menos formalizada, com o agricultor comprando os insumos e vendendo a produção para empresas que lhe dessem maior retorno monetário, sem a intermediação de qualquer tipo de contrato (negociação definida fundamentalmente pelos preços). Mas também ocorreu a ampliação do “sistema de integração”, que consiste em uma relação entre produtor e empresa, mediada por um contrato formal ou verbal, em que aquele produz determinada matéria-prima exclusivamente para a agroindústria contratante, ao passo que esta se encarrega de disponibilizar os insumos, a assistência técnica e, às vezes, o financiamento das instalações produtivas (Iório, 1994).

Vários autores destacam que a integração entre indústria e agricultores tem sido uma opção das empresas para garantir que a matéria-prima seja obtida com um custo mais baixo, menor risco e melhor qualidade, man-

tendo o processo produtivo em funcionamento e garantindo a sua competitividade. Já os agricultores optariam por este sistema em virtude da possibilidade de venda garantida do produto, acesso a tecnologias modernas e insumos de qualidade, assistência técnica profissionalizada e crédito rural orientado (Belato, 1985; Mior, 1992; Paulillo, 1990; Sorj; Pompermayer; Coradini, 1982).

A maioria dos estudos sobre o sistema de integração de pequenos e médios agricultores abarcou, especialmente, a produção de fumo, suínos e aves no sul do país (Araújo *et al.*, 1976; Belato, 1985; Coradini, 1982; Mior, 1992; Sorj; Pompermayer; Paulillo, 1990). À luz dos debates sobre a industrialização da agricultura e a especialização da produção e do trabalho, estes estudos discutiram os pressupostos trazidos pelo enfoque dos complexos agroindustriais e questionaram se, de fato, consolidava-se um quadro de “subordinação” dos agricultores ao capital agroindustrial e, conseqüentemente, a completa perda de autonomia dos mesmos. Neste debate, Paulillo (1990), Belato (1985), Mior (1992) e outros argumentaram que, mesmo com as diferentes estratégias das empresas para ampliar o seu controle sobre os produtores de matéria-prima, estes não se mostraram passivos. Segundo os autores, os conflitos permeiam a estratégia de integração e, em geral, a diversidade de cultivos e criações nas pequenas propriedades confere aos agricultores uma autonomia relativa. Ademais, estes se organizavam em cooperativas, associações e sindicatos, como uma medida para ampliar a capacidade de negociação com as agroindústrias.

No período mais recente, outra face desta prática de integração contratual vem sendo evidenciada: a redução do número de agricultores integrados. Na cadeia de suínos, os saltos em produtividade e qualidade a partir da adoção de novas bases genéticas e nutricionais acarretaram a eliminação do ciclo completo por agricultor e a implantação de sistemas de produção especializados na criação ou engorda. Este novo modelo aumentou abruptamente as economias de escala e reduziu o número de produtores integrados. Similarmente, no caso da avicultura, as pressões de concorrência internacional e a promoção de modelos com vários aviários por produtor levaram a um processo acentuado de concentração da produção e à conseqüente redução no número de integrados (Wilkinson, 2003).

Entretanto, a redução no número de produtores em determinada atividade não é efeito exclusivo das transformações no sistema de integração. Ela também aconteceu em outras situações, como nas lavouras, onde este sistema é pouco utilizado. Neste caso, a exclusão aparece, geralmente, associada à expansão dos monocultivos, às exigências de aumento da escala de

produção, à crescente “externalização” da atividade produtiva e à dependência de tecnologias controladas pelas empresas (Ploeg, 2008; 2006). No cultivo da soja, por exemplo, o número de produtores foi reduzido à metade entre 1975 e 2006 (de 487 mil para 217 mil). Entretanto, neste mesmo período, houve um aumento de 216 % na área cultivada e de 430 % na produção, o que evidencia um processo de concentração do cultivo em um menor número de agricultores ao longo das safras (Tabela 2.1). No entanto, esta redução não aconteceu de forma generalizada. Ela se deu, sobretudo, naqueles estabelecimentos com áreas inferiores a 100 ha (Wesz Jr., 2014). Além da própria dinâmica desta atividade – cultivo com baixa diferenciação, sendo fundamental o ganho de escala, a otimização da tecnologia e a negociação de grandes volumes para reduzir custos e ampliar a rentabilidade –, este resultado deriva do aumento da volatilidade do preço internacional da soja¹⁰ e dos custos de produção¹¹. Além disso, a concentração empresarial no setor, a montante e a jusante, diminuiu o espaço de manobra dos produtores.

Esse contexto torna os produtores rurais, sobretudo aqueles com menores áreas, cada vez mais vulneráveis às oscilações de preço de venda e dos custos de produção, às estratégias das empresas fornecedoras, à queda no volume da produção (derivada de problemas climáticos e/ou do surgimento de novas doenças), o que exclui ou desestimula a participação de muitos agricultores. Por sua vez, aqueles que permanecem na atividade têm reconhecido os riscos e procurado construir estratégias para ampliar sua segurança e garantir alguma margem de rentabilidade. Entre as práticas acionadas para este fim, pode-se destacar a venda antecipada, para cobrir, pelo menos, os custos de produção; a obtenção de financiamento público, em que as condições são facilitadas, quando comparadas com a obtenção de recursos via empresas; a formação de cooperativas, associações ou grupos informais, para obter escala de compra e venda; a articulação com os sindicatos de representação da categoria para defender seus interesses; a incorporação de outras etapas da cadeia produtiva na propriedade, como a produção de sementes e o armazenamento (Wesz Jr., 2014).

¹⁰ Assim como há aumento repentino – no Mato Grosso, o preço da saca de soja saltou de R\$ 38,56 para R\$ 72,55 entre fevereiro e setembro de 2012 (crescimento de 88 %) –, também ocorrem quedas abruptas – entre setembro de 2012 e maio de 2013 o preço passou de R\$ 72,55 para R\$ 43,35 (baixa de 40 %) (Agrolink, 2017).

¹¹ Se analisarmos as despesas de custeio da produção da soja em Mato Grosso (sementes, fertilizantes, defensivos, operação com máquinas e mão de obra), o dispêndio por hectare aumentou 19,1 % entre a safra 2013/14 e 2014/15. Nas duas safras consecutivas, houve crescimento de 18,3 % e de 11,2 %. Portanto, em três safras, as despesas de custeio aumentaram praticamente 50 % (Imea, 2017).

A redução do número de produtores também ocorreu em outros cultivos. Na cana de açúcar, de cada quatro estabelecimentos envolvidos na atividade em 1975, restaram somente três em 2006, em que pese o fato de a área ter duplicado e a produção ter quadruplicado neste período. Dinâmica similar ocorreu com o milho: de cada três produtores, permaneceram dois, ainda que a produção tenha praticamente dobrado. Os casos do algodão e do arroz são ainda mais emblemáticos. O cereal tinha 1,7 milhão de produtores em 1975 e, a cada década, o número reduziu-se até alcançar menos de 400 mil, em 2006 (baixa de 77,7 %). A superfície colhida também apresentou decréscimo no período (-57,4 %), mas a produção cresceu 25 %. No caso do algodão, houve uma queda impressionante de 94,7 % no número de produtores, embora a produção tenha crescido mais de 150 % e a área se tenha reduzido em 22,4 % (Tabela 2.1).

Estes casos em que se percebe uma redução intensa no número de produtores e na área de produção, mas crescimento no volume produzido, indicam o aumento do rendimento da produção por área (produtividade).

Tabela 2.1. Número de estabelecimentos produtores (A), quantidade produzida em toneladas (B) e área colhida em hectares (C) em 1975, 1985, 1995 e 2006 – cultivos selecionados.

		1975	1985	1995	2006	Variação 75/06
Algodão	A	248.822	436.480	88.749	13.290	-94,7 %
	B	935.979	2.178.455	814.188	2.350.132	151,1 %
	C	1.014.005	2.048.772	619.627	786.974	-22,4 %
Arroz	A	1.780.825	1.679.963	927.619	396.628	-77,7 %
	B	7.548.930	8.986.289	8.047.895	9.447.257	25,1 %
	C	5.662.875	5.173.330	2.977.019	2.409.587	-57,4 %
Cana-de-açúcar	A	260.281	402.542	377.207	192.845	-25,9 %
	B	79.959.024	229.882.037	259.806.703	384.165.158	380,5 %
	C	1.860.401	3.798.117	4.216.427	5.577.651	199,8 %
Milho	A	3.267.880	3.461.551	2.539.892	2.030.122	-37,9 %
	B	14.343.556	17.774.404	25.510.505	42.281.800	194,8 %
	C	10.741.210	12.040.441	10.602.850	11.724.362	9,2 %
Soja	A	486.872	420.204	242.999	217.015	-55,4 %
	B	8.721.274	16.730.087	21.563.768	46.195.842	429,7 %
	C	5.656.928	9.434.686	9.479.893	17.883.297	216,1 %

Fonte: IBGE – Censos Agropecuários.

Uma das explicações está vinculada às inovações tecnológicas na agropecuária, difundidas com grande rapidez desde o pós-guerra. Na próxima seção, analisaremos justamente as transformações tecnológicas na agricultura, tema central nas discussões que perpassam a configuração da ordem industrial.

2.4 Inovações tecnológicas e produtividade

O tema das transformações tecnológicas e do progresso técnico na agricultura aparece, geralmente, vinculado às inovações potencializadas pela Revolução Verde entre os anos 1950 e 1980. Ainda que grandes transformações tecnológicas se tenham difundido neste período (proliferação de máquinas e equipamentos, uso de fertilizantes sintéticos, aquisição de sementes geneticamente melhoradas etc.), estruturando um novo padrão produtivo e de acumulação capitalista na agricultura, nos últimos trinta anos, as inovações continuaram caminhando a passos largos. Três coletâneas publicadas recentemente (Buainain *et al.*, 2014; Buainain; Bonacelli; Mendes, 2015; Vieira Filho; Gasques, 2016) procuraram justamente sumarizar o papel que a inovação tecnológica tem desempenhado na agricultura brasileira e seu impacto no aumento da competitividade do setor no cenário internacional.

A visita a feiras agropecuárias ou o contato frequente com uma empresa que revende insumos ou máquinas pode facilmente revelar a velocidade das mudanças e o constante aparecimento de novos artefatos: variedades de sementes com maior potencial produtivo, resistentes a determinados insetos, mais tolerantes à seca, de maior ou menor ciclo produtivo; agrotóxicos com novas misturas e ingredientes, mais específicos e potentes, com maior velocidade de ação; fertilizantes produzidos com novas matérias-primas e formulações; semeadoras, pulverizadores e colheitadeiras que cobrem maiores superfícies; máquinas multifuncionais que podem ser usadas para diferentes fins e lavouras, segundo o implemento acoplado; estações de irrigação que interagem com sensores meteorológicos que indicam o momento adequado de funcionamento; desfolhantes, dessecantes, estimuladores e inibidores de crescimento de plantas... enfim, um enorme arranjo de artefatos produtivos que foram integrados pelo contínuo avanço da inovação na agricultura (Silveira, 2014).

Três práticas agrícolas, amplamente difundidas a partir dos anos 1990, exemplificam a magnitude das transformações tecnológicas às quais nos referimos. A primeira é o plantio direto, prática em que a semeadura é feita sem revolver o solo, diferente do preparo convencional com aração e gradagem. Neste sistema, é necessário manter o solo sempre coberto por restos vegetais,

o que tem por finalidade protegê-lo do impacto direto da chuva, do escoamento superficial e das erosões hídrica e eólica, além de exercer um papel importante no controle das plantas daninhas (Sá, 1993). Entre os benefícios do plantio direto, estão a redução da erosão; a melhoria das condições físicas e de fertilidade do solo; o aumento do teor de matéria orgânica, nutrientes e água armazenada no solo; e a diminuição do tempo de preparo e plantio, assim como o menor consumo de combustível. A introdução desta prática esteve associada com o desenvolvimento dos “dessecantes”, produtos químicos capazes de absorver ou adsorver água de uma planta e levá-la à morte. O mais famoso, polêmico e amplamente utilizado é o glifosato, um composto organofosforado de amplo espectro que mata (quase) todas as plantas concorrentes com os cultivos de lavoura. Com 194 mil toneladas, o glifosato esteve no topo da lista dos ingredientes ativos mais vendidos no Brasil em 2014. Na verdade, se somarmos todos os demais produtos que completam a lista dos dez mais vendidos (2-4D, Acefato, Óleo mineral, Clorpirifós, Óleo vegetal, Atrazina, Mancozebe, Metomil e Diuron), a soma não alcança o volume de vendas do glifosato (Bombardi, 2017).

Outra prática que se difundiu com grande velocidade no meio rural brasileiro, desde os anos 2000, foi o cultivo de sementes transgênicas, derivadas do processo de alteração do material genético de uma espécie pela introdução de uma ou mais sequências de genes provenientes de outra espécie. Na agricultura, a soja *Roundup Ready*, da Monsanto (que é justamente resistente ao herbicida glifosato) teve a maior visibilidade e mobilizou grande parte dos acirrados debates sobre aprovação ou não deste cultivo no Brasil (Freitas, 2011; Pessanha; Wilkinson, 2005; Menasche, 2005). Ainda que alguns produtores já as estivessem cultivando anteriormente (não raro adquiridas ilegalmente de outros países), a liberação dessas sementes ocorreu apenas em 2003 e, desde então, este tipo de cultivo ganhou enormes superfícies. Segundo relatório do Serviço Internacional para a Aquisição de Aplicações em Agrobiotecnologia, o Brasil cultivou 49,1 milhões de hectares de culturas geneticamente modificadas em 2016, o que representa um crescimento de 11 % em relação a 2015 (equivalente a 4,9 milhões de hectares). Com isso, o país apresentou o maior crescimento em termos absolutos do cultivo de transgênicos em âmbito mundial, mantendo-se na segunda posição no *ranking* global, atrás apenas dos Estados Unidos, onde a superfície com transgênicos atinge 72,9 milhões de hectares. Atualmente, da produção total de soja no Brasil, 96,5 % advém de sementes geneticamente modificadas, enquanto que, no caso do milho, este percentual atinge 88,4 % e, para o algodão, 78,3 %. Segundo a mesma publicação, dentre os novos produtos

que aguardam comercialização, e que devem impactar a economia brasileira, estão o eucalipto, a cana de açúcar e o feijão. Como destacam Guibert *et al.* (2011) e Gras e Hernández (2013), as introduções do plantio direto e de variedades transgênicas foram complementares, ao simplificar o cultivo e o manejo na produção agrícola.

O terceiro exemplo refere-se a um conjunto de práticas integradas que conformam o que se conhece por “agricultura de precisão”, cuja difusão é mais recente e com menor número de adeptos, quando comparada aos exemplos anteriores. Trata-se da utilização de ferramentas conjuntas de alta tecnologia, como Sistemas de Posicionamento Global e Sistemas de Informação Geográfica, que permitem construir práticas de gerenciamento da produção agrícola, as quais consideram tanto a variabilidade espacial como a dos fatores de produção. A agricultura de precisão engloba a construção de mapas que permitem o conhecimento detalhado de toda área agrícola de produtividade por meio de fotografias aéreas, imagens de satélite, videografia e amostragem do solo. Estes artefatos são ainda associados ao sensoriamento remoto, o que permite indicar locais onde há falta ou excesso de nutrientes, água, efeitos da erosão e pressão por plantas concorrentes (Machado; Bernardi; Silva, 2004; Tschiedel; Ferreira, 2002). Com isso, o plantio, a aplicação de agroquímicos e fertilizantes e a irrigação são realizados “sob medida”. Por exemplo, se uma área de 100 hectares apresenta carência desigual de fósforo, para padronizar o solo e obter maior produtividade, o adubo é distribuído exatamente conforme a situação de cada porção. O mesmo ocorre com a irrigação, quando há sensores em diferentes locais, permitindo alterar a quantidade de água disponibilizada, conforme a umidade do solo.

Na pecuária, este tipo de prática também tem sido introduzida de maneira impressionante, sobretudo em decorrência da criação de novos alimentos, medicamentos, máquinas e equipamentos. Entretanto, é nos artefatos biogenéticos que os esforços das pesquisas zootécnicas se têm concentrado. O foco volta-se à “criação” de animais que permitam redução do ciclo de produção (aceleração do ganho de peso e redução do tempo de abate), aumento da conversão alimentar (ganhar mais peso com a mesma quantidade de alimento), aceleração da precocidade sexual (para iniciar a reprodução em menor tempo) e seleção de linhagens de animais com maior rendimento de partes nobres (como coxa, sobrecoxa e peito no caso das aves¹²) ou com

¹² Um dos casos mais emblemáticos é o Chester, um frango que, por meio de seleção artificial, possui mais carne que o frango convencional, concentrada principalmente no peito e coxas, e detém menores taxas de gordura. A marca é registrada pela Perdigão e é comercializada principalmente nas festas de final de ano.

demanda crescente (com menor quantidade de gordura, mais macia, com maior marmoreio etc.). Mesmo assim, vale destacar que, apesar da genética exercer relevância ímpar, ela precisa ser acompanhada por mudanças nas técnicas de manejo, sanidade, alimentação e instalações, as quais precisam se adequar às exigências específicas das novas raças.

Na criação de gado, por exemplo, uma das inovações que vêm se difundindo rapidamente entre os criadores é a sexagem de sêmen bovino, técnica empregada na inseminação artificial, que permite ao criador escolher o sexo do bezerro antes do início da gestação (Zanon, 2016). Isto é particularmente interessante para produtores especializados na criação de gado leiteiro ou de corte, evitando ou reduzindo o custo relativo ao nascimento de animais “impróprios” às finalidades desejadas. Além de expressar um avanço da capacidade de controle humano sobre a natureza, superando uma das principais particularidades da agropecuária, este tipo de artefato altera um conjunto mais amplo de práticas. Um exemplo é a reestruturação de um mercado recorrente em todo o país, o qual se ancora na aquisição, por preços relativamente baixos, de novilhos recém-nascidos descartados pelos produtores de leite. Impróprios à produção de leite, estes animais são engordados e revendidos aos abatedouros. Esta prática, que geralmente ocorre na entre-safra da produção de grãos, é uma importante alternativa para o uso da mesma área agrícola.

A magnitude dessas mudanças tecnológicas pode ser percebida de diferentes formas e em distintas regiões brasileiras. Uma das áreas onde seus efeitos saltam aos olhos é no Cerrado, outrora tido como região de “baixa aptidão agrícola”, em virtude dos seus solos arenosos, com elevada acidez e baixa fertilidade natural, além dos longos períodos de estiagem. Com efeito, nesta região, foi fundamental à produção agrícola intensiva o desenvolvimento de práticas voltadas à neutralização da acidez dos solos (sobretudo com calcário) e da correção da fertilidade natural (via fertilizantes sintéticos), bem como o desenvolvimento de variedades de plantas de ciclo precoce adaptadas às condições climáticas (Fernández, 2007). Estas práticas¹³ possibilitaram que o Cerrado se constituísse na principal área de produção de grãos do país, destacando-se, em muitas

¹³ Cabe notar que as transformações nas práticas agrícolas foram acompanhadas por várias inovações nas práticas organizacionais, impulsionadas, dentre outras coisas, pelo avanço das novas tecnologias de comunicação e informação; pelas novas ferramentas financeiras e pela organização das empresas em redes de negócios, o que permite a introdução de fontes de recursos de outros setores (Gras; Hernández, 2013). Conforme Aracri (2005), esses elementos conformam o tripé ciência-técnica-informação, que assume grande relevância na produção agropecuária contemporânea integrante da ordem industrial.

notícias, como novo “celeiro do Brasil” ou, para aqueles ainda mais otimistas, “celeiro do mundo”¹⁴.

Com vistas a explicar a ampliação da produtividade agropecuária brasileira, Gasques *et al.* (2016) analisaram a evolução da produtividade total de fatores (terra, mão de obra e capital) entre 1975 e 2014. A partir de testes econométricos, os autores sugeriram que, neste período, não ocorreu uma perda do ritmo de crescimento e que, de 1997 em diante, a média de crescimento anual se acelerou, passando de 3,02 %, entre 1975 e 1997, para 4,28 % entre 1998 e 2014. Os fatores que motivaram este desempenho estão atrelados, segundo os autores, aos investimentos em pesquisa (destacando-se o papel da Embrapa), às mudanças tecnológicas, à estabilização econômica (obtida pelo Plano Real), à desvalorização cambial (a partir de 1999), ao fortalecimento e criação de novas políticas agrícolas (destaque ao crédito), ao crescimento do consumo interno, e à expansão das exportações.

De fato, considerando apenas o rendimento por área dos principais produtos agrícolas em termos de superfície¹⁵, entre 1990 e 2015, é perceptível um aumento expressivo da produtividade agrícola. No intervalo de 26 safras, alguns cultivos viram duplicar a produção sobre a mesma área, como é o caso do arroz, do algodão e do milho. Além disso, se analisarmos a média nacional e mundial de rendimento disponibilizada pela FAO (FAOSTAT, 2016) para nove produtos selecionados, somente no caso do café os valores brasileiros se encontram inferiores aos níveis globais (Tabela 2.2).

No entanto, apesar de os dados evidenciarem o aumento da produtividade ao longo dos últimos anos, é preciso considerar a heterogeneidade de situações internas e compreender que esta ampliação não foi generalizada para todos os produtos agrícolas, regiões e produtores. Nos casos do arroz, do milho e do feijão, entre 2000 e 2015, estes cultivos continuaram expandindo seus rendimentos, mantendo o ritmo dos anos 1990. Mas o mesmo não ocorreu com o café e a cana de açúcar, produtos que, nos últimos anos, vêm acumulando rendimentos inferiores aos patamares alcançados anterior-

¹⁴ Apesar de os avanços tecnológicos terem sido fundamentais para a expansão da produção agrícola nesta região, também foram centrais a execução de vários programas estatais de “ocupação do cerrado” (como o Polocentro e o Prodecer, que já citamos acima); o baixo valor das terras na década de 1970 e 1980; a melhoria no sistema de escoamento da produção, com o estabelecimento de novos corredores utilizando rodovias, ferrovias e hidrovias; chegada das agroindústrias na região e de produtores rurais do sul do país com experiência na produção agrícola; o não reconhecimento dos direitos sobre os territórios tradicionalmente ocupados por posseiros, pequenos produtores, povos indígenas e extrativistas (Bernardes; Freire Filho, 2005; Fernández, 2007).

¹⁵ Foram considerados como principais aqueles que detinham uma superfície cultivada superior a um milhão de hectares em 2015. Neste critério, enquadram-se: soja, milho, cana, café, feijão, algodão, arroz, mandioca e trigo.

Tabela 2.2. Rendimento médio da produção (Kg/ha) no Brasil (1990 – 2015).

Ano	Algodão	Arroz	Café	Cana	Feijão	Mandioca	Milho	Soja	Trigo
1990	1.281	1.880	1.007	61.478	477	12.552	1.873	1.732	1.153
1991	1.373	2.302	1.100	61.954	505	12.616	1.808	1.553	1.423
1992	1.168	2.134	1.035	64.596	543	12.001	2.282	2.035	1.429
1993	1.221	2.291	1.131	63.289	638	12.062	2.532	2.124	1.482
1994	1.273	2.387	1.246	67.223	615	13.217	2.362	2.163	1.554
1995	1.306	2.566	994	66.614	588	13.063	2.600	2.199	1.541
1996	1.278	2.657	1.426	66.754	570	11.757	2.476	2.249	1.833
1997	1.323	2.730	1.235	68.883	645	12.819	2.622	2.297	1.635
1998	1.420	2.519	1.631	69.247	661	12.352	2.796	2.353	1.611
1999	2.206	3.070	1.468	68.148	681	13.279	2.776	2.372	1.969
2000	2.503	3.038	1.678	67.878	705	13.481	2.718	2.403	1.515
2001	3.020	3.240	1.557	69.443	711	13.541	3.401	2.710	1.947
2002	2.848	3.324	1.101	71.443	740	13.794	3.055	2.573	1.475
2003	3.086	3.248	829	73.731	807	13.443	3.727	2.802	2.403
2004	3.302	3.556	1.041	73.726	745	13.634	3.367	2.300	2.072
2005	2.913	3.369	920	72.854	806	13.605	3.040	2.230	1.973
2006	3.227	3.879	1.112	75.117	857	14.046	3.382	2.379	1.592
2007	3.653	3.826	993	77.632	836	14.009	3.785	2.813	2.219
2008	3.744	4.231	1.258	79.274	915	14.137	4.079	2.816	2.549
2009	3.569	4.404	1.142	80.255	850	13.861	3.714	2.636	2.080
2010	3.555	4.127	1.346	79.044	922	13.949	4.366	2.947	2.828
2011	3.609	4.896	1.257	76.448	935	14.623	4.211	3.121	2.660
2012	3.596	4.786	1.433	74.297	1.032	13.612	5.006	2.637	2.310
2013	3.621	5.007	1.421	75.339	1.028	14.080	5.254	2.928	2.749
2014	3.751	5.201	1.404	70.646	1.034	14.828	5.176	2.866	2.209
2015	3.885	5.753	1.336	74.173	1.079	15.244	5.536	3.029	2.228
Varição nacional 90/15	203 %	206 %	33 %	21 %	126 %	21 %	196 %	75 %	93 %
Varição mundial 90/15	28 %	30 %	52 %	15 %	36 %	18 %	50 %	41 %	29 %

Fonte: IBGE – Produção Agrícola Municipal e FAOSTAT.

mente. Já a soja, o algodão e a mandioca apresentam relativa estabilidade, sobretudo entre 2007 e 2015, período em que a média nacional permaneceu relativamente constante. O trigo, por sua vez, tem uma característica bastante particular, dado que há fortíssimas variações de um ano para outro em virtude, principalmente, da variabilidade climática.

Também há uma grande heterogeneidade de rendimentos, conforme as localidades, sendo evidentes as variações em diferentes escalas (grandes regiões, estados, microrregiões e municípios). Com efeito, na escala municipal, há diferenças relevantes, percebidas em notícias divulgadas em jornais apresentando exemplos exitosos de produtores que obtêm níveis de produtividade muito superiores à média local (geralmente, a matéria vem acompanhada da “receita do sucesso”). Se focalizarmos os quatro produtos agrícolas que ocupam as maiores áreas no Brasil (soja, milho, cana e feijão), é evidente a presença de fortes variações entre as microrregiões, como se observa na Figura 2.1. Em geral, as maiores médias de rendimento estão nas áreas mais especializadas, mas outros fatores colaboram para as grandes diferenças, como as condições climáticas e do solo, a tecnologia e os insumos empregados, o volume de recursos investidos, a gestão e o acompanhamento técnico ao produtor rural.

Além das diferenças no ritmo de expansão da produtividade entre produtos agrícolas e das fortes variações regionais, a incorporação tecnológica entre os agricultores é muito desigual, de acordo com a atividade desenvolvida, os recursos disponíveis e o tamanho da área. Se considerarmos, a partir dos dados nacionais do Censo Agropecuário de 2006, aqueles estabelecimentos que têm na lavoura temporária a principal atividade econômica (a qual é mais demandante de maquinários, comparativamente à lavoura permanente, pecuária, produção florestal, pesca, etc.), 39,3 % dos produtores fazem uso exclusivo de tração animal, 39,7 % usam somente tração mecânica e 21 % conciliam as duas. Em termos de número de estabelecimentos com tratores, a proporção alcança apenas 10,2 % do total, indicando uma presença modesta. Na pecuária leiteira, também não há amplo uso de uso de ordenha mecanizada (13,0 %), inseminação artificial (7,6 %) e transferência de embriões (7,6 %) (IBGE, 2009). Isso confirma os argumentos da grande heterogeneidade da agricultura brasileira, inclusive entre os produtos com maior amplitude territorial, como já havíamos destacados no capítulo anterior.¹⁶

¹⁶ Tendo em vista os efeitos mais recentes dos programas de crédito para modernização da agricultura, tais como a linha Mais Alimentos do Pronaf, é esperado que estes percentuais sejam de incorporação tecnológica nos estabelecimentos agropecuários sejam mais elevados atualmente. Os dados do novo Censo Agropecuário apontarão informações relevantes a este respeito.

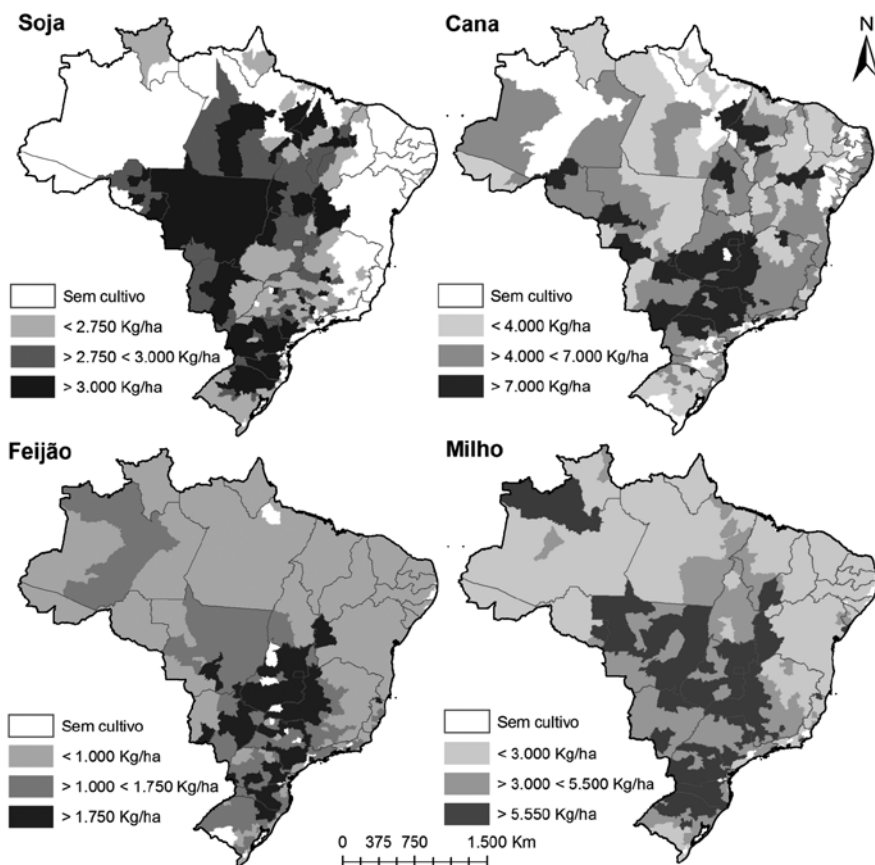


Figura 2.1. Rendimento médio da produção (Kg/ha) por microrregião em 2015.

Fonte: IBGE – Produção Agrícola Municipal. Elaboração dos autores.

Se analisarmos os produtores de soja, em Mato Grosso, em 2006, geralmente considerados como portadores de elevado padrão tecnológico, percebe-se que não há uniformidade: enquanto 92,8 % aplicam agrotóxicos, 80,9 % usam adubação química nitrogenada e 78 % utilizam plantio direto, apenas 45,5 % fazem correção do solo e 6,2 % usam irrigação. Em termos de máquinas e equipamentos disponíveis, 84,8 % das unidades que produzem o grão possuem trator (com uma média superior a quatro máquinas por produtor), além de semeadeira (78 %), grade (76 %), pulverizador (74,7 %) e colheitadeira (70,2 %) (IBGE, 2009). Interessante notar, todavia, que muitos produtores não detêm máquinas e equipamentos, o que cria um mercado de serviços relacionado à terceirização das práticas de plantio, manejo

e colheita (Mascarin, 2014; Wesz Jr., 2014), repetindo uma prática muito mais disseminada na produção de soja em larga escala em países como a Argentina e o Uruguai (Guibert *et al.*, 2011; Gras; Hernández, 2013).

Em suma, a conformação de uma ordem industrial envolveu significativas transições históricas nas práticas produtivas, as quais foram fundamentais para o aumento da produção agropecuária, ainda que sua incorporação tenha sido desigual. Se olharmos para produtos como o arroz, o feijão e a mandioca, importantes componentes da dieta alimentar dos brasileiros, nos três casos, ocorreu uma queda na área cultivada de 2000 a 2015 (-41,6 %, -29,5 e -11,5 %, respectivamente), mas aumentou o rendimento por área, o que garantiu o crescimento da produção ou, pelo menos, a sua manutenção no mesmo período (10,5 %, 1,1 % e 0,1 %, respectivamente). Por outro lado, há produtos cujo aumento da produção tem como origem principal a expansão da área, ainda que o aumento da produtividade tenha sua contribuição. No caso da soja, por exemplo, se tivesse sido mantida a mesma área de produção entre 2000 e 2015, com aumento apenas na produtividade, teríamos 41,4 milhões de toneladas e não as 97,4 milhões que efetivamente foram colhidas em 2015. A próxima seção atenta justamente a esta discussão sobre a expansão da fronteira agropecuária.

2.5 Expansão da fronteira agropecuária

O avanço da fronteira agropecuária tem sido amplamente discutido no Brasil, tanto pelos representantes do setor quanto por acadêmicos, ONGs e poder público. Ainda que, em muitas discussões, a fronteira apareça como áreas “desocupadas” que serão incorporadas à dinâmica de “desenvolvimento”, Bernardes (2005) demonstra que esta é uma representação equivocada. Isso porque, segundo a autora, na grande maioria dos casos, não se trata de um avanço sobre terras “vazias”, onde os “pioneiros” fazem a ponte entre o mundo selvagem e a civilização, levando o progresso. Ao contrário, nestas áreas, geralmente, há presença prévia de indígenas, posseiros, garimpeiros, seringueiros, ribeirinhos, quilombolas e outras comunidades tradicionais. Nesse sentido, como coloca Martins (1996), o avanço da fronteira caracteriza-se pela nova racionalidade econômica, pela constituição formal e institucional de novas mediações políticas, pela expansão dos mercados e pela introdução de novas concepções de vida. Sendo assim, quando nos referimos à fronteira agropecuária, entendemos um “movimento dinâmico de expansão e incorporação política, econômica e territorial de terras e recursos

naturais aos circuitos espaciais produtivos e aos círculos de cooperação local/global” (Lima, 2008, p. 74).

No Brasil, houve inúmeras iniciativas de expansão da fronteira, sobretudo pós-1930 (Governo Vargas), que abrangeram um conjunto múltiplo de objetivos e intenções, como preencher os “vazios demográficos”, garantir a integridade nacional, unificar as fronteiras econômicas e políticas, promover o avanço de projetos agropecuários e reduzir conflitos agrários no Sul e no Nordeste do Brasil (Ianni, 1979; Martins, 1996). Como argumentam Schallenger e Schneider (2010), a construção de novas fronteiras agrícolas teve influência direta das políticas públicas e das dinâmicas dos capitais. No que tange à ação do Estado, já elencamos inúmeros programas que promoveram incentivos fiscais, concessão de terras, construção de infraestrutura, modernização da agricultura e ocupação do território.

Ainda que a exploração da madeira e de minérios possa estar entre os primeiros recursos que originam a exploração de novas regiões, nas últimas décadas, a expansão da fronteira tem estado vinculada principalmente à pecuária e à soja. Contudo, as opiniões divergem quando se procura indicar quem alavanca essas práticas. A questão que geralmente permeia o debate é se a pecuária se expande “por si mesma”, enquanto estratégia dos pecuaristas em ampliar a área de criação em novas zonas, ou se ela é “empurrada pela soja”, que chega nas atuais áreas de pecuária e faz com que esta “siga em frente”. Não entraremos nesta discussão, que já soma vários estudos (Brandão; Rezende; Marques, 2006; Domingues; Bermann; Manfredini, 2014; Oliveira, 2006; Rivero *et al.*, 2009), mas contextualizaremos espacialmente os caminhos que a pecuária bovina e a soja percorreram nos últimos anos.

No caso do rebanho bovino, sua introdução no Brasil ocorreu no período colonial, inicialmente no Nordeste, mas, ao longo do tempo, expandiu-se para o Sul, Sudeste e Pantanal. Analisando o efetivo de bovinos nos últimos quarenta anos, é perceptível que o mesmo mais do que dobrou neste período (saltou de 102,5 milhões para 215,2 milhões de cabeças). Além disso, novas regiões tornaram-se áreas de criação, como pode ser visto na Figura 2.2.¹⁷ Ainda que nos mapas não se visualizem grandes mudanças no Sul, Sudeste e Nordeste (com exceção do Maranhão), no Centro-Oeste e no Norte houve uma transformação substancial. Segundo dados da Pesquisa Pecuária Municipal (IBGE, 2016), entre 1975 e 2015, o efetivo bovino cresceu mais de 2.000 % no Norte, fazendo com que a participação nacional desta região

¹⁷ Usa-se o recorte microrregional para manter a comparabilidade entre os períodos, visto que os limites municipais foram alterados significativamente nos últimos quarenta anos.

saltasse de 2,1 % para 21,9 %. No caso do Centro-Oeste o crescimento foi de 192,4 % no mesmo período, consolidando a região como a principal em número de cabeças (33,8 % do total nacional). Atualmente, estas duas regiões se consolidam como as principais áreas de pecuária bovina do país, detendo mais da metade do rebanho (contra um quarto, em 1975).

A soja tem uma presença bem mais recente no Brasil. Ainda que as primeiras variedades tenham sido disponibilizadas aos agricultores no início do século XX, no Rio Grande do Sul, por cinquenta anos este grão teve como destino a produção de forragem para alimentação do gado leiteiro e para a criação de suínos em pequenas propriedades rurais (Embrapa, 2004). Foi com o programa oficial de incentivo à triticultura nacional, em meados dos anos 1950, que a soja passou a ser incentivada como opção de cultivo para rotação com o trigo¹⁸, o qual é plantado no inverno. Nos anos sessenta e início dos setenta, a soja atuava como coadjuvante, tendo começado, a partir

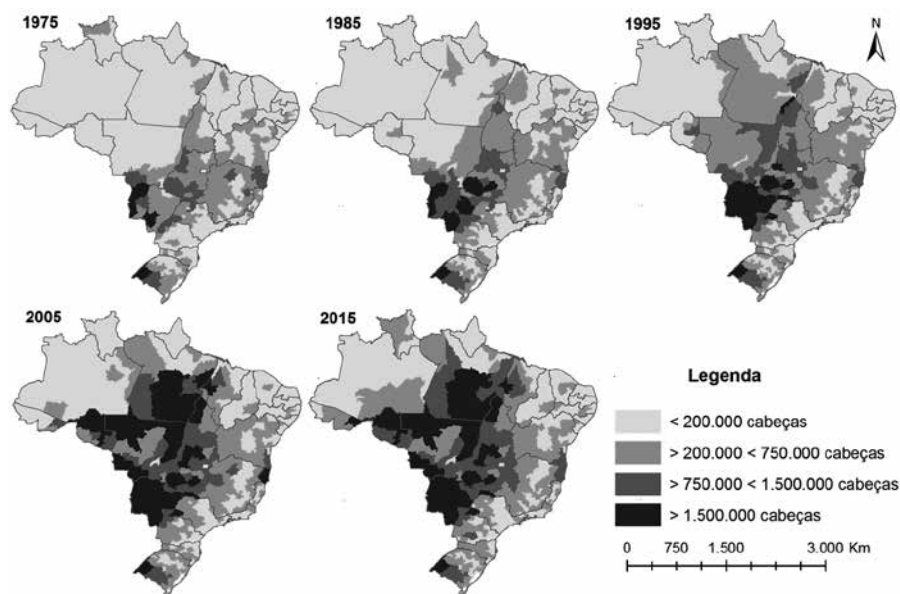


Figura 2.2. Rebanho bovino (cabeças) por microrregião (anos selecionados).

Fonte: IBGE – Pesquisa Pecuária Municipal. Elaboração dos autores.

18 Atualmente, no sul do Brasil, a soja tem sido incentivada como uma opção de rotação de cultivos em áreas de arroz. No entanto, como se tratam de dois cultivos de verão, muitos especialistas receiam que, ao invés de complementariedade, pode estar em curso um processo de substituição de cultivos com impactos potencialmente dramáticos em termos de segurança alimentar.

de então, a se estabelecer como um cultivo economicamente importante, aproveitando o conjunto de políticas públicas destinadas à agricultura bem como o contexto internacional favorável (aumento da demanda e do preço) (Wesz Jr., 2014).

De 1975 a 2015, a soja avançou de maneira impressionante, com sua área passando de 5,8 para 32,2 milhões de hectares (crescimento de 450 %) (IBGE, 2016). A Figura 2.3 demonstra o intenso processo de espacialização da produção de soja nos últimos quarenta anos, evidenciando dois processos correlatos: a expansão para novas regiões e a intensificação em algumas áreas mais “tradicionais”. No que se refere à expansão, é evidente o avanço do cultivo sobre o cerrado nos estados do Centro-Oeste, Nordeste e Minas Gerais, além da região amazônica. Em paralelo, também ocorreu a ampliação da área cultivada no sul do país, principalmente nos últimos quinze anos, o que revela que, mesmo nas regiões mais “tradicionais”, houve uma nova fase de expansão da soja. As microrregiões com maior concentração em termos de superfície cultivada (cor mais escura no mapa) também foram ampliadas. Enquanto, no início dos anos 1970, elas se localizavam principalmente no oeste sulista, atualmente difundem-se por muitas regiões brasileiras, com destaque para grande parte dos estados de Mato Grosso e do Paraná, sul goiano,

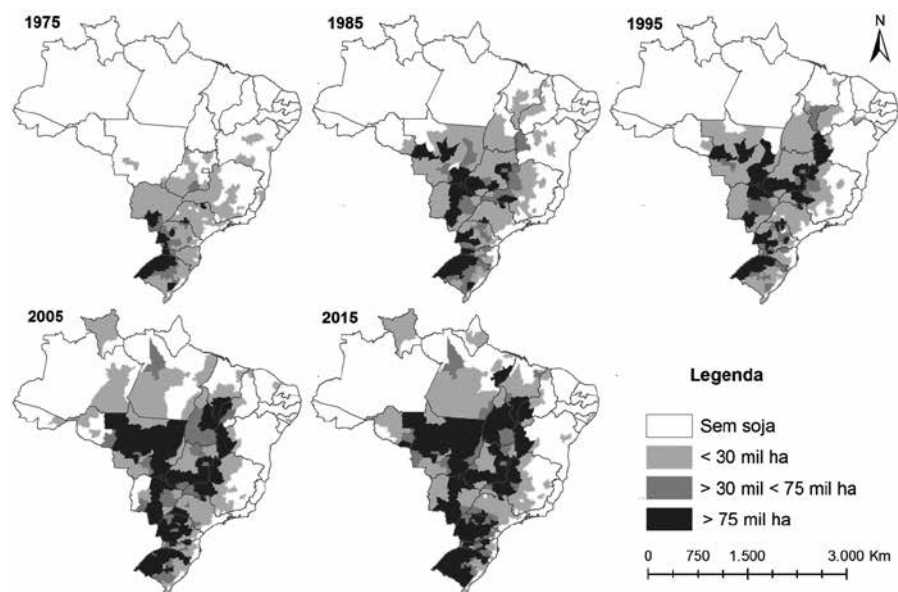


Figura 2.3. Área plantada com soja por microrregião (anos selecionados).

Fonte: IBGE – Produção Agrícola Municipal. Elaboração dos autores.

fronteira entre Maranhão, Tocantins, Piauí e Bahia (corriqueiramente chamada de Matopiba), noroeste gaúcho, fronteira entre Goiás e Minas Gerais e a faixa central do Mato Grosso do Sul.

Ancorada em um novo paradigma tecnológico, a expansão da fronteira agrícola modifica as formas de produção nessas novas áreas (Bernardes, 2005). O que se percebe é um processo de difusão e incorporação de novas práticas produtivas em algumas regiões, que também reflete a incorporação de artefatos tecnológicos até então ausentes e a presença de dispositivos institucionais diferenciados. Assim, a conjugação entre progresso técnico e incorporação de novas áreas (sobretudo nas zonas de expansão de fronteira, mas também em regiões mais tradicionais que alteraram sua base produtiva) permite intensificação da produção, economia de escala e especialização do trabalho, características centrais da ordem industrial.

Em suma, além do aumento do rendimento por área, ancorado na incorporação de tecnologias, a expansão territorial continua tendo um peso central na alavancagem desta produção agropecuária. Delgado (2012) inclusive afirma que a competitividade deste setor tem como base a produtividade dos recursos naturais e, quando há aumento na demanda, ocorre uma maior pressão sobre a natureza, seja explorando os recursos não renováveis (prática muito presente na Ordem Comercial), seja intensificando o uso do pacote técnico (característico da Ordem Industrial). Seja como for, a questão central é que a narrativa do aumento da produtividade como determinante quase exclusivo da dinamicidade econômica do agronegócio não condiz com a realidade de inúmeras regiões brasileiras.

Além disso, principalmente nas áreas de expansão da fronteira agrícola, a ampliação da ordem industrial ampara-se em práticas que, em certa medida, situam-se em zonas de sobreposição deste modo de ordenamento com a ordem comercial (Capítulo 3). Um exemplo disso refere-se às condições de trabalho. Se, por um lado, o atual padrão tecnológico reduziu o número de postos de trabalho e diminuiu a necessidade de mão de obra em algumas tarefas fisicamente degradantes (como o corte manual da cana), e fez aumentar a demanda por trabalhadores qualificados, que consigam operar máquinas cada vez mais modernas (a exemplo de tratores, colheitadeiras e pulverizadores automotrizes com piloto automático), os quais receberão salários relativamente elevados, por outro lado, ampliaram-se práticas associadas ao uso de trabalho precário e análogo à escravidão. Como veremos no próximo capítulo, este também é o caso, quando visualizamos a expansão da fronteira como uma ação integrada a práticas predatórias de acesso à terra e uso dos recursos naturais.

2.6 Fusões, aquisições e transnacionalização das empresas agroalimentares

A partir dos anos 1990, mudanças importantes afetaram a organização do setor agroalimentar. Processos de liberalização, globalização e desregulação (ou rerregulação com novas instituições e formas de governança), defendidos e impulsionados pelos organismos internacionais (sobretudo Fundo Monetário Internacional, Banco Mundial e Organização Mundial do Comércio), abriram caminho para a crescente incorporação dos produtos agroalimentares em cadeias globais de valor e para a conformação de empresas transnacionais (Arroyo; Rama; Rello, 1985; Gilpin, 2011). Todavia, é importante reconhecer, como adverte Flexor (2006), que estes não são fenômenos novos, mas da aceleração de práticas que já estavam presentes no período da constituição dos complexos agroindustriais e que deixam de ser a exceção para se tornarem a regra.

No Brasil, esses processos foram impulsionados pelo Plano Real (1994) que, muito além do lançamento de uma nova moeda, reduziu consideravelmente a proteção tarifária e a regulação estatal, implantando um modelo pautado por privatizações, política monetária restritiva e abertura comercial. No conjunto, estas medidas provocaram alterações na estrutura patrimonial das empresas, o que pode ser visualizado tanto na expansão do Investimento Direto Estrangeiro (IDE) quanto no número crescente de fusões e aquisições (F&A). Nesta seção, discutiremos como essas práticas foram adotadas por diferentes atores, com vistas a eliminar concorrentes; saltar etapas no processo de crescimento horizontal das empresas; obter escala de produção; alcançar ou superar o nível de competitividade das firmas concorrentes; e acessar rapidamente novos mercados (Benetti, 2004; Castro, 2002).

Cabe notar, desde já, que, apesar de estas práticas contribuírem à estruturação da ordem industrial, elas também estão presentes na configuração de uma ordem financeira, em que elas estabelecem outros nexos com práticas e lógicas de acumulação características do capital financeiro (Capítulo 6). Esta sobreposição decorre daquilo que Delgado (2012) chama de “articulação entre os capitais agroindustriais e financeiros”. Não obstante, ao invés de pensá-las como práticas orientadas pelo ganho especulativo, tal é o interesse dos donos do capital financeiro, neste momento, importa compreendê-las como práticas a que as empresas lançam mão para obter economia de escala e consolidar seu poder setorial. Para tanto, vamos analisar alguns mercados específicos: máquinas agrícolas, fertilizantes, sementes, agroquímicos e processamento (grãos, etanol e carnes).

Iniciamos com a indústria de tratores e colheitadeiras agrícolas, a qual, tanto no Brasil quanto no restante do mundo, passou por um forte processo de concentração após os anos 1990. Conforme Silva (2015), a John Deere adquiriu controle total da Schneider Longman & Cia (SLC); a CNH surgiu a partir da fusão em escala mundial da Case IH e New Holland; a AGCO adquiriu a Ideal, SFIL, Caterpillar, Valtra e Massey Ferguson; e a Companhia Brasileira de Tratores (CBT) encerrou suas atividades. A única empresa nacional que resistiu no mercado foi a Agrale que, para tanto, especializou-se em tratores de pequeno porte (com até 50 cv). Segundo a Anfavea (2017), em 2016, foram vendidos 34.356 tratores no Brasil, os quais foram fabricados por, basicamente, três companhias transnacionais: AGCO (44,2 %), John Deere (26,8 %) e CNH (25,8 %). Por sua vez, o segmento de colheitadeiras é ainda mais concentrado, com forte presença da CNH (que controlou 47,5 % da venda nacional em 2016) e da John Deere (42,4 %), restando 10,1 % para AGCO.

No que se refere ao segmento de fertilizantes, também houve uma redução no número de empresas e uma forte concentração. Conforme Heringer (2010), 48 % do mercado brasileiro de NPK estava nas mãos das seis principais indústrias do setor em 1995, enquanto que, em 2008, o nível de concentração subiu para 86 %. Entre estas indústrias, destacam-se a Bunge (dona de marcas tradicionais como a Fertisul, IAP, Ouro Verde e Manah), a Mosaic (criada pela fusão da IMC Global e Cargill Crop Nutrition) e a Yara (que detém as marcas Adubos Trevo e a Fertibrás), além das empresas brasileiras Fertipar e Heringer. Nos últimos anos, as fusões e aquisições neste mercado prosseguiram, com a norueguesa Yara adquirindo a Bunge Fertilizantes (2013), Galvani (2014), Adubos Sudoeste (2016) e Vale Cubatão Fertilizantes (2018). Já a Mosaic comprou as unidades de fertilizantes da ADM no Brasil e no Paraguai (2014) e adquiriu uma parte dos ativos de fertilizantes da Vale (2016). Por sua vez, a Heringer teve 9,5 % do seu capital social total adquirido pela canadense Potash Corp¹⁹ (líder mundial na produção de potássio) e outros 10 % foram obtidos pela OCP (maior exportadora de fosfatados do mundo). Apesar destas iniciativas, a Heringer continua sendo majoritariamente de capital nacional, assim como a Fertipar. Dados de 2014

¹⁹ Em 2016, as canadenses Potash e Agrium anunciaram uma fusão que criou a maior companhia de fertilizantes do mundo. Isso deve ter reflexos sobre o Brasil, quarto maior consumidor de fertilizantes (atrás de China, Índia e Estados Unidos), fazendo com que estas duas ampliem seu espaço no país. Atualmente, pode-se considerar uma presença modesta, em que a Potash possui controle minoritário da Heringer, como comentado acima, enquanto a Agrium adquiriu, em 2012, a Utilfertil, que controla três unidades de produção de formulações e elementos simples.

indicam que estas quatro companhias somavam 74 % do mercado de fertilizantes no Brasil, sendo maior a atuação da Yara (25 %), enquanto que Mosaic, Heringer e Fertipar estavam com 16 a 17 % cada (Heringer, 2016).

No mercado de agrotóxicos e sementes²⁰ também houve ampliação do grau de concentração. A participação das duas principais firmas nas vendas passou de 27,5 % em 1980 para 31,5 %, em 2000 e, para 37,6 % em 2015 (Aenda, 2016; Pelaez; Terra; Silva, 2010). No entanto, neste caso, as firmas líderes continuaram as mesmas (Syngenta e Bayer). Na primeira colocação estava a Ciba-Geigy (que se fundiu com a Sandoz e se tornou a Novartis que, por sua vez, realizou uma nova fusão com a Astra/Zeneca e passou a ser denominada Syngenta). Na segunda posição, manteve-se a Bayer que, apesar de muitas fusões e aquisições nos últimos anos, conservou o nome. O percentual das quatro primeiras empresas também cresceu significativamente de 1980 a 2015, estabilizando-se na última década em cerca de 55 % (Aenda, 2016).

Vale destacar que as sete empresas transnacionais líderes no mercado brasileiro de agrotóxicos e sementes em 2015 (Syngenta, Bayer, Basf, Monsanto, DuPont, Dow e FMC) são as mesmas que controlam o mercado global (Silva; Costa, 2012). Não obstante a elevada concentração nas mãos dessas empresas, as práticas de aquisições e fusões seguiram intensificando-se nos últimos anos. A primeira notícia nesta direção veio da FMC, em 2015, quando divulgou a aquisição da dinamarquesa Cheminova, a qual estava entre as quinze maiores empresas de agrotóxicos do mundo. No final de 2015 e ao longo de 2016, foram anunciadas outras três megafusões: entre a suíça Syngenta e a chinesa ChemChina (que em 2011 havia adquirido a Makhteshim Agan Industries, formando a Adama); entre as americanas Dow e DuPont; entre a alemã Bayer e a americana Monsanto. Considerando o impacto destas três fusões sobre o mercado brasileiro, as três novas empresas passam a controlar cerca de 60 % do mercado nacional.

No segmento a jusante também vem ocorrendo um movimento simultâneo de concentração e transnacionalização. No setor de grãos, as seis principais agroindústrias de soja do Brasil, em 1995, eram Ceval, Santista, Cargill, Sadia, Incobrasa e Gessy Lever, as quais respondiam por 34 % da capacidade de esmagamento. Nos anos seguintes a Bunge adquiriu a Ceval, a Santista e a Incobrasa; a Dreyfus comprou a Gessy Lever; a ADM assumiu as plantas

²⁰ Como as principais empresas de agrotóxicos e sementes atuam de forma paralela nos dois segmentos, é difícil encontrar estatísticas separadas. Assim, os dados apresentados referem-se ao faturamento com vendas por firma sem diferenciar o tipo de produto. Com relação ao mercado de sementes transgênicas, Medina, Ribeiro e Brasil (2015) apontam que a Monsanto se consolidou como o principal detentor, controlando 88,8 % do mercado brasileiro.

industriais de soja da Sadia; e a Cargill incorporou as operações de soja da Matosul. As americanas ADM, Bunge e Cargill e a francesa Dreyfus, que são corriqueiramente chamadas de ABCD pela coincidência das suas iniciais, passaram a controlar mais da metade da capacidade de processamento, refino e envase de óleos vegetais e tornaram-se as líderes na exportação de grãos no país²¹ (Wesz Jr., 2011, 2016). Na quinta posição, estava a brasileira Amaggi que, nos últimos anos, perdeu a posição para a Cofco (MDIC, 2016), empresa estatal chinesa que, em 2014, adquiriu duas importantes companhias (Noble e Nidera) que já atuavam no país (Wilkinson; Wesz Jr.; Lopane, 2016). Segundo dados da Reuters (2018), em 2017 as empresas ABCCD – sendo que o segundo C se refere à Cofco – responderam por 48,5 % das exportações de soja e milho do Brasil.

É importante atentar para o fato de que essas práticas não ocorrem somente nos mercados de *commodities*. No segmento de chocolate e derivados, por exemplo, mais de 90 % da produção nacional encontra-se sob controle de 35 indústrias (Silva et al., 2015). A líder no Brasil é a suíça Nestlé, que detém 43 % de participação no setor, sendo conhecida pelas marcas Alpino, Baton, Charge, Chokito, Garoto, Kit Kat, Prestígio, Sensação, Suflair, Serenata de Amor, Talento, entre outros. Em segundo lugar, com 31 % do mercado, está a vice-líder global, a americana Mondelez (segmento da Kraft Foods para o setor de guloseimas) que controla as marcas Bis, Confeiti, Diamanete Negro, Lacta, Laka, Sonho de Valsa, Ouro Branco, Milka e Toblerone. Em suma, três quartos dos chocolates consumidos no Brasil pertencem a apenas duas companhias transnacionais.

As fusões, aquisições e *joint ventures* tornam a identificação da origem ou da nacionalidade das empresas cada vez mais difícil. Isso ocorre, por exemplo, no caso da Anheuser-Busch InBev (AB InBev), uma empresa de bebidas e cervejas formada em 2004 pela fusão da belga Interbrew e da brasileira Ambev, e que, em 2008, comprou a norte-americana Anheuser-Busch. Atualmente, a AB InBev, que se autodenomina belgo-brasileira, consolidou-se como líder mundial do setor de cervejas (Ferreira, 2016). No Brasil, controla marcas conhecidas (Antarctica, Skol, Brahma, Original, Polar, Serramalte, Stella Artois, Budweiser, Caracu, Corona, Bohemia, Franziskaner, Leffe, Beck's, Quilmes, Norsteña, Patagonia, entre outros) e, de cada três cervejas consumidas no país, duas são da AB InBev. A segunda maior empresa no

²¹ Além do poder setorial, as empresas ABCD são de grande importância no comércio exterior como um todo, estando entre as dez maiores empresas exportadoras no Brasil. Em 2015, Bunge ocupava a terceira posição, seguida pela Cargill (quarta) e ADM (quinta). Dreyfus estava na décima colocação (MDIC, 2016).

Brasil era o Grupo Petrópolis, que controlava 11,3 % do mercado via as marcas Itaipava, Crystal, Lokal, Black Princess e Petra. Entretanto, em 2017 a holandesa Heineken (marcas Heineken, Desperados, Sol, Kaiser, Bavaria, Xingu, Amstel, entre outras) comprou a japonesa Brasil Kirin (marcas Schin, Baden Baden, Devassa, Eisenbahn, Glacial e Cintra), ficando com aproximadamente 20 % do mercado e assumindo a segunda colocação.

Apesar de os casos observados até aqui indicarem a elevada concentração em empresas estrangeiras (ou mistas, como a AB InBev), é importante atentar ao fato de que também há firmas líderes nacionais em alguns segmentos. No setor de papel e celulose, por exemplo, é forte a presença de grupos de capital majoritariamente brasileiro, como a Suzano Papel e Celulose que, em maio de 2018, comprou a Fibria (criada em 2009, a partir da incorporação da Aracruz Celulose pela Votorantim Celulose e Papel), tornando-se a maior empresa global de celulose de fibra curta, com um controle de 30 % da oferta global (Vizzaccaro, 2018). Também se fazem presentes no ramo de papel e celulose outras firmas como a Klabin, empresa nacional que se tornou a maior produtora e exportadora de papéis do Brasil, além da japonesa Cenibra, a chilena CMPC, a sueco-finlandesa Stora Enso (por meio da Veracel, uma *joint venture* com a Fibria), a americana International Paper e a holandesa Paper Excellence. Em 2017, esta última adquiriu a Eldorado Brasil Celulose, até então pertencente à JBS (Marques, 2016; Silva; Bueno; Neves, 2017; Sperotto, 2014).

No setor de carnes, há um movimento similar ao do mercado de papel e celulose, o qual envolve a concentração liderada por grandes firmas de capital nacional. Na indústria de carne bovina, três empresas controlavam 53 % dos animais abatidos em 2014: JBS (35 %), Marfrig (10 %) e Minerva (8 %) (Carvalho, 2016). Já o segmento de frangos e suínos é controlado pela BRF, companhia brasileira criada em 2009 via fusão da Sadia e Perdigão. Segundo a própria empresa, em 2015, ela “fechou o ano com 63,9 % de *market share* do segmento de pratos prontos, 63,3 % de participação do segmento de frios, 67,3 % do mercado margarinas e 41,3 % do segmento de embutidos.” (BRF, 2016).

Uma prática que não tem sido muito explorada nas análises acadêmicas refere-se à expansão de firmas agroalimentares nacionais para outros países. Esta prática foi importante no setor de carnes, em que JBS, Marfrig, Minerva e BRF têm-se posicionado entre as maiores companhias de alimentos à base de proteína animal do mundo (Coletti; Franculino; Mota, 2016). Dentre as quatro, não resta dúvida do protagonismo da JBS, a qual iniciou seu processo de internacionalização em 2005, quando começou a adquirir uma série

de empresas em diferentes países. Atualmente, a JBS é a líder global de proteína animal, o que advém de uma ampla gama de produtos comercializados em mais de 150 países. Como destaca a própria empresa, a JBS

Possui amplo portfólio de produtos que incluem, principalmente, carne bovina, suína e de aves, *in natura* e congeladas, além de alimentos preparados e processados, com alto valor agregado, comercializados através de marcas altamente reconhecidas e vendidas em mais de 150 países. Conta com uma plataforma global e diversificada de produção e distribuição de alimentos, com unidades produtivas e escritórios comerciais em mais de 20 países e mais de 235 mil colaboradores (JBS, 2017, p. 20).

Por sua vez, a BRF mantém 54 fábricas em sete países (Argentina, Brasil, Emirados Árabes Unidos, Holanda, Malásia, Reino Unido e Tailândia) e, no final de 2016, adquiriu 2 % do capital social da estatal chinesa Cofco Meat para reforçar sua presença no mercado asiático. Já a Marfrig Global Foods conta com unidades produtivas em nove países (Brasil, Uruguai, Argentina, Chile, Estados Unidos, China, Malásia, Tailândia, Coreia do Sul e Austrália), além de duas *joint ventures* estabelecidas com empresas chinesas (Cofco e Chinwhiz Poultry Vertical Integration). A Minerva Foods, por sua vez, atende vários países com carnes, embutidos e derivados oriundos de suas plantas de processamento localizadas no Brasil, Uruguai, Paraguai e Colômbia.

Em outros setores agroalimentares também tem havido um processo de internacionalização das empresas brasileiras, ainda que de modo muito mais modesto em termos de volume de investimentos e área de abrangência, a qual, não raro, limita-se à América do Sul (Mackey, 2015). Dentre essas firmas, pode-se citar a Camil (arroz, feijão e outros grãos) que, em 2007, iniciou seu processo de internacionalização para atingir, atualmente, 27 plantas, sendo doze no Brasil, nove no Uruguai, três no Chile, duas no Peru e uma na Argentina. Já a Amaggi passou a atuar, desde 2009, na Noruega (com uma unidade de esmagamento), Holanda e Suíça (com unidades de exportação e importação de produtos agrícolas), e também na Argentina e no Paraguai (compra de grãos para exportação). Finalmente, dentre as empresas com uma atuação mais limitada, podem-se citar a Lar e a Cooperativa Vale, as quais atuam no Paraguai, com comercialização e financiamento de insumos aos produtores rurais, prestação de assistência técnica e compra da produção de grãos. A primeira possui treze unidades no país vizinho e a segunda detém três unidades.

Em suma, nos últimos anos, houve uma expansão da concentração e transnacionalização nos diferentes segmentos do sistema agroalimentar, em

meio a inúmeras iniciativas de fusão, compra e parceria entre grandes empresas de atuação global. Além disso, em que pese a liderança de empresas estrangeiras em vários setores (tratores e colheitadeiras, fertilizantes, agroquímicos e sementes, agroindústrias e exportadoras de grãos, entre outros), é importante apontar que, em alguns casos, prevalecem firmas de capital majoritariamente nacional (como no setor de carnes e papel-celulose), as quais têm, inclusive, se lançado na compra de estruturas de processamento em outros países. Outros aspectos que chamam a atenção são a celeridade desses processos, o volume de recursos investidos e a magnitude dos negócios. Para os consumidores, essas transformações geralmente são invisíveis, porque se altera o controle das empresas, mas as marcas permanecem as mesmas.

Finalmente, cabe destacar o papel central do Estado na consolidação do poder setorial de algumas empresas agroalimentares, o que ocorre de diferentes maneiras, seja com a aprovação das fusões e aquisições pelo Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade), seja com a oferta de financiamento público. Em relação ao crédito, têm-se revelado de suma importância os empréstimos concedidos pelo BNDES, os quais beneficiaram a maioria das empresas nacionais citadas (Ambev, Amaggi, BRF, Fibria, JBS, Marfrig, Minerva, Heringer, Suzano), assim como algumas estrangeiras (BASF, Bunge, Cargill, CMPC, CNH, Cofco, Dreyfus, International Paper, Heineken, Nestle). Com relação ao setor de carnes, Carvalho (2016) destaca que as quatro empresas líderes apresentaram uma grande dependência de empréstimos públicos, principalmente do BNDES, do qual obtiveram mais de R\$ 2,7 bilhões em financiamentos até 2015.

Após consultar a base de informações (BNDES, 2018) com todos os financiamentos contratados diretamente no BNDES (forma direta) ou por meio de instituições financeiras credenciadas no banco (forma indireta), é possível obter o montante total de recursos (que inclui vários contratos) acessados por cada empresa entre 2002 e 2017. Os empréstimos, que têm como finalidade diferentes destinos (ampliação da capacidade, capital de giro, logística etc.), apresentam valores impressionantes. Entre aqueles superiores a meio milhão de reais, destacam-se: Klabin (R\$ 8,1 bilhões), Suzano (R\$ 6,2 bilhões), Fibria (R\$ 5,7 bilhões), Ambev (R\$ 4,2 bilhões), BRF – incluindo Perdigão (R\$ 3,9 bilhões), Raízen (R\$ 3,8 bilhões), El Dourado (R\$ 3 bilhões), CMPC (R\$ 2,5 bilhões), Veracel (R\$ 1,8 bilhão), Heineken (R\$ 1 bilhão), Cofco (R\$ 922 milhões), CNH (R\$ 895 milhões) e Cargill (R\$ 547 milhões).²²

²² A título de comparação, o volume de financiamento aportado pelo BNDES para as quatro primeiras firmas supera o conjunto de recursos aplicados pelo Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf) em 2017, que foi de R\$ 21,3 bilhões (BCB, 2018).

Apesar de os dados apontarem que os empréstimos do BNDES foram para inúmeras firmas, o caso que ganhou mais visibilidade se refere ao papel do Estado na alavancagem da JBS. Nos últimos vinte anos, entre 1996 e 2016, a empresa teve uma evolução da renda líquida de R\$ 300 milhões para R\$ 170 bilhões. Para tanto, entre 2007 e 2010, a empresa obteve aporte de recursos da ordem de R\$ 8,1 bilhões do BNDES, dos quais R\$ 5,6 bilhões foram destinados à JBS e R\$ 2,5 bilhões à Bertin (empresa que posteriormente foi adquirida pela JBS). Mais impressionante do que os valores que, a rigor, não representam mais do que 2 % do total de desembolsos do banco neste período (R\$ 460,5 bilhões), foi a repercussão pública que o caso obteve, em virtude da divulgação de relações espúrias entre os sócios-proprietários da empresa e representantes do Estado, para obtenção de favores recíprocos. O caso não apenas evidenciou uma complexa rede de corrupção, acentuando a crise de credibilidade de políticos do alto escalão, incluindo o próprio presidente da república Michel Temer, como colocou em suspeição a imagem do agronegócio cujo sucesso se daria “pelas próprias pernas”.

2.7 Mudanças nas práticas de consumo

Associadas às transformações da produção e do processamento agroindustrial, mudanças importantes também foram desencadeadas nas práticas de consumo alimentar. Com efeito, é simplesmente impossível compreender a consolidação de uma ordem alimentar industrial sem atentar a estas mudanças, as quais, por sua vez, conectam-se a outros dois processos sociais mais abrangentes que tiveram um papel-chave na formatação das sociedades industriais, quais sejam, a acelerada urbanização e as profundas reconfigurações do mundo do trabalho. Estes processos estiveram intimamente vinculados e foram centrais à estratégia de desenvolvimento via industrialização colocada em marcha no pós-guerra. A liberação de mão de obra do campo para a cidade (êxodo rural) não foi uma consequência impremeditada da modernização da agricultura. Pelo contrário, foi uma ação orquestrada pelo Estado, com vistas a disponibilizar trabalhadores para a indústria. Mas a estratégia ainda dependia de outro fator: que a agricultura fosse capaz de produzir alimentos baratos para reduzir os custos de reprodução desses trabalhadores, garantindo salários baixos e lucros elevados.²³

²³ Em alguns países, incluindo o Brasil, também se deve considerar o problema histórico da fome como justificativa para esta estratégia (Linhares; Silva, 1979).

Para viabilizar esse processo, a industrialização da agricultura foi difundida pelos governos como uma medida indispensável à produção em larga escala de fontes de energia baratas. Nos Estados Unidos, país onde este fenômeno avançou mais intensamente, o milho tornou-se o principal componente das dietas alimentares. Mas não o milho *in natura* ou seus subprodutos diretos como a farinha. A indústria alimentar americana transformou o milho em inúmeros derivados que foram incorporados aos alimentos na forma de amido, adoçante, glicose, maltose, glúten, ácidos (citríco, ascórbico, sórbico), além de outros menos conhecidos como polidextrose, maltodextrina, diglicéridos e goma xantana. Como já demonstrou Pollan (2007, p. 55), “o milho adaptou-se brilhantemente ao novo regime industrial, consumindo quantidades prodigiosas de energia de combustível fóssil para produzir quantidades cada vez maiores de energia em forma de alimentos.”

Atualmente, aos derivados do milho somam-se àqueles da soja, do trigo e, mais recentemente, do óleo de palma, ou, como é popularmente conhecido no Brasil, azeite de dendê. Os usos deste produto também se tornaram ilustrativos das transformações ensejadas pela indústria alimentar. Valorizado em virtude de sua alta produtividade (um hectare de palma gera cerca de cinco toneladas de óleo ao passo que, no caso da soja, são apenas 500 quilos) e grande versatilidade (possui cerca de 150 subprodutos), o óleo de palma tem sido divulgado como uma alternativa econômica para o agonegócio brasileiro. Produzido principalmente na Indonésia e Malásia que, conjuntamente, respondem por 85 % da produção mundial, as plantações de palma têm ocupado uma área crescente na região amazônica brasileira. Estudos realizados pela Embrapa apontam uma área potencial de 30 milhões de hectares para o cultivo nesta região, sobretudo nos estados do Amazonas e Pará (Embrapa, 2016). Os investimentos em curso visam não apenas ampliar a participação brasileira no mercado internacional (atualmente de apenas 0,5 %), mas também o suprimento do produto para o mercado interno. No entanto, a expansão da produção tem sido contraposta por pesquisadores e organizações ambientalistas que identificam neste processo uma das principais causas da destruição mundial de florestas tropicais, bem como da remoção forçada de inúmeras comunidades tradicionais (Nahum; Santos, 2016).

Assim como o milho, o óleo de palma também é amplamente utilizado na produção de alimentos (margarinas e cremes, sorvetes, biscoitos, chocolates, recheios, substitutos de manteiga de cacau e óleo de cozinha) e, cada vez mais, em produtos não alimentares (velas, cosméticos, crayons, detergentes, substituto do diesel, álcoois graxos, glicerina, condicionador de cabelos, folhas de flandres, tintas, lubrificantes, plastificantes, polidores, resi-

nas, xampus, oleoquímico, chapas de aço, sabonete, sabão). Dentre os óleos de origem vegetal, este é o mais comercializado no mundo, dominando mais de 30 % do mercado total de óleos e 45 % do mercado de óleos específicos para alimentos. Embora a maioria dos consumidores desconheça esse fato, o óleo de palma tornou-se um dos componentes mais recorrentes nas dietas alimentares contemporâneas, sobretudo na composição dos chamados “alimentos ultraprocessados”.

Objeto de uma batalha política que opõe a indústria alimentar e os movimentos em prol da segurança alimentar e nutricional, o conceito de “alimento ultraprocessado” foi institucionalizado no Brasil pelo Guia Alimentar Brasileiro, um documento oficial do Ministério da Saúde que porta recomendações acerca das práticas de consumo alimentar. Segundo o documento,

Alimentos ultraprocessados são formulações industriais feitas inteiramente ou majoritariamente de substâncias extraídas de alimentos (óleos, gorduras, açúcar, amido, proteínas), derivadas de constituintes de alimentos (gorduras hidrogenadas, amido modificado) ou sintetizadas em laboratório com base em matérias orgânicas como petróleo e carvão (corantes, aromatizantes, realçadores de sabor e vários tipos de aditivos usados para dotar os produtos de propriedades sensoriais atraentes). Técnicas de manufatura incluem extrusão, moldagem, e pré-processamento por fritura ou cozimento. (Brasil, Ministério da Saúde, 2014, p. 38).

Este tipo de alimento é uma das fronteiras tecnológicas sobre as quais mais avançou a indústria alimentar nas últimas décadas. Para muitos autores, é a expressão máxima dos processos de massificação, padronização e artificialização do consumo. Suas expressões mais conhecidas são vários tipos de biscoitos, sorvetes, balas e açucarados em geral; misturas prontas e temperos instantâneos para bolos, sopas, molhos e macarrão; salgadinhos, refrescos, refrigerantes e bebidas energéticas; produtos congelados e pré-cozidos como hambúrgueres, empanados, salsichas e outros embutidos. No entanto, como o próprio termo sugere, o que define um alimento ultraprocessado não é a categoria de produto. Um biscoito ou uma sopa não são necessariamente alimentos ultraprocessados. São as práticas de processamento, e os artefatos utilizados nestas práticas (estabilizantes, corantes, acidulantes, umectantes etc.), que determinam se um alimento se enquadra nesta categoria.

Tão relevante quanto a expansão da produção agrícola, a emergência da ordem industrial como modelo hegemônico no sistema agroalimentar ao longo do século XX deve-se ao modo como ela foi capaz de criar, via industrialização e inovações bioquímicas e tecnológicas, uma ponte entre a produ-

ção de grãos em larga escala e o consumo massificado de alimentos baratos com alto valor energético, ou seja, fontes de carboidratos e açúcares. No que tange aos carboidratos, o caso do mercado de biscoitos é um dos mais emblemáticos, em virtude dos valores que movimenta. Em 2016, o segmento apresentou um faturamento total de R\$ 21,8 bilhões no país – bastante superior aos R\$ 8,7 bilhões do segmento de massas alimentícias, por exemplo (Abimapi, 2018). Dominado pelos “biscoitos recheados” que representam um quarto em termos de volume total de vendas, seguidos pelos biscoitos Água e Sal / Cream Cracker (21 %), o segmento apresentou uma trajetória de crescimento contínuo nos últimos anos, à exceção de 2016 quando, assim como outros setores, foi impactado pelos efeitos da crise econômica. Em termos de volume, em 2012 eram comercializadas no país 1.676 milhões de toneladas. Este montante subiu para 1.731 milhões em 2015 e, em seguida, recuou para 1.684 milhões em 2016. Em termos de valores, a comercialização continuou a trajetória ascendente nestes anos, mesmo com os efeitos da crise: respectivamente, R\$ 15, R\$ 21,0 e R\$ 21,8 bilhões (Abimapi, 2018).

Com relação ao consumo de açúcares, o mercado de refrigerantes é particularmente interessante, seja em virtude de sua expressão econômica (em 2015 foram comercializados 14 bilhões de litros no Brasil), seja por conta das fortes críticas que marcam este segmento. Associado a inúmeros problemas alimentares, sobretudo à expansão dramática dos índices de obesidade²⁴, o produto tem enfrentado forte contestação não apenas por especialistas, mas também pela sociedade em geral. Dados da Associação Brasileira de Refrigerantes e Bebidas não-alcólicas (Abir, 2017) demonstram que, enquanto o consumo *per capita* de refrigerantes era de 88,9 litros em 2010, este reduziu para 70 litros em 2016. No mesmo período, o consumo de água mineral teve um aumento significativo de 34,3 para 62,8 litros por pessoa. Isto explica por que gigantes do setor, como a Coca-Cola – que concentrava 60,70 % do mercado de refrigerantes em 2016 (Nielsen, 2017)²⁵ – tem investido pesadamente neste segmento, assim como na produção de sucos integrais prontos, outro mercado que, embora ainda seja pouco expressivo em volume (361 milhões de litros em 2015)²⁶, tem apresentado tendência de forte expansão (Valor Econômico, 2017).

²⁴ No Brasil, a obesidade afetava 19 % da população em 2016, um aumento importante na comparação com 2006, quando os considerados obesos eram 12 % do total. Entre as pessoas com “excesso de peso”, o número foi de 43 % para 54 % (Brasil, Ministério da Saúde, 2017).

²⁵ Corroborando a trajetória de concentração também neste segmento, cabe notar que, no ano 2000, a Coca Cola detinha 50 % do *market share* no segmento de refrigerantes (Nielsen, 2017).

²⁶ Este volume é pequeno se comparado ao consumo de sucos integrais feitos na hora, seja para consumo em casa ou em restaurantes e bares, o qual chegou a 2,5 bilhões de litros.

Além de carboidratos e açúcares, com o passar do tempo, a indústria também se preocupou em ampliar o acesso a proteínas baratas. Assim, enquanto o consumo humano de cereais reduziu-se ao longo do tempo, o consumo de carne, leite e derivados expandiu significativamente, criando outra alternativa para a superprodução global de grãos. No Brasil, o fato mais marcante deste fenômeno foi a expansão acelerada do consumo de carne de frango nos anos 1990. Os novos sistemas de contratualização entre a indústria e os agricultores no sul do país (vide supra) fizeram com que a produção de frangos (em toneladas) superasse aquela de carne bovina. Ao mesmo tempo, fez com que ela se tornasse uma das fontes mais baratas de proteína animal consumida no país (perdendo apenas para os substitutos ultraprocessados como os hambúrgueres e as almôndegas). Desde então, a carne de frango tornou-se componente básico da dieta alimentar brasileira, sobretudo das classes sociais mais pobres. Em 2016, o consumo *per capita* foi de 41 kg de carne de frango, superando o consumo de carne suína e bovina (respectivamente, 14,4 e 36,1 kg).²⁷

As mudanças nos padrões e práticas de consumo foram efeitos e, ao mesmo tempo, causas de transformações não apenas da produção agropecuária e do processamento agroindustrial, mas também das práticas implementadas pelos setores de distribuição, varejo e restauração. Nesse sentido, um dos fenômenos mais referenciados na literatura é a chamada “revolução dos supermercados” (Reardon; Timmer; Berdegué, 2005). Espacial e temporalmente heterogêneo entre os países, no Brasil este fenômeno ganhou relevância a partir dos anos 1990, como resultado do processo de abertura comercial e do ingresso de capital internacional, e, ao mesmo tempo, da expressiva redução da participação do Estado nas atividades de distribuição, abastecimento e alimentação.²⁸ Em apenas uma década, entre 1990 e 2000, a participação dos supermercados no total de vendas de alimentos e bebidas passou de 30 % para 75 %. A título de comparação, neste mesmo

²⁷ O Brasil também se tornou o segundo maior produtor mundial de carne de frango com 13,6 mil toneladas em 2016, atrás apenas dos EUA (18 mil toneladas). Em termos de consumo, é o quarto no ranking global, com consumo de 9,5 mil toneladas em 2016. Em primeiro lugar, estão os EUA (15 mil ton), seguidos pela China (12,7 mil ton) e União Europeia (10,6 mil ton). Em termos de exportação, o Brasil é líder global, tendo exportado, em 2016, 4 mil toneladas. Em segundo lugar estão os EUA com 3 mil toneladas (Embrapa Suínos e Aves, 2017).

²⁸ Nesse sentido, destaca-se o fim da Companhia Brasileira de Alimentos (Cobal), criada em 1962. Fundida com a Companhia de Financiamento da Produção (CFP, de 1943) e a Companhia Brasileira de Armazenamento (Cibrazem, de 1962) para dar origem à Companhia Brasileira de Abastecimento (Conab) em 1990 – cujo foco voltou-se basicamente ao controle de estoques e preços –, a Cobal teve um papel importante nos anos 1960 e 1970 para o acesso a alimentos baratos pela população dos principais centros urbanos do país (Menezes; Porto; Grisa, 2015).

período, na China urbana, esta expansão foi de apenas 30 % para 48 % (Priel, 2004). Neste país, o *boom* dos supermercados é um fenômeno dos anos 2000 (Streeter, 2015).

Outro fenômeno relevante envolve as transformações no setor de restauração, no qual chama a atenção a revolução brasileira protagonizada, também a partir dos anos 1990, pelos restaurantes “a quilo”, e, mais recentemente, por aqueles que adotam um sistema de preço fixo por quantidades ilimitadas de comida, bebida e sobremesa. Ambos os modelos, mas principalmente o último, acentuaram a lógica industrial de oferta de comida barata e altamente calórica a baixo custo. Ao mesmo tempo em que ampliaram a alimentação “fora de casa” – que, em 2009, representava 31 % dos gastos totais com alimentação das famílias brasileiras ante 24 % em 2003 (Schubert, 2017)²⁹ –, respondendo às mudanças no mercado de trabalho e na infraestrutura urbana (tempo e custo de locomoção), este sistema agravou dramaticamente os problemas de desperdício alimentar e, ao mesmo tempo, de saúde pública, haja vista a ingestão excessiva de alimentos com baixo valor nutricional.

Com pouco tempo para comer, muitas pessoas dos centros urbanos deixaram de fazer suas refeições em casa para comer fora. Isso também favoreceu a procura pelos restaurantes *fast foods*. Neste mercado, o McDonalds é a empresa líder global, controlando cerca de 50 % do mercado brasileiro deste tipo de restaurante, com um faturamento anual no país, em 2016, de R\$ 6,3 bilhões. A expansão de outras redes como a Burger King, controlada pelo fundo de investimentos 3G Capital (ver Capítulo 7) e com um faturamento de R\$ 1,77 bilhão (segundo lugar) e a Subway, que detém o maior número de lojas no país (1,8 mil em 500 cidades, frente às 840 unidades do McDonalds) também são ilustrativas da importância deste setor.

Mais recentemente, também têm chamado atenção na literatura duas novas formas de restauração. Por um lado, os sistemas de “*take-away*”, isto é, locais onde se preparam e comercializam refeições prontas que são levadas e consumidas em outro local (Schubert, 2017). Por outro, a expansão dos *deliveries*, os quais estão sendo impulsionados pelos dispositivos de pedidos *on line* como iFood, Just-Eat, PedidosJá e UberEats. De acordo com os dados apresentados por Schubert (2017), em 2015, a iFood estava registrando em seu *site* mais de meio milhão de pedidos todo o mês. Ainda segundo o autor, embora no Brasil não existam dados consolidados sobre esta prática, é evi-

²⁹ Segundo Maluf (2017), por faixa de renda, esse percentual atingiu quase a metade dos gastos com alimentação das famílias de maior renda (49,3 % para as que ganham mais de R\$ 10.375,00).

dente seu crescimento, acompanhando uma tendência já identificada em outros países industrializados. No Reino Unido, por exemplo, em 2014, registrou-se um gasto das famílias de 12,7 % com esta prática, em relação ao total gasto com alimentação fora de casa.

Nem todos os serviços desse tipo, ou mesmo os tradicionais restaurantes com *buffet*, podem ser considerados expressão de uma ordem industrial de consumo. Como veremos à frente, cada vez mais, várias alternativas deste gênero de restauração também oferecem alimentos naturais, saudáveis e minimamente processados. Mesmo assim, é inegável que a expansão desses restaurantes favoreceu a disseminação do “prato industrial” descrito por Pollan (2007), cuja intenção, segundo as palavras do autor, não é nos fazer sentir “satisfeitos, mas apenas, lamentavelmente, cheios” (p. 134). Associado a isso, propagaram-se outras transformações nas práticas alimentares. Não se alterou apenas o que se come, mas como (em pé, dirigindo, com as mãos, respondendo mensagens ao celular), com quem (sozinhos, com colegas de trabalho, com sócios) e quando se come (a qualquer momento, o tempo todo). Os artefatos também foram alterados. Garfos, pratos e mesas já não são mais artefatos indispensáveis das práticas alimentares do mundo ocidental moderno (nunca o foram para o restante do mundo).

Embora as evidências de consolidação de uma ordem industrial de consumo sejam muito mais amplas e diversas do que o exposto até aqui, parece-nos que nosso argumento e tipificação já estão suficientemente embasados. Mesmo assim, é pertinente uma última referência sobre uma discussão recente e particularmente instigante, a qual diz respeito aos efeitos dos “desertos” e “pântanos” alimentares sobre as práticas de consumo. Enquanto a existência de “desertos alimentares”, ou seja, espaços geográficos com limitado acesso a alimentos saudáveis, tem sido apontada pela literatura como uma das principais causas de obesidade e outras doenças a ela associadas entre as populações mais pobres (Ghosh-Dastidar *et al.*, 2014; Neckerman *et al.*, 2009), novos estudos sugerem a noção de “pântanos alimentares” como uma metáfora para descrever áreas onde alimentos ultraprocessados, baratos e danosos à saúde inundam as opções de consumo desses grupos sociais (Cooksey-Stowers; Schwartz; Brownell, 2017; Rose *et al.*, 2009).

Nesta direção, duas polêmicas ganharam muita atenção no período recente e ilustram o tema dos “pântanos alimentares” no Brasil. A primeira refere-se à intenção do prefeito de São Paulo, João Doria, de agregar na alimentação escolar uma farinha feita com alimentos próximos ao vencimento, que seriam descartados pela indústria. Lançado no segundo semestre de 2017 como um produto que poderia acabar com a fome no estado, ficou conhecido

como “ração humana” e recebeu inúmeras críticas de diferentes setores da sociedade (Folha de São Paulo, 2017). A segunda diz respeito ao anúncio feito pela BRF, no início de 2018, de lançar a marca Kidelli, que terá preços 15 % mais baratos do que a média das suas marcas mais tradicionais, como Sadia e Perdigão. A intenção da empresa é ter uma terceira marca de alimentos processados, cujos produtos serão à base de aves e suínos. Mas, o mais polêmico foi a declaração do vice-presidente de operações do Brasil da companhia de que seriam usadas “sobras de produção” das outras marcas da companhia, que hoje são vendidas a terceiros no país ou exportadas (Exame, 2018).

No Brasil, além da profusão de lojas de conveniência, pequenos mercados e restaurantes *fast food* nos bairros mais pobres dos grandes centros urbanos – mas também no interior do país –, cabe notar a novidade representada pela modalidade de venda porta a porta iniciada por grandes empresas do setor. O principal exemplo é o da Nestlé, maior conglomerado do setor de processamento alimentar do mundo. Iniciado em 2006, o programa “Nestlé até Você” contava, em 2017, com 7,7 mil revendedores autônomos que comercializavam os produtos da marca a mais de 250 mil lares em diversos estados do país. Na perspectiva da empresa, que visa convencer outras pessoas a se somarem ao negócio, o projeto “gera empregos nas comunidades e proporciona a inclusão social através da geração de renda.” (Nestlé, 2018). Nenhuma menção é feita, contudo, aos potenciais efeitos desta prática à reconfiguração dos hábitos alimentares dessas pessoas. Estudos ainda terão que desvendar a relevância e as implicações deste novo tipo de prática.

Para encerrar esta seção, também cabe um breve comentário acerca do arranjo normativo que regula as práticas de consumo. O avanço da ordem industrial institucionalizou uma concepção de qualidade alimentar centrada nas características físico-químicas inerentes aos produtos, bem como no controle técnico dos processos industriais de produção (Stanziani, 2005). A partir disso, disseminaram-se as “boas” práticas de fabricação, cujos avaliadores deste juízo moral são os peritos técnicos que manejam a linguagem codificada e funcional desta ordem (Boltanski; Thévenot, 1991). Na escala internacional, a principal referência é o *Codex Alimentarius*, uma coletânea de normas, códigos de conduta, orientações e recomendações relativas à produção de alimentos instituída pela FAO em 1981.

O *Codex Alimentarius* serve de parâmetro para as organizações nacionais, como a Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa) no caso brasileiro, estabelecer suas próprias exigências. Além disso, também existem mecanismos de certificação como aqueles definidos pela Organização Internacional de Normalização (ISO) e os sistemas de Análise de Perigo e Pontos Críticos de

Controle (APPCC, ou HACCP em inglês). Em alguma medida, todos estes mecanismos respondem à exacerbação de riscos produzidos pelas próprias práticas industriais, como ficou evidenciado, nos anos 1990, com a crise de repercussões globais associada ao “mal da vaca louca” (*Encefalopatia Espongiforme Bovina*), uma doença neurodegenerativa disseminada pelo uso de restos de animais na alimentação de outros animais. Desde então, essas crises alimentares se tornaram recorrentes nas capas dos jornais em todo o mundo.

A questão principal, todavia, é que este arranjo normativo, e as concepções valorativas que lhe são subjacentes, ao mesmo tempo em que restringiu outras formas de produção e processamento em benefício das práticas industriais (ver Capítulo 4 sobre a Ordem Doméstica), não tocou no verdadeiro “calcanhar de Aquiles” da indústria, qual seja, o uso deliberado e irrestrito de inúmeros componentes potencialmente prejudiciais à saúde, sejam eles os agrotóxicos ou a parafernália de ingredientes e aditivos naturais e sintéticos. Assim, enquanto a opinião pública se manteve voltada às crises alimentares mais pontuais (carne de cavalo no hambúrguer, gripe suína, gripe aviária, soda cáustica no leite e outros eventos do gênero), problemas crônicos como o excesso de sal, açúcar ou agrotóxicos tiveram menor repercussão midiática e interesse público.

No Brasil, apenas recentemente este tipo de preocupação começou a impactar as práticas de produção e consumo, mas ainda são raros os avanços em termos de regulamentação e controle. Alguns avanços foram feitos, por exemplo, com relação ao tema dos agrotóxicos, vide o Programa de Análise de Resíduos em Alimentos (PARA) da Anvisa, sobretudo entre 2010 e 2014, ano após o qual a agência passou a adotar um discurso mais brando em relação aos riscos desses produtos à saúde. No entanto, nos últimos anos estes avanços foram “compensados” por retrocessos ainda mais expressivos no que tange à liberação de inúmeros produtos, incluindo vários proibidos em outros países em virtude justamente do seu risco ambiental e à saúde.

Como destacam Pelaez *et al.* (2015), com um consumo de 500 mil toneladas em 2015, o Brasil é responsável pela utilização de 20 % de todo volume de agrotóxicos consumido no mundo. Entre 2012 e 2014, foram utilizados, em média, 8,33 kg por hectare. Apenas as lavouras de soja, milho e cana de açúcar são responsáveis por 72 % deste volume. No topo da lista dos ingredientes ativos mais empregados está o Glifosato (Bombardi, 2017). Também chama a atenção o fato de que o Brasil possui 504 ingredientes ativos com registro autorizado, dos quais, mais de uma centena são proibidos na União Europeia. Dentre eles, encontra-se o *acefato*, terceiro agrotóxico mais vendido no Brasil e que, segundo a própria Anvisa, é responsável por “acen-

tuada neurotoxicidade” e está associado a “suspeitas de carcinogenicidade” (Bombardi, 2017). Sem prever revisão periódica dos produtos permitidos, o mercado de agrotóxicos no Brasil possui um frágil sistema regulatório que, na verdade, somente entra em ação quando crises graves e generalizadas de intoxicação são identificadas – mesmo que, antes disso, milhares de pessoas já tenham perdido suas vidas.³⁰

Outro exemplo que poderia ser referido com relação ao arranjo normativo, neste caso mais voltado ao consumo do que à produção agrícola, é o controle sobre o uso do sal, o qual foi proibido nas mesas dos restaurantes em alguns estados brasileiros. Por outro lado, pouco se avançou com relação ao controle deste tipo de produto (e do açúcar) nos alimentos industrializados. À exceção de iniciativas levadas a cabo pelas próprias empresas, e que respondem às pressões dos consumidores e estratégia de concorrência³¹, o Estado brasileiro tem demonstrado relativa inércia na regulação do setor agroalimentar. Corroborar isto o fato de que até mesmo o Chile, país latino-americano reconhecido pela reduzida intervenção do Estado em virtude da ampla adoção do receituário neoliberal nos anos 1990, possui um sistema de rotulagem mais avançado que o brasileiro no que diz respeito à identificação de ingredientes prejudiciais à saúde.³² No Brasil, enquanto os lucros da expansão da ordem industrial são apropriados por poucos, os custos são pagos por todos, na medida em que o Estado arca com os problemas decorrentes de uma grave crise de saúde pública. Estas e outras contradições da ordem industrial abrem espaço para críticas e, a partir delas, para a emergência de outros modelos de produção e consumo.

³⁰ De acordo com Bombardi (2017, p. 56), entre 2007 e 2014, foram identificados 25 mil casos de intoxicação por agrotóxicos no país. No entanto, “se calcula que para cada caso de intoxicação notificada, tenha-se 50 outros não notificados. [...] Por conseguinte, é possível que tenha havido 1,2 milhão de intoxicações por agrotóxicos de uso agrícola neste período”.

³¹ Pode-se destacar, por exemplo, a recente estratégia de diferenciação da Hellmann’s com o Ketchup produzido com mel no lugar do açúcar.

³² Uma das áreas em que mais se avançou em termos de regulação pública no Brasil foi a alimentação escolar, a qual retomaremos no Capítulo 5 (Ordem Ética). Outros avanços vêm se projetando na área de rotulagem. Em 2018, por exemplo, a Anvisa abriu uma consulta pública para aperfeiçoar a Rotulagem Nutricional de Alimentos, o que poderá ser um passo importante na adoção de advertências nas embalagens sobre excesso de gorduras, açúcares e sódio.

2.8 Metamorfoses e dilemas da Ordem Industrial

A ordem industrial representa um modelo de produção e consumo alimentar consolidado no pós-guerra, cuja principal base de sustentação é o aumento da produção e da produtividade por meio da incorporação de inovações técnicas que visam superar os condicionantes impostos pela natureza às práticas agrícolas. Esta forma de ordenamento não nasceu espontaneamente em virtude de uma suposta superioridade técnica em relação a outras formas de produção e consumo. Pelo contrário, ela foi construída pela mão forte do Estado, cujos dispositivos institucionais (incluindo programas de políticas públicas) foram fundamentais para configurar um novo universo de práticas alimentares, as quais, uma vez estabelecidas, contribuíram para fortalecer e, ao longo do tempo, reprogramar esses dispositivos. A partir dos anos 1990, novos arranjos organizacionais foram criados e o Estado assumiu funções menos intervencionistas e mais reguladoras. Apesar das crises que se sucederam a este processo, a ordem industrial não entrou em colapso; mas se ajustou à nova realidade.

Do ponto de vista institucional, a consolidação dessa ordem envolveu diferentes dispositivos de regulação (regras, normas, padrões, políticas), os quais, inicialmente, foram controlados quase exclusivamente pelo Estado e, em seguida, também passaram às mãos dos atores não estatais, haja vista, por exemplo, a importância assumida pelos *standards* privados, a partir dos anos 1990 (Loconto; Fouilleux, 2014), em particular aqueles definidos pelos supermercados, que, segundo alguns autores, assumiram a posição de ator-líder nesta ordem (Reardon, 2015). Públicos ou privados, estes dispositivos estiveram articulados com determinados referenciais normativos (a crença no progresso e na técnica) e cognitivos (a representação de um agronegócio moderno e inovador). Estes referenciais legitimaram as escolhas técnicas que foram processadas, como a mecanização intensiva, a disseminação dos insu- mos sintéticos e o avanço dos alimentos ultraprocessados; tudo isso orquestrado com a emergência de novas práticas alimentares e, mais amplamente, com o conjunto de práticas sociais que emergiu com a transição urbana e as mudanças no mundo do trabalho (Figura 2.4).

A partir do final dos anos 1970, este modelo passou a ser contraposto por fortes críticas com relação aos seus efeitos sociais e ecológicos. Sua resposta, contudo, tem sido “mais tecnologia”. A crença no progresso técnico como solução para problemas que foram gerados pelo próprio progresso nunca deixou de pautar este modo de ordenamento. Alteram-se os artefatos, as regras e as práticas, mas sem comprometer a estabilidade do arranjo pre-

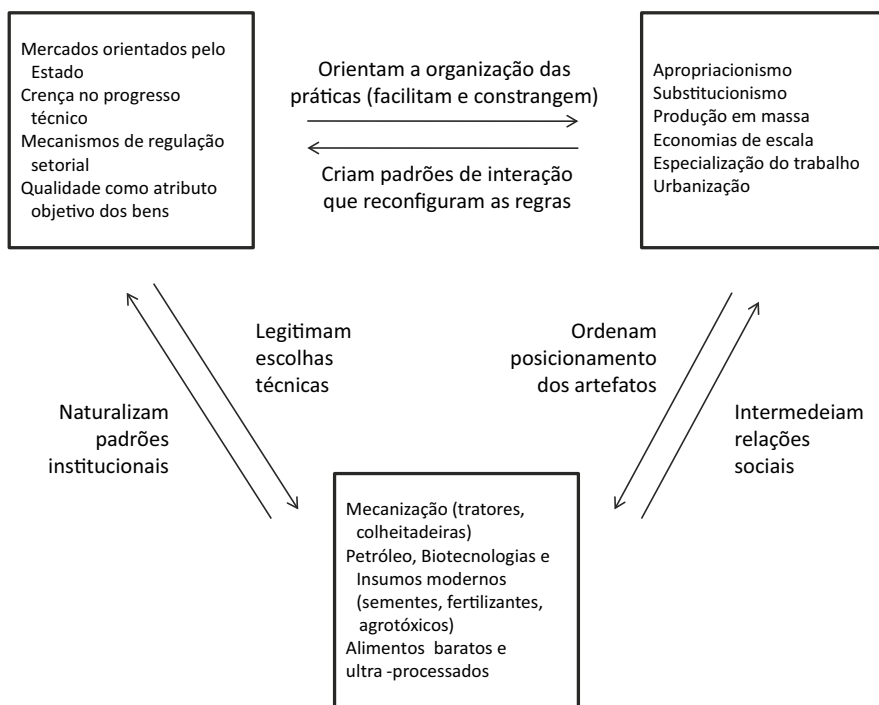


Figura 2.4. Elementos constituintes da Ordem Industrial.

Fonte: Elaborado pelos autores.

viamente configurado. Prevalecem as “inovações incrementais”. O plantio direto “soluciona” o problema que a mecanização intensiva gerou em termos de perda do solo. A agricultura de precisão “resolve” os problemas derivados do uso descontrolado e abusivo de insumos. A adição de vitaminas sintetizadas nos laboratórios “corrige” o problema do baixo valor nutricional dos alimentos ultraprocessados – e surgem os alimentos fortificados, nutracêuticos, funcionais e até os “alimentos médicos”.

Mudanças mais expressivas na ordem industrial deram-se em virtude da crescente restrição, também a partir dos anos 1970, de dois elementos basilares à sua constituição: dinheiro e petróleo. Primeiro, os dois “choques do petróleo” fizeram o preço do barril explodir, tornando muito mais cara toda a base tecnológica da agricultura, distribuição e processamento alimentar. Em 1973, os países da Organização dos Países Exportadores de Petróleo (OPEP) aumentaram o preço do barril em mais de 400 %. Um ano depois, os preços nominais passaram de três para doze dólares por barril. Entre 1979 e 1981, o preço nominal saltou de treze para 34 dólares (valores da época).

Desde então, este se tornou um dos fatores mais críticos à estabilidade da ordem industrial. Mesmo com a emergência dos agrocombustíveis nos anos recentes – novamente uma solução tecnológica para contornar os limites do modelo sem alterar suas bases – o problema deve agravar-se. É improvável que a produção de agrocombustíveis (etanol, biodiesel) seja capaz de responder à demanda, isso sem falar nos riscos que gera ao abastecimento alimentar.

A restrição de crédito internacional, decorrente da crise da dívida externa, também limitou a possibilidade de o Estado continuar financiando a modernização da agricultura. O problema esteve diretamente relacionado à expansão do preço do petróleo e, em virtude disso, à pressão inflacionária que levou o governo americano, cujos bancos eram os principais credores internacionais, a elevar substancialmente as taxas de juros para conter o avanço dos preços. Além de gerar a primeira recessão econômica desde o pós-guerra, esta medida desestabilizou a economia global. Na América Latina, ela impactou decisivamente as bases econômicas de sustentação das ditaduras militares. No Brasil, o “milagre econômico” (1969-1973) desfez-se rapidamente. Mesmo assim, para se manter no poder, o governo tentou, a todo custo, manter as políticas, o que resultou no agravamento do endividamento público. O desfecho deste processo foi a crise dos anos 1980, a ascensão dos movimentos sociais e o fim da ditadura militar (Medeiros, 2000; Schneider, 2010).

No que tange especificamente à agricultura, a crise somente não teve um impacto devastador porque o setor privado começou gradualmente a assumir práticas que outrora eram atribuição quase exclusiva do Estado: assistência técnica, crédito rural, abastecimento e distribuição, seguro agrícola, regulação e normalização (Leite, 2001; Maluf; Flexor, 2017). Isso implicou a criação de novos dispositivos institucionais e técnicos, alguns dos quais, inclusive, foram posteriormente incorporados à lógica do Estado, como é o caso dos títulos privados de financiamento agrícola, os novos mecanismos de garantia de preços e comercialização via leilões intermediados pela Bolsa de Mercadorias e Futuros (e.g. Prêmios de Escoamento de Produto, Contratos de Opção de Venda), a contratação de atores não-estatais para os serviços de extensão rural, dentre outros (Grisa; Schneider, 2015; Oliveira, 2007; Paula; Santos; Pereira, 2015).

O rearranjo das práticas, artefatos técnicos e dispositivos institucionais deu sobrevida ao modelo industrial, mas também, paralelamente, criou as condições para a emergência de novas formas de ordenamento. A principal novidade, a partir dos anos 1990, foi o processo de “financeirização” (Delgado, 2005). Diferentemente do que ocorre na ordem industrial, em

que agricultores, agroindústrias, distribuidores e mesmo os supermercados recorrem ao crédito (público ou privado) para viabilizar seus investimentos “produtivos”, nesta nova forma de ordenamento que, para muitos autores, tem-se tornado dominante, são, por exemplo, os bancos e fundos de investimento que incluem o setor agroindustrial nas suas “carteiras de investimentos”. Neste caso, alteram-se as práticas e os significados das mesmas. Mais do que mercadorias, as terras, os recursos naturais, as *commodities* e os alimentos tornam-se ativos financeiros altamente valorizados. Mas não foi apenas a ordem financeira que ampliou seu espaço com a crise do modelo industrial que, além disso, por mais dominante que tenha sido, nunca foi o único existente. Outras formas de ordenamento também emergiram, trazendo à tona um conjunto bastante diverso de práticas alimentares.

A reinvenção da Ordem Comercial

3.1 Um passo atrás na história

As transformações econômicas, políticas e sociais que sucederam a crise dos anos 1930 e, principalmente, o fim da Segunda Guerra Mundial, foram fundamentais para a consolidação da ordem alimentar industrial. Conforme vimos no capítulo anterior, este processo envolveu a formação e integração dos modernos complexos agroindustriais, a crescente dependência da agricultura à indústria de insumos e de processamento, a expansão acelerada da produção de grãos (soja, milho, trigo), a difusão internacional de um pacote tecnológico por meio da Revolução Verde e um padrão desenvolvimentista de ação estatal. Todas estas mudanças poderiam ser associadas à emergência de um regime “fordista” de acumulação capitalista (Bonanno, 1999; Bonanno; Wolf, 2017) e à conformação do “segundo regime alimentar mundial” (Friedman; McMichael, 1989; Lang; Heasman, 2015).

No entanto, não houve uma completa substituição das práticas e instituições que precedem a formação desta ordem. Pelo contrário, como demonstraremos neste capítulo, não apenas essas subsistiram, como também as crises do modelo industrial abriram espaço tanto para o surgimento das ordens cívica, estética e financeira como para a reinvenção de práticas e instituições “pré-industriais”. Isto significa que o “novo espírito do capitalismo” (Boltanski; Chiapello, 2009) ainda guarda muito do velho; convive com prá-

ticas, artefatos, regras, valores e referenciais cognitivos que antecedem a conformação da ordem industrial, seja nos mercados agroalimentares, seja em outras ordens sociais. Essas práticas conjugam, mas não se limitam, àquilo que parte da teoria social tem chamado de “neoextrativismo” (Acosta, 2016a; Gudynas, 2009) – um novo termo para definir mecanismos de “acumulação primitiva” mais antigos que o capitalismo.

Em grande medida, esse modo de ordenamento condensa características que definem o primeiro regime alimentar (imperial-colonialista), tais como a organização da *plantation*, a centralização do poder geopolítico por determinadas nações imperialistas e uma economia extrativista de espoliação dos recursos naturais (McMichael, 2016). De certo modo, podemos identificá-lo com aquilo que a historiografia define como “capitalismo comercial ou mercantil”. Considerado por muitos historiadores como “pré-capitalismo”, atualmente este modo de ordenamento pode ser concebido como uma variedade específica de capitalismo que mais do que subsistir com as novas formas de acumulação – a Ordem Financeira, por exemplo – ganha novo ímpeto, e não apenas como um regime específico de acumulação – afinal, o capitalismo sempre foi mais que isso (Streck, 2012) –, mas também como uma cultura de controle autoritário, centralizador e populista que ganha força em várias partes do mundo (Scoones *et al.*, 2018).

Com efeito, não estranha que a ascensão deste modo de ordenamento esteja associada à crise do modelo de democracia sustentado pelo regime fordista (Levitsky; Zibblatt, 2018; Peters, 2017). Hoje em dia, fala-se em “pós-democracia” para demonstrar como o capitalismo estaria abrindo mão das bases normativas que sustentaram o desenvolvimento industrial no pós-guerra (Dardot; Laval, 2009). Em todo o mundo, a democracia industrial tem-se tornado um empecilho para determinadas formas de acumulação capitalista, levando ao recrudescimento de posições autoritárias e mesmo fascistas. Este é o caso quando se trata da ordem comercial, cuja expansão se associa com esta perigosa metamorfose institucional no nível mais elevado dos valores sociais.

Afinal, quais são as evidências que nos permitem falar de forma tão taxativa sobre a “reinvenção” dessa forma de ordenamento? Às práticas violentas de acesso à terra associam-se normas pouco transparentes de controle público da propriedade; à retomada do desmatamento articulam-se políticas de incentivo à exportação de minérios e *commodities* agropecuárias; à manutenção das formas contemporâneas de trabalho escravo vinculam-se padrões de consumo conspicuo, e assim por diante. O objetivo deste capítulo é analisar como estas práticas e instituições definem uma ordem com

profundas implicações para o funcionamento dos sistemas agroalimentares contemporâneos. Embora a análise seja específica ao contexto brasileiro, a literatura recente não deixa dúvidas sobre sua generalidade, em que pese estes processos ocorrerem com graus e formas variadas em outros contextos (Borras Jr. *et al.*, 2016; Scoones *et al.*, 2018).

3.2 O quinto século de latifúndio

A variedade de capitalismo que prevaleceu entre os séculos XV e XIX foi marcada por um conjunto de características básicas: expansão dos domínios imperiais¹, colonialismo, metalismo, mercantilismo, governos despóticos, diferentes formas de servidão e acumulação primitiva de capital. Muitas destas características são descritas como pré-capitalistas, uma vez que já estavam presentes em sistemas sociais anteriores. Tais características são elucidativas de um determinado tipo de ordem que não foi inteiramente substituída pelas novas configurações que se formaram (e não em toda parte) no século XX.

No Brasil, este modo de ordenamento não se desfez com as reformas econômicas, sociais e políticas implementadas pelo Marquês de Pombal, no século XVIII, as quais, para estimular a manufatura em Portugal, na verdade acentuaram ainda mais a exploração mercantilista da colônia. Mesmo com a edição da Lei de Terras, em 1850, que regulamentou a propriedade privada; e a abolição formal da escravidão, em 1888, que abriu as portas para um novo tipo de mercado de trabalho, este regime se manteve dominante até o imediato pós-guerra. Ao longo de todo esse período, sua base de sustentação foi o latifúndio exportador, o qual ditou o padrão de acumulação econômica e as formas de dominação política no país: clientelismo, coronelismo, patriarcalismo e mandonismo (Faoro, 1989; Leal, 1975).

As características do latifúndio durante o primeiro regime alimentar global (1870-1920) são condizentes com o tipo de capitalismo colonial-mercantilista que marcou a economia agrária brasileira. Ao longo de toda a República Velha (1889-1930), este modelo foi amplamente favorecido pela

¹ Ainda que as referências se voltem, geralmente, ao império britânico, sobretudo pela articulação global do mesmo, não se podem esquecer outros impérios relevantes, como a Rússia durante a dinastia dos Romanov. Durante mais de três séculos (1613-1917), esta família esteve à frente do mais longo império da era moderna e chegou a dominar um sexto da superfície global, impondo um modelo de dominação distinto daquele que se configurou nas colônias britânicas, francesas, portuguesas ou espanholas, ainda que incorporasse algumas práticas similares. De certo modo, o crescimento da apologia ao período imperial na Rússia contemporânea poderia ser identificado como uma evidência das mudanças às quais nos referimos no universo de valores.

política liberal que facilitava a integração subordinada do país aos mercados capitalistas centrais. Assim, apesar do poder dos “reis do açúcar e do café”, o Estado já era influenciado pelos interesses das empresas britânicas, francesas e americanas que controlavam boa parte da infraestrutura de produção e distribuição agrícola do país. A crítica do deputado Salles Filho à pressão do *lobby* açucareiro para limitar a ação do Estado na economia, apresentada na Câmara dos Deputados em 1918, ratifica este entendimento:

Os mais audazes nessa Campanha foram os reis do assucar (*sic*), influentes na política, e que de sua influencia se servem para alcançar seus fins de interesse particular. Era natural que estivessem com elles (*sic*) os representantes dos Estados exploradores de assucar. O eleitorado de que eles são dependentes é dirigido e dominado pelos usineiros e senhores de engenho. (Salles Filho, 1918, citado por Linhares; Silva, 1979, p. 50-51).

Este modelo agrário formou um imaginário na sociedade brasileira que persiste até hoje: uma suposta “vocação natural”, uma “essência agrícola associada a uma ‘vocação oceânica’ de exportador de bens primários, fornecidos a preç os irrisórios graç as   riqueza da terra e   mão de obra barata.” (Linhares; Silva, 1979, p. 68). A forç a deste referencial foi tão grande que, como apontam Linhares e Silva, no início do século XX, a indústria nascente “estava ‘umbilicalmente’ ligada à lavoura, sendo, portanto, incapaz de se alç ar   posição de setor hegemônico ou questionar a composição do bloco no poder” (*ibidem*, p. 21). Em menor medida, esta situação continua existindo até hoje, não apenas no campo político que ainda é amplamente influenciado pela “bancada ruralista”, mas até mesmo no posicionamento de pesquisadores que seguem sustentando suas análises da “vocação agroexportadora” na velha “teoria das vantagens comparativas” escrita por David Ricardo no início do século XIX (Contini, 2014).

Não faltam evidências para sustentar esta concepção. No final do primeiro regime alimentar, entre 1921 e 1930, o café era responsável por 70 % do valor total das exportações brasileiras, o que ratifica a ampla dependência da balanç a comercial brasileira   lavoura de exportação. Contudo, como já destacamos no Capítulo 1, a conformação da balanç a comercial não permite generalizações sobre o conjunto da agricultura e economia, haja vista, por exemplo, a concentração desta *commodity* na região sudeste do país. Ademais, apesar de o café ocupar um terço da área cultivada e representar 25 % do valor bruto de produção em 1920, seu cultivo limitava-se a um quarto dos estabelecimentos rurais. Outros produtos como feijão, arroz, mandioca e milho eram mais disseminados entre os agricultores brasileiros, sendo que a

produção deste último gênero alimentício superava aquela de café em termos de área e se igualava em valor da produção (IBGE, 1924).

A imagem predominante do monocultivo de exportação como fundamento da formação econômica brasileira já foi amplamente criticada pela historiografia. Destacando os processos endógenos de acumulação capitalista, vários autores questionaram a visão do latifúndio exportador como alicerce quase exclusivo da economia colonial (Belik, 2015; Coelho, 2015; Fragoso, 1992; Mattos, 1986). Como demonstra Fragoso (1992), a diversidade das formas de produção, trabalho e ocupação do território dinamizava o funcionamento do mercado interno, criando trocas complementares entre as regiões, que foram mais relevantes do que a exportação.² Ademais, além dos gêneros mais típicos de abastecimento interno, como carnes, feijão, milho, arroz e farinha, alguns “produtos tradicionalmente referidos como ‘de exportação’ mantinham uma circulação interna por via marítima e sua maior parcela foi consumida internamente, como açúcar, fumo e couros.” (Marcondes, 2012). Até mesmo o principal produto de exportação do período, o café, circulava entre as províncias, de modo que seu consumo interno representava quase um terço do total. Esta importância do mercado interno se manteve durante a República Velha (1889-1930) e, entre 1925 e 1944, ampliou-se ainda mais, em virtude do aumento das tensões geopolíticas internacionais e das políticas colocadas em marcha pelo estado varguista (Linhares; Silva, 1979).

Mesmo assim, é inegável a força que o modelo colonial-mercantilista de acumulação manteve ao longo do tempo. Com efeito, nos anos 1960, o debate agrário brasileiro ainda se mantinha voltado à análise da persistência das práticas e instituições prevalentes durante a fase do “capitalismo colonial”. Um dos marcos deste debate foi a “tese dos resquícios feudais” desenvolvida por Alberto Passos Guimarães (1963) em *Quatro Séculos de Latifúndio*, a qual sustentava que o sistema econômico brasileiro vivenciara um processo de transição entre feudalismo e capitalismo, guardando muitas características do antigo sistema. Estas características, segundo o autor, bloqueavam a expansão do mercado interno, a industrialização e, portanto, a constituição do capitalismo industrial. Nesse sentido, a reforma agrária era apresentada como uma necessidade para romper com os empecilhos que o latifúndio – ou, mais precisamente, as práticas e as instituições que ele conjugava – impunha ao desenvolvimento do capitalismo.

² Marcondes (2012) demonstra que o fluxo de alimentos entre as regiões brasileiras via cabotagem já superava o comércio com o exterior durante o período do Império.

De acordo com o autor, o latifúndio limitava o crescimento da produtividade e o progresso tecnológico porque reproduzia práticas de trabalho e relações de poder arcaicas, fundamentadas em parâmetros extraeconômicos. “Essas velhas relações de produção que travam o desenvolvimento de nossa agricultura não são do tipo capitalista, mas heranças do feudalismo colonial” (Guimarães, 1963, p. 34); de modo que, “o fato de ser a terra o meio de produção fundamental na agricultura indica um estágio inferior de produção agrícola, peculiar às condições históricas pré-capitalistas” (*ibidem*, p. 35). Portanto, a reforma agrária implicaria uma ruptura radical com o modelo do latifúndio e, por conseguinte, com o poder “extraeconômico”, característico da sobrevivência do feudalismo, que “revive, no século XX, sob a forma do “coronelismo” de antes de 1930 e [que], com algumas modificações no estilo, não desapareceu até hoje” (*ibidem*, p.35).

A tese dos resquícios feudais já havia sido refutada por Roberto Simonsen em 1937, e foi novamente contraposta por Caio Prado Junior (1979a), para quem o Brasil já nasceu como um país integrado à economia capitalista internacional. Este autor sustenta que o principal dilema do Brasil não era a reprodução de relações pré-capitalistas, mas o tipo de organização social que ali foi engendrado pelo capitalismo. Isso implicaria, na sua perspectiva, um olhar mais focado nas condições de trabalho e no conflito entre as classes dos capitalistas e dos assalariados no meio rural. Com efeito, diferentemente do que propunha Alberto Passos Guimarães, para Caio Prado Junior, a questão agrária centrava-se na alteração das condições precárias de trabalho e de vida da população rural, as quais seriam um efeito dos baixos salários e da falta de uma moderna legislação trabalhista.

Francisco de Oliveira (1977) define a década de 1930 como “o fim da hegemonia agrário-exportadora e o início da predominância da estrutura produtiva de base urbano-industrial” (p. 10). O fim da hegemonia não significa, contudo, a superação de um conjunto de práticas e instituições que sustentaram o antigo regime. O latifúndio é um “passado-presente continuado” afirma Antônio Houaiss na apresentação do livro de Alberto Passos Guimarães. Segundo o autor,

[...] “a prática histórica (e sociológica) contemporânea... tem posto em evidência... que o acesso a modo subsequente num setor da humanidade não exclui, nem automática nem fatalmente, a perduração do modo ou dos modos anteriores”; isto “redunda em reconhecer, primeiro, que no estado presente da evolução humana todos esses modos existem e coexistem; segundo, o de que nenhum deles deixa de sofrer contaminações dos outros”. (Houaiss, 1963, p. xiii).

Em alguma medida, a coexistência de modos de produção foi reconhecida pela tese cepalina da “dualidade estrutural”, a qual define o subdesenvolvimento brasileiro como uma variante específica do processo de desenvolvimento capitalista (ao invés de uma etapa prévia de uma trajetória linear, como pressupunha Walt Rostow). Assim, como destaca Furtado (1970), parte da explicação para a reprodução do subdesenvolvimento pode ser encontrada nas relações desiguais entre o centro e a periferia (novos termos para metrópole e colônia), as quais fundamentam, internamente, a reprodução de estruturas sociais híbridas. A noção de “dualismo estrutural” aponta para a coexistência (mas também para a articulação) de setores modernos e atrasados em virtude do tipo de assimetria gerada por essas relações econômicas e geopolíticas.³

Em *Formação Econômica do Brasil*, Furtado (1970 [1959]) procura demonstrar que, ao longo da história de diversos ciclos econômicos, o Brasil caracterizou-se pela construção de um modo de produção capaz ser competitivo nos mercados internacionais (agricultura comercial) mesmo ancorado em uma estrutura social interna “arcaica” (modelo de economia de subsistência), cujas principais características eram a precariedade das relações de trabalho, a excessiva concentração da propriedade da terra e da riqueza e o atraso das condições tecnológicas – assim como o “consumo improdutivo”, uma variável cuja análise foi aprofundada posteriormente, em *O Mito do Desenvolvimento Econômico* (1974), quando o autor sugere que, na base das estruturas sociais que mantinham o subdesenvolvimento, encontrava-se uma “dependência cultural” que condicionava a utilização do excedente para consumo conspícuo por parte da elite brasileira. Em suma, a tese da “heterogeneidade estrutural” sustentava que as economias subdesenvolvidas apresentavam “segmentos que operavam com níveis tecnológicos diferentes, como se nela coexistissem épocas distintas” (Furtado, 1970, p. 19).

De outro modo, Francisco de Oliveira, em sua *Crítica à Razão Dualista* (1977), contrapôs-se à tese cepalina e àquilo que chamou de “falso dilema” do binômio tradicional-moderno: a agricultura atrasada constituindo-se em obstáculo ao desenvolvimento urbano-industrial. Para o autor, o setor agrícola tradicional brasileiro sempre constituiu uma forma de acumulação primitiva, ancorada no poder perpetrado pela propriedade da terra, que não esteve presente apenas na origem do capitalismo,

³ Marx já havia alertado para o erro de compreender a história como uma sucessão de etapas: “O chamado desenvolvimento histórico repousa em geral sobre o fato de a última forma considerar as formas passadas como etapas que levam a seu próprio grau de desenvolvimento, e dado que ela raramente é capaz de fazer a sua própria crítica, e isso em condições bem determinadas – concebe-as sempre sob um aspecto unilateral”. (Marx, 1978, p. 120).

mas que é estrutural, ou seja, que se reproduz ao longo do tempo. Com efeito, segundo o autor, esta suposta “dualidade é encontrável não apenas em quase todos os sistemas, como em quase todos os períodos” (Oliveira, 1977, p. 12). A partir disso, conclui que “a expansão do capitalismo no Brasil se dá introduzindo relações novas no arcaico e reproduzindo relações arcaicas no novo” (*ibidem*, p. 36).

Não nos interessa neste momento aprofundar este debate, nem a crítica ao referencial estruturalista que orienta estas discussões. O que nos interessa destacar é que, apesar das diferentes interpretações da constituição do capitalismo brasileiro, todas estão de acordo acerca da perpetuação de relações específicas e não essencialmente capitalistas de propriedade, trabalho, produção e dominação. Outra questão é se estas relações podem constituir um regime de acumulação (ou um modo de produção) “pré-capitalista” e que subsiste no interior do (e de maneira articulada ao) modo capitalista.⁴ Enquanto Caio Prado Junior e Francisco de Oliveira concebem a existência de um único “modo de produção capitalista”, a literatura contemporânea sobre “variedades de capitalismo” interroga esta ideia (Boyer, 2005).

3.3 Neoextrativismo

As práticas e instituições que definem uma Ordem Comercial (ou mercantil) nas sociedades atuais não são exatamente as mesmas que a definiram há dois séculos. Elas foram transformadas no curso histórico das interações sociais. O trabalho escravo contemporâneo, por exemplo, não ocorre exatamente nos mesmos termos em que esta prática se dava no passado. Por conseguinte, para compreender a reinvenção deste modo de ordenamento, é necessário contextualizá-lo ao nosso tempo. Na moderna teoria social, é possível encontrar interessantes exemplos na literatura sobre “neoextrativismo”, a qual trata de um regime de acumulação pautado pela espoliação de recursos naturais, e que conjuga, ainda, a inserção subordinada em mercados internacionais pouco diversificados, pelos quais circulam mercadorias primárias com baixo valor agregado (Acosta, 2016b; Dilger; Lang; Pereira Filho, 2016; Giraldo, 2018; Gudynas, 2009).

⁴ Interessante notar que alguns autores, como Antônio Barros de Castro e Caio Prado Junior criticaram o uso da noção marxista de “modo de produção” para referir-se à economia colonial. Segundo eles, esta era uma categoria forjada especificamente para compreender a dinâmica das sociedades capitalistas. De outro modo, a ideia de um “modo de produção escravista-colonial” está presente nas formulações de Jacob Gorender e Ciro Flamarion Cardoso (Teixeira, 2005)

O neoextrativismo não deve ser confundido com a prática – muito mais antiga que a própria agricultura – de extração dos recursos naturais pelas diferentes sociedades – algo que ainda é um meio de vida importante para muitas comunidades tradicionais no Brasil. O termo remete a uma forma específica de acumulação, na qual a exploração dos recursos naturais está articulada a uma determinada base institucional, conjugando, assim, um modelo de relações mercantis cuja sustentação depende da reprodução de meios extra-econômicos de dominação. Para Acosta (2016a), esta modalidade de acumulação “tem sido um mecanismo de saque e apropriação colonial e neocolonial” e “assumiu diversas roupagens ao longo do tempo”. Ela “começou a ser forjada em grande escala há quinhentos anos”, quando a economia mundial começou a ser estruturada com a conquista e colonização de América, África e Ásia.

Na ciência econômica uma das críticas ao neoextrativismo está associada ao “paradoxo da abundância” (ou “maldição dos recursos naturais”), ideia popular nos anos 1980, segundo a qual a fartura de recursos naturais produz distorções econômicas e políticas que bloqueiam o desenvolvimento dos países. As razões para isto estariam associadas aos efeitos perversos que a abundância causa às escolhas institucionais. Como destacam Sinnott, Nash e Torre (2010, p. 42), “a mineração e a agricultura em enclaves nem sempre exigem muito desenvolvimento institucional e são capazes de se acomodar bem em ambientes com má governança e com falhas substanciais no império da lei.” No entanto, para estes autores, mais do que a abundância de recursos, é o padrão “rentista” de acumulação que impede a superação de arranjos institucionais arcaicos que legitimam formas violentas e ilegais de controle dos recursos. Ou seja, contra o “determinismo geográfico e ecológico” e o “fatalismo tropical”, impõe-se uma compreensão mais institucionalista dos fatores que levam à reprodução dessas práticas, ainda que sem desconsiderar as condições que a materialidade do mundo impõe às escolhas institucionais (Acosta, 2016a).

Nas duas últimas décadas, estas práticas ganharam vitalidade, em virtude do chamado “efeito China”. Em grande medida, a pressão sobre os recursos naturais constituiu-se em uma resposta, pelo lado da oferta, ao crescimento da demanda chinesa por matérias primas baratas para sustentar suas elevadas taxas de crescimento econômico. Na medida em que o país se consolidou como a maior potência econômica global⁵, não há dúvidas de que sua influência sobre os mercados internacionais repercute com um efeito

⁵ Considerando o PIB de ambos os países em paridade de poder de compra, a China ultrapassou os EUA em 2014, quando a sua economia passou a representar 16,6 % do PIB mundial e os EUA caíram para 16 %. Em 2017, a diferença já era de 17,9 % para 15,6 % (FMI, 2017).

devastador sobre os recursos naturais. No entanto, Xí Jinping não pode levar a culpa sozinho. É necessário considerar as reações dos demais países à nova geopolítica global. No caso da Rússia, por exemplo, sua estratégia de desenvolvimento está ancorada na exportação de petróleo e gás para a Europa, produtos que representaram 62 % das exportações totais do país em 2016 (US\$ 176 bilhões de US\$ 285 bilhões).⁶ Mesmo nos Estados Unidos, que possuem uma economia lastreada principalmente em ativos financeiros (Bonanno, 2017), nota-se a retomada do neoextrativismo, haja vista as iniciativas do Governo Trump para expandir a produção de combustíveis fósseis, incrementar a extração de carvão e, mais recentemente, taxar a importação de minérios com vistas a estimular a produção interna (o que tem incitado retaliações e novos conflitos comerciais globais, sobretudo com a China). Tudo isto sugere que esta variedade de capitalismo não se limita aos países “periféricos”, embora seja mais presente nesses. Assim como a colônia incorporou gradativamente as práticas e instituições das ordens industrial e financeira, o neoextrativismo também foi transportado para dentro da metrópole.

Uma controvérsia neste debate relaciona-se com a base institucional dessas práticas. Vários autores sugerem que o modelo neoextrativista é sustentado por um Estado intervencionista, o qual age diretamente no setor produtivo por meio de estruturas estatais e semi-estatais, mas também pela captura da renda decorrente da espoliação dos recursos naturais pelo setor privado (Milanez; Santos, 2013). Os casos da China e da Rússia talvez sejam os mais exemplares nesse sentido. As políticas do Governo Trump nos Estados Unidos ratificam esta ideia. Gudynas (2012) também demonstra a promoção deste modelo na América Latina ao longo das duas últimas décadas, quando a ação do Estado em favor do neoextrativismo envolveu sua própria legitimação por meio da redistribuição de parte da renda gerada pela espoliação dos recursos naturais. Segundo o autor, isto produziu um “Estado compensador”, o qual, ao mesmo tempo em que promoveu dinâmicas de acumulação próprias de um capitalismo de rapina, utilizou-se dos dividendos produzidos para sustentar políticas sociais de transferência de renda com foco na redução da pobreza.

Para Milanez e Santos (2013), esta foi a trajetória do Estado brasileiro entre 2002 e 2013, período em que a ação estatal envolveu três práticas. Primeiro, a atuação direta na expansão da capacidade de extração de petróleo e gás via investimentos da Petrobrás, os quais saltaram de US\$ 7,4 bilhões em 2003 para US\$ 45 bilhões em 2013. Segundo, a ampliação dos financiamentos

⁶ Em seguida estão os metais e produtos metálicos, que representam 10 % de todas as remessas russas ao exterior.

tos públicos para empresas do setor extrativista, de modo que a participação dos projetos para exploração de petróleo, mineração e energia passou de 54 % para 75 % da carteira da BNDES Participações SA e, quando incluídos os setores de papel-celulose e alimentos (particularmente carnes), o percentual sobre para 89 % (Torres; Góes, 2013). Terceiro, a flexibilização das normas relativas ao uso dos recursos naturais e a manutenção de isenções fiscais para as empresas exportadoras, sobretudo via Lei Kandir (Lei Complementar nº 87/1996), a qual isenta a cobrança de ICMS da exportação de produtos primários e semielaborados.⁷

No entanto, é preciso ter cuidado com a associação muito estreita entre neoextrativismo e Estado “interventor”. A estratégia de acumulação via exportação de *commodities* primárias também esteve muito presente nos anos 1990, em pleno auge do modelo neoliberal no Brasil – tanto é que a aprovação da Lei Kandir, em 1996, esteve diretamente associada ao *lobby* para a privatização da companhia Vale do Rio Doce pelo governo FHC. Atualmente, o retorno da narrativa neoliberal também não parece sugerir outro tipo de estratégia de acumulação. Isto complica a leitura usual de que o neoextrativismo foi uma característica dos Estados “neodesenvolvimentistas” latino-americanos. No caso brasileiro, o que vimos entre 2002 e 2016 foi uma conjugação de políticas liberais e desenvolvimentistas (Bastos, 2012; Sallum Jr.; Goulart, 2017). Com efeito, mais relevante do que desenvolvimentista ou liberal, é o fato de que o neoextrativismo se associa a uma lógica colonialista e, quanto a isto, desenvolvimentistas e liberais não diferem no aspecto mais essencial, ou seja, na ideologia do desenvolvimento que o colonialismo carrega consigo (Radomsky, 2013).

Governos neoliberais e governos “progressistas” se irmanaram em torno do extrativismo. Diferentes orientações ideológicas continuam assumindo a Natureza como um elemento a ser domado e mercantilizado. A exploração da Natureza – e sobretudo dos recursos naturais não renováveis – segue sendo vista como o grande trampolim para o desenvolvimento. Os governantes “progressistas” trataram de acelerar o salto à ansiada Modernidade impulsionando o extrativismo com uma espécie de modernização passadista baseada em uma maior presença do Estado. Prometem, inclusive, superar o extrativismo com mais extrativismo. Parece que os governos “progressistas”, para além do discurso, não são capazes de desenhar e levar a cabo opções alternativas à modalidade de acumulação extrativista. (Acosta, 2016b, p. 113).

⁷ Em 29 de novembro de 2017, a Comissão de Constituição, Justiça e Cidadania (CCJ) do Senado aprovou proposta de emenda à Constituição (PEC n. 37/2007) que revoga a Lei Kandir. Encaminhada para apreciação do plenário do Senado em 2018, a proposta tem causado fortes reações entre os representantes do agronegócio exportador.

Seja como for, é de entendimento comum que, nas últimas duas décadas, o Estado brasileiro estimulou uma estratégia de crescimento econômico via intensificação da exploração de recursos naturais e inserção nos mercados internacionais por meio da exportação de produtos de baixa intensidade tecnológica (Figura 3.1). Um dos principais exemplos deste tipo de inserção nos mercados internacionais provém do setor de mineração, o qual não é mais dominado pela exportação de ouro para a Europa, mas de minério de ferro para a China. Entre 2003 e 2011, a exportação

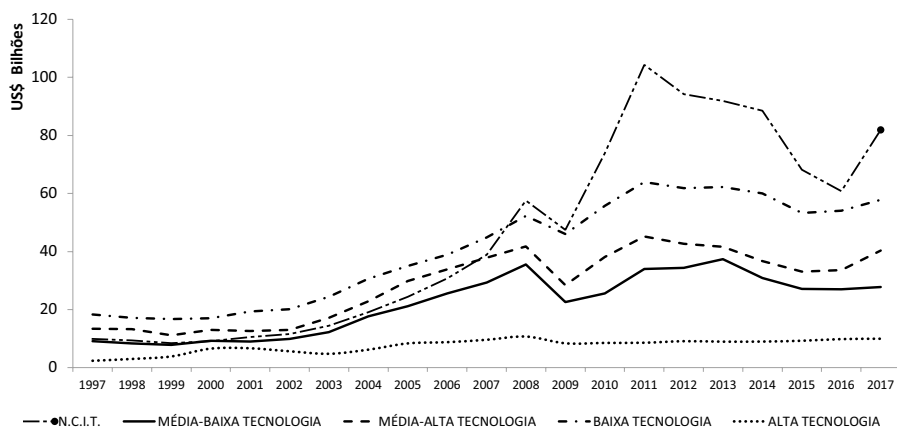


Figura 3.1. Evolução das exportações brasileiras por grau de intensidade tecnológica entre 1997 e 2017.

Fonte: MDIC (2018).

Obs: N.C.I.T. – Produtos não classificados. Envolve fundamentalmente as commodities primárias.

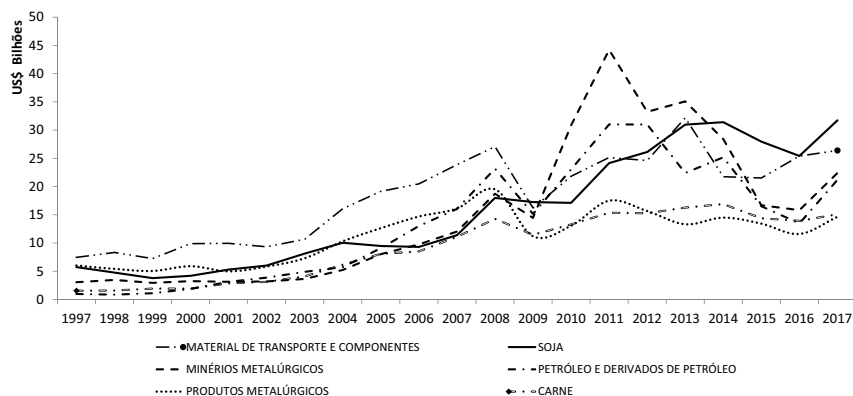


Figura 3.2. Evolução das exportações brasileiras (bilhões de US\$ FOB) entre 1997 e 2017, segundo produtos selecionados.

Fonte: MDIC (2018).

de minérios metalúrgicos saltou de US\$ 3,4 para US\$ 44 bilhões. Neste período, o produto foi o principal responsável pelo superávit da balança comercial brasileira. A partir de 2013, esta posição passou a ser ocupada pelo “complexo soja” (Figura 3.2).

A partir de 2011, o valor das exportações recuou em praticamente todos estes setores, implicando uma redução e mesmo um déficit no saldo da balança comercial brasileira (Figura 3.3). Alguns suportaram mais tempo, mas todos foram afetados, em maior ou menor grau, pela retração dos mercados globais – situação que contribuiu para a desestabilização institucional do país nos anos subsequentes. O setor de mineração foi aquele que sofreu o maior impacto, com as exportações caindo para US\$ 15 bilhões em 2016 (um terço do valor de 2011). Mas, isto significa que houve uma redução no ritmo de exploração dos recursos naturais? Pelo contrário. A redução no valor das exportações refletiu a queda dos preços internacionais das *commodities* após o “boom” de 2008 e a recuperação parcial até 2011 (Figura 3.4). Assim, em virtude da queda dos preços, e apesar de uma pequena redução em 2012, a extração de minerais foi intensificada (Figura 3.5).

A aposta do Estado brasileiro na mineração incentivou uma série de mudanças institucionais no setor. Dois exemplos são significativos: o Plano Nacional de Mineração 2030 e a Agência Nacional de Mineração (ANM). Lançado em 2011 pelo Ministério de Minas e Energia (MME), o Plano aponta que os anos 2000 marcaram uma inflexão na trajetória do segmento da mineração, período em que este foi o mais dinâmico da economia brasi-

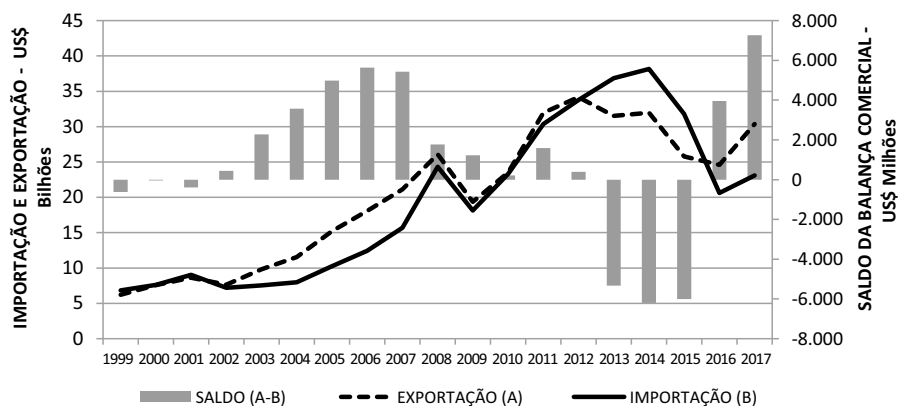


Figura 3.3. Evolução das importações, exportações e saldo da balança comercial brasileira entre 1999 e 2017.

Fonte: MDIC (2018).

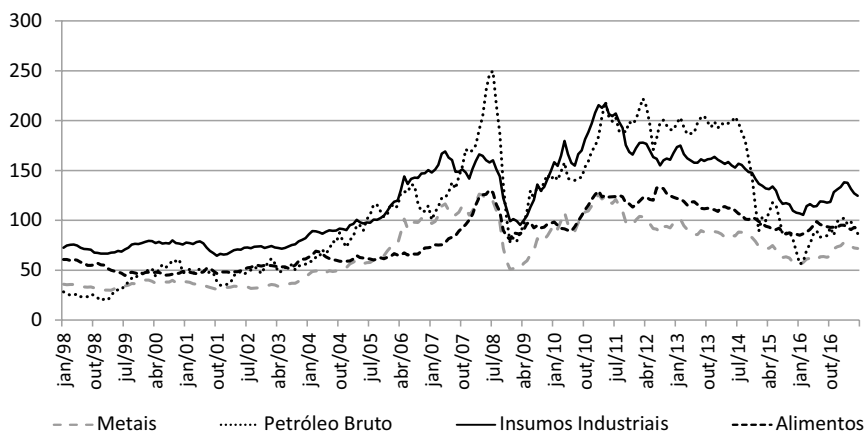


Figura 3.4. Índices de preços globais de metais, petróleo bruto, insumos industriais e alimentos entre janeiro de 1998 e julho de 2017.

Fonte: IndexMundi (2018).

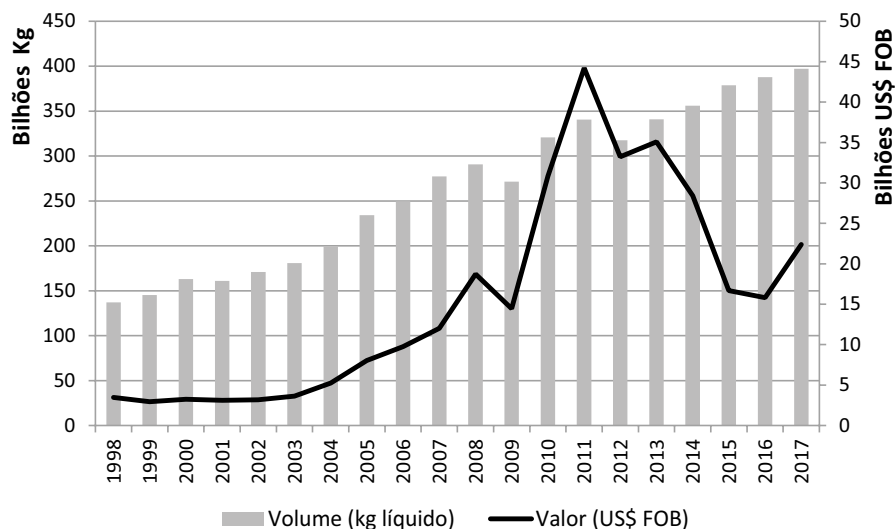


Figura 3.5. Evolução das exportações brasileiras de Minérios Metalúrgicos em valor e volume entre 1998 e 2017.

Fonte: MDIC (2018).

leira, com crescimento médio anual de 10 %, principalmente devido à intensidade das exportações (Brasil-MME, 2011). Com vistas a dar continuidade a esta trajetória expansiva e atender o crescimento projetado da demanda

internacional e, em menor medida, da indústria doméstica, o documento prevê que, entre 2008 e 2030, a produção de ferro e de aço bruto, por exemplo, devem aumentar de 351 Mt para 1.098 Mt e 33,7 Mt para 116 Mt, respectivamente.⁸ Para tanto, além de incremento tecnológico e incentivos governamentais diversos (pesquisa, financiamento, isenções), a estratégia conjuga uma série de mudanças na governança do setor. Isto inclui a criação da ANM, consumada em dezembro de 2017, e, de maneira associada, a revogação da maior parte das normas que regulamentavam as atividades do setor. Um dos objetivos é a “criação de ambiente favorável à atração de investimentos para o setor e para a elevação da competitividade das empresas da indústria mineral.” (Brasil-MME, 2011, p. 123).

A criação deste “ambiente favorável” conjuga uma face particularmente perversa, qual seja, a flexibilização das normas ambientais, permitindo o acesso a áreas de preservação e, ao mesmo tempo, expulsando comunidades originárias e tradicionais.⁹ O exemplo mais controverso nesse sentido foi a extinção, em 2017, por decreto do Presidente Michel Temer (Decreto nº 9.142), da Reserva Nacional de Cobre e Seus Associados (Renca), uma área entre o Pará e o Amapá com 46.450 quilômetros quadrados (oito vezes o tamanho do Distrito Federal), situada ao lado da Serra dos Carajás, esta última conhecida por abrigar algumas das maiores jazidas de minério de ferro, ouro e manganês do mundo (Carneiro, 2013). O decreto reviu a posição do Governo Militar que, em 1984, havia determinado que somente a Companhia de Pesquisa de Recursos Minerais (CPRM), uma empresa pública controlada pelo MME, poderia fazer pesquisas geológicas para avaliar a ocorrência de minérios na Renca. A nova norma abriu as portas para empresas privadas explorarem a área, ameaçando duas reservas indígenas¹⁰, um parque nacional, uma floresta nacional e uma estadual e quatro reservas ecológicas que compõem a área Renca. Embora o governo

⁸ Um aspecto interessante do Plano é que ele reconhece que “ao longo da primeira década deste século, o Brasil tem vivenciado um processo que os especialistas chamam de “reprimarização” ou “especialização reversa” de sua pauta de exportações, isto é, com a proeminência de bens primários em detrimento aos bens de média e alta tecnologia” (p. 14). Para contornar este problema, sugere que um dos grandes desafios da política mineral é “promover alterações na estrutura produtiva do setor mineral, com vistas ao adensamento das cadeias produtivas” – inclusive incluindo o setor na “trilha da sustentabilidade” (Brasil, MME, p. 121).

⁹ De acordo com dados da Comissão Pastoral da Terra, apenas no sudeste do Pará, 80 % das áreas pesquisadas para a mineração estão dentro das terras ocupadas por assentados, quilombolas, indígenas e em áreas de preservação ambiental (CPT, 2018b).

¹⁰ Cabe destacar que tramita no Senado um Projeto de Lei (PL 1610/96) do senador Romero Jucá, Ministro do Planejamento no Governo Temer, que flexibiliza a exploração mineral em reservas indígenas.

tenha suspenso o decreto após a ampla repercussão nacional e internacional do caso, é notória sua intenção de dar continuidade a este tipo de mudança institucional.

Até 2016, a queda dos preços do minério esteve acompanhada da intensificação da sua extração. Se, antes, o impulso para ampliar o volume exportado se dava no contexto de aproveitar o seu preço elevado, entre 2011 e 2016 a motivação se inverteu: era necessário exportar uma maior quantidade de produtos para obter a mesma remuneração de anos anteriores. Isto é possível, na medida em que os investimentos para a extração mineral são relativamente baixos comparados a outros setores. Assim, mesmo com preços caindo, a espoliação dos recursos naturais permite margens que cobrem os investimentos de capital e os custos variáveis (haja vista a baixa remuneração do trabalho). Para ampliar e garantir as margens de lucro em um contexto de redução dos preços, aumentou-se a pressão para a abertura de novas áreas de exploração, o que implicou na intensificação da degradação dos recursos naturais e na precarização das condições de trabalho.¹¹

3.4 Onde há fumaça, há fogo

A prática do desmatamento constitui (exploração de madeiras nativas) ou antecede (cana, café, pecuária, grãos) diferentes atividades econômicas desenvolvidas no Brasil ao longo dos séculos. Entre os três maiores biomas do Brasil (Amazônia, Cerrado e Mata Atlântica), foi na Mata Atlântica que teve início o processo de ocupação colonial e é ali que a situação é mais crítica, pois resta somente 12 % de sua área original, em sua maioria distribuída em pequenas parcelas dispersas no território brasileiro (INPE, 2018; SOS Mata Atlântica, 2018). Já o Cerrado brasileiro, a “savana mais rica do mundo” (El País, 2018), considerado atualmente a principal área de produção agrícola do país, já perdeu cerca da metade da cobertura nativa (Silva, 2013), processo este impulsionado pelos vários programas do período militar e novamente acentuado pelas políticas para o agronegócio no período recente. Em que pese a destruição do Cerrado superar a de todos os demais biomas, nas últimas décadas, quando se falou em desmatamento, os olhos

¹¹ As estratégias que os atores vão mobilizar e articular para conseguir se manter ou expandir seu poder de mercado frente à queda nos preços dos produtos serão diferentes conforme as ordens em que ajustam suas práticas. Uma variação entre as ordens Industrial e Comercial, por exemplo, é que, na primeira, um dos focos seria o aumento da produtividade, o que não necessariamente ocorre na segunda, na qual prevalece a busca por “vantagens comparativas” (como o baixo custo da mão de obra, da terra e dos recursos naturais).

voltaram-se fundamentalmente para a Amazônia Legal, que atualmente tem cerca de 20 % de sua área de floresta desmatada (Prodes, 2017).¹²

O avanço do desmatamento em larga escala na Amazônia Legal ocorre tanto para alimentar a indústria madeireira e mineral quanto para introduzir a pecuária e as lavouras de grãos. Os anos 2000 mostraram uma gradativa redução no ritmo desta prática, resultado tanto do controle exercido pelos órgãos públicos, quanto da reação de compradores internacionais às críticas dos movimentos ambientalistas e de consumidores (Carneiro, 2008). Obviamente, a redução no ritmo não significa que o desmatamento deixou de existir. No período mais recente, após 2012, ele inclusive voltou a crescer (Figura 3.6). Os estados que lideram a lista são Pará e Mato Grosso. Com 171 mil km² desmatados até o ano 2000, o Pará avançou para 262 mil km² em 2016 (extensão maior que a área total do estado de São Paulo). No mesmo período, o Mato Grosso passou de 150 para 214 mil km². A lista prossegue com

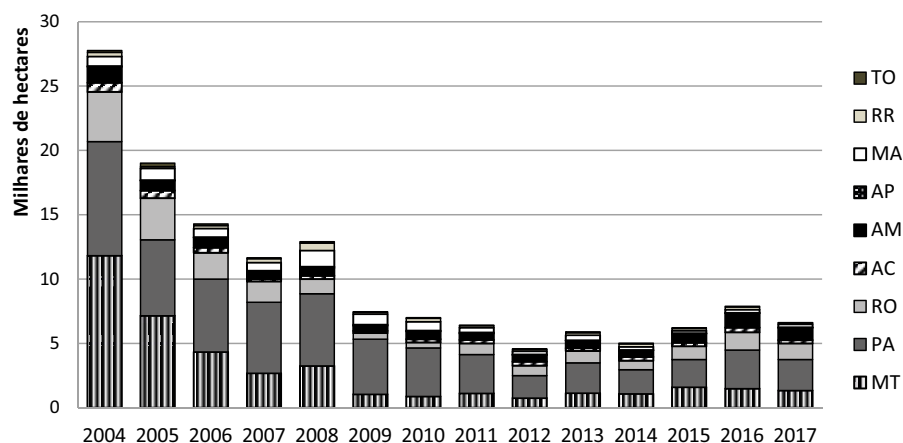


Figura 3.6. Novas áreas desmatadas (em milhares de ha) por Estado na Amazônia Legal entre 2004 e 2017.

Fonte: INPE – Prodes (2018).

¹² Em 24 de março de 2018, a edição brasileira do jornal El País publicou extensa reportagem sobre os efeitos da expansão da produção agrícola para a devastação do Cerrado. De acordo com a mesma “o Cerrado tem mais de 12.500 espécies de plantas, das quais mais de 7.300 só podem ser encontradas aqui. Abriga mil espécies de peixes e mais de 250 mamíferos: delas, 18 são autóctones. É a savana mais rica do mundo. E, então vêm as outras cifras, as preocupantes. Desde 1970, 47 % desse bioma foi devastado. Somente em 2015, último ano com dados disponíveis, foram devastados 9.483 quilômetros quadrados. Para efeito de comparação, nesse mesmo ano a comunidade científica se indignou porque o desmatamento na Amazônia havia disparado, chegando a 6.207 quilômetros quadrados. O Cerrado é a verdadeira tragédia ambiental brasileira.”

Maranhão (100 mil km² em 2016), Rondônia (91 mil km²) e Amazonas (38 mil km²) (Prodes, 2018).

O fato de que, após 2012, voltou a crescer o desmatamento na Amazônia Legal também vincula-se à aprovação do novo Código Florestal (Lei n. 12.651/2012). Além de flexibilizar as normas, a nova regra anistiou as infrações ambientais praticadas antes de 22/06/2008, criando uma expectativa entre os desmatadores de que isto pode ocorrer novamente nos próximos anos (Horochovski *et al.*, 2016). Após embate judicial acerca da anistia prevista pelo Código Florestal, em 28 de fevereiro de 2018, por uma diferença de apenas um voto (6 x 5), o Supremo Tribunal Federal, aprovou o perdão de multas milionárias, a maioria delas aplicada pelo Ibama entre 2006 e 2008. Entre os desmatadores, 48 fazendeiros também respondem a processos por crimes contra o ambiente e dez já foram processados por manter trabalhadores em condições análogas à escravidão. Os dez maiores desmatadores desmataram 98 mil hectares e deveriam pagar, em multas, R\$ 166 milhões.

As áreas de controle prioritário do Projeto de Monitoramento do Desmatamento na Amazônia Legal por Satélite (Prodes), do Instituto Nacional de Pesquisas Espaciais (INPE), coincidem com aquelas de avanço da fronteira agrícola na Amazônia Legal (Figura 3.7), onde se revelam práticas espúrias e violentas de acesso à terra e aos recursos naturais. É isto o que aponta Frizzo (2018) com relação às dinâmicas institucionais que sustentam o que o autor chama de “regime extensivo de apropriação e exploração dos recursos naturais” no município de Apuí (AM).

Primeiramente, compra-se a terra de uma porção de parceiros, ou mesmo se invadem áreas pertencentes a reservas florestais ou unidades de conservação; em seguida, contrata-se mão de obra que irá ‘abrir’ estas áreas, isto é, desmatá-las; uma vez desmatada, são suspensas quaisquer atividades naquele local, como intuito de que as caravanas ocasionais do Ibama à região não encontrem ninguém nesses locais que possa ser responsabilizado pelo desmatamento; após uma média de dois ou três anos, e de sucessivas incursões do Ibama sem nenhuma penalidade conferida, aviões semeiam capim nestas terras; por fim, uma vez germinado e desenvolvido o capinzal, coloca-se gado para a criação, concretizando o processo de ocupação dessas terras. (Frizzo, 2018, p. 108).

A dinâmica relatada por Frizzo (2018) questiona a efetividade das iniciativas desenvolvidas na região com vistas a reduzir os efeitos devastadores do avanço da mineração, da pecuária e da agricultura sobre os recursos naturais. Uma dessas iniciativas é a chamada “moratória da soja na Amazônia”, uma ação conjunta de ONGs, notoriamente o Greenpeace, e representantes das grandes empresas de grãos e exportadores de cereais e óleos vegetais.

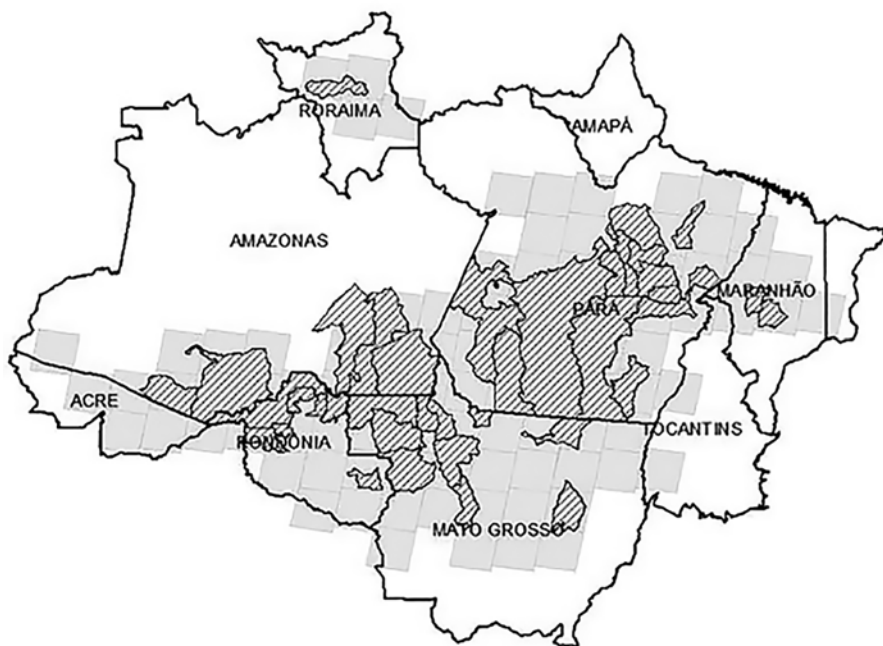


Figura 3.7. Áreas de monitoramento do Prodes e municípios prioritários.

Fonte: INPE – Prodes (2018).

Assinada em outubro de 2006, a moratória visa frear o desmatamento na Amazônia Legal. De fato, estudos sugerem que, entre 2001 e 2006, cerca de 14 % das áreas desmatadas eram ocupadas por soja e, após a proibição, o índice caiu para 5,6 % (Kastens *et al.*, 2017). Ademais, sugerem que, nos últimos onze anos, a soja respondeu por apenas 1,2 % da área total desflorestada. No entanto, a área de cultivo saltou de 1,14 milhão de hectares na safra 2006/2007 para 4,48 milhões na safra de 2016/2017, o que pode estar associado à retomada do desflorestamento nos últimos anos.

Outro exemplo é o Projeto Pecuária Verde, no qual se destaca o município de Paragominas (Pará), terceiro colocado na lista dos maiores desmatadores do país, com 44 % de sua área total desmatada até 2016 (Tabela 3.1). A partir de uma série de ações articuladas visando alterar as práticas produtivas na pecuária para permitir a recomposição das áreas degradadas, o município de Paragominas foi o primeiro a conseguir sair da “Lista dos Municípios Amazônicos Prioritários para Ações de Prevenção, Monitoramento e Controle do Desmatamento Ilegal”, conhecida como a “Lista Suja do Desmatamento”. Criada em 2008, esta lista, publicada pelo Ministério do Meio

Ambiente, impõe restrições para o acesso a recursos públicos, incluindo crédito rural para os agricultores. De acordo com Carneiro e Assis (2015), o caso de Paragominas revela uma “experiência parcial e conservadora de modernização ecológica”, a qual conseguiu frear o avanço do desmatamento por meio da adoção das principais restrições ambientais legais. Com efeito, enquanto a expansão da área desmatada no município entre 2000 e 2010 passou de 7,2 para 8,6 mil hectares, ela se manteve relativamente estável nos últimos anos, alcançando 8,8 mil hectares em 2016.

No entanto, a redução do desmatamento não foi generalizada. Pelo contrário, sob influência de dinâmicas econômicas e institucionais locais, alguns

Tabela 3.1. Dez principais municípios brasileiros segundo extensão do desmatamento em 2016 (ha) e comparação com 2000 e 2010.

Município (Estado)	Área desmatada (ha) e % sobre área total em 2000	Área desmatada (ha) e % sobre área total 2010	2010/2000 (ha, %)	Área desmatada (ha) e % sobre área total em 2016	2016/2010 (ha/%)
São Félix do Xingu (PA)	7037.4 (8.35 %)	17004.3 (20.18 %)	353.7 (0.42 %)	18200.4 (21.60 %)	314.9 (0.37 %)
Porto Velho (RO)	3888.3 (11.23 %)	7797.0 (22.51 %)	135.0 (0.39 %)	9456.7 (27.31 %)	309.3 (0.89 %)
Paragominas (PA)	7212.3 (37.05 %)	8605.0 (44.21 %)	68.3 (0.35 %)	8753.5 (44.97 %)	19.8 (0.10 %)
Marabá (PA)	5818.9 (38.38 %)	8250.5 (54.42 %)	79.8 (0.53 %)	8633.2 (56.94 %)	99.7 (0.66 %)
Altamira (PA)	2058.8 (1.29 %)	6726.0 (4.22 %)	196.1 (0.12 %)	8502.1 (05.33 %)	409.5 (0.26 %)
Juara (MT)	5520.7 (24.36 %)	7813.6 (34.47 %)	15.2 (0.07 %)	8015.7 (35.36 %)	38.8 (0.17 %)
Novo Repartimento (PA)	3105.8 (20.13 %)	7002.0 (45.37 %)	224.0 (1.45 %)	7831.9 (50.75 %)	224.4 (1.45 %)
Cumaru do Norte (PA)	4172.5 (24.39 %)	7041.7 (41.17 %)	43.6 (0.25 %)	7295.7 (42.65 %)	32.7 (0.19 %)
Santana do Araguaia (PA)	4614.7 (39.75 %)	7067.4 (60.88 %)	40.2 (0.35 %)	7223.8 (62.23 %)	20.0 (0.17 %)
Novo Progresso (PA)	1789.8 (4.69 %)	5317.9 (13.93 %)	50.7 (0.13 %)	6033.4 (15.80 %)	140.8 (0.37 %)

Fonte: INPE – Prodes (2018).

municípios continuaram com um forte ritmo de expansão desta prática. Este é o caso já mencionado de Apuí (AM), onde a área total desmatada saltou de 1,7 mil hectares em 2010 para 2,3 mil em 2016. O mesmo ocorreu em Altamira (PA) – aumento de 6,7 para 8,5 mil hectares – e Lábrea (AM) – de 3,2 para 4,2 mil hectares. Estes três municípios permanecem dentre os 39 que compõem a lista mais recente dos municípios prioritários para ações de prevenção, monitoramento e controle do desmatamento (Portaria MMA nº 361, de 8 de setembro de 2017). Somam-se a eles outros 21 municípios, incluindo Paragominas, que estão com “desmatamento monitorado e sob controle” (Portaria nº 362, de 8 de setembro de 2017), ou seja, que estiveram na “lista suja” e agora migraram para esta nova condição de monitoramento.¹³

3.5 Conflitos por terra e território

As diferentes práticas discutidas até o momento possuem em comum uma relação específica com a terra. Enquanto estratégia de acumulação, o extrativismo associa-se à espoliação de terras relativamente baratas, o que garante a possibilidade de auferir rendas extraordinárias sem investimentos expressivos em tecnologia e inovação. Com efeito, os dados apresentados por Reydon e Plata (2000) indicam que, em 1997, o preço da terra na região Norte equivalia a cerca de 16 % do preço médio nos estados do Sul. Desde então, por um lado, esta prática tem sido parcialmente limitada pela elevação dos preços em virtude do avanço da fronteira agropecuária e da “corrida global por terras” (Borras Jr. *et al.*, 2011; Oliveira, 2016; Piketty *et al.*, 2015). Por outro lado, contudo, ela foi estimulada pela elevação do preço das *commodities* (Capítulo 2), pela valorização da terra como ativo financeiro (Capítulo 7) e, principalmente, pelo acesso à terra e seu controle por meio de práticas de usurpação, uma forma extremamente rentável de acumulação primitiva, que discutiremos nesta seção.

Existem muitas formas de caracterizar a usurpação de terras. Uma das práticas mais conhecidas na história brasileira é a “grilagem” (Motta, 2001). Os casos ocorridos na Bahia, descritos em detalhes pela Associação de Advogados de Trabalhadores Rurais no Estado da Bahia (AATR, 2017) são elucidativas do intrincado conjunto de dispositivos institucionais que organizam esta prática. Como aponta o documento, em geral, a grilagem é realizada

¹³ Para além das medidas de combate ao desmatamento que estes municípios realizaram, o rápido crescimento do número de “saídas” da lista suja (10 dos 21 municípios saíram em 2017, ao passo que, entre 2008 e 2014, apenas seis saídas foram registradas) está associado à flexibilização institucional decorrente da aprovação, em 2012, do novo Código Florestal.

por meio de procedimentos de falsificação de registros imobiliários, com fins de forjar direitos de propriedade. Na maioria das vezes, isto envolve alterações na origem da cadeia sucessória ou no tamanho do imóvel. No primeiro caso, registra-se, pela primeira vez, terras que não possuíam registro anterior. Este tipo de prática foi identificado na maioria dos casos analisados pela AATR, envolvendo sentenças de ação judicial de inventário e de usucapião. No segundo caso, a grilagem ocorre por meio da “ampliação das dimensões originais do imóvel, sem passar pela fusão com outra propriedade devidamente registrada” (AATR, 2017, p. 60).

Os dispositivos institucionais mais utilizados para ampliação da área são a retificação por via extrajudicial (averbação feita diretamente pelo Oficial do Cartório) ou judicial (determinada por Juiz de Direito dentro de um processo judicial), e a falsificação grosseira nos documentos relativos às dimensões do imóvel. Apesar da retificação de registro ser prevista pela legislação, ela não pode ser utilizada para ampliar o tamanho da área sem que isto tenha fundamento “legal”. No entanto, como demonstra a AATR, esta prática tem sido empregada para avançar ilegalmente sobre terras públicas ou ocupadas por comunidades tradicionais. Finalmente, outras práticas registradas envolvem o registro de terras da União em nome de particulares e acordos em ações judiciais discriminatórias. Neste caso, o estudo demonstra que o estado da Bahia, “após ter confirmado a ocorrência da grilagem na Discriminatória Administrativa, abriu mão de terras devolutas de posse tradicional de comunidades de fundo de fecho de pasto em favor de empresas que não cumpriam os requisitos legais para regularização fundiária.” (AATR, 2017, p. 61).

Os principais atores dessas práticas são fazendeiros, empresas agropecuárias, empresas de geração de energia e investidores do mercado financeiro, mas também oficiais dos cartórios de imóveis, juízes de direito, membros do Ministério Público, Procuradores do Estado e agentes das autarquias públicas responsáveis pela gestão fundiária (AATR, 2017). Por sua vez, os principais afetados são as comunidades originárias e tradicionais (indígenas, quilombolas, faxinalenses, comunidades de fundo e fecho de pasto, ribeirinhos, entre outras) que, mesmo ocupando essas áreas há gerações, não tiveram a posse devidamente regularizada pelo Estado.¹⁴ O que está em jogo neste conflito é o controle da “terra”, um “objeto valioso” (Puetz, 2017) para ambos os lados, mas com diferentes significados. Enquanto aqueles a concebem como uma *mercadoria* passível de expropriação privada, estes têm na terra um *bem comum* cujos

¹⁴ A Constituição de 1988 previu o reconhecimento das terras de quilombolas e abriu possibilidade de reconhecimento a outras populações tradicionais (Wagner, 2010).

significados remetem a “um certo modo de viver” (Wagner, 2010, p. 184). As implicações desta diferença semântica sobre o mesmo “objeto” revelam que a questão agrária assume dimensões para além da disputa por um “fator de produção”. Como destaca Medeiros (2015), estas comunidades reclamam

[...] seu direito à terra com base no uso imemorial, num sentimento de pertencimento, que envolve valores culturais, tradições grupais arraigadas que agora se declaram frente às ameaças a que estão submetidos. Mais do que luta por terra, trata-se da disputa pela legitimidade do direito a um território. Ou seja, não se trata de terra para alojar famílias expropriadas tornando-as produtivas, mas sim defesa de uma terra particular, onde moram tradições. (Medeiros, 2015, p. 20).

Esta situação não é específica a um único estado. O problema se estende, em diferentes graus, a todo o país, inclusive (e principalmente) àquelas terras onde atualmente finca raízes a nova geração do “moderno” agronegócio brasileiro. Este é o caso do Matopiba, território sob forte pressão do avanço da fronteira agrícola sob auspícios do Estado que, em 2015, por meio do Decreto nº 8447, criou o Plano de Desenvolvimento Agropecuário do Matopiba. O Plano abrange uma área total de 73 milhões de hectares nos estados do Maranhão, Tocantins, Piauí e Bahia, onde inúmeras comunidades tradicionais estão sendo desalojadas para dar lugar à soja, ao eucalipto e à pecuária. A situação é tão grave que, em 2017, a FIAN Brasil (Organização pelo Direito Humano à Alimentação e à Nutrição), com apoio do Ministério Público Federal (MPF), organizou a “Caravana de Investigação Internacional sobre Grilagem de Terras no Matopiba”.

Outra região marcada por este tipo de prática é a Amazônia Legal, onde as terras devolutas somam o montante de 114 milhões de hectares, o equivalente a 13,5 % das terras brasileiras (Oliveira, 2011a). Nesta região, destaca-se o estado do Pará, o qual conjuga 495 milhões de hectares irregularmente registrados, ou seja, uma área quatro vezes superior à própria área total do estado (Treccani, 2017). Chama atenção, ainda, o fato de que, neste estado, 25 municípios têm área cadastrada maior que seu território. Um caso ilustrativo é aquele de São Félix do Xingu que, com o dobro de área territorial do estado do Rio de Janeiro, foi líder na lista do desmatamento de 2016 (Tabela 3.1). Em 21 de junho de 2006, a Corregedoria de Justiça das Comarcas do Interior do Tribunal de Justiça do Estado do Pará editou o Provimento nº 013/2006-CJCI, o qual dispôs sobre bloqueio de matrículas de áreas rurais. Embora de caráter provisório, esta medida administrativa desvelou a generalidade do problema fundiário na região. Com efeito, um ano depois, em 2007, a Assembleia Legislativa instituiu uma Comissão Parlamentar de Inquérito, a

qual foi incumbida de acompanhar os processos relacionados à ocupação ilegal. Em São Félix do Xingu, a “Comissão Permanente de Monitoramentos, Estudo e Assessoramento das Questões Ligadas à Grilagem de Terra” verificou que a área irregular equivalia a 2,6 vezes a área total do município.

Com vista a amenizar o caos agrário que se criou na Amazônia Legal, em 2009, o extinto Ministério do Desenvolvimento Agrário (MDA) instituiu o Programa Terra Legal, o qual atua na regularização e destinação de áreas e imóveis localizados em terras públicas federais. Até 2017, o programa atendia agricultores que ocupavam, antes de dezembro de 2004, no máximo 1.500 hectares. No entanto, em 2017, a Lei nº 13.465 promulgada pelo Presidente Temer – complementada em 2018 pelos Decretos nº 9.309, 9.310 e 9.311 – determinou a regularização de áreas com até 2.500 hectares, ocupadas com “exploração direta, mansa e pacífica” até 22 de julho de 2008, ou mesmo após esta data, se comprovado o período da ocupação por prazo igual ou superior a cinco anos. De acordo com Gerson Teixeira, ex-presidente da Associação Brasileira de Reforma Agrária (ABRA), estes dispositivos institucionais sugerem que “o governo estabeleceu o seu propósito político pela implementação de uma política fundiária capaz de esgotar o estoque das terras públicas, privatizando-as; não apenas na Amazônia Legal, mas em todo o Brasil” (Teixeira, 2018, p. 1).

Para Sauer (2018), além de “formalizar o mercado” de terras públicas, criando e flexibilizando regras, é fundamental ter claro que – associado à explícita intenção de criar “mecanismos para aprimorar a eficiência dos procedimentos de alienação de imóveis da União (texto da ementa da Lei em apreço) – outro objetivo é desonerar, mas especialmente retirar a capacidade do Estado de implementar políticas estruturantes no campo.” (Sauer, 2018, p. 3). Segundo o autor, ao permitir a alienação (compra ou venda) direta de terras públicas sem licitação, a nova institucionalidade abre definitivamente a possibilidade de regularizar processos de apropriação ilegal muito recentes, permitindo inclusive a compra de áreas de vizinhos, legalizando a grilagem e a reconcentração de terras. Ademais, ao estabelecer como referência valores para as terras muito abaixo do valor de mercado (menos da metade), bem como inúmeras facilidades de pagamento, o governo estimula a especulação imobiliária e a ocupação ilegal de terras públicas, transformando “a grilagem em um negócio ainda mais rentável” (*ibidem*, p. 7).

Estas medidas foram contestadas não apenas por movimentos sociais e acadêmicos, mas pelo próprio Ministério Público Federal, para quem a nova legislação transfere terras “em condições econômicas bastante vantajosas” para particulares; autoriza “a apropriação privada do valiosíssimo patrimônio público”; estabelece “privilégios injustificáveis em favor de grileiros que, no

passado, se apropriaram ilicitamente de vastas extensões de terra pública” e que “estas grilagens frequentemente envolveram emprego extremo de violência, uso de trabalho escravo e degradação, em larga escala, do meio ambiente”. Ademais, “a norma em apreço induz, quando deveria inibir, a especulação imobiliária na região amazônica”; “acarretará o incremento de conflitos agrários (com consequente aumento das mortes associadas), do desmatamento (com afetação das metas celebradas no Acordo de Paris) e ampliação das situações de completo desrespeito à legislação” (Brasil, Ministério Público Federal, 2017).

As preocupações do Ministério Público são justificadas, na medida em que a Amazônia Legal concentrou 44 % dos conflitos pela posse da terra acontecidos no Brasil entre 2000 e 2015 (CPT, 2018a). Este fato é ainda mais preocupante, tendo em vista que este percentual cresceu para 50 % entre 2008 e 2015; e, apenas no ano de 2016, 57 % das ocorrências de conflito e 54 % das famílias envolvidas em conflitos por terra no Brasil estavam nesta região. No Pará, a “terra das mortes sob encomenda”, as marcas da violência perpetrada em razão da disputa pela terra são históricas. Os casos mais conhecidos são a chacina da fazenda Ubá em São Geraldo do Araguaia (1985), o massacre de Eldorado do Carajás (1996), os assassinatos de Expedito Ribeiro e João Canuto de Oliveira, ex-presidentes do Sindicato de Trabalhadores Rurais de Rio Maria (1985) e o assassinato da Irmã Dorothy Stang, em Anapu (2005). Um dos casos mais recentes, ocorrido em maio de 2017, foi o massacre de Pau D’Arco, local onde, há vinte anos, havia ocorrido o massacre de Eldorado dos Carajás. Como se sabe, a maioria destes casos é acompanhada pela impunidade e pela morosidade dos processos de organização fundiária, o que torna o Estado cúmplice dos crimes (Feitosa, 2017).¹⁵

A perpetuação dos conflitos pela terra no meio rural brasileiro é apenas uma expressão, a mais dramática, do colapso do sistema de governança da terra no Brasil. De acordo com Reydon *et al.* (2017), as causas desta situação são históricas e variadas: (a) legislação detalhada e confusa; (b) ausência de órgão responsável pela governança; (c) existência de diferentes sistemas de cadastro, cada qual com parâmetros distintos¹⁶; (d) concentração excessiva

¹⁵ Mas não são apenas assassinatos. Esta região também concentra outras práticas correlatas. Dados detalhados e atualizados sobre conflitos agrários, violência e mortes no campo em todo o país podem ser consultados no site da Comissão Pastoral da Terra (www.cptnacional.org.br/) e no Atlas da Questão Agrária Brasileira publicado pela Unesp (www.atlasbrasilagrario.com.br/)

¹⁶ No caso do estado do Pará, por exemplo, enquanto o cadastro do Incra (2012) continha 99,4 mil imóveis, que detinham uma área de 33 milhões de hectares, os dados do Cadastro Ambiental Rural (CAR, 2017) davam conta de 163,5 mil imóveis e uma área total de 58,2 milhões de hectares. Por sua vez, os dados do CRI (2017) traziam onze mil imóveis e 97,1 milhões de hectares (Treccani, 2017).

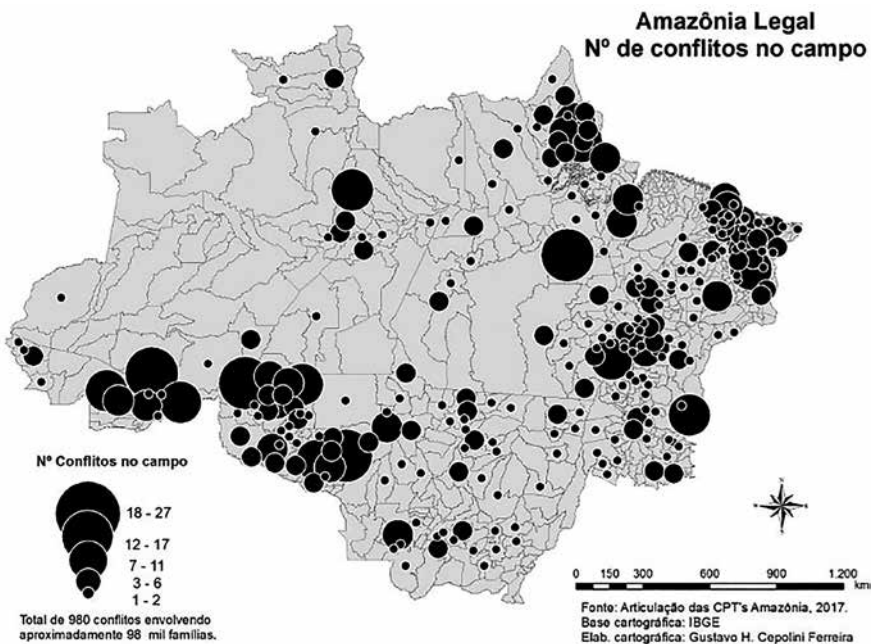


Figura 3.8. Número de conflitos no campo na Amazônia Legal entre 2000 e 2017.

Fonte: *Atlas de Conflitos na Amazônia (CPT, 2018b)*.

da propriedade da terra; (e) estímulo à especulação em virtude da elevação dos preços que não é acompanhado por aumento dos impostos (ITR); (f) sistema de registros inseguro e falta de controle integrado das informações cartoriais; (g) falta de garantias legais para a maioria das práticas de arrendamento e parceria, dentre outros. O que agrava ainda mais esta situação é o fato de que, ao invés de avanços para a resolução desses problemas, tem sido “evidente o retrocesso com o atual governo, que está concedendo um monte de terras das reservas a particulares e tomando medidas da pior forma possível.” (Reydon, 2017, p. 1).

A taxa de irregularidade dos títulos de propriedade é impressionante, haja vista que, em aproximadamente 20 % do território brasileiro, não há registros formais em qualquer dos instrumentos oficiais de titularidade de terras (Sauer; Leite, 2012). Ao longo da última década, alguns esforços foram empreendidos para amenizar os efeitos deste colapso institucional. Além do Programa Terra Legal na Amazônia – cuja área de atuação, cabe registrar, sobrepõe-se significativamente à área de controle do desmatamento do Prodes –, destaca-se o “Programa de Cadastro de Terras e Regularização Fundiária”, levado a cabo por parcerias da União com os órgãos de terras

estaduais e municipais. Esses esforços estiveram em sintonia com a aprovação das Diretrizes Voluntárias para a Governança Responsável da Terra, dos Recursos Pesqueiros e Florestais no contexto da Segurança Alimentar Nacional. Estas diretrizes foram aprovadas na 38ª Sessão Extraordinária do Comitê de Segurança Alimentar Mundial (CSA) em 2012 e, desde então, constituem a principal normativa internacional sobre questões fundiárias. É importante sublinhar que elas foram formuladas a partir de intenso debate entre todos os países membros das Nações Unidas, entre os quais, curiosamente, o Brasil cumpriu papel de destaque para sua negociação e aprovação (França; Marques; Del Grossi, 2016).

Desde a crise aberta pela ruptura institucional que ocorreu no país em 2016, a situação tem-se alterado rapidamente. Ao invés de governança responsável, a ascensão de uma coalizão política conservadora tem levado a uma irresponsável tentativa de ampliar a disponibilidade de terras para todo tipo de usurpação (Niederle *et al.*, 2017). Dois exemplos são particularmente relevantes neste sentido. Primeiro, a autorização concedida pela Lei nº 13.465 de 2017, já referida acima, de concessão do título da terra para os assentados rurais a partir do décimo ano de instalação, situação em que se encontram 80 % de 1,3 milhões de famílias assentadas até 2016. A titulação é uma demanda antiga da maioria dos assentados e, à primeira vista, é uma medida que melhora a governança fundiária. No entanto, antes de tudo, a publicação da norma é uma tentativa do governo de ampliar a disponibilidade de terras para o mercado. Na medida em que a venda dos lotes depende da titulação, o que a normativa faz é colocar à disposição dos compradores um enorme montante de terras até então “bloqueadas”. Além disso, como salientam Sauer e Leite (2017, p. 32), tais medidas também “apontam para um esvaziamento na política de reforma agrária no Brasil¹⁷, priorizando destinações para as terras públicas que enfraquecem a criação de projetos de assentamento e regularização das posses de comunidades tradicionais”.

¹⁷ Esse processo pode ser confirmado pelo fato de que 2017 foi o primeiro ano em que, desde a década de 1980, não foi assentada nenhuma família. Este freio na reforma agrária é acompanhado de uma abrupta queda no volume de recursos previstos no Projeto de Lei de Diretrizes Orçamentárias (PLDO) entre 2015 e 2018, com redução de 96,5 % na verba para assistência técnica e extensão rural em áreas de reforma agrária, 95,7 % para obtenção de imóveis para criação de assentamentos e 70,3 % para o desenvolvimento de assentamentos (Folha de São Paulo, 2017). Não bastasse tudo isso, o Incra emitiu 123,5 mil títulos de posse aos assentados em 2017, frente a 7 mil títulos no ano anterior (Estadão, 2018). Nesse sentido, conjuga paralisação da criação de novos assentamentos, fragilização dos já existentes (diante do esvaziamento de recursos) e disponibilização destas terras para o mercado.

O segundo exemplo advém das discussões acerca de modificações nas regras relativas à demarcação de terras indígenas e quilombolas. Uma proposta que tramita no Congresso Nacional desde o ano 2000 (PEC nº 215/2000) defende que a demarcação seja uma atribuição exclusiva do próprio Congresso, o que a tornaria refém da negociação de interesses em um espaço onde a bancada ruralista – formada por mais de 200 deputados federais (do total de 513) – é a maior força organizada. Soma-se a isso o retrocesso impetrado pelo Parecer da Advocacia Geral da União (nº 1 de 19 de julho de 2017) que obriga a incorporação de elementos da decisão do Supremo Tribunal Federal (STF) sobre o caso da Terra Indígena Raposa-Serra do Sol, de 2009. Nesta situação, o centro da discussão é a adoção do “marco temporal” da Constituição de 1988 como definidor do direito à terra para as comunidades indígenas. Ou seja, de acordo com o parecer, uma terra indígena somente pode ser reconhecida e demarcada se era ocupada por seu povo originário em 1988. Algo similar também foi defendido pela bancada ruralista com relação ao reconhecimento das terras quilombolas. No entanto, em fevereiro de 2018, o STF decidiu a favor dos quilombolas na Ação Direta de Inconstitucionalidade (ADI) nº 3.239, que havia sido impetrada pelo Partido Democratas e que, justamente, questionava o método de titulação dos territórios tradicionais até então vigente, defendendo o marco temporal da Constituição Federal. A recente decisão do STF cria expectativas pela reversão do parecer da AGU com relação às reservas indígenas, tema que segue em discussão na justiça.

Em suma, a apropriação da terra por meio de práticas de usurpação, com destaque para a grilagem e a violência, segue sendo uma realidade no Brasil. Na verdade, mais do que isso, trata-se de um dos fatores que explicam por que a concentração da posse da terra continua extremamente elevada no Brasil. De acordo com o IBGE (Censos Agropecuários), ao longo dos últimos cinquenta anos, perpetuou-se o fato de que menos de 1 % dos produtores controlam quase a metade da superfície dos estabelecimentos agropecuários. Se olharmos as Estatísticas Cadastrais do Incra de 2012, este percentual é ainda mais alto, pois 0,76 % dos proprietários controlam 49 % da área (NERA, 2016). Esta estabilidade no desequilíbrio da distribuição da terra se reflete na manutenção de um índice de Gini acima de 0,85 (IBGE, 2016), o que denota uma das mais altas taxas de concentração mundial (Oxfam, 2016).

3.6 Trabalho precário e escravidão contemporânea

Se existe um tipo de fenômeno que caracterizaria uma ordem social pré-capitalista, é aquele que conjuga situações precárias e degradantes de trabalho com o controle violento dos trabalhadores. Estas condições se reproduziram ao longo da história e, em alguns momentos, intensificaram-se, inclusive durante o século XX, quando guerras e conflitos políticos fizeram proliferar campos de trabalho forçado, muitas vezes administrados pelo próprio Estado. Aliás, a participação do Estado neste processo é um aspecto crucial, na medida em que, quando ele não promoveu diretamente condições degradantes de trabalho, criou as condições institucionais que garantiram (e ainda garantem) que estas sejam perpetradas por atores privados. Ainda que as práticas tenham se alterado ao longo do tempo, bem como a institucionalidade que lhes ampara, este tipo de fenômeno segue distinguindo uma variedade do capitalismo contemporâneo.

Dentre as práticas de trabalho precário mais discutidas atualmente, estão as diferentes formas de ‘servidão por dívida’ (Harvey, 2016), as quais conjugam tanto os mecanismos indiretos de controle exercido pelos agentes que concedem crédito, quanto o controle direto dos empregadores sobre seus trabalhadores. Nesse sentido, dados publicados pela Organização Internacional do Trabalho (OIT) com base na Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD, 2015), apontam que, no Brasil, 1,5 milhão de pessoas estava impedida de deixar os empregos em razão de algum tipo de dívida com seus empregadores. Ou seja, dentre os 52 milhões de trabalhadores do setor privado ou alocados em espaços domésticos, 2,9 % estavam impedidos de deixar o trabalho em virtude de algum tipo de débito financeiro contraído com o empregador. A maioria destes débitos está associada à alimentação (948 mil trabalhadores), transporte (774 mil), instrumentos de trabalho (373 mil) e aluguel (266 mil) (OIT, 2017).

Estes dados extrapolam o universo de trabalhadores considerados na condição de “trabalho escravo contemporâneo” que, após mais de duzentos anos da publicação da Lei Áurea, voltou à agenda pública brasileira (Figueira; Prado; Palmeira, 2017). Foi em 1995 que, pressionado por organizações como a Comissão Pastoral da Terra¹⁸ e a própria OIT, o governo reconheceu a existência desta violação de direitos humanos e criou o Grupo Especial de Fiscalização Móvel do Ministério do Trabalho, responsável por fiscalizar as propriedades e libertar trabalhadores escravizados. Desde então, uma série de fatos e eventos marcam a luta pelo reconhecimento institucional desta prática, o que implica em uma disputa por significados, a qual repercute sobre

¹⁸ Entre 1986 e 2012, a CPT registrou denúncias sobre 165 mil trabalhadores escravizados.

a delimitação de critérios precisos para caracterizá-la, bem como, a partir disso, para garantir a fiscalização e punição dos contraventores.

Os principais avanços ocorreram a partir de 2003, primeiro ano do Governo Lula, quando foi aprovado o I Plano Nacional de Erradicação do Trabalho Escravo; criada a Comissão Nacional de Erradicação do Trabalho Escravo (Conatrae), vinculada à Secretaria de Direitos Humanos da Presidência da República; reformulado o Artigo nº 149 do Código Penal, para estabelecer penas e indicar as hipóteses em que se configura condição análoga à de escravo (Lei nº 10.803); e estabelecida a “lista suja” do trabalho escravo, um cadastro público de empregadores flagrados no descumprimento da norma. Outros dois importantes avanços institucionais ocorreram em 2008, com a criação do II Plano e, em 2014, a partir da aprovação da Emenda Constitucional nº 81, que prevê a expropriação sem indenização, das propriedades rurais e urbanas flagradas com trabalho escravo, as quais são (ou deveriam ser) destinadas à reforma agrária e programas de habitação (Repórter Brasil, 2017).

A Lei nº 10.803/2003 alterou o Artigo nº 149 do Decreto-Lei nº 2.848, de 7 de dezembro de 1940, o qual estabelece o Código Penal brasileiro, e definiu trabalho escravo como aquele que reduz “alguém a condição análoga à de escravo, quer submetendo-o a trabalhos forçados ou a jornada exaustiva, quer sujeitando-o a condições degradantes de trabalho, quer restringindo, por qualquer meio, sua locomoção em razão de dívida contraída com o empregador ou preposto”. Quatro critérios básicos definem este tipo de prática: (a) *trabalho forçado*, quando o indivíduo é submetido a condições de exploração, sem poder deixar o local em virtude de ameaça ou violência física e psicológica; (b) *jornada exaustiva*, que se configura por horas extras de trabalho que colocam em risco a integridade do trabalhador; (c) *servidão por dívida*, de modo que o trabalhador é preso a um sistema de relações comerciais abusivas em que seu salário é descontado para pagar dívidas ilegais; (d) *condições degradantes*, que definem a precariedade das condições de trabalho e de vida em virtude de alojamentos precários, falta de assistência médica, maus-tratos ou alimentação insuficiente e inadequada.

Segundo dados do Ministério do Trabalho e Emprego, entre 1995 e 2016, foram libertados 52 mil trabalhadores encontrados nas condições descritas acima. A maioria deles eram homens, migrantes, com idade entre 18 e 44 anos (83 %) e baixa escolaridade (32 % analfabetos e 39 % chegaram até a quarta série do ensino fundamental). A Figura 3.9, abaixo, revela que o número de trabalhadores resgatados tem se reduzido nos últimos anos. Duas interpretações têm sido propostas para esta redução, as quais não são autoexcludentes. Por um lado, sugere-se que estes dados evidenciarium uma

efetiva redução desta prática, em virtude não apenas do reforço da fiscalização, mas da repercussão pública que o tema ganhou na sociedade. Muitas empresas têm receio de ver suas marcas associadas ao trabalho escravo.¹⁹ Por outro lado, organizações não governamentais denunciam que, sobretudo nos últimos anos, a redução repercutiu a diminuição do número de operações de fiscalização, decorrência dos cortes executados pelo Governo Federal nos recursos orçamentários destinados a estas ações (Repórter Brasil, 2017). Segundo dados do Ministério Público do Trabalho, enquanto, em 2016, foram realizadas 106 operações de controle e resgatados 658 trabalhadores, em 2017 estes números caíram para, respectivamente, 88 e 341.²⁰

Um panorama detalhado desta prática foi publicado pela ONG Amigos da Terra, em 2009. Os dados do *Atlas do Trabalho Escravo no Brasil* abarcam apenas o período 1995-2006, mas são suficientemente elucidativos das dinâmicas gerais deste fenômeno. Uma delas diz respeito ao movimento migratório que o sustenta, e que se expressa na ação de agentes aliciadores que se aproveitam da situação de vulnerabilidade social dos trabalhadores em suas regiões de origem (o que inclui altos índices de violência e a insegurança quanto à posse da terra) para levá-los a outras regiões onde estarão sujeitos a todo tipo de controle ilegal. Os maiores fluxos identificados pela pesquisa foram do Maranhão em direção ao Pará, do Tocantins para o Pará, do Maranhão para o Tocantins e, finalmente, do Paraná, Distrito Federal, Bahia, Alagoas e Maranhão para o Mato Grosso (Théry *et al.*, 2009). Os principais locais de aliciamento coincidem com áreas com altos índices de pobreza e homicídios, ao passo que a libertação de trabalhadores escravizados ocorre em áreas onde, além destes fatores, predominam atividades como o desmatamento, a produção ilegal de madeira e carvão, e a pecuária extensiva.

¹⁹ As repercussões da crítica social ao trabalho escravo na indústria siderúrgica foram estudadas por Carneiro (2008). O autor demonstra que, durante o período de valorização do ferro-gusa no mercado internacional, as empresas siderúrgicas modificaram seu padrão de funcionamento, formalizando as relações de trabalho na produção carvoeira (necessária para o processamento industrial do ferro) e, principalmente, na constituição de fontes próprias de abastecimento de carvão de reflorestamento. Estes compromissos foram institucionalizados na “Carta-Compromisso pelo fim do trabalho escravo na produção de carvão vegetal e pela dignificação, formalização e modernização do trabalho, na cadeia produtiva do setor siderúrgico”. No entanto, a crise recente do setor, que levou ao fechamento de várias plantas industriais, associada às mudanças institucionais em curso no país, coloca em suspeição a perenidade deste processo (Carneiro, 2013).

²⁰ Tão graves quanto a redução do número de auditores são as condições de segurança dos mesmos para o exercício de suas atribuições. O fato mais publicizado, neste sentido, foi a “chacina de Unai”. Em 2004, três auditores do Ministério do Trabalho que investigavam denúncias de trabalho escravo na região foram assassinados em uma emboscada encomendada por um grupo de fazendeiros e cerejalistas, dentre os quais Norberto Mânica, ex-prefeito de Unai e considerado o “Rei do Feijão” – que, apesar de condenado, continuava em liberdade até, pelo menos, janeiro de 2018.

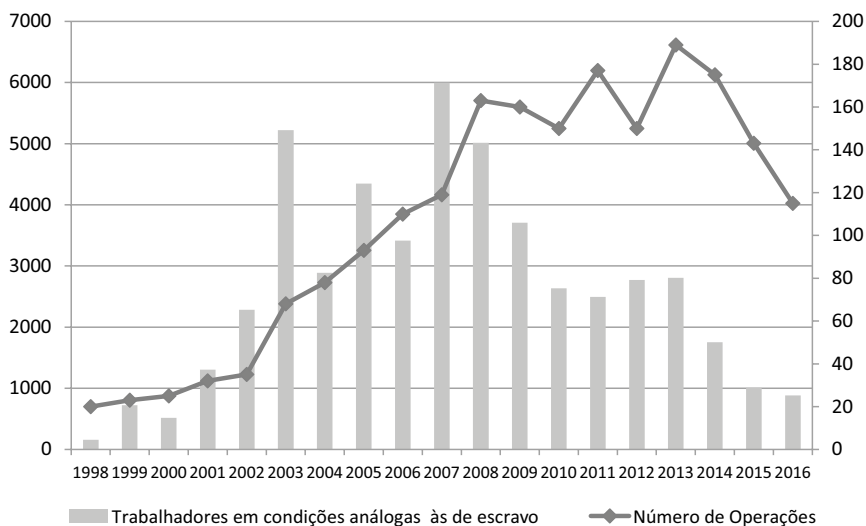


Figura 3.9. Número de trabalhadores em condições análogas às de escravo resgatados e número de operações de resgate entre 1998 e 2016.

Fonte: MTE (2018).

Como destacam Girardi *et al.* (2014), “o trabalho escravo contemporâneo é parte de um quadro mais amplo que configura a questão agrária brasileira, cujas raízes estão no modo como a terra e o poder político e econômico foram concentrados”. É compreensível, portanto, que as atividades produtivas nas quais estava empregada a maior parte dos trabalhadores resgatados entre 1995 e 2016 eram a pecuária (29 %), a produção de cana-de-açúcar (24 %), a extração de carvão (8 %) e o desmatamento (5 %). Por sua vez, uma “novidade” demonstrada pelos dados recentes é o aumento dos casos em setores não-agrícolas e no meio urbano. Nos últimos anos, reportagens diversas exemplificaram o crescimento deste fenômeno nas cidades, revelando inclusive sua associação com o agenciamento de imigrantes oriundos de outros países, sobretudo bolivianos e haitianos, empregados na indústria da construção (5 % dos casos registrados pelo MTE) e do vestuário (1 %) (Figura 3.10).²¹

²¹ No final de 2017, a empresa de roupas e acessórios Zara foi responsabilizada por trabalho análogo ao escravo pelo Tribunal Regional do Trabalho de São Paulo. O caso foi identificado em 2011, quando 15 pessoas, incluindo uma adolescente de 14 anos, foram encontradas nesta situação nas oficinas fornecedoras da marca situadas em São Paulo. Alguns meses antes, dezenas de trabalhadores, a maioria bolivianos, foram flagrados nas mesmas condições em oficinas na cidade de Americana, também no estado de São Paulo.

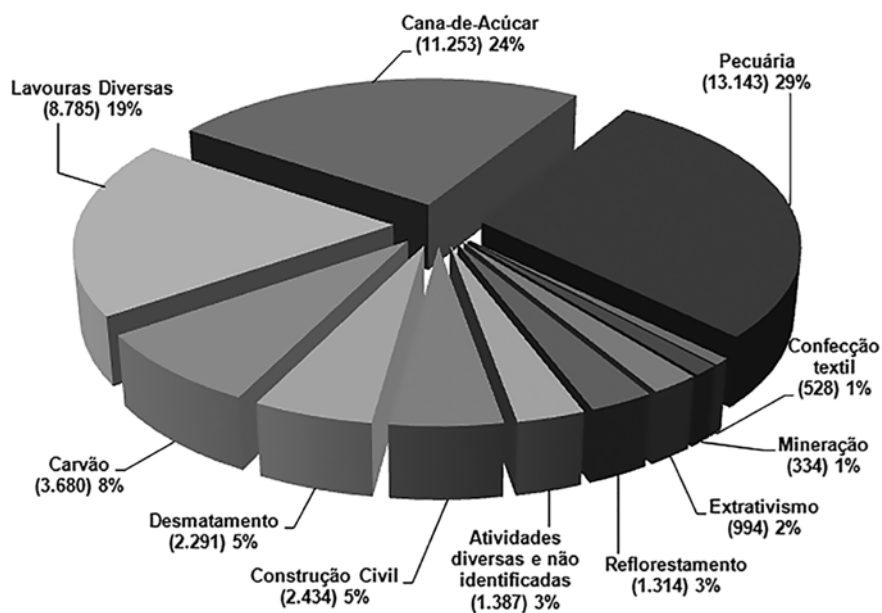


Figura 3.10. Trabalhadores em condições análogas às de escravo resgatados entre 1995 e 2016 por atividade produtiva.

Fonte: MTE (2018).

Apesar de predominante nas regiões rurais mais recônditas e em atividades agropecuárias tradicionais, a associação entre o setor agroalimentar e o trabalho escravo contemporâneo é mais abrangente. A presença, por exemplo, de donos de frigoríficos na “lista suja” é uma das evidências de como o fenômeno adentra ao ‘moderno’ agronegócio. Os casos têm sido recorrentemente publicizados. Em 2012, o Ministério Público do Trabalho (MPT) encontrou 71 imigrantes paraguaios irregulares no frigorífico Nostra, da empresa VL Agro-Industrial Ltda, no município de Cambira, Paraná. Em 2013, foi a vez do frigorífico FrigoNorte, instalado em Cruzeiro do Sul, Acre, de ser multado pela prática de trabalho escravo. Já em 2017, três caminhoneiros do grupo Minerva Foods denunciaram condições análogas a trabalho escravo em Várzea Grande, Mato Grosso. Este caso continuava sob investigação durante nossa pesquisa.

Nos últimos anos, os frigoríficos tornaram-se um dos principais focos de atenção das organizações que discutem precarização das condições de trabalho. A gravidade das denúncias de contravenções não deixa nada a desejar em relação àquelas encontradas em lavouras historicamente associadas à exploração de trabalhadores agrícolas, como é o caso da cana-de-açúcar, em

que se concentram importantes estudos sobre o tema (Silva; Bueno; Melo, 2014). Em 2012, a ONG Repórter Brasil investigou as condições impostas aos funcionários dos três maiores frigoríficos brasileiros da época: Brasil Foods (BRF), JBS e Marfrig, os quais estão entre os vinte principais grupos exportadores (considerando todos os setores econômicos) do Brasil, país que é o maior exportador mundial de frango e carne bovina. Como demonstra o documento, na unidade frigorífica da BRF de Rio Verde (GO), foram registrados 90 mil pedidos de afastamento entre janeiro de 2009 e setembro de 2011. “É como se a cada 10 meses todos os 8.000 empregados do frigorífico tivessem que se ausentar por ao menos uma vez devido a problemas de saúde relacionados ao trabalho.” (Repórter Brasil, 2012).

A importância que o tema ganhou incomodou muita gente, gerando reações e disputas institucionais. No final de 2014, atendendo uma reivindicação da Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias, o STF suspendeu a publicação do cadastro nacional de empregadores flagrados por este crime (a “lista suja” do trabalho escravo). No entanto, em dezembro de 2016, após a publicação de uma nova Portaria Interministerial (nº 4 de 11 de maio de 2016), a Justiça do Trabalho ordenou, em decisão liminar, a publicação da lista. No entanto, o governo recorreu e obteve do presidente do Tribunal Superior do Trabalho uma liminar garantindo a suspensão da obrigação de divulgar a lista, alegando necessidade de ajuste nos parâmetros para inclusão e exclusão dos nomes. Também, em dezembro de 2016, o Ministério do Trabalho e Emprego (MTE) criou um grupo de trabalho para discutir estes parâmetros. Ao fim e ao cabo, a lista, amplamente dominada por empregadores do setor agroindustrial, somente veio à público em virtude da ação de ONGs, que a divulgaram à revelia da publicação pelo MTE.

Outra batalha institucional envolve a própria definição de trabalho escravo contemporâneo. Sob pressão da bancada ruralista, em 2015, a Comissão de Agricultura, Pecuária, Abastecimento e Desenvolvimento Rural da Câmara dos Deputados deu parecer favorável ao Projeto de Lei nº 3.842/2012, que retira os termos “jornada exaustiva” e “condições degradantes de trabalho” do artigo que define trabalho escravo no Código Penal. Em 2015 este Projeto foi apensado ao PL nº 2.464/2015, que segue em tramitação na Câmara dos Deputados. De acordo com a justificativa apresentada, a utilização de expressões como “condições degradantes de trabalho” e “jornada exaustiva” não possuem respaldo legal, “ferindo a ordem constitucional-penal estabelecida”. Em outubro de 2017, a Portaria nº 1.129 do MTE anulou a definição de ‘condição degradante’ como um dos parâmetros da definição. Segundo o próprio Ministério divulgou em nota, o objetivo

da Portaria é “aprimorar e dar segurança jurídica à atuação do Estado brasileiro”. A normativa gerou forte contestação por parte de organizações religiosas, ministério público, movimentos sociais e da própria OIT. Em virtude disso, poucos dias depois de publicada, ela foi suspensa pelo STF que, em decisão liminar, considerou que a mesma viola princípios constitucionais. No entanto, a instabilidade institucional provocada por decisões liminares (passíveis de serem revistas) mantém ambos os temas latentes. As disputas acerca da definição e da “lista suja” parecem longe de uma solução definitiva.

3.7 Exaurir, esgotar, destruir

Embora o termo “consumo” tenha uma definição ambígua, sua origem etimológica (do latim: *consumere*) remete à ideia de exaurir, esgotar e destruir (Barbosa; Campbell, 2006). Por mais específico e controverso que seja este significado – e por mais distante que esteja daquele que define algumas práticas analisadas nos demais capítulos deste livro –, ele é apropriado à ordem comercial. Em grande medida, as dinâmicas de acumulação discutidas neste capítulo estão intimamente relacionadas a lógicas de consumo tão nocivas quanto a tuberculose, doença à qual o termo se referia no final do século XIX e início do século XX.

No período colonial, a agricultura brasileira foi utilizada para sustentar o crescimento do consumo em países com altas taxas de industrialização e urbanização. Esta lógica continua sendo a tônica da ordem comercial. Com efeito, para além dos interesses específicos de acumulação dos países e territórios produtores, é necessário ponderar a responsabilidade dos consumidores para quem o incremento no acesso a determinados bens depende da espoliação contínua dos recursos naturais. Poderia a China crescer 10 % ao ano sem o acesso ao minério, à soja e à carne importados de países como o Brasil? Por sua vez, teria o Brasil tornado sua balança comercial superavitária sem a venda destas matérias-primas?

Existem diferentes maneiras de mensurar o nível de esgotamento dos recursos naturais necessários para sustentar os atuais padrões de consumo. Uma das mais recorrentes na literatura contemporânea é a chamada “pegada ecológica” e, associada a esta ideia, tem-se a “pegada hídrica”. Esta medida equipara todos os produtos, a partir do volume médio de água doce utilizado para sua produção, incluindo no cálculo a obtenção das matérias-primas. Assim, de acordo com Mekonnen e Hoekstra (2012), enquanto uma maçã “custa” 125 litros de água, a produção de apenas 1 kg de carne demanda 15,4

mil litros. Estes dados chamam a atenção para o fato de que grande parte do comércio internacional de *commodities* somente se sustenta na medida em que não valoramos efetivamente a espoliação dos recursos naturais. Ou seja, uma balança comercial superavitária do ponto de vista monetário esconde um déficit descomunal em termos de transferência de recursos naturais (neste caso, de água) que, se fossem valorados, não justificariam a exportação de produtos de baixo valor agregado. De acordo com Mekonnen *et al.* (2015), entre 1996 e 2005, cinco produtos contribuíram com três quartos de toda “água virtual” exportada pela América Latina: soja (36 %), café (14 %), algodão (10 %), carnes (10 %) e cana de açúcar (8 %).

Um dos mercados mais criticados pelos movimentos de consumidores é aquele relativo à pecuária bovina, e não apenas em virtude do incrível volume de água necessário para produzir um quilograma de carne, mas em razão do modo como isto ocorre. Não obstante, para compreender a relação específica entre a pecuária e a ordem comercial, é importante notar que este setor é formado por diferentes práticas produtivas, ou seja, por diferentes modelos de pecuária. Estes modelos abarcam, por exemplo, a criação confinada com uso intensivo de tecnologia, trabalho e insumos (ordem industrial), a criação racional de bovinos (ordem cívica), a criação de animais para competição em exposições (ordem estética), e a pecuária extensiva de baixa tecnologia, reduzida produtividade do trabalho e do capital, e com práticas que exauram os recursos naturais. É especificamente este último modelo que define a relação da pecuária com a ordem comercial. A viabilidade econômica deste modelo advém da apropriação privada e espoliativa dos recursos naturais, do avanço sobre áreas de desmatamento, e da resistência à incorporação de práticas social e ambientalmente sustentáveis, incluindo padrões e certificações de qualidade.

O crescimento deste modelo de pecuária responde à pressão decorrente do aumento do consumo mundial de carne bovina.²² Segundo dados do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA), no ano 2000, eram consumidos em todo o mundo 52,9 milhões de toneladas de carne bovina. Em 2017, a expectativa era de que o consumo em valores absolutos fosse recorde, alcançando 59,4 milhões de toneladas, o que representaria 7,9 kg por pessoa ao ano. Atualmente, os principais consumidores mundiais são Estados Unidos, União Europeia, China, Brasil e Índia. Apenas os Estados Unidos são responsáveis por 20 % da demanda mundial (11,6 milhões de

²² Ainda que o aumento do consumo de carne de frango e suínos seja proporcionalmente mais expressivo, nestes casos predominam modelos industriais de produção intensiva, os quais são mais adequadamente enquadrados na Ordem Industrial.

toneladas). No entanto, no que diz respeito ao consumo *per capita*, o *ranking* é liderado pelo Uruguai, seguido por Argentina e Hong Kong, todos eles com consumo *per capita* de carne bovina superior a 50 kg por habitante ao ano. Os Estados Unidos vêm logo em seguida (36 kg) e o Brasil é o quinto (35,8 kg).

A China é apenas o 47º no *ranking* de consumo *per capita*, com uma média de 4,07 kg ao ano. No entanto, entre 2000 e 2017 a alta acumulada no consumo *per capita* chinês foi de 39,3 % ou cerca de 2,0 % ao ano, em média. Não é em vão que as atenções dos exportadores se voltam, cada vez mais, para o gigante oriental (OECD, 2017). Estimativas do USDA (2018) sugerem que as importações chinesas de carne bovina deverão crescer 73 % até 2024, atingindo 1,6 milhão de toneladas. Neste ritmo, espera-se que em 2024 os chineses já terão desbancado os americanos, assumindo a liderança mundial nas compras externas de carne bovina. É este tipo de previsão que anima países como Índia e Brasil a ampliarem seus rebanhos. Atualmente, ambos dividem a primeira posição entre os maiores exportadores mundiais de carne bovina e bubalina (22 %). Em seguida aparecem a Austrália (16 %), os Estados Unidos (13 %) e a Nova Zelândia (7 %). Conjuntamente estes cinco países respondem por quase três quartos das exportações mundiais.

No começo dos anos 2000, a crescente pressão dos compradores por certificações de qualidade sugeria que os modelos mais espoliativos de pecuária perderiam espaço nos mercados internacionais para outros modelos mais intensivos em tecnologia e sustentáveis.²³ No entanto, os novos padrões foram impostos principalmente por compradores europeus e norteamericanos, os quais foram forçados a responder as críticas dos movimentos de consumidores. Enquanto isso, outros compradores se mantiveram muito mais flexíveis e complacentes com práticas ecológica e socialmente questionáveis (desmatamento, trabalho escravo, maus-tratos a animais etc.). Isto garantiu espaço para a exportação de produtos oriundos desse modelo de pecuária comercial predatória e, embora não seja possível quantificar o tamanho deste mercado, podemos exemplificar seu crescimento tomando como exemplo a exportação de bovinos vivos.

Em 2003, o Brasil exportava dois mil bois vivos. Este número chegou a 688 mil em 2013, quando o país passou a concorrer com a Austrália, maior

²³ Em virtude do alto custo do confinamento, efeito da elevação do preço das *commodities*, a expansão destes sistemas tem-se dado numa velocidade menor do que o esperado pelo setor. Em 2017, a Associação Nacional da Pecuária Intensiva (3) projetava um crescimento de 25 % no número de bovinos confinados no Brasil. O crescimento efetivo foi de apenas 5,5 %. A rigor, as 5,02 milhões de cabeças confinadas neste ano não alcançaram sequer o mesmo patamar de 2015 (5,19 milhões). Mesmo assim, o número é superior ao total existente em 2010, quando o rebanho confinado era de 3,05 milhões.

exportador mundial de gado vivo (631 mil cabeças em 2016). A partir de então, a exportação brasileira recuou em virtude da redução da demanda da Venezuela, até então o principal comprador, que passou a vivenciar forte crise econômica. Em 2017, foram exportadas 407 mil cabeças, sendo que o principal estado exportador foi o Pará (cerca de 60 %), seguido pelo Rio Grande do Sul e São Paulo. Por sua vez, os principais compradores foram Turquia (55 %), Egito (14 %), Líbano (10 %) e Jordânia (10 %). A intermediação das vendas para estes compradores tem sido feita por empresas como a Minerva Live Cattle Exports, uma subsidiária da Minerva Foods que, em 2016, já era a segunda maior do setor de carne bovina do país (R\$ 6,3 bilhões em vendas líquidas) – atrás da JBS (R\$ 28,3 bi), mas à frente da Marfrig (R\$ 6,1 bi). Criada em 2003, e de propriedade da família Vilela Queiroz, a Minerva Live Cattle Exports tornou-se uma das maiores empresas do setor de gado vivo do mundo. No Brasil, possui centros operacionais em Pelotas (RS), Ilhéus (BA) e Belém (PA).

Expressão de um modelo rentista e patrimonialista de acumulação, a prática desenvolvida por esta empresa tem sido amplamente criticada por grupos e organizações ambientalistas. Em 2018, o Fórum Nacional de Proteção e Defesa do Animal, que reúne 136 organizações não-governamentais brasileiras, conseguiu uma liminar impedindo a saída de um navio-curral atracado no porto de Santos com mais de 25 mil cabeças (isso mesmo, em um único navio!). O gado havia sido comercializado pela Minerva para uma empresa turca. Em virtude das denúncias, a justiça solicitou o relatório de uma médica veterinária, a qual identificou “abundantes indícios de maus-tratos e violação explícita da dignidade animal”. No entanto, pressionado pela empresa e justificando o risco que o embargo representava para o comércio exterior brasileiro, o Ministro da Agricultura entrou no jogo: “Podemos garantir que não há maus tratos. É um ativismo meio fora de controle”, afirmou o ministro da agricultura (Blairo Maggi, Folha de São Paulo, 04/02/2018). Segundo ele, “outras empresas podem deixar de comprar do Brasil por causa disso, é um prejuízo comercial intangível” (*ibidem*). Assim, após pressão do Mapa e de entidades do setor, o Tribunal Regional Federal acatou pedido da Advocacia-Geral da União (AGU) e autorizou a exportação. Cabe notar que, o transporte de gado vivo pela Minerva já havia sido destaque na imprensa em 2015, quando um navio com cinco mil bois naufragou no Pará e muitos animais morreram afogados.

A exportação de bois vivos, um produto sem nenhum valor agregado por processamento, somente é lucrativa na medida em que esta prática comporta baixos custos de produção, o que, por sua vez, envolve a sobre-explo-

ração de recursos naturais. Este exemplo é mais do que elucidativo de como opera um modelo pré-industrial de agropecuária, cuja finalidade precípua é gerar receitas com a venda de matérias-primas (os animais que não morrerem na viagem serão abatidos e processados no destino final) para abastecer mercados emergentes que precisam sustentar suas taxas de crescimento econômico e industrial. Nesse sentido, não há nenhuma novidade com relação àquilo que já se fazia no Brasil desde o primeiro regime alimentar global.

É interessante notar, todavia, que esta lógica de reprodução da Ordem Comercial também abarca outro conjunto de práticas de consumo, o qual é caracterizado pelo acesso a bens supérfluos. Agrupadas por Veblen (1957 [1899]) na expressão “consumo conspícuo”, estas práticas alimentam fenômenos de emulação social e revelam um padrão institucional que, segundo o autor, emergiu junto aos processos de estratificação social do período feudal, perpetuando-se na era moderna. Um dos principais balizadores deste tipo de prática é a importação de produtos que não são consumidos para sustentar o corpo, mas como símbolos de status e distinção social. Ou seja, nesta ordem social, as práticas de consumo não privilegiam necessariamente produtos massificados e baratos como na ordem industrial, nem produtos tradicionais e locais como na Ordem Doméstica; o que está em questão é o acesso a produtos que mimetizam o estilo de vida da “metrópole”. Conforme Furtado (1974) já demonstrara, o “subdesenvolvimento” brasileiro repercute não apenas o modelo de acumulação produtiva que aqui se consolidou, mas também o “mimetismo cultural” da oligarquia nacional, a qual procura “reproduzir as formas de consumo dos países cênicos” (Furtado, 1974, p. 75).

Não obstante, assim como a elite reproduz padrões exógenos de consumo (e desperdício), também há um processo de emulação social que leva os grupos subalternos a reproduzirem estas práticas (Veblen, 1957 [1899]).²⁴ Isto faz com que tais práticas não sejam circunscritas a uma ou outra classe social. Conforme o próprio Furtado destacou em uma de suas últimas conferências, em grande medida este fenômeno

é o resultado de um impasse que se manifesta necessariamente em nossa sociedade, a qual pretende reproduzir a cultura material do capitalismo mais avançado, privando assim a grande maioria da população dos meios de vida essen-

²⁴ Ao destacar este sentido do processo de emulação social associado às práticas de consumo, não devemos perder de vista que também existe a apropriação, pela elite econômica, de práticas predominantes nas camadas mais pobres. Nesse sentido, um dos casos mais referidos no Brasil foi a entrada do *funk* nos bairros nobres de Rio de Janeiro e São Paulo. Do ponto de vista alimentar, discutiremos no Capítulo 6 os efeitos da apropriação e ressignificação de determinados alimentos outrora característicos da dieta das camadas populares, tais como tapioca, batata doce e açaí.

ciais. Não sendo possível evitar que se difundam, de uma ou outra forma, certos padrões de comportamento das minorias de altas rendas, surgiu no país a contrafação de uma sociedade de massas em que coexistem formas sofisticadas de consumo supérfluo e carência essenciais no mesmo estrato social e até na mesma família. (Furtado, 2000, p. 4).

Superar o subdesenvolvimento implicaria, para Furtado, romper com a lógica de consumo e de desperdício impregnada na elite brasileira, a qual direciona os lucros extraordinários gerados pela expropriação dos recursos naturais para garantir o acesso a bens supérfluos, ao invés de ampliar a poupança e o investimento produtivo. É nesta perspectiva que “o desvio do excedente das obras de prestígio e do consumo conspícuo para o sistema de produção vem a ser a mola mestra do processo de reestruturação do sistema de poder” (Furtado, 1978, p. 40). Este argumento caminha ao encontro da crítica que Veblen (1957 [1899]) apresentou ao modo como determinados “mitos autorizados” distorcem a racionalidade dos atores sociais, mantendo os estratos superiores em sua posição dominante. No Brasil, o principal exemplo talvez seja a ideia amplamente difundida de que “o produto importado é melhor”. A origem desta “instituição naturalizada” remete ao padrão histórico de acumulação da elite agrária brasileira.

Para uma parte da sociologia clássica, a origem do capitalismo industrial residiria justamente no rompimento com este padrão institucional de consumo e, portanto, de dominação. De alguma maneira, Marx, Veblen e Weber contribuíram para formar a base moral que a burguesia necessitava para condenar os custosos produtos importados em favor dos simples e funcionais bens de consumo produzidos pela indústria (Bush, 1978). De fato, conforme discutimos no capítulo anterior, a expansão da ordem industrial foi parcialmente exitosa em criar novas práticas de consumo. No entanto, este processo esteve longe de ser completo e unidirecional. Hoje em dia, a coexistência de diferentes modos de produção associa-se à reprodução de distintos padrões de consumo e, como sugere Furtado (1978), não apenas entre diferentes classes, mas “até na mesma família” – ou ainda, como destaca Santos (2013), em um mesmo indivíduo, cujas identidades de consumo são multifacetadas.

Em resumo, do ponto de vista das práticas de consumo, a ordem comercial conjuga duas faces. Por um lado, sustenta o acesso a alimentos e matérias primas baratas para responder ao crescimento da demanda internacional. Cabe notar que, neste caso, eles são baratos não em virtude dos incrementos de produtividade ou das inovações tecnológicas – o que é característico da ordem industrial –, mas em razão da espoliação dos recursos naturais e, tam-

bém, do trabalho. Por outro lado, também seguindo uma lógica neocolonial, estimula formas de consumo conspícuo ou improdutivo que, por meio de processos de emulação social, contaminam o conjunto da sociedade, estabelecendo mitos institucionais que são particularmente resistentes à mudança, assim como o são as próprias práticas de consumo.

3.8 O presente faz o futuro parecer o passado

O tipo de ordenamento que discutimos neste capítulo abarca outras práticas para além daquelas aqui apresentadas. Por exemplo, um fenômeno que poderia ter sido explorado com maior detalhe é a perpetuação da servidão por dívida, uma prática que, historicamente, esteve associada à reprodução do capitalismo mercantil, e que envolve a cobrança de juros exorbitantes de agricultores e trabalhadores que contraem dívidas com “mercadores”, para usar um termo da época. Como destacou Marx (1964, p. 555), “o capital a juros ou capital usurário, para empregar o termo arcaico, figura com seu irmão gêmeo, o capital comercial, entre as formas antediluvianas do capital que precedem há muito tempo o regime de produção capitalista *e com as quais nos encontramos nas mais diversas formações econômicas da sociedade.*” (itálico nosso).

No entanto, adentrar a análise das práticas usurárias de reprodução do capital nos levaria para uma discussão que, embora importante nos estudos agrários, carece de informações consolidadas que permitam algum tipo de generalização. O mesmo problema envolve outra prática similar, que também chegou a ser referida na seção anterior, mas que igualmente mereceria maior atenção analítica, qual seja, a dominação exercida via controle do acesso aos alimentos e aos instrumentos de trabalho. Assim como a usurpação da terra, estas duas práticas também estiveram na origem do enriquecimento de vários dos capitalistas brasileiros, muitos deles antigos proprietários de casas comerciais (Cappellin *et al.*, 2010; Martins, 1973).

Apesar do escopo limitado das práticas aqui descritas, são as interfaces entre elas que nos parecem particularmente importantes para delimitar a ordem comercial, este arranjo de práticas e instituições cuja reinvenção tem feito o futuro do sistema agroalimentar parecer seu passado (Figura 3.11). Ao longo do capítulo, ficou evidente que existe uma estreita conexão entre a espoliação intensiva de recursos minerais, a inserção brasileira nos mercados internacionais de *commodities*, o desmatamento, a violência, a grilagem de terras, a expulsão de comunidades tradicionais e a manutenção de formas de

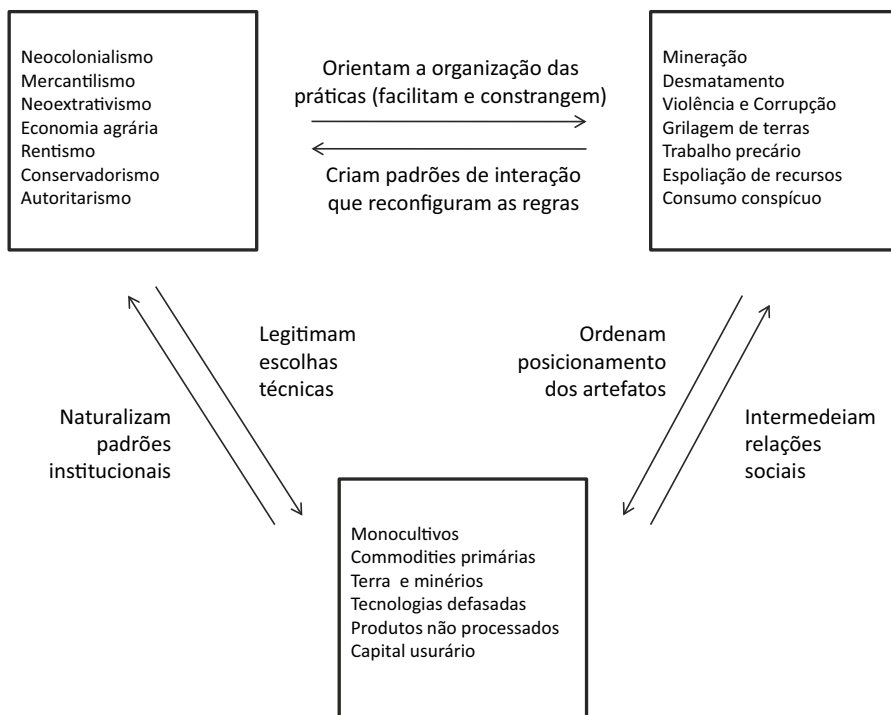


Figura 3.11. Elementos constituintes da Ordem Comercial.

Fonte: Elaborado pelos autores.

trabalho precário, incluindo a escravidão contemporânea. Como destacou Delgado (2012) para o caso da expansão agropecuária, mas que também pode ser estendida à exploração mineral, há uma intrínseca relação entre a apropriação da renda fundiária (ancorada em diferentes mecanismos de controle da terra) e a superexploração dos recursos naturais²⁵ e do trabalho

²⁵ Em relação à superexploração dos recursos naturais derivados da agricultura, Delgado (2012) diferencia entre uso extensivo (desmatamento, queimadas) e intensivo (aumento do uso de agrotóxicos). Embora não tenhamos entrado no debate deste último, por ser uma prática mais diretamente relacionada à Ordem Industrial, o Brasil é o maior mercado de agrotóxicos do mundo e possui uma legislação mais flexível que a maioria dos países (seja em relação ao maior limite aceitável de resíduos na água e nos alimentos, seja em liberar alguns tipos de produtos que são proibidos em outros lugares), como tem sido divulgado pela Campanha Permanente Contra os Agrotóxicos e Pela Vida, que reúne inúmeras entidades, como movimentos sociais, ONGs e grupos de pesquisa. Vale destacar que esta flexibilidade é sustentada, como outras práticas vistas neste capítulo, pela Bancada Ruralista que, inclusive, tem usado seu peso político para “troca de favores” – no final de 2017 e início de 2018, foi amplamente divulgado pela mídia que a redução das restrições no uso de agrotóxicos estava sendo considerada como moeda para atrair votos à reforma da previdência.

humano. É o clássico exemplo de ganhos (econômicos) privados a partir de custos (sociais e ambientais) coletivos.

Ademais, demonstramos que essas práticas não apenas estão articuladas entre si, mas também com uma estrutura institucional que lhes dá legitimidade. Esta estrutura envolve: (i) aparatos regulatórios como as leis referentes ao registro das áreas de posse e os critérios de demarcação de áreas indígenas; (ii) instrumentos de políticas públicas como os programas de regularização fundiária; (iii) valores antidemocráticos que autorizam práticas conservadoras, autoritárias e violentas; e (iv) um conjunto de concepções cultural-cognitivas que se expressam, por exemplo, nas ideias de “vocação agroexportadora” e de “qualidade superior dos produtos importados”, pensamentos característicos de um país cuja memória ainda reverencia costumes e hábitos da “metrópole”.

A onipresença dessas práticas corrobora a perpetuação de formas de “acumulação primitiva” que se realizam, como apontou Rosa Luxemburgo (1988, p. 86), entre “o capital e as formas de produção não capitalistas”; “onde reinam como métodos a política colonial, o sistema internacional de empréstimos, a política das esferas de interesse, as guerras. Aqui a violência, a fraude, a repressão, o saque apresentam-se de maneira totalmente aberta e sem disfarces.” (*ibidem*). O reconhecimento de que este tipo de acumulação não é apenas uma etapa originária e primitiva do capitalismo, nem algo exterior ao mesmo, é fundamental para perceber como ele opera em diferentes formações sociais. Como destaca Perelman (2000), os “novos cercamentos” dos campos (ou, mais amplamente, dos “territórios”) constituem um processo histórico continuado, o qual, assim como tudo na história, vai assumindo novas conformações ao longo do tempo. Esta perspectiva é partilhada por Harvey (2004), que adota o conceito de “acumulação por espoliação” para demarcar sua discordância com a ideia de que este processo seria apenas primitivo ou originário.

[...] a mercantilização e privatização da terra e a expulsão forçada das populações camponesas; a conversão de diversas formas de direitos de propriedade – comum, coletiva, estatal, etc. – em direitos de propriedade exclusivos; a supressão do direito aos bens comuns; a transformação da força de trabalho em mercadoria e a supressão de formas de produção e consumo alternativos, incluindo os recursos naturais; a monetarização das trocas e a arrecadação de impostos, particularmente da terra; o tr fico de escravos; e a usura, a d vida pública e, finalmente, o sistema de crédito. (Harvey, 2004, p. 109).

As práticas identificadas por Harvey para definir esta lógica de “capitalismo de rapina” são muito similares àquelas que apresentamos neste cap -

tulo. As diferenças ficam por conta da dinâmica financeira. Harvey está mais interessado do que nós estivemos neste capítulo nos mecanismos de espoliação catalisados pela financeirização (uma prática central para seu argumento é a desvalorização sistêmica do capital, por meio da qual os capitalistas tentam contornar as crises de superacumulação). Estamos de acordo em que as práticas de usurpação da terra discutidas aqui estão intimamente conectadas à financeirização da agricultura. O mesmo pode ser dito com relação às formas contemporâneas de trabalho escravo, haja vista, por exemplo, que os mesmos frigoríficos que empregam estas práticas podem ser controlados por fundos globais de investimento. O trabalho escravo no município mais remoto do Pará pode estar, de alguma maneira, articulado ao processamento agroindustrial de um moderno frigorífico paulista que, por sua vez, reage às oscilações da bolsa de valores de Pequim.

No entanto, estas articulações são extensíveis a quase todos os setores da economia, da indústria automotiva americana com trabalhadores mexicanos, às fábricas europeias de circuitos eletrônicos na China, ou mesmo às empresas espanholas de vestuário com trabalhadores bolivianos em São Paulo. Isso demonstra, por um lado, que a lógica de acumulação por espoliação não é específica à agricultura e, por outro, que, entre distintas variedades de capitalismo, é possível reconhecer muitas “comunalidades” (Streeck, 2012). Então, se tudo está tão interligado, por que tratar estas práticas especificamente neste capítulo? Já discutimos esta questão. A opção decorre da escolha de um modelo analítico que permita olhar para a heterogeneidade do capitalismo (agrário) contemporâneo. É claro que, no final das contas, ainda estamos falando de capitalismo e não de qualquer outro tipo de formação sociohistórica – mesmo que dentro dele se reproduzam práticas e instituições que o antecedem (a rigor, o próprio “mercado” o precede historicamente).

O problema é que uma visão unitária dessa formação sociohistórica é facilmente atraída por generalizações abusivas, o que levaria a induzir que o desmatamento, a grilagem de terras ou o assassinato do presidente do sindicato dos trabalhadores rurais respondem, acima de qualquer outra coisa, à financeirização da agricultura, um processo que é mais complexo e disforme do que geralmente se supõe (cf. Capítulo 7). Além disso, cabe recordar que nosso foco está nas “práticas e seus atores”. O fato de bancos internacionais financiarem empresas que utilizam trabalho escravo apenas sugere que os atores podem se movimentar entre diferentes ordens sociais, lançando mão de distintas práticas (Boltanski; Thévenot, 1991). O frigorífico com trabalho escravo também pode ser aquele que utiliza as mais modernas tecnologias informacionais de gestão financeira. As contradições são tantas nesta movi-

mentação dos atores por diferentes ordens, que, por exemplo, o governo norueguês, que em 2017 anunciou corte em doações para o Fundo Amazônia por causa do aumento do desmatamento, é o acionista majoritário da mineradora Hydro, acusada pelo MPF de contaminar rios e comunidades em Barcarena (PA), município localizado em uma das regiões mais poluídas da floresta amazônica. Interessante destacar que, segundo informações do Instituto de Estudos Socioeconômicos (Inesc), a empresa recebeu isenções fiscais de R\$ 7 bilhões do governo brasileiro (IHU, 2017).

As contradições nesta movimentação dos atores podem introduzir instabilidade, favorecer críticas e levar a mudanças nas instituições e nas práticas. Enquanto ninguém “se espanta” com a presença de grileiros ou mineradores na ordem comercial aqui retratada, a chance de reações torna-se muito maior quando o governo norueguês está envolvido com graves desastres ambientais ou empresas de vestuário, com marcas internacionalmente famosas como a Zara, são condenadas por uso de trabalho escravo. Quando isso acontece, não apenas estes atores se colocam em posições políticas e econômicas desvantajosas, como a ordem é colocada à prova pelas críticas. Mesmo assim, mudanças expressivas nas práticas dependerão do potencial de transformação destas críticas em face da “janela de oportunidade” aberta pela deslegitimação institucional da ordem social, o que implicará lutas políticas entre diferentes atores (Campos, 2016; Boltanski, 2008).

Nas situações aqui analisadas, são os movimentos sociais, as organizações ambientalistas e as entidades religiosas que sustentam as principais críticas à ordem comercial, denunciando seu caráter espoliativo da natureza (incluindo a humana). De outro lado, fazendeiros, empresas do setor e a “bancada ruralista” fazem de tudo para garantir a “ordem das coisas”, evitando que uma janela de oportunidade se abra para essas críticas. Na verdade, no período recente, foram estes atores que aproveitaram a oportunidade aberta pelo fortalecimento da coalizão política conservadora no país (Niederle *et al.*, 2017), permitindo-lhes propor mudanças institucionais que reforçam o modelo mercantil-extrativista de apropriação dos recursos naturais, consolida uma via de inserção dependente do país nos mercados internacionais e acentua a especialização regressiva da pauta de exportações. Não obstante, também há críticos destas práticas dentre os produtores rurais e as empresas agroindustriais, assim como existem governos, organizações sociais e religiosas bastante permissivas com relação a elas.

Crise e Resiliência da Ordem Doméstica

4.1 Da agricultura de subsistência à agricultura familiar

As práticas, os artefatos e os dispositivos institucionais que constituem a ordem doméstica foram, por muito tempo, negados ou invisibilizados no Brasil. Como apontado no capítulo anterior, foi a grande propriedade e sua produção para os mercados externos que, historicamente, foram privilegiadas não apenas pelas políticas agrícolas, mas pelo próprio imaginário social organizado ao longo da sucessão dos grandes ciclos econômicos. O pequeno agricultor, como argumenta Wanderley (1998, p. 37), “sempre ocupou um lugar secundário e subalterno na sociedade brasileira. Quando comparado ao campesinato de outros países, foi historicamente um setor bloqueado, impossibilitado de desenvolver suas potencialidades enquanto forma social específica de produção”.

A “agricultura de subsistência”, que sempre se fez presente no Brasil, é uma forma social própria daquilo que chamamos de ordem doméstica. Esta agricultura tem como marca a produção do que “é socialmente necessário para a reprodução física e social do trabalhador e de sua família” (Garcia Jr., 1983, p. 16). Para isso, como destaca Grisa (2007), ela organiza-se pela combinação de vários cultivos agrícolas nos roçados, hortas e pomares, além da criação de animais domésticos e, em alguns casos, utilizam-se for-

mas de extrativismo, caça e pesca. A maior parte dos alimentos obtidos é destinada ao autoconsumo, ainda que também sejam “destinados às relações de trocas onde se adquirem outros bens necessários à reprodução” (Grisa, 2007, p. 33).

Ao contrário do que transparece no senso comum, na agricultura de subsistência também se estabelecem relações com os mercados, visto que uma parte da produção, geralmente os excedentes, é destinada à circulação mercantil. Mesmo que esta relação não esteja no centro das estratégias de manutenção da família, alguns gêneros produzidos necessitam ser comercializados para que possam ser convertidos em dinheiro, proporcionando a compra de produtos não elaborados pela unidade familiar, mas que são centrais para a sua subsistência, tais como sal, querosene, ferramentas, tecidos, entre outros (Garcia Jr., 1983; Woortmann; Woortmann, 1997). Como destaca Sahlins (1970, p. 118), “a produção doméstica não é descrita exatamente como produção para uso, isto é, para o consumo direto. As famílias também podem produzir para troca, assim conseguindo indiretamente o que precisam”.

Na historiografia econômica brasileira, o tema da agricultura de subsistência aparece, como bem pontua Delgado (2004), de forma negativa ou residual, supostamente porque não é o núcleo estruturante da economia nacional. Além disso, o setor de subsistência “situa-se à margem da economia dirigida aos mercados – e esta inexoravelmente tenderia a absorvê-lo e dominá-lo. O chamado setor de subsistência aparece, assim, como uma espécie de contraponto à modernidade, ao setor moderno, dinâmico, capitalista” (Delgado, 2004, p. 7).

Caio Prado Junior direcionou um capítulo inteiro para analisar a “Agricultura de Subsistência” em *Formação do Brasil Contemporâneo* ([1942] 1979a) e outro capítulo para a “Pequena Propriedade” no livro *História Econômica do Brasil* ([1945] 2008). Para este autor, as atividades econômicas fundamentais do país estavam baseadas no trinômio constituído entre a grande propriedade, o trabalho escravo e a monocultura, o qual ancorava a produção de mercadorias para o mercado externo. Já a agricultura de subsistência, em termos gerais, destinava-se ao consumo e à manutenção da própria colônia; estava presente em pequenas propriedades propriamente ditas ou na pequena exploração realizada pelo trabalhador dos grandes domínios; onde os alimentos eram produzidos com mão-de-obra própria/familiar, sem o uso do trabalho escravo ou assalariado; e com tecnologias rudimentares, frequentemente fabricadas no próprio estabelecimento. Em termos de relevância econômica, o setor de subsistência

aparece como uma categoria de segunda ordem, destinado a amparar e tornar possível a realização da grande lavoura: “Não têm uma vida própria, autônoma, mas acompanham aquelas, a que se agregam como simples dependência. Numa palavra, não caracterizam a economia colonial brasileira e lhes servem apenas de acessórios” (Prado Jr., 1979a, p. 124).¹ A principal função deste modo de produção seria a garantia dos bens de consumo básicos para a grande fazenda e para o mercado interno nacional, neste caso, desempenhando um papel fundamental para o abastecimento alimentar da população brasileira. A pequena propriedade

[...] se mostra habilitada para atender as finalidades em frente às quais o grande domínio comercial se tem mostrado incapaz, e assim é efetivamente. A saber, a produção da maior parte dos gêneros necessários à subsistência alimentar da população. Nesse terreno, a pequena propriedade já representa na economia brasileira um grande papel. A maior parte dos gêneros de subsistência consumidos no país (em particular nos centros urbanos) produz-se nela. Enquanto a grande propriedade continuou e continua, indefinidamente, a se dedicar às grandes e extensivas culturas tropicais de que não pode senão excepcionalmente se livrar, a pequena tomou a seu cargo a mais substancial parte do abastecimento alimentar da população brasileira (Prado Jr., 2008, p. 253-254).

Em *Formação Econômica do Brasil*, Celso Furtado ([1942] 1970) também aponta para a presença do setor de subsistência, o qual se baseava na pecuária e na agricultura de técnica rudimentar e tinha grande dispersão territorial. Além daqueles que estavam dentro da grande fazenda ou na sua margem, a economia de subsistência também era constitutiva das colônias de imigrantes instaladas no Brasil, sobretudo no Rio Grande do Sul, Paraná e Santa Catarina, “pois, não havendo mercado para os excedentes de produção, o setor monetário logo se atrofiava, o sistema de divisão do trabalho involuía e a colônia regredia a um sistema econômico rudimentar de subsistência” (Furtado, 1970, p. 183).

Esta lógica também fez parte do repertório dos migrantes nordestinos que seguiram para a Amazônia, visto que as quedas recorrentes do preço da

¹ Celso Furtado também sugere que “A ‘roça’ era e é a base da economia de subsistência. Entretanto, não se limita a viver da roça o homem da economia de subsistência. Ele está ligado a um grupo econômico maior, quase sempre pecuário, cujo chefe é o proprietário da terra onde tem a sua roça. [...] Se bem que a unidade econômica mais importante da economia de subsistência fosse realmente a roça, do ponto de vista social a unidade mais significativa era a que tinha como chefe o proprietário das terras. A este interessava basicamente que o maior número de pessoas vivessem em suas terras, cabendo a cada um tratar de sua própria subsistência. Dessa forma o senhor das terras, no momento oportuno, poderia dispor da mão-de-obra de que necessitasse.” (Furtado, 1970, p. 120).

borracha nos mercados internacionais os incitavam a complementar o orçamento doméstico “com recursos locais de caça e pesca, regredindo à forma mais primitiva de economia de subsistência, que é a do homem que vive na floresta tropical, e que pode ser aferida por sua baixíssima taxa de reprodução” (*ibidem*, p. 196). Apesar do baixo nível tecnológico da agricultura de subsistência em diferentes regiões do Brasil, e da precária capacidade de geração de excedente econômico, é importante destacar que este segmento se mostrava muito mais resistente às crises da economia mercantil do que o setor agroexportador. A capacidade de resiliência – tema que retomaremos adiante – é uma característica histórica deste modo de produção em face do avanço do capitalismo agrário (Chayanov, 1974).

Ainda com respeito aos autores clássicos, Maria Isaura Pereira de Queiroz (1963 [2009]), no artigo “Uma categoria rural esquecida”, contrapõe a ideia de que o setor de subsistência ou de que os atores que o praticavam fossem residuais ou numericamente modestos no espaço rural. A autora chama a atenção para a existência de uma ampla categoria de pequenos agricultores sitiantes (o proprietário, o posseiro e o agregado), presente em todas as regiões do Brasil, que constitui a “parcela mais importante da população ligada à terra em nosso país” (Queiroz, 2009, p. 67). Eles se caracterizam por um gênero de vida particular, cujas bases são constituídas pela sociabilidade em pequenos grupos de vizinhança. Eram desconhecidos em virtude da sua reduzida produção de excedentes e pela distância que os separava das sedes municipais. E eram vistos de forma negativa, em virtude de sua forma de organização, considerados como não-produtores e não-consumidores, excluídos, portanto, dos processos de desenvolvimento da sociedade capitalista moderna.

A agricultura de subsistência esteve historicamente vinculada a pequenas explorações agropecuárias e à sua condição camponesa. Não obstante, há uma grande diversidade de expressões desta agricultura e das identidades que ela produziu, as quais incluem pequenos proprietários e posseiros de terras públicas e privadas; extrativistas que usufruem os recursos naturais como povos das florestas, agroextrativistas, ribeirinhos, pescadores artesanais e catadoras de mangaba, castanheiros, quebradeiras de coco-babaçu, açazeiros; pequenos arrendatários, parceiros, foreiros e que usufruem a terra por cessão; quilombolas e parcelas dos povos indígenas que se integram a mercados; serranos, caboclos e colonos, assim como os povos das fronteiras no sul do país (Mota *et al.*, 2011; Welch *et al.*, 2009).

Apesar de importantes, esses grupos pouco aparecem nas estatísticas, não por sua inexpressividade numérica, mas em razão dos próprios critérios utilizados para aferimento da produção agrícola nacional. Problema que se

reproduz ainda hoje, isso já era evidente desde o Recenseamento Agrícola de 1920, o primeiro realizado no país, para o qual não foram considerados como estabelecimentos rurais “os quintaes, as chacaras e os viveiros, pertencentes às casas das cidades e villas, e bem assim os pequenos sitios da zona rural, desde que a producção delles se destine ao consumo doméstico, ou seja de pequeno valor, não constituindo verdadeiro e especial ramo de negocio.” Neste mesmo censo, também foram excluídas as propriedades rurais cuja producção anual não atingia 500 mil réis (IBGE, 1924, p. viii).

Mesmo ignorando os pequenos sítios, cuja produção se destinava substancialmente para o consumo doméstico, os dados de 1920 demonstraram que metade dos estabelecimentos rurais brasileiros tinha menos de 40 hectares (chegariam a 71,5 %, se ampliássemos o estrato para 100 ha), cobrindo 3,5 % do território agrícola recenseado (9 %, se o limite fosse 100 ha). Apesar de estas explorações com menores áreas serem tidas como atrasadas ou de pouca relevância econômica, elas geravam um valor por hectare quatro vezes superior à média nacional. Como já mencionamos nos capítulos anteriores, o café, principal produto agrícola comercial daquele período, tinha uma presença, entre os estabelecimentos, menor do que outros produtos para o consumo alimentar doméstico, como milho, feijão, arroz e mandioca. Além disso, mais de 75 % das propriedades possuía equinos, bovinos e suínos, sendo que os primeiros eram muito usados como meio de transporte e tração animal nos trabalhos da unidade de produção (que também absorvia parte do rebanho bovino), enquanto bovinos e suínos eram básicos na alimentação.

No Censo Agrícola de 1940 foram recenseados todos os estabelecimentos agropecuários, sem limitação de área nem do valor da produção. Naquele momento, foi possível identificar que o número de estabelecimentos cresceu 194 % em relação aos dados de 1920 (passando de 648.153 para 1.904.589), ainda que a área tenha aumentado apenas 13 % (de 175.104.675 para 197.720.247 hectares). Enquanto o número de explorações com mais de mil hectares cresceu apenas 5,7 % naquele período, aquelas com menos de 100 ha aumentaram mais de 250 %, confirmando que grande parte delas não havia sido incluída no Censo de 1920. Além disso, em 1940, três de cada quatro estabelecimentos tinham menos de 50 ha, mas estes controlavam apenas 10 % da área agrícola total. Por sua vez, os produtos de maior valor comercial, como o café e a cana de açúcar, estavam presentes, respectivamente, em 15,8 % e 13,3 % do conjunto de estabelecimentos rurais do país, sobretudo nas regiões sudeste e nordeste. Enquanto isso, um amplo conjunto de atividades domésticas espalhava-se por todos os rincões do Brasil: aves (em 80 % das unidades), milho (77 %), feijão (64 %), suínos (63 %),

equinos (57 %), bovinos (51 %), mandioca (45 %) e arroz (35 %) – ou seja, todos com maior incidência, quando comparados com os dois principais produtos da grande lavoura.

Queiroz (2009) destacou a importância numérica desta agricultura de subsistência, na metade do século XX. Contrapondo-se à afirmação de Caio Prado Jr. de que 27,2 % da área total brasileira era constituída por grandes propriedades monocultoras e de que o restante seria “desabitado”, a autora demonstrou que a imensa maioria do território nacional, que não era ocupada pelas grandes explorações, pertencia ao regime de agricultura de subsistência, ou seja, roças de sítiantes independentes, colonos, arrendatários, etc. Apoiando-se em um estudo de Jacques Lambert, de 1959, Queiroz (2009, p. 61) destaca que “o Brasil, ao contrário do que habitualmente se afirma, não é um país predominantemente monocultor, e sim um país de policulturas; a pequena roça de policultura fornece alimentação aos sessenta milhões de habitantes do Brasil e emprega a maioria dos homens do campo”.

No entanto, a partir dos anos 1930 e, sobretudo, no pós-guerra, esta agricultura de subsistência passou a ser fortemente confrontada pela expansão da ordem industrial. A introdução de um novo conjunto de artefatos técnicos (petróleo, agrotóxicos, variedades híbridas) e dispositivos institucionais (crédito rural, bancos, cooperativas, extensão rural, pesquisa agropecuária) refletiu na crescente inserção dos agricultores nos mercados.² Nos anos 1980, uma das interpretações deste processo marcou o debate neomarxista da “mercantilização da agricultura”, o qual destacou os efeitos desse fenômeno sobre a desintegração do modo de vida camponês (Bernstein 1986; Friedman, 1978; Goodman; Redcliff, 1985).³ Em grande medida, esta desintegração seria decorrente do modo como a mercantilização da agricultura associava-se à externalização dos processos de produção, o que tornava os agricultores dependentes de novas (ou mais intensas) relações com o mercado (Ploeg, 1990).

No Brasil, Abramovay (1998) argumentou que estas relações mercantis transformaram a racionalidade dos camponeses, tornando-os produtores de valores de troca subordinados à dinâmica social e econômica do modo de produção capitalista. O efeito mais direto disso seria a transformação das práticas, artefatos e instituições que guiam os agricultores na organização de suas unidades de produção e da própria vida social. A mercantilização

² Apesar de a modernização ser, geralmente, interpretada pela incorporação de uma série de produtos externos para a produção agropecuária e pela ampliação do peso da venda como destino dos produtos, trata-se de um fenômeno que vai muito além, afetando outras esferas da vida social e econômica (padrão de consumo, dinâmica de trabalho, gestão do patrimônio, relações sociais etc.).

³ Para uma síntese e uma releitura contemporânea deste debate, ver Bernstein *et al.* (2018).

da agricultura, enquanto reflexo da penetração de relações capitalistas no campo, afetou a organização das práticas da agricultura de subsistência por meio de transformações na base produtiva e pela constituição de uma nova lógica organizativa que preconiza a constante relação dos agricultores com os mercados. Para alguns autores, esta é a principal evidência da transformação do camponês em um agricultor familiar (Abramovay, 1998; Veiga, 1991).

No entanto, no Brasil e alhures, as pesquisas que se seguiram sobre o tema demonstraram que não houve uma completa “subordinação ao mercado” (*sic*), ou a total perda de autonomia e individualização das unidades de produção. Os agricultores desenvolveram uma série de estratégias para modificar, neutralizar, resistir e, por vezes, até acelerar os resultados da mercantilização, de acordo com sua própria condição social e econômica. Portanto, a mercantilização é um processo não linear, com avanços e reveses, que se expressam na inserção diferencial das unidades familiares aos mercados (Conterato *et al.*, 2013; Schneider; Niederle, 2010). Sendo assim, de acordo com Wanderley (2003, p. 47), “mais do que propriamente uma passagem irreversível e absoluta da condição de camponês tradicional para a de agricultor familiar ‘moderno’, teríamos que considerar, simultaneamente, pontos de ruptura e elementos de continuidade entre as duas categorias sociais.” Por um lado, é importante considerar o peso mais significativo da produção para o mercado (sem romper necessariamente com a subsistência familiar, inclusive sob a forma de autoconsumo, e a diversificação das atividades), o uso cada vez mais generalizado de artefatos modernos de produção (sem desconsiderar a presença de antigas tecnologias) e a profissionalização das atividades (sem ignorar os saberes tradicionais). Por outro lado, o eixo principal de continuidade em todo este processo está na permanência da lógica familiar como uma instituição organizadora das práticas sociais.

[...] a lógica familiar, cuja origem está na tradição camponesa, não é abolida; ao contrário, ela permanece inspirando e orientando – em proporções e sob formas distintas, naturalmente – as novas decisões que o agricultor deve tomar nos novos contextos a que está submetido. Esse agricultor familiar, de uma certa forma, permanece camponês na medida em que a família continua sendo o objetivo principal que define as estratégias de produção e de reprodução e a instância imediata de decisão. (Wanderley, 2003, p. 48).

A agricultura de subsistência transformou-se, combinando práticas antigas e novas, sem opor-se completamente às mudanças da sociedade e do sistema econômico no qual está inserida. Os saberes tradicionais dos camponeses, passados de geração para geração, ainda que deixem de ser suficientes

para orientar as práticas de um ator social mais integrado aos mercados, mantêm-se presentes e são acionados em diversas situações: o pequeno colono do sul do país que, apesar de utilizar o pacote tecnológico da indústria, considera as fases da lua no momento do plantio (seguindo o que aprendeu com seu pai); o criador de cabra no semiárido, que prefere vender seus animais ao comprador local mesmo sabendo que há outros comerciantes que pagariam mais pelo produto (pautando-se em relações de vizinhança e/ou compadrio); o ribeirinho que estima a variação no nível do rio depositando mais expectativa nos sinais da natureza do que na previsão do tempo transmitida diariamente pela televisão; a família que recorre à benzedeira da comunidade e aos chás que cultivam na horta (preparando-os da mesma maneira como aprenderam com as gerações passadas).

A diversidade da agricultura familiar brasileira demonstra que ainda é significativa a presença de dinâmicas domésticas e de subsistência, contrariando várias previsões de que estes atores seriam excluídos do campo ou totalmente integrados ao mercado. Com base no Censo Agropecuário de 1996, Delgado (2005, p. 42) apresenta uma análise do “setor de subsistência” no meio rural brasileiro. Segundo o autor, “pode-se dizer que três quartos dos estabelecimentos – segundo os dados de produção familiar rural – situam-se no setor de subsistência da economia rural”. Por sua vez, Maletta (2011), usando a tipologia dos estudos FAO/Inra, que diferencia a agricultura familiar entre ‘consolidada’, ‘em transição’ e ‘periférica’ (de subsistência), aponta que o último grupo – que tem como principais características a produção orientada para o autoconsumo (em maior proporção àquela destinada ao mercado) e limitações de área, recursos e rendimentos produtivos para garantir a reprodução familiar – mantinha-se muito presente no país em 2006, representando, dentro da agricultura familiar, 66 % dos estabelecimentos agropecuários, 46 % da superfície e 20 % do valor da produção. Os dados do novo censo agropecuário serão fundamentais para compreender o que ocorreu com este grupo na última década.

Uma das faces mais preocupantes da reprodução da agricultura de subsistência refere-se às desigualdades sociais e econômicas existentes no espaço rural brasileiro, merecendo destaque a situação de pobreza em que parte desses agricultores ainda se encontra, devido a uma séria de limitações (de terra, recursos financeiros, tecnologia, educação, infraestrutura, etc.). Em face deste cenário, é ainda mais relevante destacar as habilidades sociais que eles desenvolvem para se manterem no campo e, em muitos casos, para estruturar práticas produtivas que lhes permitam não apenas resistir às pressões institucionais, mas criar novos mecanismos de interação com os mercados,

bem como para contrariar a ideia de que existe apenas um modelo viável de agricultura nas sociedades capitalistas (Marques; Conterato; Schneider, 2016; Niederle; Escher; Conterato, 2014; Schneider; Niederle, 2010).

Se, por um lado, é incontestável que houve uma crescente inserção da agricultura familiar nos mercados, por outro, é fato que estes agricultores ainda mobilizam uma ampla gama de recursos fora dele, refletindo “espaços de manobra” e estratégias criadas para manter uma autonomia relativa (Ploeg, 2003). Portanto, devem-se destacar as práticas cotidianas de resistência e de adaptação desses agricultores frente às transformações mais gerais da sociedade capitalista, as quais, muitas vezes, envolvem o acesso a artefatos por meio de circuitos não mercantis. A reciprocidade é um dos elementos-chave para compreender a capacidade de resiliência de uma ordem doméstica, no sistema agroalimentar (Sabourin, 2009, 2011). Soma-se a isto a manutenção da produção para autoconsumo doméstico, o beneficiamento da produção agropecuária nos estabelecimentos rurais e a revalorização social dos produtos artesanais, caseiros e coloniais; temas que analisaremos neste capítulo.

4.2 A reemergência da produção para autoconsumo

Prática constitutiva da organização econômica dos camponeses, a produção para autoconsumo foi central às discussões de autores clássicos das ciências sociais agrárias, tais como Eric Wolf e Alexander Chayanov. Ao construir suas interpretações sobre o campesinato russo do início do século XX, Chayanov aponta que o trabalho do camponês e de sua família é realizado para atender a sua necessidade vital primária, ou seja, a alimentação. Nesse sentido, a unidade camponesa não operaria segundo a lógica de obtenção de lucro como uma empresa capitalista, visto que a prioridade é a produção para o “consumo propriamente dito” para garantir a sua reprodução social. Com efeito, o esforço de trabalho é estrategicamente “calculado” a partir das necessidades de consumo familiar, e considerando o ciclo demográfico da família ao longo do tempo (Chayanov, 1974).

Para Wolf (1976), por sua vez, as sociedades camponesas produziam o necessário para abastecer a unidade familiar, garantindo o “mínimo calórico”⁴ suficiente para desenvolver suas atividades diárias. Além de produzir alimentos para seu consumo, a produção excedente era comercializada ou entre-

⁴ O mínimo calórico “pode ser definido como o consumo diário de calorias alimentares exigidas para compensar o desgaste de energia que o homem despense em seu rendimento diário de trabalho” (Wolf, 1970, p. 17).

gue para quitar dívidas, como o pagamento de tributos pelo uso da terra (chamado pelo autor de “fundo de aluguel”). A unidade doméstica também se envolvia com a construção de instrumentos de trabalho, disponibilização de insumos (sementes, adubação) e alimentação dos animais (“fundo de manutenção”), e participava de atividades comunitárias, de vizinhança e de parentesco, como festas e casamentos (“fundo cerimonial”). A interpretação de Wolf rompe com qualquer ideia de isolamento dos camponeses, visibilizando o contexto social e econômico no qual estão inseridos e a influência que este exerce sobre eles.

No Brasil, o tema do autoconsumo também ganhou visibilidade em diferentes estudos sobre as unidades camponesas em distintas regiões do país (Cândido, 2001; Garcia Jr. 1983, 1990; Herédia, 1979; Woortmann; Woortmann, 1997). Como argumentam Grisa e Schneider (2008), em todos estes trabalhos fica claro que os camponeses organizam a unidade familiar e produtiva de modo a atender a sua subsistência, e que o autoconsumo se desenha como uma estratégia central para a sua reprodução social.

Mesmo assim, à medida que o campesinato se insere nos mercados capitalistas, sua organização produtiva é alterada, inclusive o papel e o espaço do autoconsumo na unidade doméstica. Os agricultores não querem somente alcançar o mínimo vital, mas um conjunto de bens materiais e culturais da sociedade moderna (Abramovay, 1998; Wanderley, 1998). Para tanto, ampliam as áreas para cultivos comerciais, integram-se às agroindústrias e desenvolvem atividades não agrícolas (Conterato, 2004; Gazolla, 2004; Niederle, 2007). Ao mesmo tempo em que o camponês se transforma em um produtor de mercadorias, ele também se torna um consumidor destas: “ele compra cada vez mais, desde a roupa e os utensílios, até alimentos e bugigangas de vários tipos” (Cândido, 2001, p. 207).

Em muitos contextos, a produção para o autoconsumo passou a ser interpretada como um resquício do passado ou como algo que “sobrou da tradição”, sendo sinônimo de atraso ou prática avessa à modernização. Não raro, considera-se que a existência desta produção caracteriza um tipo de agricultura avessa ao mercado, sendo usada como exemplo de uma economia primitiva. De outro modo, inúmeros estudos em distintas regiões do Brasil, mostram que o autoconsumo, embora muitas vezes tenha uma condição de complementaridade face à produção comercial, continua sendo uma prática recorrente e com diversos papéis na agricultura familiar: mantém a alimentação sob controle da unidade familiar e contribui para a soberania e segurança alimentar; diversifica os meios de vida das famílias; permite economizar recursos e potencializar o uso da força de trabalho e da terra; restabelece a

coprodução entre sociedade e natureza; promove a sociabilidade entre familiares, vizinhos e membros da comunidade; e contribui com a identidade social das agricultoras e dos agricultores (Carneiro; Maluf, 2003; Gazolla, 2004; Grisa, 2007; Grisa; Schneider, 2008; Leite, 2004; Menasche, 2007; Ramos, 2007; Santos; Ferrante, 2003; Soares *et al.*, 2017). Outro efeito do autoconsumo é a reinserção produtiva de mulheres e idosos em áreas de agricultura modernizada e tecnificada, o que é particularmente relevante em face do avanço de processos de masculinização e envelhecimento da população rural (Anjos; Caldas, 2005).

O estudo de Grisa, Schneider e Conterato (2013) sobre as características e a importância da produção para o autoconsumo nos estabelecimentos agropecuários brasileiros, a partir dos dados do Censo Agropecuário 2006, apresentou um dos primeiros esforços de mensuração desta prática em nível nacional. Neste trabalho o autoconsumo foi definido como “toda a produção realizada pela família e destinada ao seu próprio consumo, incluindo os produtos de origem animal, os produtos oriundos das lavouras permanentes e temporárias, da silvicultura, da floricultura, da extração vegetal e da agroindústria doméstica” (p. 10). Considerando o foco deste capítulo, três resultados desta pesquisa são particularmente relevantes. O primeiro refere-se à elevada incidência desta prática no espaço rural, sendo encontrada em sete de cada dez estabelecimentos rurais brasileiros (ou seja, 3,7 dos 5,1 milhões). Portanto, o autoconsumo não se transformou em uma prática pontual, transitória ou fadada ao desaparecimento em virtude da modernização da agricultura e consolidação da ordem industrial.⁵

O segundo resultado refere-se à sua importância monetária. Em 2006, a produção para autoconsumo realizada nos estabelecimentos agropecuários do Brasil correspondeu a um valor monetário total de cerca de R\$ 12,7 bilhões, o que representa um valor médio anual entre os estabelecimentos rurais de R\$ 3.392,04, sendo que este se eleva à medida que aumenta a área dos estabelecimentos. Em relação ao valor da produção, os dados mostraram que 8 % de tudo o que é produzido nestes estabelecimentos permanece para o consumo da própria família ou da unidade de produção. Em termos médios mensais, o valor foi de R\$ 282,67 por estabelecimento, o que era superior ao custo da cesta básica de 2006. Isto deixa claro que não se trata de uma atividade sem relevância econômica. Pelo contrário, é “um valor não

⁵ O Censo Agropecuário de 2017 introduziu uma questão sobre a finalidade principal da produção agropecuária do estabelecimento: consumo próprio ou comercialização. Os dados preliminares divulgados antes da finalização deste livro apontavam para uma proporção expressiva de estabelecimentos rurais (cerca de 2/5) onde o consumo próprio é a principal finalidade.

monetário muito significativo que contribui de forma decisiva para a segurança alimentar e a reprodução social das famílias rurais” (Grisa; Schneider; Conterato, 2013, p. 33).

O terceiro resultado refere-se à sua abrangência, pois esta prática se encontra disseminada de norte a sul do país (Figura 4.1) e em estabelecimentos de todos os tamanhos (Figura 4.2), demonstrando que o autoconsumo não está alheio às regiões mais modernizadas, industrializadas ou integradas às cadeias globais de *commodities*; ou restrito a propriedades pequenas, empobrecidas ou decadentes, sendo também recorrente entre agricultores cujas unidades revelam expressivo valor total de produção agropecuária. Com efeito, apesar de a produção para autoconsumo ter maior relevância à segurança alimentar nos estabelecimentos rurais de menor área ou sem área, esta prática também possui uma participação importante na alimentação das famílias que detêm melhores condições econômicas, sendo que, em algumas regiões do país, o valor total da produção para autoconsumo é maior nas unidades familiares mais consolidadas. Além da disponibilidade de recursos para produzir (terra, sementes, água etc.), a explicação para este fato também decorre de fatores socioculturais, como os hábitos e costumes alimentares de determinados grupos sociais.

[...] o critério tamanho de área é um aspecto diferenciador, mas não definitivo. Isto significa que a produção para autoconsumo não é um estorvo ou um traço tradicional a ser removido dos estabelecimentos agropecuários do Brasil,

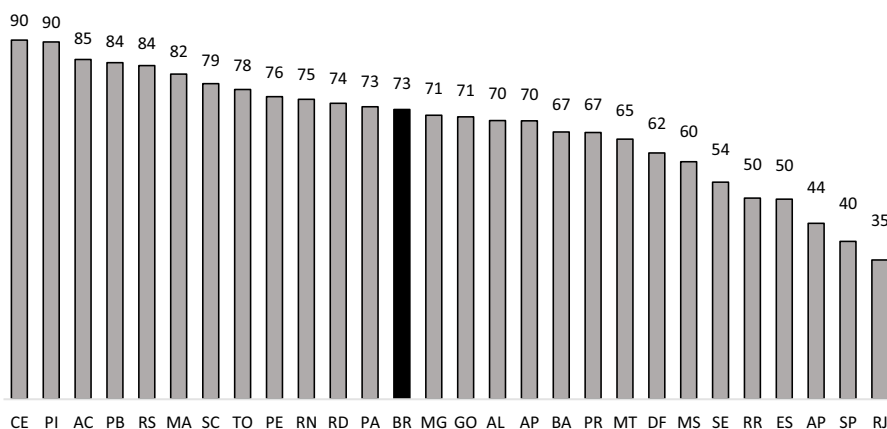


Figura 4.1. Percentual de estabelecimentos com produção para autoconsumo por unidade da federação e nacional em 2006.

Fonte: Censo Agropecuário (IBGE, 2006). Tabulado por Grisa, Schneider e Conterato (2013).

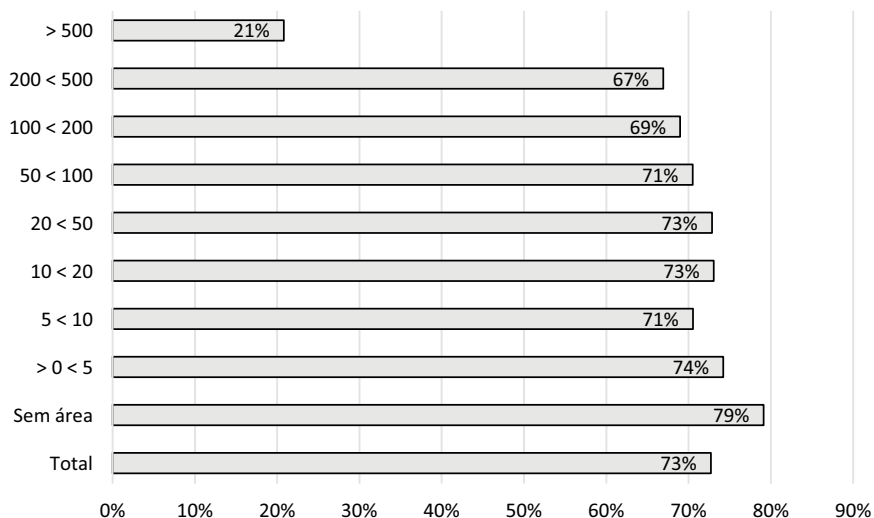


Figura 4.2. Percentual de estabelecimentos com autoconsumo por estratos de área total em 2006.

Fonte: Censo Agropecuário (IBGE, 2006). Tabulado por Grisa, Schneider e Conterato (2013).

pois ela tanto pode garantir a segurança alimentar para as unidades pequenas e mais vulneráveis, com poucas chances de aumentar suas escalas, como representar uma alternativa de acesso a produtos alimentares saudáveis e frescos, colhidos no pomar e na horta, por aqueles produtores rurais que produzem para a venda e para o mercado, mas não abandonaram a autossuficiência da “produção pro gasto”, que lhes dá autonomia e identidade social ao alcance das mãos (Grisa; Schneider; Conterato, 2013, p. 34).

A relevância da produção para autoconsumo também aparece nas análises dos dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios – PNAD (Anjos; Del Grossi; Caldas, 2010), os quais permitem identificar a evolução do número de pessoas ocupadas na agricultura por posição (empregador, conta própria, empregados com e sem registro formal, não remunerado e autoconsumo). Balsadi e Del Grossi (2016) apontam uma variação de 18 milhões para 14,5 milhões na População Economicamente Ativa (PEA) ocupada na agricultura entre 2004 e 2014 no Brasil, o que representa uma redução de 20 % (Tabela 4.1).⁶ Segundo os autores, as maiores reduções ocorreram nas categorias “não remunerados” (2,8 milhões de pessoas), “empregados

⁶ Segundo Balsadi e Del Grossi (2016, p. 93), “as mulheres e os jovens foram os que mais deixaram as atividades agrícolas, reforçando uma tendência de ‘envelhecimento’ e ‘masculinização’ da PEA ocupada”.

sem registro formal” (1,1 milhão) e “conta própria” (500 mil). “Entretanto, chama a atenção o elevadíssimo crescimento da categoria dedicada ao autoconsumo, com aumento de quase um milhão de pessoas ocupadas em 2004-2014” (Balsadi; Del Grossi, 2016, p. 85). O aumento de 28,8 % no número de pessoas ocupadas na produção para autoconsumo nesse período fez com que, em 2014, esta categoria se consolidasse como principal ocupação na agricultura, respondendo por 30,6 % do total, enquanto que, em 2004, estava apenas na quarta posição.

Dentre os fatores que explicam este processo, Anjos, Del Grossi e Caldas (2010) e Buainain e Dedecca (2010) destacam o papel das políticas públicas de incentivo à pequena produção (Pronaf B, Garantia Safra), assim como as políticas sociais de transferência de renda (como Bolsa Família e Previdência Rural). Por sua vez, Grisa, Schneider e Conterato (2013) e Trentin (2015) reconhecem a contribuição mais recente do Plano Brasil Sem Miséria, o qual estimulou a produção para o autoconsumo de maneira associada a um conjunto de políticas de enfrentamento à pobreza extrema. Uma situação similar, que voltaremos a discutir no próximo capítulo, é identificada nos programas de compras públicas de alimentos, sobretudo o Programa de Aquisição de Alimentos (PAA) e o Programa Nacional de Alimentação Escolar (PNAE), os quais, ao mesmo tempo em que criam um mercado institucional para a agri-

Tabela 4.1. PEA agrícola brasileira (milhares de pessoas) segundo a posição na ocupação na atividade principal (2004 – 2014).

Ocupação	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2011	2012	2013	2014	Var.
Empregador	559	554	528	411	488	447	352	318	267	269	-51,9 %
Conta própria	4.724	4.521	4.435	4.169	4.131	4.117	4.405	3.981	3.962	4.209	-10,9 %
Empregados	4.961	4.987	4.840	4.806	4.798	4.868	4.244	4.209	4.060	3.970	-20,0 %
Com reg. formal	1.567	1.592	1.606	1.685	1.853	1.709	1.688	1.680	1.647	1.714	9,4 %
Sem reg. formal	3.394	3.394	3.235	3.121	2.946	3.159	2.556	2.528	2.412	2.256	-33,5 %
Não remunerados	4.350	4.084	3.625	3.510	2.876	2.772	2.083	1.737	1.457	1.592	-63,4 %
Autoconsumo	3.436	3.954	4.098	3.946	4.112	3.832	3.804	3.744	4.236	4.427	28,8 %
Total	18.030	18.100	17.526	16.842	16.405	16.035	14.888	13.987	13.982	14.466	-19,8 %

Fonte: PNAD (IBGE, 2016). Tabulado por Balsadi e Del Grossi (2016).

cultura familiar, estimulam a diversificação da produção nos estabelecimentos rurais e, indiretamente, o consumo doméstico destes alimentos (Triches, 2010)

A literatura também destaca experiências como o Programa Um Milhão de Cisternas Rurais (P1MC), promovido pela Articulação Semiárido Brasileiro (ASA), que visa a construção de cisternas para o estoque da água para produção de alimentos e consumo humano e animal. No Governo Lula, o P1MC passou a compor uma das ações do Programa Fome Zero e, até 2010, o resultado desta articulação inicial foi a construção de mais de 329 mil cisternas para armazenamento de água para consumo humano nas áreas rurais do semiárido brasileiro, além de mais de sete mil cisternas para a produção de alimentos e criação de animais (Campos; Alves, 2014).⁷ Até o início de 2018, haviam sido construídos mais de 600 mil reservatórios no semiárido brasileiro (ASA, 2018), sendo que um dos reflexos foi o fortalecimento da produção alimentar voltada ao consumo da família (Duque, 2008; Ferreira *et al.*, 2015).

No entanto, recorrentemente, as políticas públicas desconsideram a produção para o autoconsumo ou, no pior dos casos, colocam em risco esta prática, na medida em que, por exemplo, incentivam a expansão das lavouras comerciais e a integração dos agricultores a grandes empresas de alimentos (Grisa; Gazolla; Schneider, 2010). Nesse sentido, o Pronaf tem sido apontado como um programa com este tipo de externalidade negativa, haja vista o fato de que, em algumas regiões, concentra recursos em lavouras como milho, soja e café, incentivando a especialização produtiva. Estas lavouras, geralmente, demandam escala de produção e acentuam a “externalização” da atividade produtiva, ampliando a dependência às empresas fornecedoras de insumos.

Mesmo assim, como destacam Gazolla e Schneider (2005), ao mesmo tempo em que incrementa a inserção da agricultura familiar na ordem industrial e financeira, o Pronaf possui outra face, a qual revela um processo efetivo de diversificação rural e de reconfiguração do tecido social regional, apoiando o incremento da produção para autoconsumo. Esta leitura caminha ao encontro do que sugerem Grisa, Wesz Jr. e Buchweitz (2014, p. 337), os quais destacam “um produtivismo territorializado” do Programa, ou seja, enquanto ele é “marcado principalmente pela presença do milho e da soja nas regiões Sul e Centro-Oeste”, em outros contextos, como nas

⁷ O resultado dessa ação estimulou a construção do Programa Nacional de Universalização do Acesso e Uso da Água (Água para Todos), em 2011, cujo resultado foi superior a um milhão entre recipientes de captação de água para consumo e para produção, entre 2011 e o início de 2016 (Zimmermann; Wesz Jr., 2017).

regiões Norte e Nordeste, bem como em alguns estados da região Sudeste, “é notável a participação de cultivos como a mandioca, feijão, arroz e outras lavouras, produtos que podem estar diretamente associados com a promoção da segurança alimentar e nutricional dos agricultores familiares.”

Em suma, a produção para autoconsumo se perpetua como uma prática absolutamente atual no espaço rural brasileiro, constitutiva do *ethos camponês* ainda presente nos agricultores familiares (Wanderley, 2003). Apesar de muitas vezes ser preconceituosamente considerada uma produção atrasada e arcaica, limitada ao segmento mais pobre dos agricultores, de baixa importância econômica e em vias de extinção, pesquisas recentes indicam um caminho oposto: grande incidência entre os estabelecimentos agropecuários, relevância monetária e amplitude geográfica e social. Nem a ordem comercial que prevaleceu no início do século XX nem a consolidação da ordem industrial no pós-guerra foram capazes de eliminar esta prática. Seguindo a história, pode-se imaginar que também é improvável que isso ocorra com a rápida expansão da ordem financeira.

4.3 Da cozinha para a Agroindústria Familiar Rural

O processamento da produção agropecuária é uma prática ancestral. Há milhares de anos, o ser humano transforma produtos de origem animal e vegetal. Inicialmente, dentre as motivações históricas para a emergência desta prática, está a possibilidade de ampliação da vida útil dos alimentos, indispensável para mantê-los disponíveis ao consumo em períodos de escassez (Pelegrini; Gazolla, 2008, p. 56). Hoje em dia, sua manutenção “está diretamente relacionada à cultura de subsistência camponesa”, de modo que, mesmo com todas as transformações ocasionadas pela modernização da agricultura, ela continua “fazendo parte da vida dos agricultores familiares contemporâneos, constituindo-se numa estratégia para a manutenção da agricultura familiar e possibilidade de geração de renda” (*ibidem*, p. 59).

Antes mesmo da colonização portuguesa, a transformação da produção primária já era uma prática recorrente entre as comunidades indígenas brasileiras (produção de farinha e bebida fermentada a partir da mandioca, por exemplo). Já no período colonial, além das grandes agroindústrias de cana de açúcar, cuja produção principal (o açúcar) destinava-se à exportação, também havia a produção de aguardente e rapadura, mas estes subpro-

duto assumiam um papel secundário. Como destaca Caio Prado Junior (1979, p. 106), “refiro estes produtos secundários da cana para completar aqui o assunto; mas é claro que já saímos do terreno próprio da grande lavoura. Trata-se no máximo de um setor marginal a ele”. No período colonial, também havia importante produção de queijo, manteiga, charque, entre outros produtos. Dentre os mais célebres historiadores que fizeram menção a esta produção esteve Auguste de Saint-Hilaire (1938), o qual destacou os queijos artesanais mineiros nos relatos de sua “Viagem pelas províncias do Rio de Janeiro e Minas Gerais”, de 1820. Por sua vez, na segunda metade do século XIX, com a formação de colônias de imigrantes não-ibéricos no sul do país, sobretudo de alemães e italianos, inúmeros outros produtos começaram a ganhar destaque: embutidos, geléias, vinhos, sucos, cervejas, grappa, banha etc. Com isso, o processamento artesanal de produtos agropecuários se disseminou de norte a sul, tornando-se uma prática central à reprodução socioeconômica dos agricultores e, em alguns casos, à dinamização das economias locais.

Os dados dos Censos Agropecuários permitem ter uma visão geral desta prática, inicialmente chamada de “beneficiamento da produção”, em seguida de “indústria rural” e, mais recentemente, de “agroindústria rural”.⁸ O Recenseamento de 1920 (IBGE, 1924) já dispunha de informações sobre o “beneficiamento do arroz, do café e do matte; fabricação do assucar e da manteiga; descaroçamento do algodão; moagem dos cereaes e outros misteres agrícolas” (p. iii), “além do fabrico da farinha de mandioca, cultura peculiar a quasi todas as zonas do Brazil” (p. xxi). Neste período, foram encontrados mais de 150 mil estabelecimentos envolvidos com o beneficiamento da produção acima citada, o que indica a presença desta prática em 23,8 % do total de estabelecimentos (esses valores podem estar superestimados, uma vez que o mesmo estabelecimento poderia processar mais de uma matéria prima).

De modo geral, até os anos 1990, houve um aumento no número de estabelecimentos envolvidos na transformação da produção, bem como na quantidade total produzida. Ao comparar os dados dos principais produtos que constavam nos Censos de 1975 até 2006, é evidente a queda no número de estabelecimentos que agroindustrializavam farinha de mandioca, queijo/requeijão, embutidos, melado de cana, vinho e cachaça,

⁸ Atualmente, a “agroindústria rural” abrange o beneficiamento e/ou transformação de produtos agropecuários em instalações próprias, comunitárias ou de terceiros, a partir de matéria-prima que tenha sido produzida no próprio estabelecimento agropecuário ou que tenha sido adquirida de outros produtores, desde que a destinação final do produto seja dada pelo produtor (IBGE, 2006).

Tabela 4.2. Número de informantes e quantidade produzida de produtos beneficiados e/ou transformados nos estabelecimentos agropecuários segundo produtos e anos selecionados.

Produtos	Número de estabelecimentos produtores			
	1975	1985	1995/96	2006
Farinha de mandioca	495.129	471.243	653.739	264.882
Queijo e requeijão	147.670	299.323	358.619	80.825
Embutidos	106.766	304.488	112.813	17.722
Melado	30.462	95.338	69.412	17.436
Vinho	29.619	46.956	19.906	8.383
Cachaça	5.273	13.956	21.765	11.124
Produtos	Quantidade total produzida			
	1975	1985	1995/96	2006
Farinha de mandioca	1.811.895	1.648.342	1.478.979	1.332.874
Queijo e requeijão	51.737	105.746	202.262	111.463
Embutidos	6.938	14.435	9.477	2.953
Melado	2.182	20.782	20.682	6.393
Vinho	43.830	42.792	25.363	18.679
Cachaça	24.410	45.135	106.980	113.208

Fonte: Censos Agropecuários (diferentes anos).

sobretudo após a década de 1990. O mesmo ocorreu em relação à quantidade produzida, com a única exceção da cachaça, que aumentou ao longo deste intervalo de trinta anos (Tabela 4.2). Cabe notar, todavia, que esta dinâmica é regionalmente diferenciada. À título de exemplo, em 1975 a metade dos estabelecimentos agropecuários produzia farinha de mandioca na região Norte e, em 2006, esse percentual caiu para apenas um a cada sete estabelecimentos.

A redução do número de agricultores envolvidos com a agroindustrialização, bem como da quantidade produzida, possui inúmeras causas. Uma delas refere-se à queda de 15 % no número de estabelecimentos agropecuários com menos de 100 hectares entre 1985 e 2006, sendo que é justamente neste estrato que se encontram mais de 90 % dos informantes que transformam a produção agropecuária (Fernandes Filho; Campos, 2003). Além disso, em um contexto de redução no número de integrantes do núcleo doméstico, parte dos agricultores ingressou em uma lógica de especialização produtiva. A partir dos anos 1990, as iniciativas de proces-

samento da produção também padeceram em virtude da rápida expansão das grandes agroindústrias e dos supermercados. Associada a isto, uma das causas mais importantes de exclusão foi a pressão institucional advinda de novas regras sanitárias. Enquanto as legislações adaptaram-se à dinâmica dos grandes empreendimentos, a transformação doméstica de alimentos foi empurrada para a clandestinidade.⁹

Segundo a legislação em vigor, as exigências são as mesmas para, por exemplo, uma unidade que industrializa 1 milhão de litros de leite por dia ou para uma miniusina com produção de 800 litros ao dia. O que se quer em última instância é a qualidade dos produtos. Esta qualidade não está, no entanto, necessariamente condicionada ao tamanho do estabelecimento. Ela não é, também, sinônimo de grande estrutura. A qualificação das instalações e equipamentos e os critérios de higiene e limpeza, estes sim, são essenciais para a produção de alimentos com qualidade. Em decorrência dos aspectos levantados tem-se, dentre outras, duas consequências relevantes: de um lado os altos índices de produtos que circulam no país sem a devida inspeção e de outro a exclusão dos pequenos produtores do processo produtivo e do mercado. (Prezotto, 1997, p. 10).

Apesar de todas as pressões contrárias ao seu desenvolvimento, a prática da agroindustrialização nos estabelecimentos rurais não desapareceu e, em alguns casos, cresceu. Apesar da dificuldade de mensurar esta prática, haja vista que a informalidade e clandestinidade levam muitos agricultores a omiti-la nos levantamentos censitários, 16,7 % dos estabelecimentos rurais no Brasil beneficiaram e/ou transformaram algum tipo de matéria-prima em 2006 (Waquil et al., 2013). Ademais, ao comparar os dados censitários de 1996 e 2006, nota-se um aumento da produção média por unidade produtiva em todos os produtos acima listados (Tabela 4.2), indicando que aqueles que permaneceram na atividade provavelmente ampliaram a escala de produção, o que também levou a um aumento da parcela comercializada em relação ao autoconsumo. A participação da produção vendida sobre a total passou de 80,1 % para 89,1 % no caso do queijo/requeijão; de 46 % para 74,6 %, no melado; de 87,8 % para 93 %, na cachaça; de 41,1 % para 75,4 % no vinho; e de 26,8 % para 61,3 % nos embutidos. A única exceção foi a farinha de mandioca, cujo percentual reduziu de 75,9 % para 71,1 % (IBGE, Censos Agropecuários, 1996, 2006).

⁹ A exclusão também ocorre frente às dificuldades organizacionais e gerenciais, de acesso ao mercado e à assistência técnica, carência de tecnologias apropriadas para a agroindustrialização em pequena escala etc. (Niederle; Wesz Jr., 2009; Pelegrini; Gazolla, 2008; Wesz Jr., 2009).

Estes dados demonstram que a comercialização se tornou o destino prioritário dos produtos processados e transformados pela agroindústria rural. Nesse sentido, de acordo com Mior (2005, p. 191), mais do que uma atividade restrita ao espaço doméstico, que geralmente ocorre nas cozinhas das famílias, a “agroindústria familiar rural” torna-se “uma forma de organização em que a família rural produz, processa e/ou transforma parte de sua produção agrícola e/ou pecuária, visando, sobretudo, a produção de valor de troca que se realiza na comercialização”. Em outras palavras, a agroindústria familiar rural constitui-se em um novo espaço e um novo empreendimento social e econômico, diferente do processamento de alimentos e matérias-primas que visa prioritariamente o autoconsumo (Wesz Jr., 2009).

Outros aspectos que caracterizam estes empreendimentos estão relacionados com a sua localização no meio rural, a utilização de máquinas e equipamentos em escalas menores, o uso de matérias primas próprias ou de vizinhos, e a importância de processos artesanais vinculados às tradições locais (Mior, 2005). Além disso, tal como destaca Prezotto (2002), estes empreendimentos de agregação de valor têm a posse dos bens de produção e a gestão do estabelecimento pelos próprios agricultores familiares, a mão-de-obra é exercida pelo grupo doméstico (ocorrendo em alguns casos a contratação esporádica de empregados externos), e sua capacidade competitiva não reside nos ganhos de escala, mas na diferenciação dos produtos e na redução dos seus custos (seja pela verticalização de todo processo produtivo, seja pela proximidade com o mercado consumidor).

Apesar dessas características comuns, as “agroindústrias familiares rurais” guardam inúmeras diferenças no que tange a: volume produzido; forma de inserção no mercado; nível tecnológico; condição legal; renda proporcionada pelo empreendimento; e perspectiva dos agricultores sobre a atividade (Gazolla, 2012; Guimarães; Silveira, 2007; Pelegrini; Gazolla, 2008; Santos; Ferreira, 2006; Wesz Jr., 2009). Por um lado, há casos em que o processamento é apenas uma das várias fontes de renda da família, a produção é em pequena escala (poucas unidades e apenas durante a safra), realizada de maneira informal e com artefatos técnicos adaptados de outras atividades. Além disso, o destino são os mercados locais baseados em relações de proximidade entre produtor-consumidor. Por outro lado, incorporando artefatos e lógicas da ordem industrial, há agroindústrias familiares que se tornaram a principal ocupação de muitos agricultores, constituindo estruturas específicas de processamento, adequadas às normas legais de funcionamento, e cuja produção volta-se, prioritariamente, para

mercados mais distantes e de maior valor agregado, incluindo a exportação (Wesz Jr., 2009).

Apesar dessas distintas configurações, inúmeros estudos ratificam a importância da agroindustrialização para o desenvolvimento rural, haja vista a importância desta prática para a geração de empregos no campo, o acréscimo da renda das famílias, a minimização da vulnerabilidade econômica dos agricultores, a redução do êxodo, a preservação das culturas e tradições locais, o fortalecimento das economias locais, e a valorização dos recursos da sociobiodiversidade (Maluf, 2001, 2004; Mior, 2005; Oliveira; Prezotto; Voigt, 2002; Oliveira; Schmidt; Schmidt, 2000; Pelegrini; Gazolla, 2008; Prezotto, 2002, 2005; Raupp, 2005; Santos; Ferreira, 2006; Waquil et al., 2013; Wesz Jr.; Trentin; Filippi, 2009; Wilkinson, 2003).

Mesmo que não de maneira generalizada, um dos principais impactos produzidos por esta prática é a internalização dos recursos produtivos, por meio do que os agricultores familiares constroem uma base endógena e autocontrolada de insumos (Niederle; Wesz Jr., 2009). Este é um elemento essencial para compreender a relação entre a agroindustrialização e aquilo que Ploeg (2006) chama de “modo de produção camponês”, o qual é orientado para a criação de valor agregado e emprego produtivo. Conforme o autor, a “condição camponesa reflete a luta constante e infundável das formas familiares de produção por autonomia, a qual tem como objetivo a criação de uma base de recursos autocontrolada, integrada e de múltiplo uso, que confere ao agricultor sua condição de agente no desenvolvimento rural” (Ploeg, 2006, p. 60).

A verticalização do processo produtivo repercute na contribuição deste tipo de prática para a autonomia das unidades familiares. Como destacam Waquil *et al.* (2013), uma das virtudes da agroindústria familiar rural é a utilização de matéria-prima própria do estabelecimento. De acordo com os dados apresentados pelos autores, dentre os estabelecimentos familiares, a participação da matéria-prima própria alcança 94,1 % do total, no caso da produção de goma ou tapioca, 94,0 % na farinha de mandioca; e 89,9 % nos panificados. Em menores percentuais aparecem os embutidos (78,1 %), doces e geleias (77,7 %), a rapadura (75,2 %), o queijo e requeijão (67,9 %) e o fubá de milho (64,0 %). Dentre os produtos selecionados pelos autores, somente no caso da aguardente de cana, a agricultura familiar processa matérias primas próprias em uma proporção inferior (43,4 %) àquela adquirida nos mercados (56,6 %). No entanto, mesmo quando a matéria prima é comprada, geralmente isto ocorre em mercados locais, onde as relações de confiança e reciprocidade reduzem os preços e flexibilizam as condições de pagamento.

O “modo camponês” não apenas revela uma tentativa de afastar-se dos mercados de insumos a montante, mas também a construção de novos circuitos de comércio a jusante, sobretudo mercados diretos que permitem aos agricultores apropriarem-se de uma parcela mais expressiva do valor adicionado (Gazolla; Schneider, 2017). A demanda crescente por alimentos artesanais, coloniais, caseiros, caipiras e locais revela a emergência de novas lógicas de consumo (Wilkinson, 2008). Este processo abre espaço para as pequenas agroindústrias familiares, oferecendo aos agricultores a oportunidade de adentrarem mercados que valorizam não apenas suas práticas produtivas, mas suas identidades e valores.

Na segunda metade dos anos 1990, em face da crise dos preços agrícolas e da pequena produção, o reconhecimento da contribuição da agroindustrialização para a reprodução social da agricultura familiar, bem como para a construção de novas estratégias de desenvolvimento rural, tornaram esta prática objeto de atenção do Estado e das políticas públicas (Raupp, 2005). Na escala municipal, vários programas foram criados para apoiar a agroindústria familiar rural, sendo um dos casos mais conhecidos o Pacto Fonte Nova de Crissiumal, no noroeste do Rio Grande do Sul (Huppés; Garcias; Clemente, 2008; Patias, 2010; Sausen; Patias; Allebrandt, 2011). No âmbito estadual, o precursor foi o Programa de Verticalização da Pequena Produção Agrícola (Prove) do Distrito Federal, o qual operou entre 1995 e 1998. Até 2009, considerados todos os programas estaduais¹⁰ direcionados às agroindústrias familiares, aproximadamente quatro mil empreendimentos (90 % na região Sul do país) foram beneficiados com crédito, alteração das legislações, cursos de capacitação ou intermediação no acesso aos mercados (Wesz Jr., 2009).

Na escala federal, destacou-se a criação, em 1998/99, de uma linha específica de crédito do Pronaf direcionada à implantação, apoio e fortalecimento de agroindústrias rurais (Pronaf-Agregar, posteriormente renomeada para Pronaf -Agroindústria). Alguns anos depois, em 2003, foi criado o Pronaf-Custeio e Comercialização de Agroindústrias Familiares, cujo objetivo era resolver o problema da falta de capital de giro para a venda dos

¹⁰ O Prove foi seguido por várias outras iniciativas do mesmo gênero em outros estados: Programa de Verticalização da Pequena Produção Agropecuária do Estado do Mato Grosso do Sul (Prove/Pantanal), Programa da Agroindústria Familiar (PAF/RS), Programa de Desenvolvimento da Agricultura Familiar pela Verticalização da Produção (Desenvolver/SC), Programa da Agroindústria Familiar (Fábrica do Agricultor/PR), Programa Social de Promoção de Emprego e Renda na Atividade Rural (Prosperar/RJ), Programa de Apoio à Agregação de Valor e Desenvolvimento Rural (ProveMais/MT) e Programa de Desenvolvimento da Agroindústria Artesanal de Alimentos e do Artesanato Rural (Minas Artesanal/MG).

produtos beneficiados. Ambas as iniciativas passaram a compor o Programa de Agroindustrialização da Agricultura Familiar em 2003, o qual envolvia ainda outras linhas de ação (legislação, capacitação, adaptação de tecnologias e acesso aos mercados). Nos anos mais recentes, apesar da desarticulação e enfraquecimento institucional do Programa, as linhas de crédito do Pronaf-Agroindústria e Pronaf-Custeio Agroindustrial continuaram disponibilizando recursos para estes empreendimentos.¹¹

No que tange ao arranjo regulatório, alguns esforços foram conduzidos para adaptar as normas às características dos estabelecimentos de porte familiar. A criação dos sistemas unificados de vigilância sanitária (Suasa e sistemas estaduais), a flexibilização da legislação previdenciária e a redução dos custos de formalização das agroindústrias foram passos importantes neste sentido. No entanto, a prevalência de uma legislação ancorada em princípios sanitaristas pressiona pela padronização dos processos artesanais de agroindustrialização, ampliando o risco de descaracterização e perda da identidade dos produtos (e dos próprios agricultores). Em virtude disso, a maioria das agroindústrias familiares permanece na informalidade. Aqueles poucos que conseguem se adequar à legislação, geralmente estão restritos a atuar nos mercados locais, dentro das fronteiras municipais. Se, por um lado, isso catalisa a venda direta nas feiras e a entrega a domicílio, por outro, imprime limites à constituição de redes mais extensas. Não raro, a ampliação dos mercados envolve aceitar as condições impostas por intermediários, os quais assumem os riscos da comercialização para se apropriar de uma margem considerável do valor agregado que, de outro modo, poderia ser retida pelos próprios agricultores.

Em resumo, a expansão da agroindústria familiar rural contrariou a ideia de que essas práticas, geralmente conduzidas em pequena escala, às vezes com estruturas e utensílios domésticos, seriam apenas resíduos de um modelo ultrapassado de desenvolvimento rural, o qual seria (inevitavelmente) sobrepujado pela ampliação dos grandes conglomerados agroindustriais integrados às redes transnacionais de supermercados. Pelo contrário, apesar de todos os constrangimentos econômicos e institucionais a este tipo de empreendimento (sobretudo a inadequação das legislações e a carência de políticas públicas estruturantes), eles se expandiram, tornando-se uma importante estratégia de reprodução para muitas famílias rurais, de constru-

¹¹ Cabe destacar um processo de flexibilização das condições de enquadramento e a ampliação do limite de financiamento por contrato, o que possibilitou que os maiores beneficiados (em volume de recursos desembolsados) sejam as grandes cooperativas do Sul do país, que em 2015/16 absorveram 90 % dos recursos do Pronaf-Agroindústria. (Wesz Jr., 2017).

ção de novos circuitos de mercado e de dinamização das economias locais, associadas ainda à valorização da agrobiodiversidade e do patrimônio socio-cultural dos territórios.

4.4 A revalorização dos produtos artesanais

Como vimos até aqui, a produção agropecuária e o processamento agroindustrial em pequena escala (tanto para o mercado quanto para o autoconsumo) foram historicamente invisibilizadas, porque são consideradas economicamente irrelevantes. Percebidas como resquícios do passado, já que não lançam mão de artefatos “modernos”, também foram recorrentemente associadas aos segmentos mais pobres da agricultura familiar. No entanto, também vimos que estas interpretações vêm sendo alteradas, à medida que compreendemos não apenas a recorrência dessas práticas, mas também sua relevância econômica, social e cultural. O que ainda precisa ser mais explorado, contudo, é o processo de ressignificação dessas práticas em decorrência de uma demanda crescente de consumo que tem como foco a “exploração do passado” (Boltanski; Esquerre, 2017a).¹² Esta seção analisa uma face específica dessa dinâmica, os produtos artesanais, cuja principal característica distintiva está atrelada ao “modo de fazer”.

O significado de artesanal evidencia um “toque” específico que caracteriza cada produto, o diferencia e o individualiza. Nos mercados, os alimentos artesanais são apresentados em contraposição à produção industrial, massificada e padronizada, pois sua distinção está em ressaltar características dos produtos que dificilmente podem ser alcançados na produção em grande escala, conduzida por máquinas automáticas, baseada em ingredientes uniformes e pautada em receitas desenraizadas. Pelo contrário, as práticas que sustentam seu significado geralmente envolvem produção em escalas reduzidas, com tecnologias que não são completamente automatizadas, a utilização de ingredientes locais e o uso de receitas (conhecimentos) tradicionais.

A forma artesanal de produzir significa que o processo de produção implica em uma dimensão de arte e não meramente técnica. O toque especial que cada produtor dá ao seu produto é o diferencial e o fundamento do artesanal, o que faz cada produto único. Enquanto no processo industrial o fundamento é a padronização do produto, a garantia de que determinada marca não apresenta variação nem em qualidade nem nas características do produto, devido a procedimentos

¹² Como veremos no Capítulo 6, este processo de “enriquecimento” do passado (Boltanski; Esquerre, 2017b) sugere uma sobreposição entre as ordens doméstica e estética.

técnicos e operações maquinicas sob rígido controle, o artesanal é o império do como fazer, da variável humana, da diferenciação (Silveira; Heinz, 2005, p. 2-3).

Champredonde (2016) sugere que a diferença entre o artesanal e o industrial reside, fundamentalmente, em três aspectos: o saber-fazer do artesão; as características ou o estilo do produto (singular); e o reconhecimento social do produtor. Nesse sentido, segundo o autor, a distribuição dos saberes é uma característica distintiva das práticas artesanais em relação às industriais. Enquanto, neste caso, há uma especialização dos conhecimentos, na produção artesanal os atores envolvidos dominam um leque de conhecimentos que lhes permite participar de todas ou quase todas as fases de elaboração. Com efeito, isto também expressa diferenças no modo como estes conhecimentos são adquiridos pelos atores sociais. No que tange ao reconhecimento da conexão entre o produto e o produtor, o autor acentua a individualização deste processo, a qual se expressa, por exemplo, na identificação do produto com o nome ou sobrenome do artesão.

Disto emerge, ainda segundo o autor, uma diferença entre produtos artesanais e produtos com tipicidade cultural ou territorial. No caso de produtos típicos há uma forte associação com uma comunidade ou um território. Ou seja, os saberes distribuem-se em um grupo social específico que pode ou não estar concentrado em um território. Ademais, segundo esta ideia, um produto típico pode ser industrial, ainda que isto não seja comum em virtude do processo de padronização. De outro modo, no caso dos produtos artesanais os saberes podem estar concentrados em apenas uma pessoa. “O produto é portador do estilo que lhe imprime esta pessoa e identifica-se com ela, independentemente de sua localização.” (Champredonde, 2016, p. 44). Quando ambas as qualidades se sobrepõem, artesanal e típico, emergem singularidades como os queijos artesanais da Serra da Canastra ou os vinhos artesanais dos Vales da Uva Goethe (ver Capítulo 6).

Inúmeros produtos portam o atributo “artesanal”. Alguns deles já possuem esta distinção há muito tempo, sobretudo aqueles produzidos pela agroindústria familiar rural (queijos, embutidos, bebidas, doces, etc.), em que o termo remete a um atributo de qualidade decorrente do processo de produção que resulta em gostos, sabores, texturas, aromas e aparências distintivos (Nichele; Waquil, 2011).¹³ Nessa direção, realçar a natureza arte-

¹³ Entretanto, como destacam Guimarães e Silveira (2007), nem todos os produtos oriundos das agroindústrias familiares rurais terão necessariamente características artesanais, pois há situações em que o produto não se diferencia daquele das grandes agroindústrias (em termos de aparência, aspecto, cheiro e sabor específicos) – o que muda é quem produziu (agricultores familiares) e a escala produtiva (pequeno porte).

sanal do processo de produção é um meio de o produtor evidenciar seu saber-fazer, remetendo geralmente a uma herança cultural e a tradições locais (Cruz; Schneider, 2010; Schneider; Ferrari, 2015; Silveira et al., 2009). Para estes agricultores, “trata-se de estratégias empreendedoras que se traduzem em tentativas de capturar uma fatia maior do valor gerado nas principais cadeias de alimentos, assim como também implica na recuperação e revalorização de processos artesanais, de um ‘saber-fazer’ vinculado ao patrimônio histórico e cultural” (Schneider; Ferrari, 2015, p. 57).

O queijo é um dos produtos em que o atributo “artesanal” é mais recorrente no Brasil. Cerca de cem mil estabelecimentos rurais têm na produção de queijos artesanais sua renda principal (IBGE, 2006). A elaboração de queijos artesanais é uma prática sociocultural histórica de conservação do leite, a qual está enraizada em diferentes territórios do país (Menezes, 2011a). Em geral, eles são produzidos por agricultores familiares, utilizando artefatos domésticos disponíveis no estabelecimento (muitas vezes na própria cozinha) e a partir de leite recém-ordenhado na propriedade rural (Cintrão, 2016; Menezes, 2011b; Teixeira, 2011). Em virtude disso, “as técnicas e conhecimentos envolvidos em sua produção e processamento estão associados aos modos de vida das famílias produtoras e têm sido transmitidos através das gerações, sendo parte da bagagem cultural dos respectivos territórios” (Menezes; Cruz; Menasche, 2010, p. 1)*. Ademais, outra característica distintiva central é o fato de os agricultores não utilizarem leite pasteurizado, o que faz com que, diferentemente dos queijos industrializados,

os queijos artesanais de leite cru são produtos vivos, que apresentam texturas, sabores e aromas únicos, resultado da ligação intrínseca que possuem com os diferentes territórios, climas, pastos, modos e tradições do fazer artesanal de cada região. Apresentam por isso uma rica diversidade de sabores, que variam entre as regiões, mas também de produtor a produtor e com as estações do ano (Slow Food, 2015, p. 1).

Segundo levantamento realizado pelo movimento Slow Food (2017), existem mais de trinta tipos diferentes de queijos tradicionais feitos a partir de leite cru no Brasil. Esta grande variedade se expressa segundo o lugar de origem; tipo de leite; quantidade de matéria gordurosa, diferentes procedimentos de elaboração; textura; tempo de maturação; acabamento; forma; tamanho; cor; gosto; aroma; tipo de casca etc. Entre os mais conhecidos estão os queijos da Canastra, Salitre, Araxá e Serro de Minas Gerais; os queijos colonial e serrano do Sul; os queijos coalho e manteiga do Nordeste e o queijo Marajó no Pará.

196 * Com relação ao tema dos queijos de leite cru, sugerimos ver a tese de Fabiana Thomé da Cruz intitulada “Produtores, consumidores e valorização de produtos tradicionais: um estudo sobre qualidade de alimentos a partir do caso do Queijo Serrano dos Campos de Cima da Serra - RS (PGDR, UFRGS).

Assim como destacamos com relação ao conjunto das agroindústrias familiares, um problema que afeta diretamente a produção de queijos artesanais no Brasil se refere à legislação sanitária, a qual está baseada nos padrões da produção industrial de grande escala. Em virtude da inadequação normativa, muitos queijos seguem sendo comercializados de maneira informal, correndo o risco de serem apreendidos pela fiscalização, o que causa graves prejuízos aos produtores. Situações como esta se tornaram recorrentes no interior do país, ainda que pouco divulgadas, a não ser quando envolvem situações de maior conflito social ou celebridades gastronômicas.¹⁴ Como aponta Menezes (2011a), o enquadramento desta atividade artesanal como ilegal significa a proeminência de limites construídos por meio de normativas descompassadas ou excludentes que regem o exercício da produção agroalimentar artesanal. Do mesmo modo, Cintrão (2016) sugere que

A aplicação da legislação sanitária federal, além de colocar a necessidade de investimentos e aumentar custos de produção (inviáveis economicamente para pequenas escalas), interfere em vários aspectos do processo produtivo e altera as características do produto final, sendo percebida por produtores e consumidores como descaracterizando os queijos. Uma das exigências da legislação federal que causa maiores reações é obrigatoriedade de pasteurização do leite antes da elaboração do queijo. A pasteurização é considerada pelos técnicos especializados e pelos agentes sanitários como obrigatória para a eliminação de ‘maus microrganismos’, mas provoca alterações nas características de sabor, aroma e textura dos queijos, o que é cientificamente explicado por causarem alterações físico-químicas e, em especial, por eliminarem a flora microbiana de ‘bons microrganismos’, responsável pelas características específicas de cada queijo. (Cintrão, 2016, p. 1-2).

Em todo o mundo, diversos movimentos de crítica aos princípios sanitários que regem os padrões de qualidade instituídos para os produtos artesanais têm impulsionado grupos, associações, redes e movimentos sociais. Em 2011, o movimento Slow Food lançou a Campanha Internacional em Defesa dos Queijos de Leite Cru, a qual alerta para o risco de extinção destes queijos frente a regulamentos internacionais discriminatórios, hipersanitaristas e homogeneizadores, os quais ameaçam destruir o meio de vida dos agricultores familiares. Segundo a campanha, o que está em jogo não é apenas a salvaguarda de produtos e alimentos saborosos e únicos, mas a manutenção

¹⁴ A título de exemplo, cabe destacar a apreensão de 160 quilos de queijos e linguiças artesanais no estande da chef Roberta Sudbrack, no Rock in Rio de 2017.

de uma cultura alimentar rica e biodiversa, bem como a defesa da liberdade dos consumidores de escolher o que querem comer.

No Brasil, o estado de Minas Gerais foi precursor de uma primeira alternativa regulamentar para estes produtos. A Lei nº 14.185/2002, editada pelo governo estadual, “é considerada um marco nacional, por ser a primeira que busca permitir legalmente a fabricação de queijos feitos nas propriedades rurais com leite não pasteurizado, passando a denominá-los ‘Queijos Minas Artesanais’” (Cintrão, 2016, p. 2). Ainda no âmbito das legislações estaduais, mais recentemente, houve outros avanços similares, como a aprovação da lei Nivardo Mello, em julho de 2017, no Rio Grande do Norte, a qual regulamentou os queijos artesanais produzidos com leite integral, fresco e cru, de acordo com os modos de fazer tradicionais. No início de 2018 também foi aprovada a Lei nº 17.486, que regulamenta a produção e venda de queijos artesanais de leite cru em Santa Catarina.*

O problema é que estas legislações estaduais seguem reféns de normas federais confusas e incoerentes, o que amplia a instabilidade institucional e dificulta a expansão dos mercados. Em 2011, reagindo a pressões e críticas dos movimentos sociais, o Mapa publicou a IN 57, por meio da qual permitiu que os queijos artesanais elaborados a partir de leite cru fossem maturados por um período inferior a sessenta dias (prazo então vigente e que remonta ao Decreto 30.691/1952 do governo Getúlio Vargas). No entanto, a nova norma condicionou isto à realização de estudos técnico-científicos que comprovem que tal prática não compromete a inocuidade do produto. Ao mesmo tempo, estabeleceu que esta produção “fica restrita à queijaria situada em região de indicação geográfica certificada ou tradicionalmente reconhecida”.

Estas regras inviabilizariam o funcionamento do mercado, principalmente em virtude da incapacidade dos pequenos produtores artesanais de adequarem-se às novas exigências. Em virtude disso, um novo movimento de crítica se instaurou, levando à necessidade de novos dispositivos. Em agosto de 2013, o Mapa publicou a IN 30, revogando a anterior e resolvendo que “a definição de novo período de maturação dos queijos artesanais será realizada após a avaliação dos estudos pelo órgão estadual e/ou municipal de inspeção industrial e sanitária reconhecidos pelo Sistema Brasileiro de Inspeção de Produtos de Origem Animal – Sisbi/POA.” (IN 30/2013, Art. 1 § 1º). O capítulo mais recente desta novela institucional foi a aprovação pela Câmara dos Deputados e pelo Senado, no primeiro semestre de 2018, do Projeto de Lei nº 3.859/2015, o qual permite a comercialização de produtos artesanais de origem animal entre os estados. A proposta também prevê que estes produtos sejam identificados em todo o país a partir de selos com a

198 * No que tange à normatização dos produtos artesanais, sugerimos o artigo de Fabiana Thomé da Cruz, “Agricultura familiar, processamento de alimentos e avanços e retrocessos na regulamentação de alimentos tradicionais e artesanais”, *Rev. Econ. Sociol. Rural* (2019).

inscrição ‘Arte’, os quais serão concedidos pelos órgãos de saúde pública em cada estado.¹⁵

Ainda que sem a mesma repercussão, outros produtos artesanais enfrentam o mesmo tipo de problema. Este é o caso, por exemplo, da cachaça, bebida alcoólica tipicamente brasileira fabricada por cerca de 40 mil produtores no Brasil, sendo que, destes, 98 % são classificados como pequenos e microempresários, dos quais se estima que 85 % se encontrem operando de maneira informal. Em termos de volume de produção, 70 % da cachaça brasileira é industrial – sendo majoritariamente produzida em São Paulo. O restante é fabricado de maneira artesanal, com o estado de Minas Gerais liderando a produção (Cervieri Jr. *et al.*, 2014).

A produção industrial é organizada por grandes grupos econômicos, os quais utilizam modernas colunas de destilação, geramente de aço inoxidável – material que compromete algumas características sensoriais do produto final –, e com sofisticados recursos de análises laboratoriais. De outro modo, a cachaça artesanal é produzida em alambiques de cobre – material dotado de propriedades que resultam em uma bebida mais elaborada com relação a sabores e aromas – e geralmente é gerenciada por pequenos produtores de base familiar. Além disso, na produção de cachaça artesanal, a destilação é empreendida de forma descontínua, permitindo que seja selecionada apenas a parte mais nobre do produto, ao passo que, na produção industrial, esta separação é impossibilitada, o que acarreta na perda de qualidade do produto final (Cervieri Jr. *et al.*, 2014; Verdi, 2006).

Assim como no caso dos queijos, do ponto de vista normativo, também não há diferenciação entre a produção artesanal e industrial de cachaças. O que existe, desde 2016, é uma alteração no regime tributário, de modo que micro e pequenas destilarias com um faturamento inferior a R\$ 3,6 milhões por ano (em 2018, esse valor foi ampliado para R\$ 4,8 milhões) podem ter uma redução de até 40 % nos impostos. Com efeito, esta diferenciação se vincula ao tamanho do empreendimento e não necessariamente às práticas de produção (industrial ou artesanal). Uma mudança nesta direção está em discussão no Senado Federal, onde o Projeto de Lei nº 77/2014 estabelece diretrizes para o registro e para a fiscalização do estabelecimento produtor de cachaça, regras para uso das indicações geográficas para o produto, tipifica a cachaça artesanal produzida por agricultor familiar ou empreendedor fami-

¹⁵ Enquanto as batalhas jurídicas seguem na agenda, um caminho paralelo de reconhecimento e institucionalização seguido pelos produtores de queijos artesanais é o registro do produto como Patrimônio Cultural Imaterial junto ao Instituto de Patrimônio Histórico Nacional (IPHAN). Neste sentido, ver Capítulo 6, em especial a Seção 6.6.

liar rural, e estabelece requisitos e limites para a produção e comercialização da cachaça artesanal. Até maio de 2018, não havia previsão de quando este projeto entraria na agenda de votação.

A cachaça e o queijo são exemplos clássicos da percepção predominante do que seriam alimentos artesanais, os quais estão vinculados às famílias que os produzem no interior das propriedades rurais, a partir de artefatos ali existentes, envolvendo, geralmente, um saber-fazer transmitido intergeracionalmente, cujo produto é expressão de uma prática culturalmente localizada. No entanto, existe outro tipo de dinâmica igualmente associada à produção alimentar artesanal. Trata-se do que poderíamos chamar de “novos artesanais”, como as cervejas e os panificados, os quais, de maneira cada vez mais recorrente, são produzidos no meio urbano, com ingredientes que não se encontram necessariamente nas redondezas e com artefatos tecnológicos modernos. Apesar disso, eles também mantêm como atributos artesanais o uso de receitas tradicionais (ainda que consultadas na internet) e ingredientes diferenciados (ainda que muitas vezes sejam importados), a pequena escala de produção e processos produtivos apenas parcialmente mecanizados.

O exemplo mais evidente é a produção de cervejas artesanais,* a qual tem despertado a atenção de muitos produtores e consumidores no Brasil. A origem da produção de cervejas artesanais no país remonta às primeiras décadas do século XIX, quando microcervejarias começaram a fazer frente ao produto importado da Inglaterra. Situadas, sobretudo, no Sudeste e no Sul do país, estas microcervejarias eram, na verdade, as casas de imigrantes que, após produzir para o próprio consumo, começaram a comercializar o excedente nos mercados locais até torná-lo a principal parte da produção. No final do século XIX, o desenvolvimento destes empreendimentos foi facilitado pelo aumento dos impostos sobre a importação da cerveja britânica, de modo que “a cerveja estrangeira praticamente desapareceu, deixando caminho livre para as grandes cervejarias nacionais que já despontavam no cenário” (Giorgi, 2015, p. 102).

Em 1888, surgiram as duas principais indústrias do país: a Companhia Antártica Paulista e a Manufatura de Cerveja Brahma Villiger e Companhia, esta última renomeada, em 1904, para Companhia Cervejaria Brahma, após fusão com a Cervejaria Teutônia. De acordo com Giorgi (2015, p. 102), “ao longo do século XX, ambas as indústrias passaram a controlar o mercado cervejeiro, abrindo filiais em todo o país, apostando em propagandas de massa e englobando outros empreendimentos que apareciam.” Com a expansão do modelo industrial, a cerveja tornou-se um produto massificado e padronizado, dinâmica que se acentuou ainda mais com o processo de

200 * Os autores agradecem Bruna Gewer, cuja dissertação de mestrado intitulada “Qualidade lupulada: o significado de artesanal na rede cervejeira gaúcha” contribuiu para a construção de nossa análise do mercado de cervejas artesanais no Brasil.

financeirização do setor a partir dos anos 1990.¹⁶ Foi a partir das reações a este processo que

Tanto produtores como também consumidores e outras pessoas ligadas às cervejas artesanais estão promovendo um movimento em prol da disseminação da chamada “cultura cervejeira”, cujo objetivo maior é ressignificar a bebida no Brasil, valorizando-a e celebrando-a em seus múltiplos aspectos (histórico, cultural, nutritivo, organoléptico, entre outros), e estabelecendo uma diferenciação entre o produto artesanal e o produto industrializado massificado. (Giorgi, 2015, p. 104).

Segundo levantamento do Mapa (2018), o número de cervejarias triplicou no país entre 2013 e 2017, alcançando, neste último ano, 679 empreendimentos, concentrados principalmente no Sul e Sudeste do país (Figura 4.3). A Associação Brasileira de Cerveja Artesanal (Abracerva) atribui este crescimento à expansão das cervejas diferenciadas, com destaque às artesanais. Este dado é ainda mais relevante, considerando que o volume comercializado da bebida no país reduziu 7 % entre 2015 e 2017 (New Trade, 2018). Somente em 2017, a queda no volume produzido foi 0,64 % (segundo a consultoria Euromonitor), enquanto o segmento das cervejas artesanais obteve avanço de 17,7 % no ano passado (de acordo com dados da consultoria Concept publicados pelo Jornal O Globo, 2018). Como destaca uma das principais autoridades da nova “cultura cervejeira”, o mestre-cervejeiro

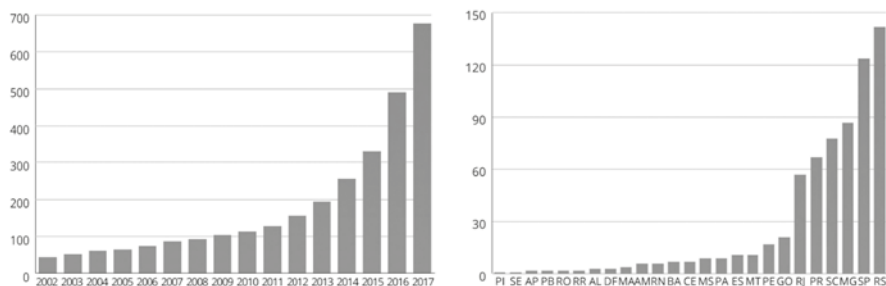


Figura 4.3. Número de cervejarias registradas no Brasil (2002 – 2017) e a distribuição por Unidade da Federação (2017).

Fonte: Mapa (2018).

¹⁶ Em 1999, ocorreu a fusão entre Brahma e Antarctica, formando a AmBev, que, naquele momento, tornou-se a quinta maior empresa de bebidas do mundo. Nos anos 2000, com a abertura do capital da empresa e novas fusões, criou-se o maior conglomerado cervejeiro do mundo, a Anheuser-Busch Inbev, atualmente controlada pelo fundo de investimentos 3G Capital (Capítulo 7).

norte-americano e editor-chefe do *The Oxford Companion to Beer* (uma enciclopédia sobre produção de cerveja), Garret Oliver, “o que estamos fazendo é levar a cerveja de volta à condição de alimento, para que as pessoas parem de beber em quantidade. Quem bebe cerveja de qualidade passa a beber menos, porque está bebendo melhor.” (Oliver, 2013, p.23).

O “renascimento da cerveja brasileira artesanal” (Coelho-Costa, 2015) ainda é um processo incipiente. A Abracerva estima que a produção artesanal responda por apenas 1 % do volume total e por cerca de 2,5 % da receita de vendas no país (New Trade, 2018). No entanto, também estima que este mercado possa triplicar ou quadruplicar na próxima década. Seja como for, é interessante notar como este processo tem impulsionado novas práticas e engajamentos, como é o caso do Slow Beer, um movimento que enfatiza a cultura do prazer em se produzir e consumir cervejas de qualidade, misturando lógicas domésticas e estéticas: a degustação da cerveja é acompanhada de inúmeros rituais (movimentação circular do copo, inalação da bebida, observação da coloração, da espuma e do rótulo) que aproximam o mercado do mundo dos vinhos (Giorgi, 2015). Ademais, tão importante quanto à expansão deste mercado é o modo como a nova cultura cervejeira repercute na produção de significados, contribuindo para a revalorização não apenas deste produto, mas do “artesanal” como qualidade de diferentes alimentos.

Assim como no caso da cachaça, a cerveja artesanal não tem um marco legal que defina os critérios de enquadramento e o modo de produção. Geralmente o termo se refere àquelas cervejas produzidas em pequena escala, por produtores independentes e sob a égide de uma determinada tradição que pode ser entendida como a perpetuação de características singulares do produto. Em relação ao tempo de produção, este tende a ultrapassar os vinte dias, visto que se buscam características bastante particulares de aroma e sabor, enquanto na produção de cerveja em grande escala pode ser concluído em até dez dias (Cervieri Jr. *et al.*, 2014; Piatto; Révillion, 2014). O diretor-executivo da Fritz Cervejaria Artesanal, ainda destaca que a “cerveja artesanal é um conceito com mais malte, com cuidado e qualidade superiores aos de uma cerveja comercial, e por isso é um produto diferenciado em todo o processo, inclusive na hora em que se finaliza o produto” (Abras, 2012).

No segmento de produção de cervejas artesanais há, pelo menos, dois grupos bem definidos. O primeiro é formado por microcervejarias que buscam adentrar no mercado dos produtos de qualidade diferenciada. Nesse caso, produzem quantidades maiores em local exclusivo, fazendo disso

a fonte de seu sustento ou parte de sua renda (Piato; Révillion, 2014). Apesar de algumas dessas empresas entrarem nas grandes redes de supermercados, elas geralmente focalizam espaços de comercialização voltados para um público consumidor mais específico (como lojas especializadas, bares e clubes de cerveja), diretamente nas próprias cervejarias (que muitas vezes está integrada a um bar ou restaurante e/ou a atividades turísticas. Além disso, procuram dar visibilidade ao seu produto por meio de “matérias em revistas especializadas, concursos, feiras regionais, nacionais e internacionais, formação de *beer sommeliers* e cursos de cervejeiro” (Cervieri Jr. *et al.*, 2014, p. 121). Este grupo, como veremos no Capítulo 6, está mais associado a uma ordem estética do que doméstica, ainda que existam áreas de transposição entre estas ordens.

O segundo grupo é formado por cervejeiros artesanais domésticos (ou “nanocervejeiros”), que apreciam a bebida e que exercem a produção como um *hobby*. Como produzem em casa, em escala muito pequena e com equipamentos para “amadores”, dificilmente comercializam o produto. De outro modo, preferem alimentar laços de amizade e reciprocidade. Conforme Piato e Révillion (2014), estes cervejeiros domésticos se voltam a uma atividade de pouca importância financeira, pois o destino principal é o autoconsumo, eventos entre amigos e familiares, além de trocas com outras pessoas que compartilham o mesmo prazer. Eles fazem uso de receitas tradicionais (muitas vezes inspirados em receitas alemãs, holandesas, belgas e checas), ainda que isso não impeça de fazerem constantes testes para perceber alterações do sabor, aroma, cor, textura, etc. (uma espécie de “alquimia da cerveja”). No entanto, em virtude da inexistência de insumos locais de qualidade diferenciada (maltes, leveduras e lúpulos especiais), grande parte destes artefatos é importada (Cervieri Jr. *et al.*, 2014).

Outro setor que se tem destacado recentemente é o de produtos artesanais de panificação e confeitaria, cuja visibilidade parece ser ainda mais recente e menos difundida que a das cervejas. O que mais se conhece são as padarias gourmet, as padarias boutique ou as *boulangeries*, todas elas também revelando uma lógica estética. No entanto, a expressão deste fenômeno é mais vasta. Um exemplo é a expansão da produção doméstica de alimentos como uma reação à crise econômica recente e ao aumento do desemprego. Para complementar a renda doméstica, muitas pessoas passaram a produzir alimentos nas cozinhas de suas casas e vendê-los em redes informais de comércio. Para se diferenciar, incorporaram aos produtos receitas tradicionais, ingredientes específicos e imagens distintivas. O sucesso desses empreendimentos tem contribuído para o rápido crescimento do registro de

microempreendedores individuais (o que implica em formalização e adequação à legislação) que, segundo registros do Sebrae (2018), saltaram de 700 mil em 2010, para cerca de 7 milhões em 2017, dos quais 215 mil estavam enquadrados em atividades de fornecimento de alimentos e serviços ambulantes de alimentação.

No caso destes produtos, a artesanidade se expressa, por exemplo, no uso de fermentos naturais, geralmente sem o uso de aditivos químicos, conservantes, corantes e aromatizantes. Essa escolha também implica em adaptar as máquinas e utensílios, visto que o tempo e a forma de preparo são diferentes. Outra evidência é o resgate de conhecimentos e práticas tradicionais, as quais combinam receitas antigas com uma estética (pós)moderna. Finalmente, no que tange à gestão dos signos e significados, muitos seguem a lógica de que “o nome dos produtos deve passar uma mensagem familiar e tradicional aos clientes”: “bolo de cenoura da mamãe Benta, pão de queijo da vovó Anastácia, torta salgada da tia Rita, coxinha da vovó Ana.” (Montar um Negócio, 2016)

O maior desafio para a maioria dos produtos artesanais é a ausência de uma definição legal sobre o termo no Brasil (com exceção dos queijos), o que facilita a apropriação desta distinção pelas grandes empresas do setor e, mais recentemente, por organizações representativas do agronegócio como a Confederação Nacional da Agricultura e Pecuária (CNA) que, outrora crítica a esta convenção, agora é atraída pela expansão do mercado.¹⁷ Considerando que, legalmente, ainda não há nada que defina, e ninguém que controle, se os panificados vendidos como artesanais realmente não utilizam fermento químico, ou se cachaça artesanal é oriunda de um alambique, algumas empresas passaram a se apropriar desta imagem de maneira moralmente inescrupulosa. Dentre os produtos citados, esta situação é mais frequente entre as grandes indústrias cervejeiras, as quais apostam tanto no uso de receitas especiais quanto na aquisição de microcervejarias artesanais, as quais, rapidamente, incorporam práticas industriais:

Cerveja envelhecida em barris de madeira com leve sabor de cachaça. Malte com toque de pimenta e frutas exóticas como a pitaiá. Oferta em bares com produção *in loco*, em edições limitadas, direto do barril para as tulipas. Não, não se trata de uma nova microcervejaria aberta no país. Mas, sim, de pesos pesados do setor, que agora usam a estratégia das artesanais e se disfarçam de pequenas (Jornal *O Globo*, 2018).

¹⁷ Exemplo disso foi o seminário organizado pela CNA, no dia 06 de junho de 2018, em Brasília, intitulado: “Agro em Questão – alimentos artesanais e tradicionais: mais valor para quem vende e para quem compra”.

Esta prática é utilizada até mesmo (e talvez principalmente) por firmas líderes no ranking nacional de produção de cervejas como Ambev, Heineken, Grupo Petrópolis e Therezópolis. No caso da Ambev, por exemplo, depois de avançar na compra de cervejarias artesanais (como a Colorado, em 2015) e lançar novos rótulos, agora a empresa está investindo neste segmento via estabelecimentos como a Goose Island Brew House e a Wäls. Outro investimento é uma parceria com a cachaçaria Yaguara para fermentação da cerveja com cana de açúcar e uma levedura que se utiliza na produção de aguardente. Por sua vez, a Therezópolis comprou a microcervejaria do restaurante Maguje, localizada dentro do Jockey Club do Rio de Janeiro. Já o Grupo Petrópolis destinará R\$ 59 milhões à construção de uma microcervejaria em Teresópolis. Na lista está ainda a Heineken, que pretende fortalecer a visibilidade de suas marcas de cervejas “especiais” (Eisenbahn e Baden Baden).

Todos estes exemplos são emblemáticos de como qualidades características da Ordem Doméstica estão sendo apropriadas pela indústria e, com isso, articuladas a outro arranjo de práticas produtivas. Se, por um lado, isso repercute em ganhos econômicos consideráveis às empresas, por outro, já coloca em suspeição o significado dos produtos artesanais frente aos consumidores, o que pode levar à perda da capacidade de distinção desta convenção qualitativa, repercutindo, mais cedo ou mais tarde, na redução dos ganhos econômicos e na necessidade de criar novas estratégias de diferenciação.

4.5 A diáspora dos produtos coloniais

O atributo “colonial” dos alimentos está relacionado às práticas e identidades dos imigrantes europeus e de seus descendentes, sobretudo os de origem italiana e alemã, que se instalaram no sul do Brasil, a partir do século XIX, constituindo as “colônias”, onde o agricultor é reconhecido e se reconhece como “colono”. Assim, ao invés de uma alusão ao período da economia colonial brasileira, neste caso, “colonial faz referência a certa cultura e tradição, ligada ao saber-fazer dos imigrantes da Europa não ibérica, ao seu modo de vida, a suas formas específicas de ocupar o território e fazer agricultura” (Dorigon, 2008, p. 1). Ou seja, existe um conjunto de significados em torno dos produtos coloniais, que não é suprido por qualquer outra forma de distinção, inclusive aquelas que também definem uma Ordem Doméstica (artesanal, caseiro, da roça). Colonial remete a um vínculo entre a identidade social, histórica, cultural, étnica e regional do colono e uma forma de produção ancorada em seus saberes e práticas (Menasche, 2015).

Historicamente, essa distinção define a imagem de um conjunto de produtos que, em geral, eram processados nos estabelecimentos agrícolas pelos agricultores familiares, tais como salames, queijos, doces e geleias, conservas de hortaliças, massas e biscoitos, açúcar mascavo, sucos, vinho, dentre outros. Segundo Dorigon e Renk (2011), a distância dos centros consumidores impeliu os agricultores a produzirem uma ampla gama de alimentos nas colônias, tanto *in natura* como processados. A ausência de eletricidade e eletrodomésticos para armazenamento e conservação dos produtos fez com que se recorresse a antigas práticas de conservação. Inicialmente, a maioria dos produtos destinava-se ao consumo doméstico, com uma pequena parte sendo comercializada. No entanto, a partir dos anos de 1990, nota-se um processo de revitalização dos produtos coloniais (ou “produtos da colônia”), os quais começaram a ganhar os mercados regionais.

Excluídos das cadeias de *commodities*, em virtude do processo de concentração estimulado pela Ordem Industrial, os agricultores foram levados a buscar novas fontes de renda, por meio do processamento e comercialização de produtos coloniais, tanto de maneira formal (com a construção de agroindústrias familiares rurais) como informal (ainda usando o espaço da cozinha das agricultoras). Por sua vez, perante os consumidores, estes produtos consolidaram uma imagem associada a processos tradicionais de produção e ao saber fazer dos colonos (Dorigon; Renk, 2011). Além disso, segundo pesquisa realizada por Oliveira, Schmidt e Schmidt (2000), os produtos coloniais são considerados mais saudáveis e naturais, além de serem o “signo” que melhor representa o produto das pequenas agroindústrias rurais¹⁸. Para muito consumidores, sobretudo aqueles com origens sociais relacionadas ao meio rural (já foram agricultores ou são filhos e netos de agricultores), estes produtos também remetem a um passado que lhes é familiar. Neste caso, o consumo incorpora uma dimensão afetiva, de modo que os aromas, as texturas e os sabores dos produtos coloniais remetem a um tempo um tanto idílico da infância (Dogiron, 2008; Dorigon; Renk, 2011).

Apesar de o termo *colonial* vincular-se a inúmeros produtos alimentares, são os queijos e vinhos aqueles que estão entre os mais reconhecidos (Mariot, 2002). No caso dos queijos, já nos referimos a isto na seção anterior, haja vista que, dentre a variedade de queijos artesanais brasileiros, o colonial é o que prevalece no sul do país. Por conseguinte, vamos nos referir brevemente aos

¹⁸ Segundo dados desta pesquisa, “produto colonial” era a melhor forma de denominar os produtos beneficiados ou industrializados no meio rural em unidades de pequeno porte por famílias de agricultores (65 % das respostas), seguido por “produtos do campo” (14 %), “produtos da roça” (11 %), “produtos artesanais” (4 %) e outros (6 %) (Oliveira; Schmidt; Schmidt, 2000).

vinhos coloniais, cuja imagem está associada, principalmente, à cultura dos imigrantes de italianos, os quais, para conseguir manter a tradição vitivinícola, foram forçados a desenvolver estilos específicos de vitivinicultura adaptados às condições climáticas locais. Com relação à tradição vinícola europeia, a principal adaptação foi a introdução de uvas híbridas (resultantes do cruzamento entre variedades europeias e americanas), as quais são mais resistentes a pragas e doenças. Assim, ao invés das renomadas Sangiovese, Barbera, Merlot ou Cabernet Sauvignon, foram as variedades Isabel, Bordô, Rubi e Niágara que se tornaram a expressão de uma “cultura italiana” reinventada pelos imigrantes.

Qual é o lugar dos vinhos coloniais no complexo mundo dos vinhos? Seguindo a abordagem dos “mundos de produção” de Salais e Storper (1992), Niederle *et al.* (2016) diferenciam quatro mundos vinícolas, cada qual com um conjunto mais ou menos específico de lógicas, atores e artefatos. A classificação segue dois eixos básicos (Figura 4.4), os quais diferenciam o modo de produção (artesanal x industrial) e a classe de vinho (fino x de mesa). Dentre os “vinhos finos”, ou seja, aqueles produzidos com uvas europeias, o “vinho fino industrial” é o resultado da entrada do setor empresarial e cooperativo na produção e processamento de uvas viníferas europeias, o que levou à criação de uma “commodity diferenciada” voltada, sobretudo, ao grande varejo e a consumidores não especializados. De outro modo, o novo



Figura 4.4. Mundos de produção na vitivinicultura brasileira.

Fonte: Niederle et al. (2016).

mundo dos “vinhos finos artesanais” é o resultado das práticas de uma nova geração de produtores e enólogos que buscam inserir o produto nos circuitos de singularidades, ou seja, segmentos especializados de consumo associados à enogastronomia (ver Capítulo 6). Por sua vez, os “vinhos de mesa industriais” repercutem o processo de modernização da produção artesanal, o qual foi capitaneado por grandes cooperativas e empresas que tecnicizaram e ampliaram a escala de produção para chegar a uma *commodity* que abastece mercados indiferenciados e consumidores não especializados. Finalmente, os “vinhos de mesa artesanais” são aqueles produzidos por agricultores familiares, seguindo saberes e modos tradicionais de produção, profundamente enraizados nos territórios rurais e, em geral, voltados para os consumidores da própria região. É este último “mundo” que abriga os chamados “vinhos coloniais” – ao menos até o momento em que a indústria dos vinhos de mesa também se apropriou desta imagem.

Apesar de ser o tipo de produto mais consumido no país, e preferido pelos próprios agricultores, “o ‘colonial’ sempre foi uma designação ambígua e, a despeito dos esforços para afirmar sua associação com os valores da produção artesanal, as conotações pejorativas persistiram” (Wilkinson; Cerdan; Dorigon, 2016). Por um lado, isto se deve ao fato de que a modernidade criou uma imagem deturpada da ruralidade e da agricultura, como expressão de atraso. No caso dos vinhos, isto ocorreu não apenas no Brasil, mas em renomados países produtores como a França, onde, até o século XIX, o “vinho de *terroir*”, atualmente considerado como sinônimo de qualidade, era considerado um vinho de camponeses (*paysans*) e impróprio ao consumo dos habitantes das cidades. No Brasil, são os “vinhos de mesa”, dentre os quais está o colonial, que carregam esta conotação pejorativa.

Em 2014, a Lei nº 12.959 alterou a Lei do Vinho (Lei nº 7.678/1988 atualizada pela Lei nº 10.970/2004) para regulamentar o “vinho produzido por agricultor familiar ou empreendedor familiar rural”, “vinho colonial” ou “produto colonial”, o qual foi definido como a bebida elaborada de acordo com as características culturais, históricas e sociais da vitivinicultura desenvolvida pelos agricultores familiares. Para o uso desta designação, a lei estabeleceu uma produção máxima de 20 mil litros anuais por produtor, que 70 % das uvas utilizadas sejam colhidas no próprio estabelecimento, e que a comercialização seja “realizada diretamente com o consumidor final, na sede do imóvel rural onde foi produzido, em estabelecimento mantido por associação ou cooperativa de produtores rurais ou em feiras da agricultura familiar.” Conhecida como Lei do Vinho Artesanal, esta norma não apenas reconheceu e legitimou a atividade, como identificou os espaços de comer-

cialização (Bruch; Vieira; Buainain, 2015). Com isso, o novo arranjo institucional limitou a apropriação do termo colonial por grandes empresas e cooperativas agroindustriais, uma prática que, por enquanto, ainda é recorrente.

Apesar de ancorados em tradições e costumes locais, a produção e o consumo de produtos coloniais têm ultrapassado os limites das regiões de colonização europeia do sul do Brasil. Embora ainda se trate de um movimento modesto, a diáspora dos produtos coloniais revela a expansão para mercados muito mais extensos do que as redes de proximidade formadas por relações de confiança e parentesco. A partir da análise da Região Oeste catarinense, Dorigon (2008) destaca que os produtos coloniais seguem, em termos geográficos, dois caminhos principais. O primeiro envolve a rota migratória dos colonos. Em pequenas quantidades, por se tratarem, geralmente, de mercados informais, os produtos seguem para Mato Grosso do Sul, Mato Grosso, sudoeste da Bahia e, mais recentemente, para as novas fronteiras agrícolas do Matopiba. O segundo caminho é em direção aos grandes centros consumidores, onde, geralmente, abastecem restaurantes e churrascarias cujos proprietários também possuem vínculos de pertencimento cultural com a região de origem dos produtos.

A expansão dos mercados é mais evidente na medida em que o termo “colonial” tem sido mobilizado como uma espécie de selo ou marca. Um exemplo, nesta direção, é o selo “Sabor Colonial” criado em Santa Catarina, em 1998, no âmbito do Programa de Fomento e de Desenvolvimento da Pequena Agroindústria Familiar e Pesqueira (Propagro). Institucionalizado pela Lei Estadual nº 10.731, o objetivo do selo era estabelecer uma identificação própria aos produtos oriundos da agroindústria familiar rural (Mior, 2005). Em 2010, com a desativação do Propagro, a Apaco (Associação dos Pequenos Agricultores do Oeste Catarinense) criou a Cooperativa Central Sabor Colonial, incorporando o termo como uma marca que identifica os produtos elaborados pelos agricultores cooperados.

Outro exemplo de marca, talvez a mais difundida na região sul do país, é aquela da empresa gaúcha “Da Colônia”, fundada nos anos 1960 em Santo Antônio da Patrulha. A partir de receitas próprias, a empresa investiu no slogan “descubra o verdadeiro sabor da colônia” para produzir inúmeros produtos coloniais (adoçantes naturais, cereais, biscoitos, doces, torrones, amendoim, etc.), mas também “naturais”, “orgânicos”, “sem lactose” e “zero açúcar”. Neste caso, quatro aspectos chamam a atenção. O primeiro é o fato de que esta empresa familiar possui uma descendência ibérica. Em segundo lugar, ela situa-se em uma região litorânea que, historicamente, não é caracterizada por processos de ocupação similares

àqueles das “colônias”. Além disso, grande parte dos produtos não faz parte do repertório de alimentos tradicionais regionais, e a maioria da matéria prima utilizada é proveniente de outras regiões e estados. Finalmente, a estratégia de *marketing* da empresa está mais centrada no apelo a “produtos naturais” com certificações de qualidade tipicamente industriais do que às tradições de uma cultura local.

Outra iniciativa em que o atributo colonial ganha destaque é a “Caixa Colonial”, um clube que oferece aos assinantes, mensalmente, produtos de diferentes regiões do país provenientes de pequenos produtores locais. Como descrito no *website* desta iniciativa, “nascemos com o propósito de resgatar os valores intangíveis que o produto colonial carrega, cada vez mais procurado por consumidores que buscam o consumo de boas lembranças, da volta ao passado e da qualidade diferenciada desses produtos, mas que infelizmente estão ameaçados de desaparecer.” (Caixa Colonial, 2018). Dentre os produtos que constam na caixa, estão embutidos, queijos, compotas, doces e bebidas, os quais são mapeados pelos próprios idealizadores do projeto, por meio de viagens a diferentes regiões do país. Nesse caso, o termo colonial deixa de remeter às áreas de colonização do sul e passa a ser percebido como produtos locais, artesanais e tradicionais.

O fato de este atributo ainda remeter a uma formação sociocultural territorializada possibilita que ele esteja vinculado não apenas aos produtos agroalimentares, mas a várias práticas sociais. Um exemplo é a Festa do Produto Colonial, que se realiza anualmente (25ª edição em 2018) em São Martinho, Santa Catarina. Além da gastronomia, estas festas sempre possuem atrações musicais, danças e desfiles. No sul do Brasil, também há inúmeras “feiras de produtos coloniais”. Embora muitas delas não tenham visibilidade ou sejam pouco valorizadas localmente, há um movimento crescente, inclusive em grandes cidades, de estimular atividades desta natureza, como é o caso da Feira de Produtos Coloniais no Farol Shopping, em Tubarão/SC, e no Shopping Iguatemi, em Porto Alegre. Outro exemplo são os “cafés coloniais”. Inicialmente organizados em festas comunitárias, agora eles se tornaram um novo tipo de empreendimento, sobretudo em cidades turísticas, onde muitos restaurantes se especializam em servir “cafés coloniais” (não raro, com cardápios em que, ao invés de produtos locais artesanais, predominam produtos industrializados e padronizados).

Dorigon (2008) argumenta que o mercado dos produtos coloniais se encontra “em construção” e sob “risco de descaracterização”. Em construção, porque se trata de um atributo denso e pleno de simbologias e significados, por meio do qual os agricultores conseguem dialogar com os consumidores

com vista a valorizar suas práticas e modos de vida. “Assim, a produção de ‘miudezas’, atividade típica de colonos pobres, associada, portanto, a uma imagem depreciativa, passa a ter um outro significado, a partir da percepção do valor que estes produtos têm junto aos consumidores, associando-os então aos de qualidade diferenciada” (Dorigon, 2008, p. 395). Por sua vez, a descaracterização ocorre por duas vias. A primeira é aquela já destacada anteriormente relacionada à apropriação do mercado de produtos coloniais por empresas e cooperativas agroindustriais, o que pode levar à banalização da imagem desses produtos. A segunda envolve a pressão da legislação sanitária, que obriga os agricultores a incorporar práticas e artefatos industriais que alteram as características dos produtos, rompendo com o saber-fazer tradicional. Nesse sentido, Dorigon e Renk (2011) destacam o exemplo de uma família produtora de queijos, que começou a pasteurizar o leite para adequar-se às normas e sair da informalidade. Entretanto, a pasteurização causou alterações nos queijos, a qual foi percebida pelos clientes, que foram em busca de outros fornecedores.

4.6 Produtos caseiros, caipiras e da roça

Além de artesanal e colonial, outros significados também mobilizam artefatos e práticas característicos da ordem doméstica. Entre os mais conhecidos, estão os produtos “caseiros”, os quais procuram ressaltar a sua elaboração “em casa” e pelas pessoas da casa, geralmente usando técnicas tradicionais, com base em utensílios próprios, além de serem interpretados como menos industrializados, mais naturais e com sabor diferenciado. Assim como nos demais casos referidos anteriormente, Schneider e Ferrari (2015) destacam que esses produtos estão atrelados a um saber-fazer e a técnicas de produção e processamento localizados, o que faz com guardem sentidos muito silimares ou mesmo sobrepostos às demais convenções desta ordem alimentar.

Por reforçar o espaço em que determinado produto é elaborado, é comum encontrar a denominação “caseiro” para inúmeras receitas, as quais vêm vinculadas a expressões que, nos rótulos e embalagens, remetem ao espaço doméstico e à família, tais como a “bolacha caseira da vovó”. Não obstante, o que mais chama a atenção com relação a esta convenção é que, em alguma medida, à diferença das anteriores, ela foi fortemente incorporada por estabelecimentos voltados a serviços de alimentação. Buscando diferenciar-se em meio à padronização das dietas e dos gostos, muitos restau-

rantes começaram a apostar em “comisa caseira”. Se, muitas vezes, isto repercute apenas no nome (estratégia de *marketing*), é cada vez mais frequente encontrar restaurantes que efetivamente apostam em práticas e artefatos que materializam este significado: “pizza de forno à lenha”, “feijoada em panela de barro”, “comida mineira no fogão à lenha”, “arroz carreteiro em panela de ferro”, entre tantos outros.

Também neste caso, não tardou para as grandes empresas do setor alimentar se apropriarem do “caseiro”. Um exemplo que se destaca por sua contradição explícita é a propaganda “Somos feitos em Casa” do refresco artificial em pó da Tang¹⁹, marca pertencente à Kraft Heinz, quinta maior empresa de alimentos do mundo. A verdade é que, no caso desta convenção, exemplos não faltam. Uma das linhas da maionese Lisa, do Grupo Cargill, destaca no seu rótulo “Receita Tipo Caseira”, enquanto a Hellmann’s, da gigante Unilever, tem o “Molho para Salada Caseiro”. No segmento de molhos de tomate, a Pomarola, também da Cargill, destaca no rótulo “Seu toque caseiro”, e a Predilecta, que tem sua linha “Tipo Caseiro”, fala em “molhos especiais inspirados nas receitas de nossas nonas”. E o que falar do suco de laranja ‘caseiro’ e ‘com gominhos’ da Coca-Cola?²⁰ Por fim, há todo o setor das comidas “caseiras” prontas, que podem ser servidas após poucos minutos no forno microondas. Este é o caso da Ciel Alimentos, cujos rótulos “Gostoso como feito em casa” estão no strogonoff, yakisoba, panqueca, batata recheada e lasanha. Segundo a empresa, “desde os ingredientes usados, que são adquiridos de produtores rurais da região, até o processo completo de produção são seguidos à risca conforme as técnicas de preparo caseiro ensinados pela vovó” (Ciel, 2018).

Kanematsu (2017) fez um estudo relevante sobre esse tema, ao comparar a presença de aditivos alimentares entre alimentos industrializados com e sem referência à terminologia “caseiro”. Com base em um levantamento censitário, foram analisados os rótulos de todos os alimentos industrializados (5.620) disponíveis para venda em um supermercado do sul do Brasil. Foram identificados 65 alimentos que possuíam o termo caseiro no rótulo. A partir daí, foram selecionados 172 alimentos similares, mas sem referência

¹⁹ No final de 2017, a empresa recebeu uma multa de R\$ 1 milhão do Departamento de Proteção e Defesa do Consumidor (DPDC), por prática de propaganda enganosa, pois usou no rótulo a expressão ‘sem corantes artificiais’ para conferir ao produto condição de natural, sem informar a presença de outros corantes, como inorgânico e caramelo, na composição de seu produto (Estadão, 2017).

²⁰ Em virtude deste produto, recentemente a empresa foi multada em R\$ 1,2 milhão pelo DPDC. A condenação referia-se, no entanto, ao uso da expressão “suco” quando se trata, na realidade, de “néctar” (contém apenas 20-30 % de suco) (Época, 2013).

ao termo de caseiro, para realizar a comparação. Ainda que não sejam surpreendentes, os resultados confirmaram que, de maneira geral, nestes produtos, prevalece uma estratégia de *marketing* das indústrias para se apropriar deste nicho de mercado, sem alterar suas práticas de produção.

Dos alimentos com terminologia, 81,5 % apresentaram aditivos, e dos alimentos sem terminologia, 78,5 %. Apesar da presença da terminologia de caseiro no alimento, não foi observada diferença significativa em relação à presença de aditivos em alimentos industrializados com e sem terminologia de caseiro. [...] [Também] não foi observada diferença significativa na comparação entre alimentos com e sem terminologia em relação ao número de aditivos total. [...] Os aditivos mais encontrados dentre todos os alimentos analisados foram o aromatizante, acidulante, fermento e o corante. [...] A maioria dos alimentos industrializados com e sem a terminologia de caseiro analisados neste estudo possuíam aditivos alimentares e, ao contrário do esperado, os alimentos com terminologia de caseiro não apresentaram menos aditivos do que aqueles sem o termo (Kanematsu, 2017, p. 7-8).

Seguindo uma lógica muito similar, estão os alimentos “caipiras”, os quais geralmente aparecem como “comida caipira” e remetem a um conjunto de pratos típicos: “tutu com torresmo”, “leitão pururuca”, “bolinho caipira”, “cuscuz caipira de legumes”, “pamonha”, entre vários outros. Embora tenha se generalizado por todo o país, esta é uma identidade que está fortemente associada à cultura rural do sudeste do país. A principal referência é a tradição gastronômica do caipira, como era conhecido o morador da roça, a qual é marcada pela assimilação, combinação e adaptação das ervas, raízes e frutas usadas pelos indígenas com os grãos, legumes e verduras trazidos pelos colonizadores portugueses. Além disso, o preparo dos alimentos envolve o uso de artefatos característicos tais como pilões, gamelas, poiás (fogão rústico) e panelas de barro (Belluzzo, 2008).

O termo “caipira” também é usado para identificar produtos específicos, sendo os casos mais conhecidos os frangos e os ovos caipiras. Neste caso, em virtude da confusão que a profusão do termo estava acarretando, a ABNT publicou, em 2015, uma regulamentação específica referente à produção de “frango caipira, colonial ou capoeira”. A norma determina que, ao fazer uso de uma das três denominações, é preciso que o produto tenha as seguintes características: provenha de uma linhagem de aves exclusiva para esse fim; com crescimento lento, superior a setenta dias; criadas em sistemas que lhes possibilitem o acesso a áreas externas para pastoreio, exercícios e manifestação de comportamentos inerentes à espécie; alimentadas com ração constituída por ingredientes preferencialmente de origem vegetal, sendo proibido o uso

de melhoradores de desempenho de base antibiótica. Também neste caso, grandes empresas do setor passaram a apostar no produto, como a Seara, do grupo JBS, cuja embalagem do filé de peito Nhô Bento coloca em evidência cores em xadrez e destaca o termo “frango caipira”. Segundo a empresa, o produto é feito com animais criados soltos e “traz aquele gostinho de infância”. No entanto, se a intenção é explorar as contradições, provavelmente não haveria exemplo mais interessante do que o sabor “galinha caipira” dos macarrões instantâneos.

Outros atributos que remetem à ordem doméstica destacam a área de produção (“da roça”, “do sítio”, “da fazenda”) ou quem o produziu (“camponês”, “agricultor familiar”, “produto da reforma agrária”). Não é necessário adentrar à análise de cada uma dessas denominações, as quais, geralmente, se somam às anteriores para compor uma cesta de convenções domésticas mobilizadas pelos agricultores, associações, cooperativas e restaurantes na construção de novos mercados. Além disso, também nestes casos, nota-se a relação controversa que a ordem doméstica estabelece com outras ordens alimentares, sendo marcada tanto por áreas de “sobreposição” de artefatos e práticas, como a estetização dos produtos artesanais (ver Capítulo 6), quanto por dinâmicas que poderiam ser mais bem caracterizadas como “invasão”, haja vista o modo como as indústrias apropriam-se de termos que, quando vinculados a outro conjunto de práticas e artefatos, são ressignificados ao ponto de, em alguns casos, não restar quase nenhuma relação com seu conteúdo inicial.

4.7 Ordem Doméstica: da invisibilidade às tentativas de apropriação

No começo do século XX, a ordem doméstica foi completamente invisibilizada pela ordem comercial da grande lavoura de exportação. Em seguida, com o apogeu da ordem industrial, passou a ser compreendida como uma fase inicial e transitória de desenvolvimento, a qual seria amparada por instituições e práticas arcaicas que, por sua vez, desapareceriam com o processo modernização da agricultura. No entanto, a crise do modelo industrial revelou a capacidade de resiliência das formas domésticas de produção e consumo alimentar. Atualmente, mesmo com o avanço da financeirização dos mercados alimentares (Capítulo 7), as formas domésticas seguem relevantes e, em alguns casos, são revalorizadas, seja como uma estratégia de produção de autonomia e segurança alimentar, via incremento da produção para auto-

consumo pelos agricultores, seja como uma nova forma de inserção mercantil. Neste último caso, nota-se que as demandas dos consumidores por produtos artesanais, caseiros ou tradicionais têm aberto espaço tanto para os agricultores criarem novas estratégias de reprodução social, com destaque para o processamento dos alimentos, quanto para novos atores se apropriarem de práticas, artefatos e significados da Ordem Doméstica com vistas a agregar valores aos produtos.

Inúmeras continuidades podem ser notadas na configuração deste modo de ordenamento ao longo do tempo. Dentre as principais, destacam-se a lógica da diversificação produtiva e a importância dos mecanismos de “coprodução” entre sociedade e natureza, ancoradas na articulação entre saberes locais e objetos artesanais (Ploeg, 2008). Isto é notório nas práticas que se organizam com vistas a garantir a subsistência do grupo doméstico, mas que também respondem a um princípio de “alternatividade” (Garcia Jr., 1983), favorecendo cultivos que podem ser consumidos ou comercializados de acordo com as necessidades da família e as condições do mercado.

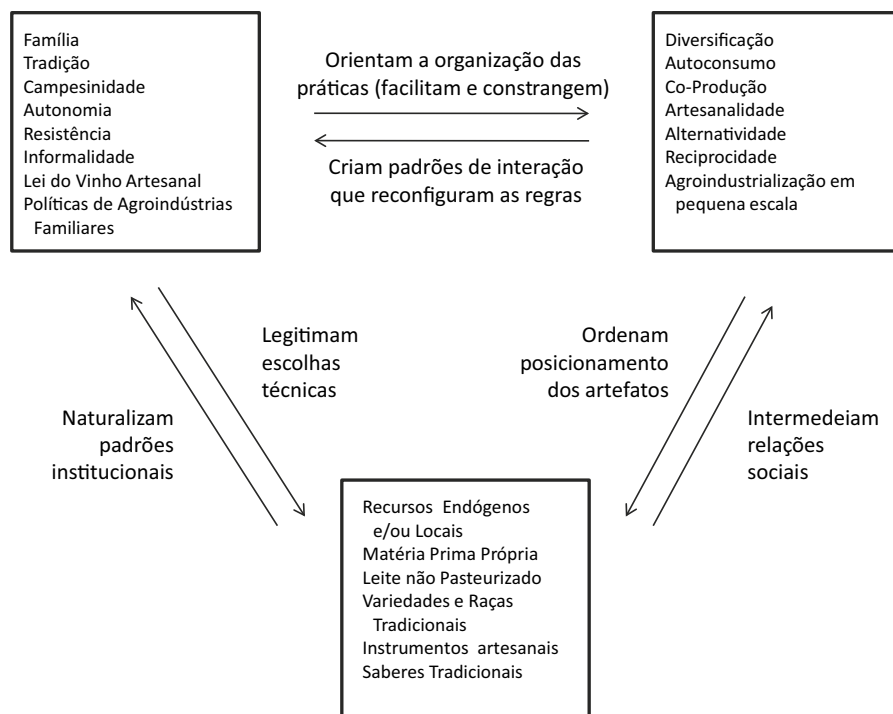


Figura 4.5. Elementos constituintes da Ordem Doméstica.

Fonte: Elaborado pelos autores.

Por sua vez, com relação às práticas de consumo, estas se organizam em torno do grupo doméstico, prezam a convivialidade e, não raro, envolvem sistemas de trocas não mercantis ancoradas na reciprocidade (Figura 4.5).

No entanto, como as ordens sociais não são configurações institucionais estanques, também é possível notar mudanças na ordem doméstica. Neste capítulo, o principal exemplo destacado foi o processamento de alimentos pelos agricultores (ou melhor, pelas agricultoras, pois são elas que, predominantemente, conduzem essas atividades). Ao passo que, outrora, esta prática se desenvolvia na cozinha da casa e tinha como principal destino o consumo familiar, agora estes produtos constituem uma importante fonte de ingresso econômico e são, cada vez mais, elaborados em estruturas específicas de processamento. Este vínculo mais estreito com os mercados implica um rearranjo das práticas, não no sentido de descaracterização (ainda que isto possa ocorrer), mas de se adaptar ao novo contexto tecnológico e institucional (legislações, preferências dos consumidores, definição de preço, negociação com estabelecimentos comerciais, etc.). Nesse sentido, a conformação de um novo empreendimento social e econômico – a “agroindústria familiar rural” – pode ser interpretada como uma importante readaptação da Ordem Doméstica.

As transformações da ordem doméstica foram potencializadas pela crescente demanda por produtos regionais, tradicionais, artesanais e caseiros. Como veremos nos próximos capítulos, este movimento também abriu espaço para a emergência das ordens cívica e estética, as quais revelam fortes conexões entre si e com a ordem doméstica. Com relação à ordem cívica, nota-se que o apelo por alimentos artesanais, coloniais e caseiros é uma importante oportunidade para incorporar os ingredientes e sabores regionais, criando alternativas para as agriculturas familiares (Menasche, 2015). Inúmeras mudanças já apontam nesse sentido, em diferentes regiões do país: a manta de cordeiro, a manteiga de garrafa e o queijo coalho nordestinos; o açaí, o guaraná, a castanha e as farinhas de mandioca da região amazônica; as cucas, o queijo serrano e o vinho goethe na região sul (Wilkinson; Niederle; Mascarenhas, 2016).

Com relação às interfaces com o processo de estetização, pode-se sublinhar a relevância dos novos movimentos gastronômicos impulsionando o surgimento de microcervejarias, microqueijarias, micropanifícios e outros tantos empreendimentos do gênero (inclusive a disseminação dos *food trucks*). Neste caso, a inserção da agricultura familiar ainda é marginal, seja na criação de agroindústrias com capacidade de atender aos novos mercados, seja na própria produção da matéria-prima. Isso faz com que muitos empreen-

dimentos deste tipo busquem ingredientes em mercados distantes (muitas vezes importados), o que resulta em perda da capacidade de inovação local com base em ativos territoriais. Em virtude disso, o segmento de cervejas artesanais, por exemplo, ainda carece de maior “brasilianidade”, uma vez que mesmo o produto artesanal (e suas marcas) ainda se referencia fortemente nos similares importados (Niederle, 2017b).

Dentre os desafios para a reprodução das práticas analisadas neste capítulo, um dos principais envolve a readequação das políticas públicas. Destacam-se, neste sentido, os problemas relacionados à regulação da produção e comercialização que, muitas vezes, baseada em legislações próprias da ordem industrial, inibe ou descaracteriza os produtos artesanais. Em virtude disso, apesar da edição de novas normativas, nos últimos anos, principalmente no que tange ao tema da legislação sanitária, ainda há um longo caminho a ser percorrido no sentido de definir as características de cada atributo (artesanal, colonial, caseiro, caipira), para que este patrimônio sociocultural herdado das diferentes formas de ocupação camponesa do território brasileiro seja efetivamente protegido e valorizado.

Atualmente, essa fragilidade regulamentar permite que grandes produtores e empresas (e até mesmo suas entidades representativas) se apropriem deste patrimônio para usufruir da crescente demanda por estes “novos” produtos, o que configura outro desafio importante para a estabilização dessa ordem alimentar. Vimos isso de maneira recorrente ao longo de todo o capítulo: o frango “caipira” da Seara, as cervejas “artesanais” da Ambev, o queijo “colonial” pasteurizado. Como sintetiza Wilkinson (2002, p. 9), a ameaça ocorre tanto por meio das pressões para uma adaptação dessa produção às regras sanitárias, quanto pela “concorrência dos mercados formais que tentam se apropriar desses nichos de produtos tradicionais”. Esta dinâmica é ainda mais preocupante, quando essas práticas de apropriação indevida são reconhecidas, aceitas e incentivadas pelo Estado.

Um caso emblemático ocorreu em abril de 2018, quando foi publicada a Lei nº 13.648, a qual dispõe sobre a produção de polpa e suco de frutas artesanais. A proposta inicial (PL 63/2016) propunha simplificar o procedimento para registro do estabelecimento e os requisitos de rotulagem dos produtos, permitindo a utilização das denominações “artesanal”, “caseiro” e “colonial” nas embalagens. No entanto, a proposta original também previa que a produção, a padronização e o envase da polpa ou suco de frutas seriam de uso exclusivo dos agricultores familiares e de suas cooperativas e associações (similarmente ao que ocorreu com a “Lei do Vinho Colonial”, de 2014). Este projeto foi aprovado no Senado, mas o presidente da república,

Michel Temer, vetou o uso exclusivo pela agricultura familiar, alegando que isso iria “desarticular o setor e excluir do mercado aqueles que usam outras vias para produção e comercialização dos produtos, como cooperativas, associações e supermercados” (Senado Federal, 2018). Em outras palavras, ao invés da construção de um marco legal que protege e valoriza cada produto sem descaracterizá-lo, o governo abriu as portas para que todos se apropriem de valores sociais que, historicamente, são característicos da agricultura familiar e camponesa.

A crítica ética e a construção de uma Ordem Cívica

5.1 Democracia alimentar e defesa dos bens comuns

Como vimos nos capítulos anteriores, a obsessão pela produtividade torna a ordem alimentar industrial incapaz de reconhecer ecossistemas e formas de produção que conservem parcela significativa dos patrimônios cultural e ecológico que caracterizam a diversidade do mundo rural brasileiro. Um dos exemplos mais evidentes desta dinâmica é a pressão que o processo de ‘sojicização’ exerce sobre os territórios onde estão as comunidades faxinalenses do Paraná, os lavradores do Tocantins, e os pecuaristas familiares do pampa gaúcho. Soma-se a isso o avanço das lavouras de milho e cana de açúcar, da silvicultura e da pecuária sobre vastas áreas do país. Os “modernos” mercados agrícolas, sustentados por meia dúzia de monocultivos, parecem, de fato, orientados “de modo especificamente objetivo pelo interesse nos bens de troca e por nada mais” (Weber, 2000, p. 420).

Entretanto, nada mais distante deste tipo de representação sobre a dinâmica do sistema agroalimentar do que a ideia do mercado como um mecanismo fictício e autoregulável, o “moinho satânico” polanyiano (Polanyi, 1980). A conformação e os efeitos produzidos pelos mercados de *commodities* agrícolas são, antes de tudo, a expressão de disputas envolvendo distintos atores sociais. Ao invés de uma mão invisível, o que existe é uma arena

social, na qual os atores econômicos dominantes sustentam seus interesses em um discurso que torna a produção e a produtividade agrícolas valores que se sobrepõem a qualquer outro tipo de princípio normativo (Hirsch; Michaels; Friedman, 2003). Por sua vez, o Estado incorpora estes valores, os quais passam a sustentar determinados “referenciais” de políticas públicas (Niederle; Grisa, 2013) que, ora ressuscitando o pesadelo malthusiano, ora apropriando-se do discurso da sustentabilidade, colocam em risco a socio-biodiversidade do mundo rural.

Por mais relevante que seja, não nos interessa aprofundar, neste momento, o questionamento da produtividade enquanto valor intrínseco da moderna agricultura brasileira. O problema é que, nas duas últimas décadas, a centralidade da discussão em torno deste tema acabou, dentre outras coisas, contribuindo para arrefecer uma reflexão mais ampla sobre a “função social da terra”, na medida em que privilegiou apenas os aspectos produtivos (agrícolas) em detrimento daqueles de cunho social e ambiental igualmente previstos na Constituição Federal de 1988. Assim, apesar dos propósitos mais ou menos nobres, a discussão sobre a produtividade solidificou uma compreensão da terra (e, mais amplamente, da natureza) como ‘fator de produção’ (Moreira, 2009). Esta representação deturpada é tão forte que até mesmo alguns movimentos sociais críticos à modernização da agricultura aceitaram (naturalizaram) o discurso que atribui à terra a função exclusiva de produção de mercadorias, de modo que, neste caso, o único problema seria sua distribuição desigual (Delgado, 2017).

Os contramovimentos que expressaram uma contestação mais radical a esse processo se aglutinam em torno de uma “crítica ética” à industrialização da agricultura.¹ Além de colocar em suspeição os efeitos sociais, ambientais e mesmo econômicos dos ganhos de produtividade da agropecuária moderna², esta crítica atinge os valores morais que fizeram deste modelo o único legitimado pelo Estado e, em alguma medida, pela própria sociedade. Um modelo incapaz de reconhecer a contribuição dos sistemas “alternativos”³ de agricultura, e dos diferentes grupos sociais que habitam o espaço rural – que passam a ser definidos como “periféricos” ou “mar-

¹ No próximo capítulo, exploraremos a face “estética” da crítica à ordem industrial.

² No caso da soja, por exemplo, a obsessão pela seleção de variedades mais produtivas levou à redução do teor de proteínas do grão (de 46 % no final da década de 1990 para 36 % em 2015), acarretando problemas econômicos para as indústrias de processamento (Pipolo *et al.*, 2015).

³ Novamente, tamanha foi a capacidade de naturalização das instituições da ordem industrial que passamos a tratar como “alternativos” os sistemas tradicionais de agricultura que não apenas foram historicamente mais disseminados, mas que ainda predominam na maior parte do mundo.

ginais” (Wanderley, 2014) – para a construção de uma via de desenvolvimento sustentável que tem na promoção da sociobiodiversidade (enquanto bem comum) um valor tão legítimo quanto a produtividade se tornou para a ordem industrial.

Nas duas últimas décadas, esses contramovimentos abriram espaço para a emergência de redes alternativas de produção e consumo. Houve uma proliferação de circuitos curtos, feiras livres, grupos de consumo, associações e cooperativas descentralizadas, experiências de agricultura urbana, de consumo local e de valorização de alimentos tradicionais, que passaram a conformar trajetórias inovadoras de desenvolvimento (Gazolla; Schneider, 2017; Goodman; Dupuis; Goodman, 2012). Nestes novos mercados, circulam mais do que mercadorias diferenciadas. Circulam valores que emanam de uma construção política, a qual reúne um conjunto de movimentos sociais que, cada vez mais, direciona suas pautas para a construção de novas práticas alimentares (Niederle, 2014; Picolotto, 2008). Estas práticas colocam em evidência novos significados para os alimentos e, mais amplamente, para o meio rural, os quais estão associados às demandas societárias por equidade, justiça, participação social e sustentabilidade.

A noção de “redes alimentares cívicas” tem sido mobilizada pela literatura para caracterizar mercados que são não apenas “alternativos”, mas também formados a partir do engajamento da sociedade civil organizada, colocando em evidência novas concepções de cidadania e democracia alimentar (Renting; Schermer; Rossi, 2012). De acordo com Cucco e Fonte (2015), estes mercados “referem-se à rede de todos os atores envolvidos no sistema alimentar local que, como cidadãos ecologistas, partilham a responsabilidade pela sustentabilidade da economia alimentar e endossam o valor dos alimentos como um bem comum e um direito.” Nesta perspectiva, a definição de uma ordem cívica coloca em primeiro plano a ação coletiva – com destaque para a construção política dos mercados pelos movimentos sociais e em diálogo com o Estado – na defesa dos “bens comuns” (terra, recursos ecológicos, patrimônio cultural etc.) e da democracia alimentar (principalmente no que tange ao acesso a alimentos saudáveis) como pilares normativos.

A construção desses mercados envolve tanto o esforço diário dos agricultores na criação de novas formas de manejo dos recursos naturais, quanto a ação política de organizações e movimentos sociais econômicos atuando em diferentes escalas territoriais, dos grupos locais de consumo às redes globais como a Via Campesina e o Slow Food. Embora a expressão desses mercados não revele mais do que um componente de “alternatividade” (Ferreira *et al.*,

2007) em face da prevalência das ordens industrial e financeira, eles têm-se tornado uma opção relevante para muitos grupos sociais. Com efeito, esses mercados podem não ser responsáveis pelos recordes da balança comercial, mas, como analisaremos neste capítulo, sua dinamicidade parece ainda mais impressionante em virtude do potencial para fazer dos bens comuns, e da inclusão produtiva de segmentos sociais colocados à margem do progresso, a base para novos modelos de desenvolvimento sustentável (Abramovay, 2012; Marsden, 2016).

O reconhecimento do potencial desses mercados para dinamizar novas trajetórias de desenvolvimento rural também já foi referido na literatura (Hebinck; Ploeg; Schneider, 2014; Lockie; Carpenter, 2010). Este reconhecimento implica que o próprio desenvolvimento não seja compreendido como a capacidade de reproduzir, em um determinado espaço (o rural), os modernos processos de produção agrícola via transferência de inovações exógenas (os “pacotes tecnológicos”). Somente é possível compreender o potencial desses mercados, na medida em que o próprio desenvolvimento passe a expressar a capacidade dos atores sociais de produzir, ou adaptar às suas realidades, novidades tecnológicas, organizacionais e institucionais condizentes com os seus projetos de vida – ou, como diria o economista indiano Amartya Sen, com aquelas coisas que ‘as pessoas valorizam e têm razões para valorizar’. É nesse sentido que o desenvolvimento não depende de um “mecanismo de mercado”, mas da construção de novos espaços de troca; circuitos através dos quais os produtos da sociobiodiversidade tornam-se a expressão do que há de mais dinâmico em um sistema alimentar reorientado para a produção e o consumo sustentáveis, éticos e justos.

Dito isto, iniciaremos este capítulo discutindo a luta dos pequenos agricultores por reconhecimento e redistribuição, o que levou à emergência da categoria “agricultura familiar” como sujeito de direitos no meio rural brasileiro. Em seguida, analisaremos a construção política de mercados cívicos pelos movimentos sociais agroecológicos e, a partir deste tema, evidenciaremos o exemplo da Rede Ecovida de Agroecologia na construção de mercados e nos processos de certificação participativa. Segue-se a isso, o debate sobre a agenda da Soberania e Segurança Alimentar e Nutricional (SSAN) como uma das principais expressões contemporâneas de um movimento ético de reconfiguração dos sistemas agroalimentares e, dentro dele, das compras públicas como uma importante prática de “redistribuição” capitaneada pelo Estado (Polanyi, 1980). Em seguida, propomos uma discussão sobre a construção de novas convenções qualitativas nos mercados alimentares, com destaque para as noções de “alimentação saudável”

e “comida de verdade”. Por fim, discutiremos como a emergência destas novas convenções contribuiu para o reconhecimento das práticas agrícolas e alimentares das comunidades quilombolas e indígenas, dois segmentos historicamente marginalizados pelo Estado.

5.2 A luta dos agricultores familiares por redistribuição e reconhecimento

Inicialmente, a crítica ética do modelo de acumulação capitalista na agricultura que prevaleceu na segunda metade do século XX enfatizou o aumento da exclusão e da desigualdade social. Não se tratava, portanto, de uma crítica à ideologia do progresso, mas ao modo desigual como se dava o acesso ao mesmo. No Brasil, um dos focos desta crítica foi a concentração da renda durante o período do “milagre econômico”. De 1974 a 1980, o Brasil manteve uma taxa média anual de crescimento próxima a 7 %, e chegou a atingir 14 % em 1973 e 10,3 % em 1976. Mas este crescimento não foi acompanhado do aumento dos salários para a classe trabalhadora. Pelo contrário, para controlar a inflação, o governo militar manteve (com forte repressão) os salários baixos. Por conta disso, a taxa de inflação caiu, passando de 25,5 % ao ano em 1968 para 15,6 % em 1973, mas a desigualdade social disparou. Enquanto, em 1960, antes da ditadura, o Índice de Gini, utilizado para medir a concentração de renda, era de 0,54, em 1977 havia avançado para 0,63 (Soldera, 2017).

Este regime de crescimento sofreu seu primeiro golpe com a crise internacional de 1973, a qual foi marcada pelo primeiro “choque do petróleo”. Conflitos entre países membros da OPEP derrubaram a oferta do produto, fazendo o preço triplicar. Um novo choque, no final da década de 1970, desta vez principalmente associado à revolta islâmica no Irã, e a crise da dívida, no começo da década seguinte, foram os golpes de misericórdia para um modelo de crescimento que se sustentava na ampla disponibilidade de crédito e petróleo baratos nos mercados internacionais. Mesmo assim, para tentar manter o crescimento e não perder o poder político, ao invés de controlar os gastos, os governos militares pisaram no acelerador e fizeram decolar o nível de endividamento do país. Ao deixarem o poder, em 1984, os militares também deixaram uma dívida que representava 54 % do PIB, uma proporção quatro vezes superior àquela de 1964 (15,7 %). A inflação, por sua vez, chegou a 223 % em 1985 e, apesar dos inúmeros planos de recuperação econômica do governo Sarney, continuou piorando até alcançar 1.782 %

em 1989. Em suma, do ponto de vista estritamente econômico, o endividamento e a inflação foram as “heranças malditas” deixadas pelos governos militares (Schwarcz; Starling, 2015).

No meio rural brasileiro, a crise repercutiu fortemente nas políticas de modernização da agricultura. O crédito farto e altamente subsidiado foi gradativamente reduzido, ao longo dos anos 1980, até chegar, em 1990, a um valor (US\$ 7,9 bilhões) menor do que aquele disponibilizado em 1970 (US\$ 8,2 bilhões). No auge, em 1979, havia alcançado US\$ 34,9 bilhões.⁴ O mesmo ocorreu com a política de garantia de preços mínimos. Enquanto 61 % da produção de algodão, por exemplo, era assegurada por EGF entre 1975-79, este percentual caiu para 15,9 na safra de 1990-91. Os sistemas de pesquisa agropecuária e extensão rural também foram desestruturados. Sob pressão do FMI, o governo passou a implementar o ideário neoliberal de ajuste fiscal, o que implicou no enxugamento da estrutura pública e na gradativa transferência de atribuições do Estado para o setor privado. No caso do crédito rural, por exemplo, os recursos do tesouro nacional, que representaram 65 % do total disponibilizado em 1985, foram substituídos por outras fontes de financiamento. Em 1997, 45 % dos recursos já eram oriundos de exigibilidades bancárias, ao passo que o tesouro contribuía com apenas 1,5 % (Leite, 2001).

A crise do modelo de modernização compulsória não representou, todavia, o fim da desigualdade. Pelo contrário. Os grandes produtores de *commodities* rapidamente renegociaram suas dívidas com o Estado e foram em busca de novas fontes de financiamento, incluindo títulos privados regulados pelo Estado – inaugurados pela Cédula de Produto Rural (CPR), criada pela Lei nº 8.929/1994. Eles também buscaram amparo nas cooperativas e empresas agropecuárias, as quais passaram a ofertar crédito, assistência técnica e insumos agrícolas. Enquanto isso, os pequenos produtores passaram a conviver com as agruras de um Estado completamente ausente. Além disso, no início dos anos 1990, tiveram que enfrentar um processo abrupto de abertura comercial, a qual foi capitaneada pela criação do Mercosul.

A liberalização tornou-se uma grande oportunidade para os setores agroindustriais exportadores tirarem proveito das suas vantagens comparativas no comércio de *commodities*. Contudo, isto se deu ao custo de colocar em risco os sistemas agrários locais e a pequena produção de base familiar, a

⁴ Como o sistema de crédito oficial trabalhava com taxas de juros reais negativas, o que ampliava o endividamento público, já no começo dos anos 1980, uma série de mudanças institucionais foi adotada para controlar o repasse de recursos: limitação do volume, correção monetária, ampliação das exigibilidades, aumento das taxas de juros e o encerramento da “conta-movimento” do Banco do Brasil (Leite, 2001).

qual foi exposta à concorrência de produtores estrangeiros mais competitivos. Muitos agricultores e cooperativas que, nas décadas anteriores, haviam sobrevivido em virtude do fechamento dos mercados domésticos foram subitamente expostos a condições de mercado que não lhes permitiam competir com unidades de produção que se beneficiavam de maior escala, acesso a tecnologias mais modernas, menores custos de produção e condições facilitadas de acesso aos mercados, sobretudo em decorrência das novas estruturas de integração agroindustrial que foram estabelecidas a montante e a jusante da agricultura (Niederle, 2014).

Embora os produtores de todos os países do Mercosul tenham sentido os efeitos da abertura comercial, em um primeiro momento, foi entre os pequenos produtores do sul do Brasil que as consequências das políticas liberais se mostraram mais evidentes. Ao menos foi esta região que se tornou o epicentro de um conjunto de mobilizações reivindicando políticas diferenciadas para a pequena produção e que, ao longo do tempo, deram vazão ao surgimento de uma nova categoria sociopolítica no meio rural brasileiro, a agricultura familiar (Grisa; Schneider, 2015; Picolotto, 2014). Para tanto, aos já tradicionais movimentos de luta pela terra constituídos nas décadas anteriores, somaram-se novos movimentos sindicais, cujas pautas voltavam-se, principalmente, para a demanda por crédito diferenciado, seguro agrícola, previdência rural, garantia de preços, extensão rural e criação de assentamentos rurais. Inicialmente localizadas, estas reivindicações confluíram para manifestações cada vez mais amplas, desembocando no Grito da Terra Brasil, de 1994, capitaneado pela Confederação Nacional dos Trabalhadores na Agricultura (Contag).

As demandas por redistribuição logo se articularam às “lutas por reconhecimento”, as quais se fundamentaram não apenas na desigualdade econômica, mas no sentimento de desrespeito e desprezo para com os pequenos produtores (Fraser; Honneth, 2003).⁵ Conforme destaca Picolotto (2014), neste momento, os movimentos sociais e sindicais passaram a capitanear processos de positivação da “agricultura familiar”, a qual procurou se legitimar socialmente como “sujeito de direitos”. Para tanto, no contexto de crise inflacionária e desemprego urbano-industrial da década de 1990, a primeira justificativa mobilizada foi a capacidade desse segmento social de produzir alimentos e absorver mão de obra. Esta luta fez a antiga “agricultura de sub-

⁵ O foco nas lutas por reconhecimento não diminui a importância das disputas por redistribuição, mas acentua o fato de que este processo está intimamente conectado com conflitos normativos. Nesse sentido, acompanhamos Honneth (2003), quando este destaca que mesmo as questões de redistribuição econômica devem ser lidas a partir da expressão moral que as lutas sociais assumem, e que também se associam à lógica do reconhecimento.

sistência” ser ressignificada como “as mãos que alimentam a nação” (Picolotto, 2011). Como destacou José Graziano da Silva, presidente da FAO, durante as comemorações do Ano Internacional da Agricultura Familiar de 2014, “onde a agricultura familiar costumava ser vista como um problema, ela é agora vista como parte da solução” (FAO, 2014).

No entanto, a prevalência de uma lógica modernizante mesmo dentre as políticas diferenciadas de desenvolvimento rural fez com que, ao longo do tempo, se ampliassem as assimetrias no interior da própria agricultura familiar (Aquino; Schneider, 2015). Com o afã de provar que uma “moderna agricultura familiar” poderia substituir ou complementar a agricultura empresarial, e constituir a base para um novo ciclo de desenvolvimento econômico no meio rural – o que resultou inclusive em disputas para mensurar a contribuição da agricultura familiar para o PIB agropecuário (Niederle *et al.*, 2017; Soldera, 2017) – políticas como o Pronaf privilegiaram agricultores familiares já consolidados, com maior capacidade tecnológica e inseridos nos mercados de *commodities* (Grisa; Wesz Jr.; Buchweitz, 2014). Ou seja, contribuíram para tornar uma parcela da agricultura familiar funcional às ordens industrial e financeira. Esta funcionalidade se tornou o centro da crítica às políticas de desenvolvimento rural, por parte de importantes lideranças dos movimentos sociais agrários e da agroecologia, tais como Jean Marc Von der Weid, vinculado ao movimento agroecológico, e Frei Sergio Görden, da Via Campesina:

[...] a expansão do Pronaf funcionou como mola mestra para a disseminação da lógica técnica e econômica do agronegócio em meio às unidades familiares – por isso ganhando o nome de agronegócinho. Isso significou um aumento das áreas de monoculturas, a perda da diversidade dos sistemas produtivos, o emprego crescente de insumos comerciais (sementes, adubos químicos, agrotóxicos) e maquinário e equipamentos motomecanizados. Esse mergulho na modernização agrícola levou os agricultores familiares a uma crescente dependência dos mercados de capitais (bancos) e de mercados de produtos agrícolas dominados por agentes monopolísticos (empresas agroindustriais, grandes atacadistas, etc.). (Jean Marc von der Weid, 2010, p. 4).

O Pronaf vive sua fase de esgotamento como política pública massiva de ascensão social, mudança do modelo tecnológico em direção da agroecologia e universalização do acesso. Nos últimos anos o Pronaf foi sequestrado pela lógica bancária, transformou-se em formas de transferência de lucros para as indústrias de tratores e máquinas agrícolas, de agrotóxicos, de adubos químicos e multinacionais das sementes transgênicas. Afastou-se da lógica camponesa e fortalece o agronegócio da classe média rural e da indústria de venenos. (Leal; Görden, 2015).

O estreitamento das relações da agricultura familiar com a ordem industrial tem sido objeto de intensa discussão, na medida em que coloca em risco a legitimidade das lutas por redistribuição e reconhecimento desta categoria social. Alguns pesquisadores, dentre os quais nos incluímos, sugerem que a manutenção desta legitimidade demanda a capacidade de responder a novas aspirações cívicas (e estéticas) das sociedades contemporâneas. Ou seja, da capacidade de demonstrar não apenas uma contribuição econômica, mas que a agricultura familiar é responsável por produzir “comida de verdade” em um meio rural com gente. E não apenas comida, mas comida associada a outras expressões culturais, saberes, valores e formas de vida. Mais do que um setor de produção, a agricultura familiar é demandada a legitimar-se como um “modo de vida” (Wanderley, 2000).

No entanto, esta justificativa não pode ser apenas retórica, sob pena de ser colocada à “prova da realidade” e, se não encontrar sustentação, ser deslegitimada (Boltanski; Thévenot, 1991). É por isso que, para além das demandas por políticas públicas, alguns movimentos sociais da agricultura familiar também discutem o lugar deste segmento social nos mercados alimentares: O que produzir? Como processar? Onde vender? Para quais consumidores? E, respondendo a estas questões, demandam políticas públicas que não apenas respondam à necessidade de produzir alimentos e absorver mão de obra, mas que estejam igualmente atentas às demandas sociais por saúde, sustentabilidade, diversidade e equidade. Como veremos à frente, estas questões pautam os debates sobre SSAN e criação dos “mercados institucionais”, os quais foram estruturados pelas políticas de compras públicas.

Também veremos que o fortalecimento dessas novas demandas abre espaço para diferentes agriculturas familiares – e, aqui, o uso do plural e o acento na diversidade emergem como aspectos indispensáveis para compreender a dinâmica da ordem cívica. Se a aposta na capacidade produtiva de uma agricultura familiar modernizada acentuou as assimetrias sociais, o reconhecimento de uma ampla gama de “comunidades tradicionais” catalisa a emergência de novas estratégias de desenvolvimento rural, mais sustentáveis e inclusivas. No centro deste processo está a gradativa e controversa incorporação do tema ambiental e da agroecologia na pauta dos movimentos sociais e sindicais da agricultura familiar (Picolotto; Brandenburg, 2013).⁶

⁶ Controversa porque vários desses movimentos precisam movimentar-se entre a defesa retórica da agroecologia e o risco de se afastarem de uma parcela expressiva (provavelmente majoritária) de suas bases sociais que ainda demanda “mais modernização”.

5.3 A construção de mercados cívicos pelos movimentos agroecológicos

Se a crítica oriunda dos movimentos sociais agrários privilegiou o problema da desigualdade no acesso aos recursos (sobretudo à terra e ao crédito), aquela proveniente dos movimentos de “agricultura alternativa” foi, desde sempre, mais radical no questionamento dos fundamentos institucionais da ordem industrial. Atualmente, esses movimentos se reúnem em torno da “agroecologia”, uma noção polissêmica utilizada para referenciar os valores e princípios políticos adotados por eles, mas também para definir um conjunto de práticas sociais e para delimitar as fronteiras de um novo campo científico (Wezel *et al.*, 2009).

A legitimação desta “crítica radical” amparou-se tanto nas crises alimentares relacionadas ao consumo de alimentos contaminados por agrotóxicos quanto no sucesso das práticas de produção agroecológica que esses movimentos desenvolveram. Ao longo do tempo, isto aproximou os movimentos sociais agrários da crítica agroecológica. Em 2000, no seu quarto congresso nacional, o MST (Movimento dos Trabalhadores Rurais Sem Terra) adotou a agroecologia como linha política. Dois anos depois, a criação da ANA (Articulação Nacional de Agroecologia) ampliou esta convergência para outros movimentos e organizações, como a Contag (Confederação Nacional dos Trabalhadores na Agricultura) e Fetraf (Federação Nacional dos trabalhadores da Agricultura Familiar) (Lamine; Niederle; Ollivier, 2018; Picolotto; Brandenburg, 2013).

A agroecologia emergiu a partir de um conjunto de práticas que, situadas na “periferia” dos processos de modernização agrícola – e justamente em virtude desta posição marginal –, conseguiram dinamizar formas inovadoras de produção, comercialização e consumo. Um dos principais focos dessas práticas é a reconexão entre os humanos e o ambiente e, no que tange ao universo dos mercados, entre produtores e consumidores. Esta reconexão não é apenas espacial (relocalização); envolve também a apropriação coletiva dos valores e imaginários que definem os alimentos agroecológicos. Ancoradas em princípios de reciprocidade, solidariedade e comunalidade, essas práticas demonstram que as trocas econômicas podem incorporar outras lógicas para além do interesse utilitário (Sabourin, 2011).

Um dos espaços onde essas práticas e valores se apresentam de maneira mais evidente são as feiras livres. Até recentemente associadas a

um modelo arcaico de relações mercantis, cuja extinção inevitável dependeria do ritmo de expansão das grandes redes varejistas, as feiras voltaram a ocupar as cidades. Em 2012, levantamento realizado pelo Instituto Brasileiro de Defesa do Consumidor (IDEC) identificou 140 feiras de produtos orgânicos e agroecológicos em 22 das 27 capitais brasileiras avaliadas. Em abril de 2018, já eram mais de 740 iniciativas deste gênero espalhadas por todo o país (IDEC, 2018). Apenas Curitiba e Porto Alegre, capitais de dois estados onde o movimento agroecológico sempre foi muito ativo, possuem conjuntamente mais de cem pontos de feira, duas dezenas deles voltados à comercialização de produtos orgânicos e agroecológicos. A busca por este tipo de mercado tem sido tão expressiva que, até 2017, pelo menos cinco Shoppings Centers de Porto Alegre já contavam com feiras orgânicas nos seus estacionamento – o que lhes permite atrair público e, sobretudo, fazer propaganda pela sua suposta “responsabilidade social e ambiental”.

Para as organizações do movimento agroecológico, as feiras constituem uma espécie de hub para um conjunto mais amplo de novos mercados. Com frequência, é a partir delas que os agricultores começam a construir mecanismos de venda direta ao consumidor por meio da entrega de cestas de alimentos, bem como os contatos com lojas e restaurantes que se tornam compradores regulares. Ademais, além do intercâmbio de produtos, o espaço das feiras também é um local de troca de informações e de conhecimentos, e de articulação política dos movimentos da agroecologia. As feiras são utilizadas para comunicar publicamente valores e princípios, tanto em discursos quanto em artefatos materiais (rótulos, panfletos, barracas de bambu, embalagens ecológicas, etc.). Neste sentido, elas desempenham um papel crucial de expressão da agroecologia na arena pública (Niederle; Radomsky, 2017).

Outro circuito que opera sob princípios similares – embora não se restrinja à agroecologia – e que também está em expansão é aquele estruturado a partir dos grupos de consumidores. Disseminados por todo o mundo com diferentes formatos organizacionais⁷, estes grupos compartilham o objetivo de garantir renda aos agricultores em troca do abastecimento regular de alimentos. Em geral, suas ações abarcam práticas de consumo “politizado” ou “reflexivo”

⁷ Nos Estados Unidos, *Community Supported Agriculture* (CSA); na França, *Association Pour le Maintien d'une Agriculture Paysanne* (AMAP); na Itália, *Gruppi di Acquisto Solidari* (GAS); na Espanha, Grupos de Consumo ou Ecocajas; no Ecuador, Canastas Comunitarias; no Japão, Teikei.

(Michelletti, 2003).⁸ No entanto, comparativamente a outros países⁹, a prática de compras coletivas ainda é incipiente no Brasil. Em 2014, Preiss (2017) identificou 46 iniciativas do gênero em 33 cidades brasileiras. Contudo, como destaca a própria autora em sua tese sobre os diversos formatos de práticas de compras coletivas, não existem levantamentos consistentes e, provavelmente, a expressão dessas práticas seja muito mais relevante do que imaginamos.

A experiência brasileira analisada por Preiss (2017) foi aquela do Movimento de Integração Campo-Cidade (MICC) do município de São Paulo. Criada em meados da década de 1980, com apoio de organizações religiosas, e tendo como motivação inicial a cooperação política entre os movimentos sociais do campo e da cidade, o MICC realizou a primeira compra de alimentos em 1985, em uma ação colaborativa entre paróquias e vizinhos que adquiriram uma colheita inteira de feijão de um grupo de agricultores acampados. Segundo Preiss (2017, p. 70), “a mobilização foi uma reação a uma ordem judicial de despejo de um acampamento, que, além de deixar as famílias sem moradia ameaçava destruir a lavoura em questão.” Após este evento, outras compras foram realizadas, mas, somente em 1993, após a aquisição de um veículo por meio de recursos da Campanha da Fraternidade, foi possível começar as entregas semanais de cestas. Atualmente, os alimentos são fornecidos pela Associação de Pequenos Produtores Rurais de Ibiúna (APRI), cujas entregas chegam a 23 pontos de distribuição na zona leste de São Paulo, incluindo residências, unidades básicas de saúde (UBS), escolas infantis, ginásios, centros pastorais, templos espirituais e igrejas (Preiss, 2017).

Ainda de acordo com a autora, dentre as características comuns desses grupos de consumo, destacam-se: a prioridade concedida a agricultores familiares como fornecedores; a preferência por alimentos produzidos localmente e agroecológicos; o uso de ferramentas *on-line* para realizar as encomendas; e a possibilidade de ter uma relação mais próxima entre consumidores e produtores como uma motivação central. Além disso, “o engajamento dos

⁸ Ao invés de “consumidor politizado”, preferimos a noção de “práticas de consumo politizadas”. Deste modo, evitamos dar uma substância excessivamente rígida a atores sociais (consumidores) que se orientam por diferentes princípios em diferentes contextos (ora comprando orgânicos numa feira, ora salgadinhos transgênicos no Wal-Mart). Também evitamos “uma compreensão elitista da reflexividade” (Guthman, 2002, p. 299), segundo a qual o gosto popular seria predeterminado e automatizado, ao passo que apenas os consumidores de alimentos ecológicos seriam reflexivos. Esta compreensão claramente esquece as diferenças distributivas com relação ao acesso aos alimentos (Goodmann, 2017).

⁹ Até 2004, uma em cada quatro famílias japonesas pertencia a Teikeis. Nos Estados Unidos e Canadá, existem cerca de 1400 iniciativas de CSA e, na França, cerca de 15 mil famílias estão associadas a alguma AMAP. Por sua vez, na Itália, atualmente existem cerca de 900 GAS (Brunori; Rossi; Malandrini, 2010; Preiss, 2017).

consumidores se justifica por preocupações com a saúde e pelo desejo de se contribuir para um sistema alimentar diferente” (Preiss, 2017, p. 51). Para tanto, além da compra de alimentos, criam-se espaços de socialização entre os participantes (compartilhar refeições, visitar os agricultores e celebrar ocasiões especiais) e de compartilhamento de conhecimento sobre os alimentos e as práticas culinárias (oficinas de culinária, palestras e debates sobre consumo e produção). “A maioria dessas experiências também estava envolvida em redes e parcerias com uma variedade de instituições, como escolas, universidades, institutos de pesquisa, igrejas, organizações não governamentais, movimentos sociais e fundações.” (*ibidem*, p. 51).

A articulação de sistemas mais democráticos de distribuição alimentar também é uma característica do Programa de Agricultura Camponesa proposto pelo Movimento dos Pequenos Agricultores (MPA), o qual é membro da Via Campesina. Também conhecido como Plano Camponês, este programa não apenas aponta para estratégias agrícolas de “produção de comida saudável e qualidade de vida no campo”, mas para a necessidade de articular novos circuitos de consumo. Uma das propostas centrais inclui a estruturação de pequenas unidades de abastecimento que recebem os alimentos e redistribuem para famílias, restaurantes populares, pequenos mercados populares e programas de compra governamental. O Plano também propõe um circuito de venda direta (com cestas de produtos) que, por um lado, promova a produção nos assentamentos e pequenas unidades familiares e, por outro, facilite a aquisição de alimentos por consumidores organizados a partir dos movimentos sindicais urbanos. A principal novidade é a tentativa de articulação entre movimentos rurais e urbanos. O objetivo é tornar o alimento um meio de mediação entre “o campo e a cidade”, entre “camponeses e operários”.

A construção desses mercados demanda uma considerável engenharia social. Para contornar a precariedade das infraestruturas de transporte e armazenamento da maioria dos agricultores e associações, os movimentos da agroecologia tiveram que inovar nas práticas de distribuição. Envolvendo ativamente os agricultores e consumidores neste processo, eles criaram circuitos que, ao fim e ao cabo, revelaram-se mais eficientes do que os sistemas centralizados de distribuição (o modelo das Ceasas), não apenas porque reduzem os custos de operação, mas também porque possibilitam menores níveis de perda e desperdício dos alimentos (Belik; Cunha, 2015).¹⁰

¹⁰ Segundo dados da FAO (2011), um terço dos alimentos produzidos no mundo para consumo humano é perdido ou desperdiçado, o que representa 1,3 bilhões de toneladas por ano.

Existem inúmeras experiências locais para exemplificar a construção política de novos mercados a partir da ação dos movimentos da agroecologia. Dentre algumas que tivemos oportunidade de pesquisar, na região central do Paraná, 85 unidades familiares associadas à Coopaflores (Cooperativa de Produtos Agroecológicos, Artesanais e Florestais) produzem plantas medicinais e aromáticas com certificação orgânica. Dentre estas unidades, estão comunidades faxinalenses¹¹ que encontraram no seu sistema tradicional de agricultura o meio ideal para produção ecológica, valorizando um produto que tem conquistado um número crescente de consumidores em todo o mundo. Nesta mesma região, a Coopermate (Cooperativa da Reforma Agrária e Erva Mate) congrega 500 assentados e agricultores familiares que produzem e beneficiam erva-mate e derivados, um dos alimentos mais característicos da cultura regional. Comercializados sob a marca “Produtos da Terra”, e carregando consigo uma logomarca que destaca o movimento de luta pela reforma agrária, este alimento porta valores que remetem à discussão precedente sobre as disputas simbólicas em torno da atribuição de sentidos à função social da terra (Niederle *et al.*, 2014).

No Vale do Ribeira, na divisa entre Paraná e São Paulo, agricultores familiares e comunidades quilombolas construíram uma das experiências mais reconhecidas de produção agroflorestal do Brasil. A partir de um estreito diálogo entre conhecimentos técnicos e tradicionais, a Cooperafloresta desenvolveu práticas inovadoras de manejo agroflorestal em áreas de Mata Atlântica, um dos biomas mais devastados pela moderna agricultura no sul do Brasil. Os alimentos ali produzidos abastecem mercados locais e regionais, sobretudo nas regiões metropolitanas de Curitiba e São Paulo. O carro-chefe é a banana, produto cujos derivados tornaram-se símbolos do repertório gastronômico e cultural da região.

Similarmente a várias outras disseminadas por todo o país, essas experiências estão situadas em contextos sociais com elevados índices de pobreza e uma frágil infraestrutura material para potencializar alternativas de mercado. No entanto, apesar de todas as precariedades, elas foram construídas por comunidades tradicionais que encontraram, nos recursos locais (materiais e imateriais), os elementos necessários para a estruturação de alternativas viá-

¹¹ De acordo com o Portal Ypadê (MMA, 2018), uma iniciativa da Comissão Nacional para o Desenvolvimento Sustentável dos Povos e Comunidades Tradicionais (CNPCT), “a cultura faxinalense caracteriza-se pelo uso socializado das terras, a ideia de pertencimento e a memória comum, sendo estas características muito presentes na história da ocupação territorial do estado do Paraná. A organização da vida cotidiana é baseada no uso e gestão comunal das terras, dos recursos naturais, dos criadouros de animais, no cultivo de culturas diversificadas e nas relações e laços de solidariedade e reciprocidade.”

veis de reprodução para agricultores outrora em situação de vulnerabilidade socioeconômica. Em dois territórios marcados pelo avanço do monocultivo (de soja no Paraná Centro; de madeira no Vale do Ribeira), esses agricultores, com o apoio de inúmeras organizações sociais e de políticas públicas, não apenas resistiram ao projeto da modernização, mas encontraram novos meios de inclusão produtiva, os quais colocam em evidência os bens comuns da sociobiodiversidade.

Um exemplo de construção social de mercados cívicos em uma escala que vai além das experiências locais é aquele da Rede Ecovida de Agroecologia (Ploeg; Jingzhong; Schneider, 2012; Radomsky; Niederle; Schneider, 2014). Constituída em 1998, por meio de uma articulação entre diversas organizações da agricultura ecológica do sul do Brasil, cujos históricos remontam aos movimentos de contestação à Revolução Verde das décadas de 1970 e 1980 (Brandenburg, 2008), a Rede Ecovida tem seu foco na transição agroecológica por meio de processos participativos. Para tanto, grupos e núcleos são articulados com base na proximidade territorial, geralmente abarcando uma comunidade no interior de um mesmo município, mas sem limitar-se à rigidez das fronteiras geopolíticas oficiais. A conexão entre os grupos envolve ainda uma entidade de coordenação – cooperativa, associação ou ONG – responsável pela articulação entre agricultores, técnicos e consumidores. Atualmente, a rede é constituída por trinta núcleos regionais que abrangem 300 grupos de agricultores distribuídos em cerca de 170 municípios, 130 agroindústrias artesanais, 35 organizações e oito cooperativas de consumo.

A organização em rede e o enraizamento territorial permitem à Ecovida manter uma dinâmica de troca de informações e conhecimentos que é fundamental para a transição agroecológica e para articulação *de e entre* os mercados. Em 2015, a Ecovida contabilizava mais de duzentas feiras de produtos ecológicos, distribuídas em cerca de setenta municípios. Além delas, os agricultores da Ecovida também utilizam vários outros circuitos, inclusive aqueles mais convencionais como as grandes redes de supermercados (Figura 5.1). A escolha de um circuito ou outro depende de uma série de fatores, como as obrigações contratuais preestabelecidas, a variação dos preços e a quantidade demandada. No caso dos mercados de proximidade e circuitos curtos, seu desenvolvimento frequentemente depende da capacidade de integrar dois ou mais circuitos, o que se deve, sobretudo, à redução dos custos logísticos. Assim, por exemplo, a entrega para restaurantes é realizada no mesmo dia da feira, de modo a que o agricultor não precise se deslocar mais um dia para a cidade, o que também implicaria em perder tempo de trabalho na agricultura.

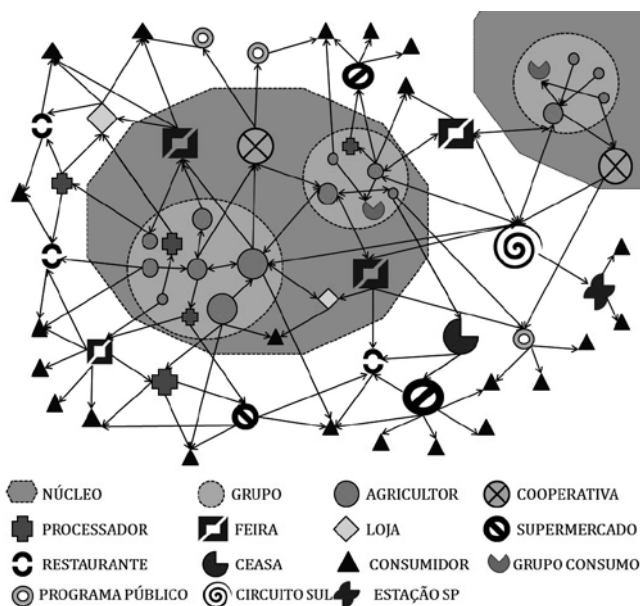


Figura 5.1. Circuitos de comercialização utilizados por agricultores da Rede Ecovida de Agroecologia.
Fonte: Elaborado pelos autores.

A Ecovida não produz nem vende qualquer produto. Os agricultores, as associações e as cooperativas dispõem de suas próprias estruturas de comercialização. Prevalcem três formas organizacionais. No primeiro caso, mais recorrente, cada agricultor distribui individualmente os produtos (incluindo trocas com outros agricultores). Neste caso, a Ecovida apenas facilita a conexão entre vendedores e compradores. No segundo caso, o “grupo” organiza a distribuição, de forma que um agricultor transporta os produtos dos demais. No caso de feiras, por exemplo, um ou dois agricultores podem ser escolhidos pelo grupo para se encarregarem das atividades de comercialização. Finalmente, as associações e cooperativas podem gerenciar pequenas estruturas de armazenamento e distribuição. Neste caso, os circuitos mais importantes são os programas de compras públicas, cujo acesso geralmente ocorre por intermédio de uma organização coletiva. Frequentemente, o que ocorre é uma articulação entre estes diferentes modos de operação ao longo da trajetória dos produtos.

Uma das inovações mais importantes da Ecovida é um circuito internúcleos de circulação e comercialização de alimentos. O Circuito Sul consiste em oito rotas de distribuição, por meio das quais os alimentos são trocados entre os grupos e núcleos (Figura 5.2). O principal objetivo é proporcionar



Figura 5.2. Circuito de circulação e comercialização de alimentos ecológico da Rede Ecovida.

Fonte: Ecovida (2017).

maior diversidade de produtos para os agricultores e associações abastecerem os diferentes mercados. O modo básico de operação envolve a participação dos agricultores na coleta e entrega de produtos *de e para* diferentes grupos e núcleos. Assim, o mesmo caminhão (de propriedade de um agricultor) que leva as bananas da Cooperafloresta (Vale do Ribeira, PR) para os agricultores da Ecocitrus (Vale do Caí, RS) venderem na feira de Porto Alegre, retorna com as laranjas destes para aqueles entregarem na alimentação escolar de Curitiba. As trocas ocorrem em alguma associação ou cooperativa, diretamente nas casas dos agricultores, ou mesmo na beira das rodovias.

Um conjunto de regras e princípios organiza as práticas de distribuição da Rede Ecovida: (a) o circuito não possui infraestruturas ou personalidade jurídica; (b) prioridade é conferida à circulação intrarrede, haja vista o objetivo de incrementar a segurança alimentar (quantidade, qualidade e diversi-

dade) para os membros da Ecovida; (c) prioridade (mas não exclusividade) é dada para produtos certificados pela Ecovida (ver *infra*); (d) quem vende também deve comprar (não há possibilidade de um grupo ou núcleo apenas ofertar produtos); (e) adotando uma lógica de comércio justo, os preços não necessariamente seguem a volatilidade do mercado, o que implica que um agricultor pode ficar fora do circuito se decidir, oportunisticamente, vender seus produtos para o mercado ocasionalmente mais lucrativo.

Considerando estas regras e princípios, pode-se imaginar que o ganho econômico seria um objetivo secundário para os agricultores. No entanto, a questão é muito mais complexa. Enquanto o exemplo da Ecovida sugere o “enraizamento” da ação econômica em uma complexa teia de relações sociais (Granovetter, 1985), não se pode esquecer que ainda se está falando de ação econômica (Caliskan; Callon, 2009), na qual os atores pesam valores utilitários como o lucro e outros valores sociais como a participação a um coletivo. Com efeito, um dos grandes desafios da Ecovida e de outras experiências similares de construção política de mercados é operar uma contínua mediação entre os princípios cívicos do movimento social e o autointeresse, a calculabilidade e a instrumentabilidade que também estão presentes (embora não exclusivamente) na ação econômica dos indivíduos e das organizações.

Um dos exemplos, nesse sentido, é a discussão quase ininterrupta e sem solução sobre a formação dos preços. Enquanto alguns atores sustentam que a Ecovida deveria ter um papel regulador mais forte, definindo um preço similar para o mesmo produto em todas as regiões, a visão atualmente predominante privilegia uma coordenação mais flexível. Em geral, toda negociação de preços é feita diretamente entre agricultores e consumidores. Se isto abre maior possibilidade para lógicas individualistas, argumenta-se que é impossível desconsiderar as diferentes relações entre oferta e demanda em cada região. Ou seja, que seria irrealista esperar que um agricultor da região metropolitana de Florianópolis, perto de consumidores com maior poder aquisitivo, aplique o mesmo preço que a maioria dos agricultores utiliza em pequenas cidades. Em outras palavras, o “preço justo” seria necessariamente distinto de um contexto social para outro.

Na realidade, os agricultores, como atores individuais, e a Ecovida, enquanto ator social coletivo, movimentam-se entre diferentes ordens e convivem com distintos princípios. Até mesmo as práticas podem situar-se em uma zona de sobreposição entre distintas ordens sociais. A prática de aferir um preço a um produto é uma das mais discutidas na sociologia econômica contemporânea. Beckert (2011a), Boltanski e Thévenot (1991) e Beckert e Aspers (2011) estão dentre aqueles que defendem a existência de diferentes

regimes de valor, cada qual amparado por concepções distintas de justiça. Como base nesta compreensão, pode-se dizer que, na ordem cívica, a atribuição do preço a um produto responde a uma concepção de justiça cujo princípio não é assegurar o maior lucro possível, mas ponderar as condições sociais dos atores implicados na transação (às vezes até de maneira individualizada). É evidente que nem todos os agricultores da rede seguem esta perspectiva e, a rigor, o mesmo agricultor assume concepções muito distintas de justiça quando está negociando o preço com um antigo cliente da feira ou um gerente de supermercado.

A comercialização em uma feira também não pode, em si mesma, ser compreendida como uma garantia de valores cívicos. Muitas feiras são apropriadas por intermediários sem qualquer vinculação a movimentos coletivos e interesse por bens comuns. Neste caso, as feiras funcionam como espaços muito similares a mercados convencionais. Inúmeros autores chamam a atenção para este equívoco de confundir mercados locais e diretos com “democracia alimentar” (Hinrichs, 2000; Winter, 2003). De acordo com Goodman, Dupuis e Goodman (2012), é necessário “se libertar de um local que é fetichizado como intrinsecamente moral e mais justo. Nós temos que deixar a ideia de que os sistemas alimentares se tornam justos simplesmente pela virtude de serem locais, e caminhar em direção a um diálogo sobre o trabalho necessário para torná-los mais justos”. Segundo os autores, os mercados locais podem conter práticas profundamente injustas e conservadoras, as quais acentuam a desigualdade social. O que situa as práticas em uma ordem cívica não é, portanto, o local onde elas se desenvolvem, mas os princípios que as orientam e, pragmaticamente, os efeitos que produzem em termos de justiça social e ambiental. Nesse sentido, alguns mercados de longa distância estruturados em torno da noção de “comércio justo” podem ser tão ou mais relevantes que os mercados locais, enquanto espaços que promovem estas práticas e princípios.

5.4 A certificação participativa como prática cívica

Em 2009, a articulação de caráter informal constituída pela Rede Ecovida de Agroecologia foi formalizada enquanto Associação Ecovida de Certificação Participativa, passando a atuar diretamente na avaliação da conformidade de produtos orgânicos. Em virtude disso, atualmente, a Ecovida também é o principal Organismo Participativo de Avaliação da Conformidade (OPAC) orgânica existente no Brasil, e um dos exemplos mais reconhecidos no mundo. Em 2017, seu selo foi utilizado por 2.466 agricultores, ou seja, 63 % de todos os agricultores brasileiros que utilizam este dispositivo de certificação (e cerca de 15 % dos 15.390 que seguiam algum tipo de controle para produtos orgânicos naquele ano).

A criação deste dispositivo foi condicionada pela institucionalização do mercado de orgânicos no Brasil. Um dos marcos iniciais desse processo foi a tentativa do governo brasileiro, a partir da década de 1990, de estabelecer um conjunto de normas e padrões que atendessem as exigências do mercado europeu e, ao mesmo tempo, estivessem em consonância com o quadro normativo definido pela Organização Mundial do Comércio. Para tanto, em 1995, o Ministério da Agricultura criou o CNPO (Comitê Nacional de Produtos Orgânicos). Formado principalmente por gestores públicos e técnicos, este comitê produziu um primeiro marco normativo, publicado em 1998 (Portaria nº 505/1998) e, em seguida, submetido à contestação pública. A discussão deste marco resultou na IN 07/1999, a qual definiu produção “orgânica”. No entanto, como ela não definiu os mecanismos de certificação, tornou-se uma regra com reduzida capacidade de coordenação do mercado.

Naquele momento, a maioria das organizações sociais articuladas em torno da agroecologia posicionou-se contrariamente ao processo de institucionalização e à própria certificação. Segundo elas, na medida em que a agroecologia consiste em um complexo processo de transição em direção a formas mais sustentáveis de agricultura, é impossível sintetizar suas várias faces em um selo. Ou seja, a certificação de produtos orgânicos não apenas seria incapaz de reconhecer os diferentes níveis de transição agroecológica (da simples substituição de insumos químicos sintéticos por outros de origem orgânica até a reestruturação completa de todo o sistema de produção), como também não conseguiria abarcar as dimensões não produtivas deste processo, ou seja, os elementos éticos, sociais e culturais que definem o movimento agroecológico. Estas críticas estiveram no centro dos debates que opuseram os adeptos da agroecologia e da produção orgânica (Petersen; Mussoi; Dal Soglio, 2013).

À medida que a institucionalização se mostrava uma via inescapável, as organizações da agroecologia buscaram criar alternativas que reduzissem o risco de exclusão dos pequenos agricultores familiares do novo mercado em ascensão (Lamine; Niederle; Ollivier, 2018). O repertório de ações do movimento agroecológico passou da crítica social para a produção de novidades institucionais, dentre as quais está a certificação participativa. Outro esforço neste sentido se deu no plano simbólico. Ainda que, ao fim e ao cabo, tenha prevalecido na legislação a lógica tecno-mercantil da agricultura “orgânica”, cuja designação se tornou a única oficialmente utilizada, o movimento conseguiu garantir a possibilidade do uso de termos associados, tais como ecológico, biodinâmico, natural, regenerativo, biológico e agroecológico (desde que se cumpram as normas para a produção orgânica). Prática bastante comum atualmente, isto permite aos agricultores manejar diferentes significados para imputar valores distintivos aos seus produtos.

A construção da certificação participativa foi um processo altamente contencioso. A aceitação de outro sistema de garantia além da auditoria externa convencional esteve cercada de desacordos. Muitos técnicos e empresas privadas acusaram os movimentos sociais de promoverem um sistema de controle “fraco”, o qual colocaria em descrédito a produção orgânica brasileira nos mercados internacionais. Considerando a força do *lobby* desses atores sobre o Mapa, eles somente admitiram o reconhecimento de mecanismos alternativos porque, naquele momento, os movimentos de agroecologia não apenas já eram atores importantes neste campo social, como, a partir de 2003, também passaram a contar com maior apoio de atores estatais, principalmente do MDA. Estes movimentos aproveitaram a janela de oportunidade aberta pela eleição de Lula, em 2002, a qual lhes permitiu fortalecer seus discursos e suas posições nos espaços públicos e, com isso, influenciar a construção do arranjo institucional (Schmitt *et al.*, 2017).

Em virtude disso, embora a Lei dos Orgânicos (Lei nº 10.831/2003) tenha sido publicada já no primeiro ano do Governo Lula – assumindo parâmetros muito similares àqueles que já estavam na IN 07/1999 – foi somente em 2007 que o Decreto nº 6.323 regulamentou a mesma e estabeleceu regras mais precisas de produção e comercialização, em especial no que tange à criação do Sistema Brasileiro de Avaliação da Conformidade Orgânica (SISOrg). Ou seja, entre a lei e o decreto, foram quatro anos de intensa negociação até se alcançar um quadro normativo que contemplasse os interesses dos diferentes atores (Niederle; Almeida, 2013).

O Decreto nº 6.323/2007 promoveu ajustes normativos que flexibilizaram a regra anterior. Por exemplo: enquanto a IN 07/1999 estabelecia

períodos fixos de “conversão” das unidades produtivas para os sistemas orgânicos (12 ou 18 meses para cultivos anuais ou perenes, respectivamente), o Decreto, em seu Art. 6, determinou que “o período de conversão variará de acordo com o tipo de exploração e a utilização anterior da unidade, considerada a situação socioambiental atual” e “as atividades a serem desenvolvidas durante o período de conversão deverão estar estabelecidas em plano de manejo orgânico da unidade de produção”. Essa redação foi alcançada após uma longa discussão que repercutiu as diferenças conceituais e políticas acerca dos processos de “conversão” (que sugere uma ruptura) e “transição” agroecológica (Niederle; Almeida, 2013).

O principal mérito do Decreto nº 6.323 foi, porém, a regulamentação dos três mecanismos de avaliação da conformidade orgânica atualmente aceitos. Primeiro, aquele utilizado em todo o mundo baseado em auditoria externa, o qual transfere o controle a um organismo de terceira-parte público ou privado. Este sistema legitimou o trabalho das empresas certificadoras que, desde então, apresentaram um crescimento significativo no mercado brasileiro.¹² Segundo, os Sistemas Participativos de Garantia (SPG), nos quais o controle é exercido por entidade com personalidade jurídica que utiliza, nos processos de monitoramento e avaliação, a participação direta dos agricultores e, menos frequentemente, de consumidores. Este é o caso da Ecovida. Finalmente, o decreto também previu a existência de Organizações de Controle Social (OCS), que podem atestar a qualidade orgânica de produtos oriundos de agricultores familiares e que se destinam exclusivamente à venda direta aos consumidores. Assim como a certificação participativa, este se tornou um importante mecanismo cívico. Em 2017, 3.963 agricultores familiares estavam habilitados a utilizá-lo.

No caso da Ecovida, o processo de certificação participativa começa com a corresponsabilidade de todo o grupo local de agricultores, o qual deve controlar e resolver qualquer problema potencial e, se necessário, comunicá-lo ao núcleo regional (em uma plenária semestral de representantes dos grupos). Esta é uma das razões pelas quais a lógica comunitária (grupo) e territorial (núcleo) é tão importante para a Ecovida. O sistema opera com três níveis de controle. Primeiramente, da própria unidade de produção familiar. Em seguida, a responsabilidade comunitária, de modo que todo o grupo pode perder o direito de uso da certificação se alguma irregularidade for verificada e não comunicada às estruturas de coordenação da Rede. Finalmente,

¹² Considerando o número de produtores certificados em 2017, os certificadores mais importantes são: Instituto Biodinâmico (4.261 agricultores), Ecocert (1.947), Instituto de Tecnologia do Paraná – TECPAR (345) e IMO (324).

o terceiro nível consiste no “olhar externo”, ou seja, na verificação das unidades de produção por agricultores de outros grupos (geralmente do mesmo núcleo), os quais se encarregam de analisar não apenas o cumprimento das normas técnicas oficiais da produção orgânica, mas também a conformidade das práticas com os princípios da Rede Ecovida.

Em face disso, pode-se dizer que a certificação participativa se configura como uma prática cívica em pelo menos dois sentidos. Primeiro, porque foi construída como uma alternativa que visa a inclusão no mercado de alimentos orgânicos de agricultores familiares que, de outra maneira, dificilmente teriam condições de pagar pela certificação auditada. Cabe notar que, no caso da Ecovida, o custo incorrido pelo agricultor com a certificação refere-se, basicamente, aos gastos com o deslocamento e alimentação dos agricultores responsáveis pelo “olhar externo”. Em segundo lugar, porque o próprio modo de operação da certificação participativa pressupõe o engajamento coletivo no processo, inclusive quebrando com a assimetria que, na certificação auditada, existe entre o conhecimento especializado do técnico responsável pela avaliação e os saberes dos agricultores. Na certificação participativa todos são corresponsáveis pelo processo.

Para finalizar esta seção, cabe notar que cada sistema de certificação possui uma lógica relativamente específica, a qual se manifesta na presença de diferentes regras, práticas, atores e artefatos. Disto também deriva uma diferenciação no que tange à trajetória dos produtos certificados, assim como em relação aos valores que estes carregam ao longo de suas trajetórias sociais. Em geral, os produtos certificados por auditoria externa são demandados por supermercados e empresas de processamento, os quais estão interessados basicamente no atendimento dos padrões técnicos exigidos pela legislação. De outro modo, os alimentos que passam por certificação participativa são mais recorrentes em redes alternativas, que atuam como intermediários mais diretos entre produtores e consumidores.

No entanto, em virtude do aumento da demanda por produtos orgânicos, tem sido recorrente encontrar sobreposições entre estas lógicas. Cada vez mais, atores e artefatos cruzam as fronteiras, criam dinâmicas contraditórias e abrem a possibilidade de crítica social. O principal exemplo disso é o ingresso gradual dos produtos com certificação participativa nas prateleiras de alguns dos maiores conglomerados varejistas transnacionais (Niederle; Marques, 2016). Enquanto alguns atores sustentam que esta prática legitima ainda mais a certificação participativa, provando que ela é tão ou mais segura que a auditada, outros identificam uma nova expressão de “convencionalização”. Segundo este argumento, além da apropriação dos valores éticos do

movimento agroecológico pelos supermercados¹³, estes continuam exigindo padrões de escala e qualidade que forçam os agricultores à especialização produtiva (cf. Capítulo 2). No mesmo sentido, destaca-se a associação do produto agroecológico com artefatos característicos da ordem industrial, tais como as embalagens plásticas.

5.5 Direito à alimentação, segurança alimentar e compras públicas

Uma das críticas mais contundentes à ordem alimentar industrial volta-se ao fato de que, apesar de ter promovido o crescimento da produção agrícola mundial, ela foi incapaz de superar o problema da fome, de modo que, em 2016, persistiam 925 milhões de famintos no mundo (FAO, 2017). Por sua vez, sequer a contínua incorporação de milhares de hectares nas novas fronteiras agrícolas sugere que o problema venha a ser resolvido. Ao contrário, com o avanço da ordem financeira, este problema provavelmente será acentuado (Delgado, 2012; Sauer; Leite, 2012). Uma das causas, como veremos no Capítulo 7, é a crescente volatilidade dos preços dos alimentos nos mercados globais (Speranza; Kato, 2017). Segundo dados da FAO (2013), entre 2010 e 2011, um dos momentos em que este fenômeno se mostrou mais evidente (Maluf, 2017; Belik; Correa, 2013), 70 milhões de pessoas atravessaram a linha da pobreza em direção à miséria absoluta em todo o mundo.

Associada a isso, destaca-se a ampliação do desperdício alimentar, como decorrência do modelo de abastecimento construído sob a égide das ordens industrial e financeira. Em outro relatório, também publicado em 2013, a FAO estimou que 1,3 bilhão de toneladas de alimentos é desperdiçada todos os anos no mundo, o que corresponde a um terço de tudo o que é produzido, e que poderia alimentar 2 bilhões de pessoas (ou seja, mais do que o suficiente para acabar com a fome no planeta). No Brasil, os dados mais recentes a este respeito foram publicados pela Embrapa em 2007, e estimam que o montante desperdiçado no país seja de 26 milhões de toneladas ao ano. Segundo o estudo, o problema está principalmente associado a práticas inadequadas de manuseio e transporte dos alimentos, responsável por metade

¹³ Na medida em que a certificação participativa envolve uma entidade com personalidade jurídica (Organismo Participativo de Avaliação da Conformidade – OPAC), os supermercados resolveram seu principal problema com o uso deste sistema, qual seja, a possibilidade de responsabilizar alguém caso seja identificada qualquer irregularidade.

do volume de perdas. Em seguida, estão as práticas de armazenamento e distribuição, e, por fim, comercialização, preparo e consumo.

O tema do desperdício alimentar vem ganhando importante espaço na agenda de diferentes empresas, movimentos e organizações sociais. Em vários países, já é possível identificar práticas voltadas à redução deste problema. Na França, a rede de supermercados Intermarché lançou uma estratégia de *marketing* focada nas “frutas e legumes feios” (*les fruits e legumes moches*). A intenção é estimular o consumo de alimentos que não possuem o padrão estético estabelecido pela ordem industrial, mas que, nem por isso, possuem menor valor nutricional ou causam qualquer problema à saúde. A mesma prática foi adotada pela companhia canadense Loblaw, cuja marca chama-se “*Naturally Imperfect*”. Portugal também tem experiências voltadas para a revalorização deste tipo de produto “imperfeito”. Em virtude deste crescente apelo do tema em todo o mundo, já se fala na emergência do “*Ugly Produce Movement*” (Movimento dos Produtos Feios).

No Brasil, iniciativas do gênero são encontradas, por exemplo, na estratégia utilizada pelo sistema de compras online “Fruta Imperfeita” em São Paulo. Trata-se de um site que recebe pedidos de cestas de alimentos, as quais são montadas com produtos esteticamente imperfeitos, comprados diretamente dos agricultores e entregues em domicílio aos consumidores. Outra iniciativa são os Bancos de Alimentos criados por organizações sem fins lucrativos, e com base em trabalho voluntário, para recebimento de doativos, recuperação de excedentes, avaliação da conformidade, e redistribuição para pessoas em situação de vulnerabilidade social (Belik; Cunha; Costa, 2012). No entanto, apesar da relevância dessas ações, um dos principais gargalos que limita o desenvolvimento de tais práticas no Brasil são as normas que, fundamentadas em uma preocupação sanitarista industrial, inibem a doação de alimentos. Enquanto países como a França e a Itália avançam em legislações que proíbem o desperdício alimentar, forçando os grandes estabelecimentos do varejo a assinar contratos com entidades assistenciais para doação das sobras, no Brasil são raros os supermercados ou restaurantes que se arrisgam a doar alimentos, sob pena de serem formalmente autuados.

Na verdade, o Brasil tem caminhado na contramão desta preocupação. Um dos principais exemplos disso é a invenção tipicamente brasileira do “buffet livre”. Se a “comida por kilo” já foi uma inovação fantástica para massificar o consumo alimentar fora de casa (Schubert, 2017), agora a possibilidade de pagar um valor fixo e comer o quanto quiser (ou puder) tornou-se a felicidade individual de muitos e o tormento coletivo de poucos. Isso porque, além de resultar em enorme desperdício alimentar, estimula o consumo

exagerado de alimentos industrializados, hipercalóricos e nutricionalmente “vazios”. Ou seja, sob a justificativa de combater a fome e a carestia alimentar, a ordem industrial suscitou um modelo de consumo que provocou uma crise de saúde pública, haja vista os indicadores alarmantes de obesidade, diabetes, hipertensão e uma ampla gama de doenças associadas. Em 2016, um quinto da população mundial era considerada obesa. No Brasil, nos últimos dez anos, a obesidade aumentou 60 % (FAO, 2017). Por sua vez, a diabetes quadruplicou nas últimas três décadas no mundo, passando de 108 milhões de pessoas, em 1980, para 422 milhões, em 2014. Atualmente, mais de 16 milhões de brasileiros adultos sofrem com a doença (OMS, 2018).

Nos termos em que opera a discussão, também é importante destacar a associação direta entre o aumento dos casos de câncer e o consumo de agrotóxicos (Abrasco, 2015). Em virtude da expansão das ordens industrial e financeira, o Brasil não apenas se tornou o maior consumidor mundial de agrotóxicos, como já é o oitavo maior mercado mundial de medicamentos (enquanto, em 2011, o faturamento do setor no Brasil foi de R\$ 38 bilhões, em 2016 passou para R\$ 64 bilhões e, em 2017, as projeções apontavam para R\$ 85 bilhões) (Anvisa, 2017). Objeto de inúmeras controvérsias políticas e científicas, a associação entre agrotóxicos e câncer tornou-se quase irrefutável, quando entidades como a Fundação Oswaldo Cruz (Fiocruz) e, principalmente, o Instituto Nacional de Câncer (Inca), ambas vinculadas ao Ministério da Saúde, divulgaram pesquisas de avaliação da carcinogenicidade de ingredientes ativos de agrotóxicos.¹⁴ Em 2015, o Inca chegou a divulgar uma nota técnica demarcando sua posição contrária às “atuais práticas de uso de agrotóxicos no Brasil”, ressaltando “seus riscos à saúde, em especial nas causas do câncer” (Inca, 2015).

O principal ponto de convergência dos diferentes movimentos que sustentam estas críticas à ordem industrial é o reconhecimento do Direito Humano à Alimentação Adequada (DHAA) e, a partir dele, dos princípios da Soberania e Segurança Alimentar e Nutricional (SSAN). O DHAA é previsto pelo Art. 25 da Declaração Universal dos Direitos Humanos adotada pela Organização das Nações Unidas em 1948. Entretanto, no Brasil, apenas em 2010 um amplo processo de mobilização social conseguiu levar à aprovação da Emenda Constitucional nº 64 que inclui a alimentação no Art. 6º da Constituição Federal, o qual trata dos direitos fundamentais. Na medida em que a alimentação se torna um direito, cabe ao Estado garantir o acesso

¹⁴ Em virtude da força que ganhou a crítica aos “agrotóxicos”, a Bancada Ruralista do Congresso Nacional, por meio de um projeto de lei protocolado na Câmara dos Deputados (PL nº 3200/2015) pelo deputado Luis Antônio Covatti (PP-RS), tem feito um esforço para renomeá-los para “produtos fitossanitários”. Este é um exemplo claro das disputas semânticas nos mercados alimentares.

ao mesmo por meio de políticas públicas. As ações e políticas voltadas à Segurança Alimentar e Nutricional consistem na realização deste direito. De acordo com a Lei nº 11.346/2006, que criou o Sistema Nacional de Segurança Alimentar e Nutricional (Sisan), a segurança alimentar e nutricional consiste na realização do direito de todos ao acesso regular e permanente a alimentos de qualidade, em quantidade suficiente, tendo como base práticas alimentares promotoras de saúde, que respeitem a diversidade cultural e que sejam ambiental, cultural, econômica e socialmente sustentáveis.

Complementar ou alternativamente ao conceito de segurança alimentar¹⁵, inúmeros movimentos e organizações sociais, a maioria congregada pelo Fórum Brasileiro de Soberania e Segurança Alimentar e Nutricional (FBSSAN), criado em 1998, incorporaram a noção de Soberania Alimentar, a qual acentua o direito dos países e territórios definirem autonomamente suas próprias políticas e estratégias para garantir a alimentação às suas populações, respeitando as especificidades culturais de cada grupo social (Perez-Cassarino *et al.*, 2016). Após amplo debate na sociedade civil, o qual foi capitaneado, sobretudo, pela Via Campesina, esta definição foi ratificada pelo Fórum Mundial sobre Soberania Alimentar, realizado em 2001 na cidade de Havana. O Fórum definiu soberania alimentar como

[...] o direito dos povos de definirem suas próprias políticas e estratégias sustentáveis de produção, distribuição e consumo de alimentos que garantam o direito à alimentação para toda a população, com base na pequena e média produção, respeitando suas próprias culturas e a diversidade dos modos camponeses, pesqueiros e indígenas de produção agropecuária, de comercialização e gestão dos espaços rurais, nos quais a mulher desempenha um papel fundamental [...]. A soberania alimentar é a via para se erradicar a fome e a desnutrição e garantir a segurança alimentar duradoura e sustentável para todos os povos. (Fórum Mundial sobre Soberania Alimentar, 2001).

Os princípios cívicos que sustentam o direito à alimentação adequada orientaram a ação do Conselho Nacional de Segurança Alimentar e Nutricional (Consea) no desenho de políticas públicas.¹⁶ Foi neste espaço público,

¹⁵ Cabe notar que a primeira publicação lançada pela ABAG (Associação Brasileira do Agronegócio), criada em 1993 para defender, sobretudo, os interesses das empresas do setor, intitula-se “Segurança Alimentar”, o que demonstra claramente a amplitude e polissemia deste termo (Marques, 1996).

¹⁶ Criado em 1993, no governo Itamar Franco, o Consea foi extinto durante o governo FHC e recriado em 2003, no primeiro ano do Governo Lula. Dentre outras atribuições, o Conselho recomenda as diretrizes da Política e do Plano Nacional de Segurança Alimentar e Nutricional, com base nas deliberações das Conferências Nacionais de Segurança Alimentar e Nutricional. A primeira foi realizada em 1994 e apenas uma década depois, em 2004, aconteceu a segunda edição.

conformado por atores estatais e da sociedade civil, que se produziram algumas das práticas mais inovadoras em termos de promoção da democracia alimentar. Dentre elas, estão as compras públicas de alimentos da agricultura familiar, com destaque para o Programa de Aquisição de Alimentos (PAA), criado em 2003, e o Programa Nacional de Alimentação Escolar (PNAE), reformulado em 2009. Ambos exemplificam a importância da “redistribuição”, no sentido conferido ao termo por Polanyi (1980), como princípio de integração social. Não obstante, à diferença do conceito polanyiano, o qual destaca a presença de uma entidade central, como mediadora das trocas econômicas, estas políticas exemplificam práticas mais descentralizadas de articulação entre Estado e organizações sociais – o que, ademais, repercute uma mudança na estrutura e no formato da “ação pública” (Niederle; Grisa, 2013).

Em diferentes momentos da história, o Estado brasileiro atuou na redistribuição por meio de políticas de compras alimentares (Linhares; Silva, 1979; Menezes; Porto; Grisa, 2015). Portanto, não estamos diante de algo completamente novo. A inovação inaugurada pelo PAA e PNAE reside no modo como estas compras articulam a participação da sociedade civil e se orientam pelo direito à alimentação e pelos princípios cívicos subjacentes às políticas de SSAN. É esta relação entre os instrumentos de ação pública e os arranjos institucionais que os amparam que nos interessa neste momento. E, nesse sentido, um primeiro aspecto a ressaltar é a preferência que estes programas conferem à compra de produtos dos agricultores familiares, incluídos nesta categoria os assentados, as comunidades quilombolas, os pescadores artesanais e todos os demais grupos abarcados pela Lei nº 11.326/2006. Trata-se, portanto, de uma política de democratização do acesso a recursos públicos que, outrora, eram quase exclusivamente concedidos a grandes produtores, cooperativas agroindustriais e empresas do setor de distribuição alimentar.

Em 2012, quando alcançou o máximo volume de recursos anuais aplicados desde sua criação (R\$ 886 milhões), o PAA chegou a abarcar 186 mil agricultores familiares, os quais, naquele ano, forneceram 529 mil toneladas de alimentos para 24 mil entidades (Tabela 5.1). É verdade que, considerando os 4,3 milhões de estabelecimentos familiares do país, este número é relativamente modesto (apenas 4,3 %). Entretanto, apesar da escala reduzida, o programa chamou a atenção em virtude da sua inovação institucional¹⁷, a

¹⁷ Exemplo disso foi a criação de uma modalidade de compra antecipada da agricultura familiar (CPR-Alimento), que consistia em uma adaptação para a lógica do Estado da CPR, um título instituído em 1994, como uma operação privada e que permitiria aos produtores ou suas cooperativas alavancarem capital de giro para custear o plantio da safra (Porto, 2014).

Tabela 5.1. Evolução do PAA entre 2011 e 2016.

Ano	Agricultores Fornecedores	Entidades Beneficiadas	Nº de Atendimentos	Recursos (R\$)	Produtos (Kg)
2011	160.011	25.331	20.976.657	667.325.490,15	517.921.881
2012	185.979	23.866	22.518.088	839.217.997,38	529.033.665
2013	96.912	12.329	10.983.793	443.185.235,52	280.175.457
2014	113.727	13.225	202.012.657	583.838.845,62	336.155.540
2015	95.871	14.065	13.411.947	555.429.848,06	289.827.170
2016	76.896	14.772	16.510.504	417.407.933,74	133.909.940
Total	729.396	103.588	286.413.646	3.506.405.350,47	2.087.023.653

Fonte: MDS, PAA Data (2018).

qual representou, para os movimentos sociais da agricultura familiar, a porta de entrada para uma nova geração de políticas públicas de desenvolvimento rural que focalizam a construção política de mercados alimentares com forte potencial de inclusão social (Niederle, 2017b).

Isso explica porque, em que pese sua pequena escala, o PAA se tornou alvo de fortes críticas por parte de organizações empresariais do agronegócio, as quais passaram a desconstruir as práticas inovadoras que o programa articulou (levando à extinção da modalidade de compra antecipada, por exemplo) e a deslegitimar os fundamentos institucionais das mesmas (Porto, 2014; Triches; Grisa, 2015). Em outras palavras, estes atores se esforçaram em demonstrar que os novos modelos de distribuição em que o Estado, em parceria com organizações da sociedade civil, intermedeia as relações entre produtores e consumidores seria economicamente ineficiente e sujeito a fraudes. A partir disso, questionou-se não apenas o programa – que, em virtude disso, teve seus recursos reduzidos para R\$ 417 milhões em 2016, abarcando apenas 76 mil agricultores e 14 mil entidades (Tabela 5.1) – mas a própria lógica dos mecanismos econômicos fundamentados na redistribuição, bem como a centralidade do Estado neste processo. Ou seja, para estes atores, mais “perigoso” do que perder alguns milhões de reais para a agricultura familiar era o fato de que o PAA legitimava a ação estatal nos mercados.

Em virtude de sua lógica institucional, a situação do PNAE é ligeiramente distinta, mas também ratifica a importância da articulação entre Estado e organizações sociais na construção de mercados alimentares (Belik; Chain, 2009). Em 2015, o programa atendeu cerca de 40 milhões de estudantes da rede pública, com um recurso aplicado de R\$ 3,8 bilhões. Criado

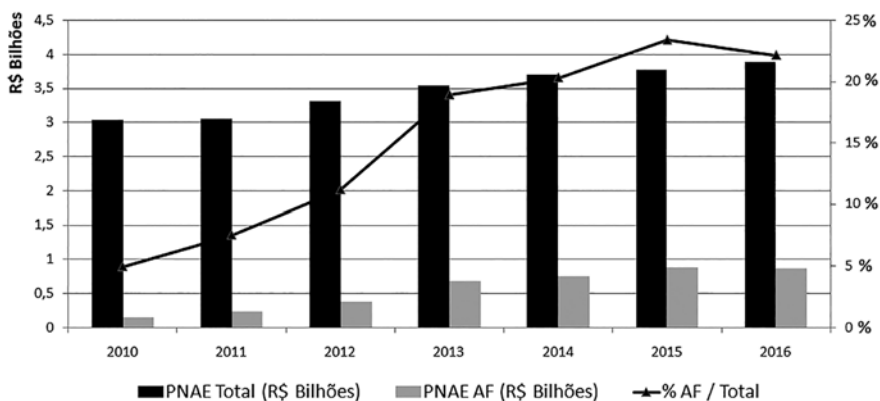


Figura 5.4. Recursos aplicados pelo PNAE (Total e Agricultura Familiar) entre 2010 e 2016.

Fonte: FNDE (2018).

em 1954, como Programa de Merenda Escolar, a partir de 2009, em virtude da aprovação da Lei nº 11.947, o PNAE estabelece que pelo menos 30 % dos recursos repassados pelo FNDE aos estados e municípios devem ser destinados à compra de alimentos dos agricultores familiares e das suas organizações associativas. Contudo, em 2016, 15 % dos municípios ainda não executava este tipo de compra e apenas 43,5 % conseguiram cumprir o mínimo estabelecido. Por sua vez, o percentual nacional de recursos destinados à agricultura familiar naquele ano foi de 22,1 %. Mesmo assim, cabe ressaltar a evolução gradativa nesses percentuais, ao longo do tempo (Figura 5.4), o que repercute o esforço de adaptação dos arranjos administrativos e técnicos requeridos para a operacionalização das compras da agricultura familiar (Thies *et al.*, 2016).

O modo como PAA e PNAE foram estruturados implicou na reorganização de um amplo conjunto de práticas sociais. Em primeiro lugar, a garantia de comercialização e de preço mínimo incentivou os agricultores a ampliarem o cultivo de alimentos básicos, inclusive com a revalorização de produtos tradicionais, que outrora eram destinados apenas para o autoconsumo ou que sequer eram aproveitados (Triches, 2010). Em segundo lugar, na medida em que os próprios agricultores e suas organizações coletivas (associações e cooperativas) se ocupam da distribuição dos alimentos, novas práticas de comercialização foram criadas, haja vista o exemplo anteriormente referido da Rede Ecovida. Além disso, mudanças expressivas também ocorreram no preparo dos alimentos nas entidades beneficiadas. Ao invés de comidas industrializadas pré-cozidas e refrescos instantâneos, a inclusão dos

produtos frescos da agricultura familiar demandou novas práticas de preparo, criando novas interfaces entre os conhecimentos técnicos das nutricionistas e os saberes das cozinheiras. Deste encontro, nasceram demandas para que os agricultores processassem minimamente alguns produtos (ampliando o tempo de conservação e reduzindo o trabalho no preparo dos pratos), o que incentivou a criação de pequenas agroindústrias familiares.

As mudanças nessas práticas demandaram uma considerável infraestrutura técnica, seja para a organização dos processos de distribuição, seja para o preparo e a conservação dos alimentos. Em virtude disso, por um lado, PAA e PNAE estiveram associados a outras políticas públicas, tais como a linha Mais Alimentos do Pronaf, as quais destinaram recursos aos agricultores, associações e cooperativas para a construção de infraestruturas para produção, armazenamento, processamento e transporte. Por outro lado, foi necessário equipar as escolas, os hospitais, os restaurantes públicos e as entidades assistenciais com panelas, geladeiras, freezers, fogões... enfim, com tudo aquilo que uma cozinha necessita, mas que havia se tornado praticamente dispensável quando a alimentação adquirida pelo Estado consistia em gêneros industrializados como biscoitos, achocolatados e enlatados.

Além da dimensão do acesso aos alimentos, a preocupação com a qualidade também norteou esses programas. Como destacam Grisa *et al.* (2011, p. 37), “através do consumo da alimentação escolar proveniente da agricultura familiar regional, as crianças são beneficiadas com alimentos frescos, variados e com melhor qualidade, confluindo para maior aceitabilidade e consumo por parte dos alunos.” No que tange especificamente à saudabilidade, uma das discussões atuais mais relevantes com relação ao arranjo regulatório das compras públicas é a possibilidade de exclusão dos cardápios daqueles alimentos que o Guia Alimentar Brasileiro, publicado pelo Ministério da Saúde, define como “ultraprocessados”. Contestada pela indústria alimentar, esta mudança institucional afetaria suas vendas de produtos como achocolatados, margarinas e vários produtos enlatados e embutidos (e impossibilitaria a tentativa de disponibilizar a “ração humana” nas escolas municipais de São Paulo, como destacamos no Capítulo 2).

Ambos os programas também privilegiaram a compra de alimentos regionais e, em virtude disso, conseguiram reconhecer práticas alternativas de agricultura e incluir agricultores que têm dificuldade para (ou se recusam a) adotar sistemas convencionais de agricultura. Nesse sentido, ainda que a aquisição de alimentos orgânicos, para os quais os dois programas garantem um preço-prêmio de 30 %, represente uma pequena proporção dos recur-

tos aplicados¹⁸, destaca-se a contribuição decisiva das compras públicas para a promoção da agroecologia que, como enfatizamos anteriormente, não se reduz à lógica da certificação (Perez-Cassarino *et al.*, 2016; Schmitt; Grisa, 2013). Um exemplo disso foi a valorização de produtos da sociobiodiversidade, que é evidente não apenas na aquisição (*redistribuição*) mas também nos concursos organizados pelo FNDE para premiar as melhores receitas da alimentação escolar (*reconhecimento*).

A castanha do Brasil, o coco babaçu, o pequi, a mangaba, o açaí, o urucum e o cupuaçu são alguns produtos contemplados por essas políticas públicas. Ao subvencionar ou adquirir produtos derivados do coco de babaçu, por exemplo, esses programas, por um lado, valorizam os recursos naturais, o trabalho de muitas mulheres das regiões Norte e Nordeste brasileira que lutam pelo livre acesso e preservação dos babaçuais, geram renda e garantem mercado às famílias extrativistas e, por outro, permitem que crianças, idosos e pessoas em situação de vulnerabilidade social tenham acesso a alimentos com elevado valor nutricional. (Schmitt; Grisa, 2013, p. 245).

A inclusão desses produtos tem um efeito importante na reconexão dos agricultores e consumidores às culturas alimentares locais, o que, por sua vez, repercute em dinâmicas de reconhecimento mútuo entre os atores. Na medida em que introduzem alimentos típicos regionais na dieta escolar (tapioca e farinha de mandioca no nordeste, cucas e bolachas no sul), estes programas rompem com o sentimento de desrespeito e desprezo com que muitos agricultores são tratados, sobretudo aqueles que são estigmatizados por adotar sistemas alternativos de agricultura (faxinalenses, quilombolas, indígenas, riberirinhos etc.). Como sugere Triches (2010), a reaproximação geográfica e cultural entre produtores e consumidores revela relações pautadas por uma moral que transcende o ganho econômico: enquanto os agricultores preocupam-se em produzir alimentos saudáveis para os estudantes, que podem ser seus próprios filhos, estes reconhecem e valorizam os alimentos dos agricultores, os quais, em pequenos municípios, são seus pais, parentes ou vizinhos.

Outro aspecto destacado por Triches (2010) é o modo como as mudanças nos hábitos alimentares dos estudantes estimulam uma demanda por ali-

¹⁸ No PNAE, a compra desses produtos, em 2016, representou apenas R\$ 97,5 milhões, ou seja, 2,63 % do orçamento total do programa (R\$ 3,8 bilhões). No caso do PAA, entre 2009 e 2015, o valor anual gasto com alimentos orgânicos oscilou entre R\$ 5 e R\$ 10 milhões, ou seja, menos de 2 % do total.

mentos saudáveis que se expande para outros espaços de consumo, incluindo o espaço doméstico. Segundo a autora, isto se deve à alteração nos gostos e paladares dos estudantes, o que leva à maior aceitabilidade por este tipo de produto em casa. Por sua vez, este processo estimula os pais a procurarem produtos frescos e saudáveis, o que implica em uma relação virtuosa entre as compras públicas e a dinamização de mercados diretos como as feiras-livres.¹⁹ Este efeito foi claramente manifesto em nossas pesquisas sobre a Rede Eco-vida, na região metropolitana de Curitiba, ainda que, neste caso, ele também estivesse vinculado ao modo como a expansão da produção de gêneros alimentícios “impel” os agricultores a utilizarem de maneira complementar e articulada diferentes circuitos de comercialização.

5.6 Dos alimentos saudáveis à ‘comida de verdade’

Nos anos 2000, uma nova convenção de qualidade veio à tona nos discursos de alguns atores engajados nos espaços públicos de discussão sobre SSAN. Esta convenção ampara-se na noção de “alimentos saudáveis”. Sua origem está associada a, pelo menos, dois tipos de críticas. Por um lado, a ideia de que não é suficiente o alimento ser produzido por agricultores familiares, considerando que, em virtude da própria ação das políticas públicas, uma parcela desses agricultores também incorporou práticas características da ordem industrial, como o cultivo de produtos transgênicos e o uso de agrotóxicos. Por outro lado, como uma crítica ao processo de convencionalização incitado pela indústria dos produtos orgânicos (e naturais), a qual encheu as gôndolas dos supermercados com *organic junk food*, ou seja, alimentos que, mesmo não sendo transgênicos e não contendo resíduos de agrotóxicos, possuem alto teor de açúcares, sódio ou gorduras, e que, ademais, podem ser oriundos de práticas de produção com forte impacto ambiental (Buck; Getz; Guthman, 1997; Lockie; Halpin, 2005).

Essa convenção passou a orientar as práticas de vários movimentos e organizações sociais. O Movimento dos Pequenos Agricultores (MPA), por exemplo, a incorporou no Plano Camponês. Em 2013, a ASPTA coordenou um projeto de Agricultura Urbana e Periburbana, na região metropolitana do Rio de Janeiro, chamado “Alimentos Saudáveis de Mercados Locais”. Um

¹⁹ Outro efeito indireto é a pressão que a compra de alimentos frescos e saudáveis pelas escolas públicas exerce sobre a qualidade da alimentação nas escolas privadas, as quais também passaram a ajustar seus cardápios para atender exigências que, não raro, partiam dos próprios pais e da comunidade escolar.

ano antes, a Articulação Nacional de Agroecologia (ANA) e a Rede Ecovida de Agroecologia organizaram, no Rio Grande do Sul, um seminário sobre “construção de mercados locais e democratização do acesso a alimentos saudáveis”. Neste mesmo ano, o manifesto aprovado no Seminário Nacional de Organizações Sociais do Campo, que reuniu em Brasília os principais movimentos sociais e sindicais rurais do país, definiu a produção e o acesso a alimentos saudáveis como um dos quatro eixos centrais da luta por “desenvolvimento com sustentabilidade e focado na soberania alimentar e territorial”.

A noção de alimentos saudáveis também foi incorporada pelo Consea, sobretudo ao longo do processo de construção da III Conferência Nacional de Segurança Alimentar e Nutricional, realizada em 2007. Neste espaço, o discurso oriundo dos movimentos dos agricultores convergiu com aquele sustentado por organizações representativas de entidades da nutrição e da saúde pública, como o Conselho Federal de Nutricionistas (CFN), o qual inclusive investiu em uma campanha cujo lema é “Alimentação adequada e saudável: menos desperdício, mais alimentos!”. O resultado desta convergência foi a consolidação da noção de “alimentação adequada e saudável” como eixo central da IV Conferência, realizada em 2011. Para o Consea (2007, p. 31), esta convenção “deve atender aos princípios da variedade, qualidade, equilíbrio, moderação e prazer sabor, às dimensões de gênero, raça e etnia, e às formas de produção ambientalmente sustentáveis, livre de contaminantes físicos, químicos e biológicos e de organismos geneticamente modificados.”

No entanto, naquele momento, já existiam vários sinais de um processo de endogeneização e apropriação desta convenção pela ordem industrial, o que gerou uma nova disputa de significados, similar àquela que ocorreu com os produtos orgânicos e que está em curso com os artesanais (*vide supra*). Esta disputa se expressa nas novas práticas de produção, comercialização e certificação de “alimentos (supostamente) saudáveis”. Uma das principais evidências disso é a generalização de notícias sobre o crescimento do mercado de alimentos saudáveis, aí inclusos não apenas os orgânicos, mas toda a geração de produtos sem glúten, lactose e açúcar; os alimentos com acréscimo de nutrientes e biofortificados; além dos chamados “alimentos naturais”, uma convenção informal tão imprecisa quanto outras convenções já analisadas neste livro: ecológicos, caseiros, coloniais, locais, artesanais.

Dois tipos de práticas caracterizam o processo de apropriação do “saudável” pela indústria alimentar. O primeiro está associado com a alteração nos modos de produção de determinados produtos como resposta à pressão das práticas de consumo e/ou às imposições normativas do Estado. Um exemplo foi o fechamento, em 2017, da empresa Fonte Ijuí no noroeste gaúcho.

Comprada pela Coca Cola em 2012, a empresa processava a água mineral da marca Crystal que era distribuída no sul do Brasil. Criticada pelos consumidores e especialistas em virtude do alto teor de sódio (103,6 mg/l), o produto teve dificuldades para enfrentar os concorrentes. Assim, para o mercado do sul do país, a marca passou a comercializar a água engarrafada na Fonte José Gregório (Bauru-SP), a qual possui 80 % menos sódio (17,7 mg/l). Outra medida adotada pela empresa, e amplamente divulgada como prática de “responsabilidade ambiental”, foi o lançamento da embalagem Ecoflex, a qual utiliza 20 % menos plástico que a anterior (o que também implica em redução de custos).

Ambas as práticas utilizadas pela Coca Cola poderiam ser consideradas estratégias oportunistas, haja vista que foram adotadas não em virtude dos valores éticos da empresa, mas da pressão dos consumidores e, sobretudo, do impacto que isto estaria causando às vendas. Mesmo assim, é inegável o efeito positivo que elas possuem para a saúde pública e o meio ambiente. De outro modo, a situação é completamente diferente quando consideramos o segundo tipo de apropriação do “saudável”, o qual se expressa nos discursos sem uma correspondência efetiva com as práticas de produção. Isto é notório, por exemplo, na propaganda de determinadas marcas de óleos vegetais que fazem apelo à ausência de colesterol, ou seja, a uma característica comum a qualquer produto deste tipo. Ademais, a ausência de um único componente não é critério suficiente de saudabilidade, um argumento que pode ser ilustrado a partir do próprio óleo vegetal.

Estudos recentes sugerem que, embora não contenha colesterol, os óleos derivados de alguns tipos de sementes podem elevar demasiadamente a presença de outros componentes (ômega 6 e gordura trans) que são potencialmente cancerígenos e causadores de doenças cardíacas. Com efeito, na contramão de décadas de discurso científico sobre os benefícios desses produtos, alguns estudos voltaram a sugerir o consumo de gordura animal (manteiga e banha) como substituto de determinados óleos e margarinas (Erasmus, 1996; Fallon; Enig, 2000). Interessante recordar que a substituição da manteiga pela margarina foi um dos principais exemplos mobilizados por Goodman, Sorj e Wilkinson (1980) para explicar o processo de “substitucionismo” colocado em marcha pela industrialização da agricultura (cf. Capítulo 2).

Dentre os mercados alimentares em que o discurso sobre saúde é mais evidente, está aquele dos chamados “produtos que fazem bem para o coração” (*heart-healthy products*). O exemplo mais conhecido no Brasil é a margarina Becel, marca controlada pela Unilever. Além da propaganda diretamente veiculada aos consumidores acerca dos supostos benefícios à saúde

deste produto, o que é mais interessante é que esta prática se amparava na legitimidade do “selo de aprovação” conferido pela Sociedade Brasileira de Cardiologia (SBC). As controvérsias políticas e científicas acerca deste dispositivo de certificação foram analisadas por David (2016), cuja tese de doutorado revela o jogo de interesses econômicos por trás deste processo: enquanto as empresas aumentavam as vendas, a SBC lucrava cerca de R\$ 600 mil por ano com a concessão do selo. De tão contestada e enganosa, esta prática foi proibida pelo Conselho Federal de Medicina em 2011.²⁰

Este tipo de distorção do “saudável” levou organizações como o FBSAN e o próprio Consea a endurecerem a crítica aos processos de apropriação industrial desta convenção. Um exemplo, nesse sentido, envolve os chamados produtos “biofortificados” (FBSSAN, 2016), os quais estão sendo considerados pela indústria alimentar a nova solução milagrosa para a fome e a desnutrição. A biofortificação corresponde à manipulação genética de sementes para produzir alimentos com maior conteúdo de algum micronutriente específico. No Brasil, a principal experiência nessa direção é o Projeto BioFORT, coordenado pela Embrapa, o qual tem como objetivo “diminuir a desnutrição e garantir maior segurança alimentar através do aumento dos teores de ferro, zinco e vitamina A na dieta da população mais carente.” (Embrapa, 2015). No entanto, de acordo com o Consea (2015, p. 106), “não existe a segurança de que a maior concentração de um nutriente específico seja benéfica e segura à saúde. Além disso, alto consumo de micronutrientes pode fazer mal à saúde.”

Em 2015, por ocasião da V Conferência Nacional de SAN, as preocupações relativas ao uso indevido do discurso acerca da saudabilidade levaram o Consea a propor uma nova convenção: “comida de verdade”. Esta não rompe com a ideia de “alimento saudável”, mas fortalece outras dimensões da alimentação, tais como o respeito às culturas e às identidades alimentares regionais, a proteção da sociobiodiversidade e, até mesmo, o reconhecimento da dimensão sagrada dos alimentos. Além disso, esta convenção também contribui para contrapor a paranoia ou neurose social com a alimentação saudável (Duarte, 2015). Já existe até um termo para este fenômeno: “ortorexia”. Descrito pela primeira vez pelo médico Steven Bratman, em 1997, este transtorno alimentar que não possui diagnóstico oficial, caracteriza a obsessão compulsiva pelo consumo de alimentos saudáveis. Diferentemente da anorexia e da bulimia, neste caso, o consumidor evita qualquer coisa que identifique como “não saudável”

²⁰ Além da SBC, cujo selo estava presente em bolachas, pães, sucos, sanduíches, cereais, azeite, margarina e até mesmo “hambúrguer light”, também perderam seus selos as sociedades de pediatria (sabonetes, sapatos e repelentes de inseto) e de dermatologia (xampu, filtro solar e hidratante).

e, portanto, perigoso ao seu corpo. O problema é que, em virtude do nível de restrições alimentares que o mesmo se impõe, não raro este transtorno também resulta em quadros mais ou menos graves de desnutrição.

5.7 Novas lutas por reconhecimento

Antes de finalizar este capítulo, é importante destacar a emergência de lutas por reconhecimento que articulam estilos de agricultura tradicional com SSAN e democracia alimentar. Estas lutas colocaram em evidência identidades que sintetizam práticas de agricultura e alimentação (e, mais amplamente, de vida) que destoam do modelo edificado pela Ordem Industrial. Estamos nos referindo às lutas por reconhecimento de povos e comunidades tradicionais e originários: quilombolas, indígenas, faxinalenses, extrativistas, caiçaras, ribeirinhos, dentre outros.

Nos últimos anos, estes grupos encontraram no Consea um espaço privilegiado de expressão das suas identidades e práticas sociais. Este fórum lhes abriu uma brecha para penetrar na excludente estrutura institucional do Estado. E, em virtude disso, ao mesmo tempo em que o Consea contribuiu para dar visibilidade às suas práticas sociais, eles alimentaram o processo de aprimoramento das políticas públicas. Com efeito, em grande medida, foi a partir desta interação que emergiram novas convenções sociais sobre a alimentação. A noção de “comida de verdade”, por exemplo, incorpora uma carga simbólica que repercute o modo como povos e comunidades tradicionais do meio rural se relacionam com os alimentos, sem as neuroses urbanas da alimentação saudável, mas, ao mesmo tempo, com práticas alimentares benéficas ao corpo e ao ambiente.

Infelizmente, não temos condições de tratar de todas as interfaces que marcam a relação desses grupos com o Estado. Por conseguinte, nesta seção destacaremos um tipo específico de artefato que quilombolas e indígenas construíram para identificar a origem social dos seus alimentos, a saber, os selos “Quilombos do Brasil” e “Indígenas do Brasil” (Figura 5.5). O uso destes selos é formalmente regulado pelo Estado e é sobre a intrincada relação entre as demandas de reconhecimento dos grupos sociais e seu processo de institucionalização por meio de políticas públicas que concentraremos a discussão. Ademais, na medida em que este processo vinculou o reconhecimento das agriculturas quilombolas e indígenas ao referencial normativo da agricultura familiar, parece-nos imperativo iniciar a análise por outro selo, aquele atribuído aos alimentos oriundos desta categoria sociopolítica.



Figura 5.5. Selos utilizados em produtos oriundos das agriculturas familiares, quilombolas e indígenas.

Fonte: MDA (2015).

O Selo de Identificação da Participação da Agricultura Familiar (Sipaf) foi criado em 2009, pelo Ministério do Desenvolvimento Agrário (MDA). De caráter voluntário, ele pode ser acessado na medida em que se cumpra um conjunto de requisitos legais básicos. Enquanto pessoa física, o agricultor deve possuir a Declaração de Aptidão ao Pronaf (DAP) ou estar incluído no Cadastro da Agricultura Familiar (CAF)²¹. No caso de cooperativa ou associação, estas devem possuir DAP Jurídica, a qual identifica associações e cooperativas nas quais as unidades familiares de produção representam, no mínimo, 60 % do total de membros. Além disso, também são autorizadas a utilizar o Sipaf as empresas que comprovem que determinado produto foi produzido com pelo menos 50 % de matéria-prima (em valor monetário) advinda da agricultura familiar; ou, no caso de um produto composto por mais de uma matéria-prima, que pelo menos 50 % dos gastos para obtenção da matéria-prima principal estejam associados a compras da agricultura familiar. Ou seja, no caso de empresas, o Sipaf identifica produtos cuja matéria-prima principal tem origem majoritária na agricultura familiar (Niederle, 2016b).²²

A justificativa para adotar um quadro regulatório tão generalista, que abre a possibilidade para o uso do selo pelas empresas e empreendimentos, é a potencial ampliação dos mercados e do reconhecimento da agricultura familiar. Ou seja, sustenta-se que, se uma grande empresa utilizar o selo, a mesma estará dando visibilidade à agricultura familiar perante os consumidores. Nesta perspectiva, quanto mais disseminado for o uso do selo, mais a agricultura familiar se desvincularia da imagem de uma pequena produção

²¹ Criado em 2017 por meio do Decreto nº 9.064, o CAF deverá substituir a DAP como instrumento de identificação dos empreendimentos familiares rurais para o acesso às políticas públicas.

²² No caso de empresa, a Portaria Sead nº 129/2018, que atualizou a Portaria MDA nº 45/2009 estabelece que esta deverá adquirir produtos da agricultura familiar no valor mínimo de R\$ 20 mil por ano.

de subsistência (o argumento da relevância econômica). De outro modo, uma das principais críticas a este argumento (e à norma que lhe é subjacente) enfatiza os riscos que tal regra impõe à construção identitária da agricultura familiar. Neste sentido, questionam-se as implicações decorrentes da associação entre a imagem da agricultura familiar com alimentos ultraprocessados de grandes conglomerados agroindustriais.

Este conflito de justificações revela o seguinte dilema: se, por um lado, uma estratégia institucional generalista pode ampliar o reconhecimento da agricultura familiar como provedora de alimentos, revelando que ela está presente em produtos dos quais a maioria dos consumidores provavelmente desconsidera a origem (tal como um *nugget* de frango), por outro, ela também pode desestabilizar a arquitetura valorativa sobre a qual se apoia o reconhecimento político-cultural deste segmento social. Este efeito seria ainda mais grave, considerando-se o fato de que os discursos das entidades representativas dos agricultores familiares colocam em evidência sua contribuição à SSAN e à produção de alimentos saudáveis. Seja como for, até o momento esta é apenas uma possibilidade, haja vista que, das 745 permissões de uso do Sipaf concedidas até maio de 2018, a imensa maioria destinava-se a produtos provenientes diretamente de agricultores familiares, agroindústrias familiares e cooperativas/associações.

A lógica de institucionalização do Selo Quilombos do Brasil é muito similar àquela do Sipaf. Instituído pelo Governo Federal em 2012, trata-se de um artefato que destaca a identidade étnica/racial de produtos com procedência das comunidades remanescentes de quilombos. A construção deste selo esteve associada ao reconhecimento dos modos de produção e, mais amplamente, de organização sociocultural que caracterizaram essas comunidades, o que o torna a expressão material de um importante patrimônio imaterial brasileiro. Como destacou o Ministro do Desenvolvimento Agrário, em 2015, por ocasião da cerimônia de entrega simbólica do selo aos agricultores, “Nós temos um Brasil plural e, nesse sentido, as diferenças devem ser defendidas. A agricultura familiar está resgatando um valor cultural da nação, e é isso o que nós queremos: uma alimentação saudável e integrada com a vida do nosso povo”.

Segundo o manual que regula seu uso, o selo é um instrumento de reconhecimento e agregação de valor a produtos oriundos de comunidades cujas práticas são portadoras de atributos cada vez mais exigidos pelos consumidores como: sustentabilidade; responsabilidade social; responsabilidade ambiental; valorização da cultura local; valorização da produção regional, que gera trabalho, renda e desenvolvimento local sustentável. Em 2015,

ocorreu a primeira aquisição pública de produtos certificados com o Selo Quilombos do Brasil. O comprador foi o próprio governo federal, por intermédio de um contrato do PAA assinado pelo Grupo Hospitalar Conceição de Porto Alegre. O contrato previu a compra de quatro toneladas de alimentos, entre arroz, feijão, abóbora, batata doce e alho de cerca de cem famílias de cinco comunidades quilombolas gaúchas. Até julho de 2017, haviam sido concedidas 68 permissões para uso do selo no país, todas elas para agricultores inseridos em comunidades quilombolas (destacando-se trinta na Bahia, doze no Rio Grande do Sul e onze em Goiás).

A lógica institucional do selo que distingue os produtos oriundos dos povos originários é ligeiramente distinta. Este selo é uma antiga demanda dos grupos indígenas, a qual foi incluída na Política Nacional de Gestão Territorial e Ambiental em Terras Indígenas: “promover a regulamentação da certificação dos produtos provenientes dos povos e comunidades indígenas, com identificação da procedência étnica e territorial” (Decreto nº 7.747/2012). O principal objetivo é conferir visibilidade à produção desses grupos sociais, tornando a origem cultural, étnica e territorial dos produtos indígenas reconhecida pelos consumidores. Ademais, destacando a identidade destes grupos, a imagem do selo valoriza os elementos do artesanato, da agricultura e do extrativismo tradicional: cestaria, milho, mandioca, banana, açaí e guaraná foram os elementos materiais escolhidos para simbolizar as culturas das comunidades indígenas (Figura 5.5).

No âmbito governamental, a criação deste selo, em 2014, envolveu uma parceria entre a Funai e o MDA. Similarmente ao caso dos quilombolas, o Selo Indígenas do Brasil também foi vinculado ao Sipaf, tornando-se um mecanismo que indica a origem dos produtos “da agricultura familiar de terras indígenas” (Funai, 2014). Sendo assim, o requerente deve encaminhar solicitação ao MDA, preenchendo, simultaneamente, os requisitos estabelecidos para o uso do Sipaf, bem como portar documento emitido pela Funai atestando que a atividade ou o empreendimento está localizado em área ocupada por povos indígenas, e cujo Relatório Circunstanciado de Identificação e Delimitação de Terras Indígenas tenha sido aprovado por Despacho do Presidente da Funai, publicado no Diário Oficial da União.

Contudo, neste caso, também é solicitada a anuência da comunidade indígena, na qual deve conter a lista de produtos a serem identificados, a relação de produtores requerentes, o nome da terra indígena, o nome da aldeia e a declaração de que os processos de produção respeitam as legislações ambientais e indigenistas (Portaria Interministerial MDA-MJ nº 2/2014). Esta é uma inovação institucional importante, na medida em que limita os

processos de apropriação dos valores associados a este selo. Como o que está em jogo não é apenas o uso da matéria prima, mas, igualmente, a decisão acerca do tipo de bem passível de reconhecimento, fortalece-se o vínculo do selo com o repertório cultural de cada comunidade. Isso é ainda mais relevante, considerando que qualquer signo que procurasse unificar uma “cultura indígena” em torno de um mesmo “padrão” incorreria no equívoco de desconsiderar a heterogeneidade cultural desses povos.

Em ambos os casos, quilombolas e indígenas, inúmeras questões recaem sobre a sobreposição entre o Sipaf e as lutas específicas que estes grupos empreendem para, sob o guarda-chuva normativo da “agricultura familiar”, ver reconhecidas suas particularidades socioculturais. Essa discussão já envolveu, inclusive, uma tentativa frustrada de unificar os diferentes grupos em torno de um único selo. Ao invés disso, nos últimos anos, o que se viu foi a proliferação de novas identidades e lutas por reconhecimento. Com efeito, a Portaria Sead nº 129/2018 criou categorias específicas do Sipaf para mulheres rurais, juventude rural e produtos da sociobiodiversidade, cada qual com regras específicas mais restritivas em relação ao selo genérico para a agricultura familiar.

Enquanto o uso de um selo para cada segmento contribui para afirmar o reconhecimento de identidades específicas, há quem questione os riscos de uma suposta “fragmentação identitária” para os movimentos sociais. De fato, a heterogeneidade se apresenta como um desafio considerável, tanto para a gestão dos mecanismos de reconhecimento pelos movimentos sociais e pelo Estado, quanto para os consumidores dos produtos, os quais podem “se perder” em virtude da “inflação dos selos” (Radomsky, 2015). Mesmo assim, do ponto de vista analítico, este fenômeno não precisa necessariamente ser compreendido desde a perspectiva de uma fragmentação identitária que coloca em risco as lutas por reconhecimento e redistribuição. Em outra perspectiva, talvez seja adequado pensar na “plasticidade identitária” (Arruti, 1997) desses grupos, ou seja, no jogo intermitente entre a afirmação das especificidades e a composição de uma coalizão mais ampla, para o que a categoria “agricultura familiar” segue sendo reivindicada, mas, cada vez mais, agregando outras adjetivações.

Este dilema também adentra outras esferas para além do Estado. Um exemplo é o debate atualmente em curso na Rede Ecovida de Agroecologia sobre a criação de um selo específico para os produtos do “extrativismo sustentável”. Aprovado no encontro ampliado da organização, realizado em 2017, este novo selo responde a dois objetivos. Por um lado, é um dispositivo de diferenciação qualitativa para produtos que não se enquadram neces-

sariamente nas regras da produção orgânica, mas que, nem por isso, são menos saudáveis ou sustentáveis. Pelo contrário, frequentemente, é nas áreas de extrativismo controladas por comunidades quilombolas e indígenas (e por outros grupos sociais) que se encontram exemplos de práticas ‘organicamente’ integradas aos ciclos da natureza e da vida humana. Por outro lado, ao ampliar o espaço para este tipo de produto, a Rede Ecovida também se aproxima dessas comunidades que, até hoje, têm uma participação relativamente limitada nos movimentos da agroecologia do sul do país. Nesse sentido, o novo selo também é visto como uma oportunidade para avançar na construção de novas convenções, capazes de integrar os princípios que orientam as práticas da agroecologia e das comunidades tradicionais. Uma aproximação de significados expressou-se no próprio lema do último encontro ampliado da Ecovida: “cuidado, cultura e bem viver”.

5.8 Novas políticas alimentares

A configuração de uma ordem cívica no sistema agroalimentar pode ser interpretada como uma das expressões mais importantes de construção política de mercados. Este processo mobiliza diversos atores, organizações e movimentos sociais na estruturação de práticas democráticas e sustentáveis de produção e consumo. Como vimos neste capítulo, isso se expressa em novos sistemas de distribuição e abastecimento, nos mecanismos participativos de certificação e nas formas de reconhecimento das comunidades tradicionais.

Os atores estatais também cumprem um papel relevante na estruturação dessa ordem alimentar. Entretanto, em oposição ao modelo clássico de um Estado centralizado, atuando sobre setores bem definidos e delimitados, nota-se aqui a configuração de novos formatos de “ação pública”, os quais destacam as interações entre os vários atores que participam da construção e implementação de mecanismos cívicos de redistribuição. “Essa concepção não reduz o papel do Estado, mas o define em sua interface cada vez mais evidente com outras institucionalidades.” (Niederle; Grisa, 2013, p. 98). Com efeito, a nova geração de políticas de SSAN demonstra que a própria fronteira entre Estado, mercado e sociedade civil se torna cada vez mais nebulosa. Neste caso, o processo de redistribuição é menos centralizado do que, em um contexto completamente distinto, descreveu Polanyi (1980).

Este novo formato das políticas se ampara em espaços públicos e processos de participação social. Para exemplificar este fato, destacamos,

neste capítulo, a relevância do Consea, o qual se tornou um dos fóruns mais plurais e diversos dentre aqueles voltados à recomendação de políticas públicas.²³ A influência do Consea na produção dos programas de compras públicas é exemplar de como a articulação entre atores estatais e organizações sociais é essencial para produzir inovação na ação pública. Cabe destacar que, dentre todas as políticas que o Brasil construiu para a agricultura familiar nas duas últimas décadas, foram as políticas de SSAN as que mais chamaram a atenção dos governos e organizações multilaterais de todo o mundo, inclusive dinamizando processos de transferência de ideias e instrumentos de políticas para outros países e continentes (FAO, 2015, 2014; WFP, 2013).²⁴

A Figura 5.6 sintetiza os principais componentes da ordem cívica analisados neste capítulo. Além daqueles já registrados nos parágrafos anteriores, é importante sublinhar princípios valorativos como o direito à alimentação e a proteção dos bens comuns como duas bases institucionais das políticas de SSAN e, mais amplamente, dos mercados cívicos. Esses princípios também são igualmente significativos para os movimentos agroecológicos, justificando as práticas de certificação participativa e os esforços de reconexão entre produtores e consumidores via circuitos diretos de comercialização. Ademais, eles organizam e dão coerência ao discurso destes movimentos, permitindo-lhes demarcar suas diferenças com relação à perspectiva tecno-mercantil da agricultura orgânica.

Assim como nos demais capítulos, apresentamos aqui uma visão parcial da arquitetura de uma ordem cívica. Dentre as lacunas que ainda precisam ser preenchidas, estão, por exemplo, as práticas de economia solidária: associativismo, autogestão, microfinanças, moedas sociais etc. (Laville, 2009). Embora alguns desses artefatos e práticas tenham sido referidos nas discussões sobre as experiências locais de comercialização como as feiras e os grupos de consumo, não tivemos condições de aprofundar, por exemplo, a discussão sobre a organização das redes globais de comércio justo (Raynolds; Murray; Wilkinson, 2007). De acordo com a literatura sobre o tema, as práticas que se desenvolvem nessas redes são ilustrativas de uma ordem cívica, mas

²³ Outros espaços que mereceriam destaque aqui são os Conselhos de Desenvolvimento Rural Sustentável e seus diferentes níveis (municipal, estadual e federal), o Conselho Nacional dos Povos e Comunidades Tradicionais (CNPCT), os Conselhos Municipais de Alimentação Escolar e os Colegiados Territoriais.

²⁴ Exemplo disso é o PAA África (*Purchase from Africans for Africa*), uma iniciativa do governo brasileiro em parceria com o PMA (Programa Mundial de Alimentos), a FAO (Organização das Nações Unidas para a Agricultura e Alimentação) e o DFID (Departamento para Desenvolvimento Internacional do Reino Unido).

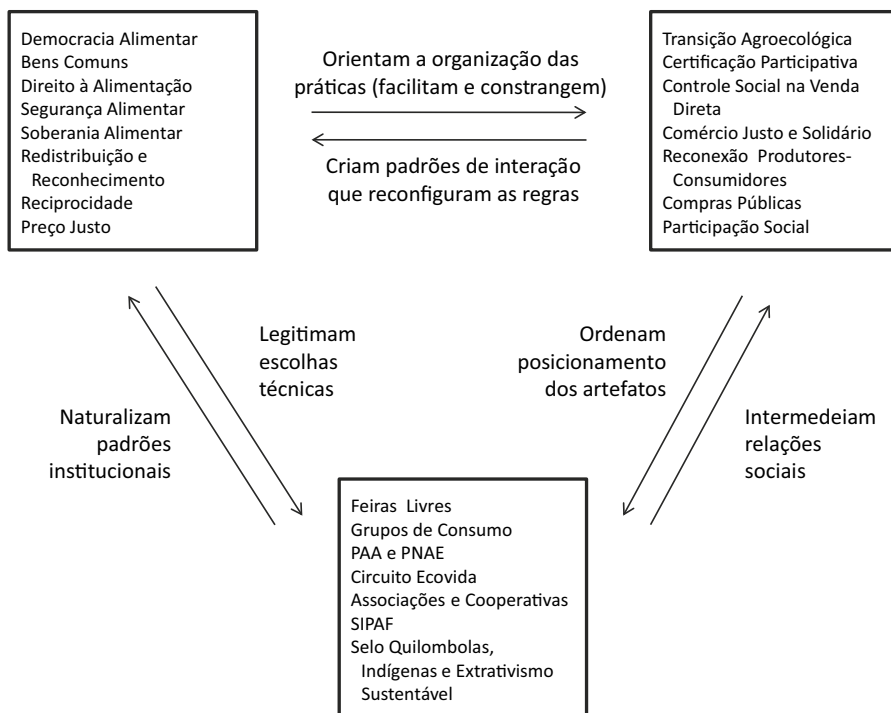


Figura 5.6. Elementos constituintes da Ordem Cívica.

Fonte: Elaborado pelos autores.

também revelam as tensões subjacentes a ela, haja vista os conflitos entre os movimentos locais de “economia solidária” e as organizações internacionais de certificação *fair trade* (Wilkinson; Mascarenhas, 2007).

Outra temática que merece maior atenção é a crítica ética protagonizada pelos diversos movimentos em defesa dos animais, a qual tem impactos cada vez mais expressivos sobre o consumo alimentar. Uma pesquisa realizada pelo Instituto Datafolha, em 2017, apontou que 63 % dos brasileiros querem reduzir o consumo de carne. Uma parte dessa redução está associada ao impacto do discurso destes movimentos. Associam-se a ele as práticas do vegetarianismo e do veganismo, as quais, além de preocupações individuais com a saúde, também podem estar associadas a regras e princípios cívicos. Em 2018, uma pesquisa do Ibope revelou que, no Brasil, 14 % da população se declara vegetariana, o que representaria 22 milhões de pessoas (em 2012, eram 8 %, ou seja, 15,2 milhões). O crescimento dos restaurantes dedicados a este segmento também é representativo desse fenômeno. Em 2016, a Sociedade Vegetariana Brasileira (SVB) estimou em 240 o número de restaurantes

vegetarianos e veganos no Brasil, isso sem contabilizar aqueles que oferecem opções para estes consumidores juntamente com os cardápios convencionais.

Apesar destas lacunas, as análises apresentadas neste capítulo parecem-nos suficientes para argumentar que existe um espaço específico no sistema agroalimentar onde as práticas de produção e consumo respeitam uma lógica distinta daquelas definidas por qualquer outro modo de ordenamento social analisado neste livro. A forte associação dessas práticas com aquilo que alguns autores chamam de “democracia alimentar” (Hassanein, 2003; Lang; Heasman, 2015), e que envolve a construção de mecanismos de ação coletiva em defesa de bens comuns – sejam eles os recursos naturais dos sistemas agroflorestais, o patrimônio cultural dos povos originários, ou ainda a saúde humana como uma responsabilidade coletiva – é a principal razão para, seguindo uma gramática muito similar àquela proposta pelos mundos de Boltanski e Thévenot (1991), agruparmos estas práticas em uma ordem cívica.

Ordem Estética: muito além do fetichismo

6.1 A crítica estética do sistema agroindustrial moderno

Nos capítulos anteriores, discutimos como as crises e reconfigurações institucionais dos capitalismo associam-se a diferentes movimentos de crítica social, os quais, em determinadas situações históricas, podem convergir para produzir amplas transformações societárias. No caso dos mercados agroalimentares, além da crítica ética protagonizada, sobretudo, pelos movimentos sociais agrários e, mais recentemente, pelos movimentos agroecológicos, há outro tipo de dinâmica que repercute aquilo que Boltanski e Chiapello (2009) chamam de “crítica estética” do capitalismo. Promovida por novos movimentos sociais, mas também por uma multidão mais dispersa de indivíduos, às vezes interconectados apenas virtualmente, esta crítica também se dirige ao regime agroalimentar industrial, mas não tanto pela iniquidade que ele produz (crítica ética). A questão central aqui é a incapacidade de responder aos novos estilos de vida que emergiram com o advento do “pós-modernismo”, a face cultural e estética da modernidade tardia (Jameson, 1996).

Para Jameson (1996), a emergência do pós-modernismo está relacionada tanto à mercantilização da cultura, na atual fase de expansão capitalista, quanto à crescente “culturalização da economia”. Segundo o autor, a incorporação da cultura pelo mercado a torna um elemento tão importante

na lógica do capitalismo contemporâneo, que ela vai da periferia para o centro do sistema de produção e consumo – tornando-se o principal determinante da dinâmica econômica, social e política da sociedade contemporânea. Assim, estaríamos diante de uma revolução cultural no modelo de produção, a qual delimitaria os contornos de uma nova fase (pós-moderna) do capitalismo. Nesta fase, o conjunto da vida social tornar-se-ia um emaranhado de fenômenos eminentemente culturais e estéticos. A realidade perderia sua profundidade e historicidade *vis-à-vis* o desenvolvimento de uma cultura da imagem, da instantaneidade, do fetiche e do simulacro.

Lash e Urry (1994) assumem uma posição similar, ao afirmarem que o pós-modernismo emerge como o novo padrão cultural das relações econômicas, sociais e políticas do “capitalismo desorganizado” – uma nova fase multinacional, informacional e consumista da sociedade capitalista. Nessa perspectiva, o atual período da economia capitalista é tanto pós-fordista, na medida em que sucede a era da produção e do consumo em massa, quanto pós-moderno, considerando que a produção e o consumo são crescentemente afetados pela estética cultural pós-modernista. Esta condição histórica torna a “cultura” um veículo de profundas transformações nas relações de produção, uma vez que os próprios bens econômicos se revelam, antes de tudo, signos culturais: “o que é cada vez mais produzido não são objetos materiais, mas signos” (Lash; Urry, 1994, p. 4). Com efeito, o novo regime de acumulação constitui-se em um regime de significados. Assim, por um lado, assiste-se à proliferação de bens simbólicos – música, cinema, vídeos, revistas – com seus “novos intermediários culturais” que podem ser encontrados nas atividades de consumo cultural como a mídia, a publicidade, o *design* e a moda (Featherstone, 1994) e; por outro, vê-se que os próprios bens materiais adquirem, cada vez mais, um conteúdo estético, o que os aproxima da lógica de produção e circulação dos signos culturais.

Lash e Urry também sugerem um processo de mercantilização da cultura e enfatizam o modo como padrões culturais e estéticos colonizam a economia, revelando o êxito do pós-modernismo em realçar as dimensões estéticas da modernidade. Apesar disso, estes autores têm uma percepção diferente daquela proferida por Jameson no que tange às consequências da mercantilização não apenas da cultura, mas também do consumo como ato cultural. Enquanto este confere maior centralidade analítica à força de apropriação da cultura e do consumo pelas corporações e pela mídia, como se todos os atos de consumo no capitalismo tardio fossem controlados pela força irresistível do mercado (Jameson, 1996), aqueles veem um espaço mais significativo para a contraposição deste processo, o que estaria

associado ao fato de as “sociedades modernas tardias” tornarem-se mais reflexivas (Lash; Urry, 1994).

A crítica estética da modernidade trouxe consigo um elogio ao diferente, exótico, assimétrico e singular. Ela reclamou novos modos (mais individualizados) de consumo, promovendo a conveniência, indulgência, personalização e customização. No caso do consumo alimentar, estimulou movimentos de gastronomização e gourmetização. A partir deles, o alimento deixou definitivamente de ser concebido como uma “simples” fonte de energia para o trabalho (ordem industrial), para tornar-se comida, ressignificada culturalmente, cercada de percepções e simbologias, atendendo finalidades que vão muito além de suprir o corpo. Lévi-Strauss tinha razão: comida é boa para pensar. E para comunicar, protestar, lembrar (Maciel; Castro, 2013). Somam-se a isso, mais recentemente, os elogios ao gosto, ao desejo, à beleza e ao prazer.

Apreciar comidas diferentes tornou-se um fenômeno contracultural tão expressivo como o foi o consumo de drogas ilícitas entre os hippies nos anos 1960. As *food raves* são igualmente marcadas por delírios e exageros (alimentares). Festivais de comida e bebida que atraem *foodies* de toda parte tomaram o lugar dos festivais do rock, ou se acoplaram a eles. Os chefs tomaram o lugar dos roqueiros nas capas das revistas e os próprios roqueiros viraram chefs e críticos gastronômicos. Como destacou uma extensa reportagem sobre o tema, publicada por Steven Poole, no jornal inglês The Guardian, em setembro de 2012,

A comida substitui as drogas no panteão hedonista dos gastrônomos que desejam envelhecer com suavidade. Ela traz consigo as marcas de um outro vocabulário. Ouvimos agora falar de um prato ou molho que “bate”, como se se tratasse de um “baguio” ou de uma “cheirada” (de maconha ou de cocaína). A comida começa a ser valorizada pela “trip” psicodélica que pode oferecer. Ela é a nova droga dos ex-poppers britânicos e da geração do ecstasy. É um indutor hedonista mais seguro e respeitável. É uma “pedra de crack” confortavelmente domesticada. Vivemos agora na Idade da Comida. Os programas de culinária enchem as programações televisivas, livros de receitas transbordam das estantes das livrarias, chefs famosos apregoam, nos supermercados, as suas próprias marcas de tortas estranhas (Heston Blumenthal) ou massas moldadas em bronze (Jamie Oliver). Cozinheiros de restaurantes caríssimos, de Chicago a Copenhague, são objeto de perfis hagiográficos em revistas e jornais sérios. Festivais de comida começam a tomar o espaço dos festivais de rock, apresentando emocionantes *performances* ao vivo de... arte culinária. (The Guardian, 2012).

No Brasil, têm sido, principalmente, os estudos do consumo a empenhar-se em desvendar esta nova dinâmica dos mercados alimentares (Portilho;

Barbosa, 2016). Segundo têm demonstrado estes estudos, enquanto a Ordem Industrial fordista era orientada pela produção, a dinâmica da Ordem Estética é orientada pelas práticas de consumo (Wilkinson, 2008). Nesse sentido, Barbosa (2009) chama atenção para dois aspectos fundamentais. O primeiro tem a ver com alterações substanciais tanto nos discursos sobre a comida – e nunca se falou e escreveu tanto sobre ela¹ – como no próprio ato de comer.² Enquanto a crítica estética ajuda a deslegitimar o comportamento autômato e apressado da sociedade industrial (o argumento da reflexividade), a formação de uma ordem estética envolve a legitimação de um conjunto de práticas que enaltecem a comensalidade como uma forma de socialização, lazer, distinção e aprendizagem. Comer passa a ser um investimento cultural que requer tempo, conhecimento e dinheiro: reunir amigos, pesquisar restaurantes, provar novos sabores, apreciar diferentes tradições culinárias, desafiar o estômago e o cérebro a novas sensações e emoções. “Hoje ‘estar por fora’ numa reunião social é não ser capaz de discutir, longamente e ao mais ínfimo pormenor, sobre culinária e gastronomia.” (The Guardian, 2012, p. 1)

De uma atividade rotineira e fútil, que não merecia a atenção dos sociólogos (Poulain, 2013), comer passou a ser tão complicado que é necessário pedir ajuda. Entram em cena novos atores, objetos e artefatos. Na ordem estética, ganham evidência, por um lado, os guias e manuais, as cartas de vinho, as colunas jornalísticas, os blogs e sites gastronômicos, os inúmeros programas televisivos, os canais especializados do YouTube e, mais recentemente, os aplicativos para *smartphones*. Muitas vezes, sem perceber, o consumidor está cercado de artefatos que influenciam cotidianamente suas escolhas alimentares, inclusive para decidir o que deve comer ou deixar de comer se quiser emagrecer. Não estamos falando da manipulação de indivíduos que são conduzidos pelas novas estratégias de propaganda dos impérios alimentares (o que nos levaria à tese frankfurtiana da “indústria cultural”). Também não estamos dizendo que isso não existe. Neste momento, estamos apenas chamando a atenção para dispositivos sociotécnicos que estão constituindo novas práticas alimentares.

¹ Em 2012, a metade dos livros mais vendidos pela Amazon no Reino Unido eram sobre culinária, com Nigellissima (livro de receitas da chef Nigella Lawson) em primeiro lugar, à frente de Harry Potter ou qualquer outro *best seller* de ficção. Enquanto as vendas britânicas de livros caíram em quase todos os segmentos e gêneros literários, apenas as categorias “comida e bebida” (26,2 %) e “religião” (13,0 %) tiveram aumento de vendas (The Guardian, 2012).

² Nos termos de Schatzki (2002), as práticas alimentares são organizadas em diferentes arranjos de *fazer*es – formas de articular pessoas, artefatos e organismos – e *dizer*es – discursos que manipulam significados e identidades sobre a alimentação. Ambas, as ‘coisas feitas’ e as ‘coisas ditas’ são componentes das ordens alimentares.

Somam-se a isto os novos índices, classificações e certificações. Os mecanismos de avaliação da qualidade que prevalecem na Ordem Industrial (APPCC, ISO, BPF, Codex Alimentarius) – que privilegiam as características ditas “objetivas” dos produtos –, passam a coexistir com medidas de percepção subjetivas, incertas e controversas. Estas medidas, impregnadas de valores morais³, dão espaço para novos “peritos”, como Robert Parker e sua famosa classificação de vinhos, mas também para a opinião de “pessoas normais”, que conferem quatro estrelas para um bom restaurante ou centenas de “curtidas” para um blog de culinária. Se, até pouco tempo atrás, estas classificações eram apenas divertidas, hoje elas fazem parte das principais preocupações e estratégias das empresas não apenas no setor alimentar, mas em diversos mercados (inclusive incitando novas preocupações éticas com a regulação do uso dos dados de usuários das redes sociais). A exposição global na internet pode ser a salvação ou o pesadelo de produtores, indústrias, supermercados e restaurantes.

Enquanto, na ordem industrial, as pessoas confiam nos instrumentos produzidos pela ciência moderna, e, na ordem ética, elas depositam suas esperanças no espaço público habermasiano, aqui a “confiança” é transferida para um novo tipo de espaço, mais fluido e dinâmico, que mescla o público e o privado. Este espaço articula indivíduos completamente anônimos e novas celebridades públicas. No Brasil, *chefs* de cozinha como Alex Atala, Bela Gil, Rita Lobo e Henrique Fogaça são seguidos por distintos grupos de consumidores, estimulam movimentos sociais, definem tendências, pautam a agenda pública (Gueneau *et al.*, 2016; Zaneti; Balestro, 2016). Internacionalmente, a expressão mais conhecida talvez seja o astro global Jamie Oliver e sua “*food revolution*”. Seja como for, a fama desses atores é tamanha, que agora os artistas querem ser cozinheiros. A cozinha tornou-se o novo cenário para os atores. Definitivamente, cozinhar tornou-se uma arte e, assim como no palco, a estética tem um papel central na cozinha contemporânea. Afinal, ali se produz comida, ou seja, uma mistura de temperos e significados, ingredientes e imagens, servidos em pratos e retratos.

Isso não ocorre apenas no mundo virtual que, aqui, já não se distingue mais do “real”. Essas mudanças envolvem o cotidiano das pessoas. O mundo da vida está recheado de estética por toda parte. Como destacam Miele e Murdoch (2002, p. 312), “parece haver pouca dúvida de que as

³ É evidente que os índices e padrões que emanam do universo industrial também estão impregnados de valores morais e subjetividade. Neste caso, contudo, há um enorme esforço para naturalizá-los e objetificá-los, fazendo com que assumam a aura de imposições técnicas irrefutáveis. Associadas a isto, estão relações de poder e dominação que se amparam na suposta neutralidade da técnica e da ciência moderna (Niederle; Radomsky, 2017; Thévenot, 1997).

sociedades modernas estão agora fortemente configuradas pela aplicação de uma sensibilidade estética para uma ampla variedade de atividades sociais e econômicas”. Segundos os autores, uma das faces mais evidente do processo de estetização é o modo como ele é capaz de vender até mesmo as coisas não-comercializáveis. No Brasil, foi assim que vimos, por exemplo, a arte sacra de Ouro Preto tornar-se decoração doméstica. Por sua vez, aquilo que já era comercializado ganhou novas formas, componentes, embalagens e preços duas ou três vezes superiores. O beiju da feira livre de Olinda, de origem indígena tupi-guarani, torna-se tapioca *gourmet* nas mãos de um *chef* paulistano, recheada com tartar de salmão e guacamole.

Vários destes mercados se inscrevem na lógica do “enriquecimento” analisada por Boltanski e Esquerre (2017a). Enriquecimento é o termo que os autores empregam para compreender a emergência de uma nova economia, que repousa menos sobre a produção de coisas novas do que sobre o enriquecimento de coisas que já estavam disponíveis – e que, muitas vezes, remontam a um passado mais ou menos distante –, por meio de novas narrativas, jogos de linguagem e reconstruções simbólicas. Uma economia em que o tempo conta a favor do enriquecimento do produto e na qual o passado funciona como um dispositivo semântico principal para a criação de valor. Como destacam os autores, nesta economia

[...] uma coisa – não importa qual coisa – pode ser enriquecida de diferentes maneiras: ela pode ser enriquecida fisicamente (por exemplo, no caso de um antigo apartamento, tornando as vigas aparentes) e/ou culturalmente, por exemplo, aproximando-a de outras coisas com as quais ela entra em harmonia. Este enriquecimento cultural sempre supõe o recurso a um dispositivo narrativo, a fim de selecionar, na multiplicidade do fenômeno, certas diferenças que apresenta uma certa coisa, diferenças consideradas como particularmente pertinentes e que devem, portanto, deste modo, ser privilegiadas e colocadas em primeiro plano nos discursos que acompanham a circulação. Nesse sentido, as economias do enriquecimento têm por principal recurso a confecção e a aplicação das diferenças e das identidades (Boltanski; Esquerre, 2017a, p. 72).

Se, nesta ordem alimentar, mais do que em qualquer outra, a revolução começa na cozinha, em algum momento ela chega na roça. Cada vez mais, ao invés da antiga ênfase aristocrática nos pratos excessivamente ornamentados, a *nouvelle cuisine*⁴ também se aproxima dos agricultores e dos territórios

⁴ Em referência a um movimento iniciado na França na década de 1970, que revolucionou a culinária do país.

rurais (Zaneti; Dorigon, 2015). Junto com a demanda por produtos frescos e sazonais, veio à tona a retórica do *terroir* e da tipicidade, bem como a revalorização (e a apropriação) dos conhecimentos locais, das habilidades artesanais, do patrimônio tradicional, das identidades sociais. Isso criou “uma estética da ‘conectividade’ ou ‘enraizamento’ por meio da qual o alimento é visto como um reflexo das relações socioeconômicas e ecológicas que o cercam” (Miele; Murdoch, 2002, p. 325). Em termos globais, a principal expressão disso é o Slow Food, um movimento internacional com mais de 100 mil membros em 150 países, cujo princípio básico é “o direito ao prazer da alimentação, utilizando produtos artesanais de qualidade especial, produzidos de forma que respeite tanto o meio ambiente quanto as pessoas responsáveis pela produção, os produtores”.

Esta aproximação com o mundo rural revela uma crescente sobreposição entre as ordens estética e cívica. O movimento de gastronomização, impulsionado pelos *chefs*, assumiu, primeiramente, uma preocupação com o discurso da sustentabilidade e da localidade, o que levou à revalorização dos produtos frescos, da biodiversidade e dos orgânicos. Em seguida, foi a vez da busca por produtos da agricultura familiar e das comunidades tradicionais (Zaneti, 2017).⁵ A nova fronteira são as formas de acesso a eles: ir à feira, por exemplo, voltou a ser ‘moderno’. Do mesmo modo que ‘comer fora’ se tornou uma prática complexa, porque está associada a várias outras cujo sentido vai muito além do alimentar (Schubert, 2017), ir à feira se tornou um ‘fato estético total’, sobretudo na medida em que o consumidor descobre ali um ambiente de lazer, entretenimento e sociabilidade. As pessoas não vão à feira apenas por causa do alimento, nem mesmo do seu preço. Algumas vão à feira e sequer compram alimentos. O que interessa é o conjunto da experiência que estes ambientes proporcionam (e isso também é verdade para um Shopping Center).

Quando este tipo de prática conjuga ainda a intenção de ser um ato político – na perspectiva de apoiar determinado tipo de agricultor ou sistema de produção, como nas feiras agroecológicas –, nota-se uma aproximação entre a crítica estética e sua congênere ética. Isto nos encaminha para o segundo aspecto fundamental analisado por Barbosa (2016, p. 2), qual seja, o “processo de ‘eticização’ da estética simultaneamente a uma ‘estetização’ da ética”. A incorporação da pauta socioambiental pelos adeptos da “gastronomia sustentável” (Dias, 2016) é uma das principais expressões desta nova síntese. Como sugere Barbosa,

⁵ No Brasil, uma experiência que merece destaque é aquela do Instituto Maniva, coordenado pela *chef* Teresa Corção, que tem feito um esforço de revalorização da mandioca como alimento característico da culinária brasileira (Zaneti, 2017).

a gastronomização da alimentação, que até o momento enfocamos como centrada no prazer, na sensorialidade e sociabilidade, também se alterou no convívio com outras tendências. Ela se esverdeou e se politizou e é difícil separar estas influências uma das outras. Elas se permeiam e se completam. O primeiro passo nessa direção foi a redefinição do que vem a ser gastronomia e o segundo o engajamento de chefs ao movimento ecológico e na busca de uma alimentação sustentável. (Barbosa, 2009, p. 55-56).

Após discutir a expansão da chamada “economia das singularidades” (Karpic, 2007) e a importância dos dispositivos de qualificação e valorização dos bens, analisamos o processo de estetização do mundo rural, demonstrando como a gastronomização se associa à retórica do *terroir*. A partir do exemplo das Indicações Geográficas de origem, analisamos como a crítica estética pode ser mobilizada em uma perspectiva eminentemente reformista, passível de ser apropriada pela ordem industrial. De certo modo, é isto que nos leva a manter separadas as ordens cívica e estética: o fato de que, apesar de constituírem processos cada vez mais conectados, a “virada estética” dos mercados alimentares não abarca, necessariamente, um componente cívico. É justamente isto que leva vários autores a considerarem o movimento de estetização como expressão das novas estratégias da indústria alimentar para manter suas margens de lucro. Ou seja, ele apareceria como um simulacro das ‘verdadeiras’ relações sociais de produção. Volta à tona, neste caso, o debate sobre a fetichização das mercadorias. Contra este argumento, ao final deste capítulo, sustentamos uma leitura distinta das lutas valorativas travadas nos mercados alimentares.

6.2 A economia das singularidades

Similarmente ao mundo das artes, existem mercados alimentares cujo funcionamento a ciência econômica *mainstream* tem particular dificuldade para explicar. São mercados em que a relação entre oferta e demanda está longe de constituir um parâmetro suficiente para orientar a ação de produtores e consumidores. O que os torna tão diferenciados é o fato de neles circularem produtos cujas qualidades não revelam uma “cesta de atributos” objetivos – tal qual imaginava Lancaster (1966) –, a partir da qual os indivíduos poderiam escolher em consonância com preferências exógenas e previamente formadas (ninguém sabe exatamente como!). Ao invés disso, nestes mercados, circulam produtos que são, antes de tudo, construções imateriais e simbólicas.

As características desses bens levaram Karpic (2007) a cunhar o conceito de “singularidades”. Dentre os produtos alimentares mais conhecidos,

o vinho constitui um exemplo emblemático de singularidade. Afinal, como se distingue um bom vinho? Que tipo de atributos qualitativos possuem os melhores vinhos do mundo? O que faz uma garrafa de Romanée-Conti ser comercializada por dez mil dólares em um restaurante de Londres, enquanto a mesma quantidade de um vinho de mesa da Serra Gaúcha, transportado a granel para engarrafadoras paulistas, é comercializada por menos de um dólar. Seguramente, existem diferenças na qualidade organoléptica do produto, bem como nas condições de produção e processamento. A qualidade também é um atributo material. Mesmo assim, neste tipo de mercado, é impossível explicar a formação do preço – e muito menos a escolha dos consumidores, que não se baseia apenas neste critério⁶ –, sem compreender o papel de inúmeros intermediários e dispositivos de julgamento que atuam na construção social do valor do produto (Aspers; Beckert, 2011; Beckert, 2011b).

O papel destes intermediários e dispositivos não é apresentar os produtos como eles são, mas tal qual estão sendo interpretados por determinados atores sociais (Callon; Meadel; Rabeharisoa, 2012). Eles alteram o funcionamento dos mercados, manejando valores, crenças e representações sociais. Sua importância é maior quando os consumidores não têm condições de escolher com base na comparação entre os produtos. Ao invés disso, escolhem comparando marcas, certificados, selos, índices, guias ou sistemas de classificação. Mais do que o produto, o que está em jogo é sua reputação. A imagem torna-se mais real que o próprio objeto. Supera-se, portanto, a concepção naturalizada de qualidade que predomina na economia tradicional, e, ao destacar as dimensões cognitivas, valorativas e emotivas da ação, desenham-se estratégias produtivas cujo foco se volta menos às alterações nos sistemas de produção do que à manipulação de significados culturais (Lash; Urry, 1994).

Como afirma Allaire (2004), o reconhecimento da configuração imaterial dos alimentos demonstra que alguns deles somente adquirem qualidades pela mobilização de imagens mentais proporcionadas pelas redes sociais em que circulam e ganham vida. Esta leitura se aproxima da abordagem cultural proposta por Appadurai (2008), antropólogo que se dedicou a analisar a “trajetória social das coisas”. Para este autor, “temos de seguir as coisas em si mesmas, pois seus significados estão inscritos em suas formas, seus usos, suas trajetórias. Somente pela análise destas trajetórias podemos interpretar as transações e os cálculos humanos que dão vida às coisas” (Appadurai, 2008, p. 17). Sendo assim, a qualidade associada à origem de um alimento não é

⁶ Como destaca Campbell (1987, p. 92), “muitos dos produtos culturais oferecidos para venda nas sociedades modernas são, de fato, consumidos porque eles servem como suporte para a construção de devaneios”.

reduzida às suas características físicas, decorrentes do fato de a produção ter ocorrido segundo condições edafoclimáticas peculiares. São atributos naturais, sociais, culturais e econômicos do território, atuando através de imagens socialmente construídas, que tornam a identidade do produto reconhecível. A estética torna-se central neste processo de “imaterialização da comida” (Harvey; McMeekin; Ward, 2004).

Originada no interior das discussões convencionalistas, o modelo da “economia das singularidades” tornou-se amplamente conhecido em todo o mundo. Mais recentemente, o modelo foi inclusive extrapolado para a ideia de “*société singulariste*” (Martuccelli, 2010). No entanto, ao mesmo tempo em que encontrou novos interlocutores em várias áreas e países, Karpic passou a ser criticado pelos antigos colegas franceses. O problema, segundo eles, reside na própria noção de singularidade. De acordo com Karpic (2007, p. 166), singularidades “são bens e serviços estruturados, incertos e incomensuráveis [...], que não podem ser confundidos com os bens “determinados” do modelo da concorrência perfeita”. Para seus críticos, a verdade é que nenhum bem pode ser compreendido a partir do modelo neoclássico (Beckert, 2011b; Eymard-Duvernay, 2009). Tal como está colocada, portanto, a definição cria uma assimetria insustentável entre mercados de singularidades e *commodities*: estes perfeitos, aqueles impuros.

Ao longo das duas últimas décadas, a sociologia e a antropologia econômicas têm feito inúmeros esforços para romper com este dualismo (Aspers; Beckert, 2011). Se vinhos finos, cafés especiais, cervejas artesanais, ervas medicinais, chocolates e azeites são muito mais do que apenas ‘valor de troca’, o mesmo também pode ser dito com relação às *commodities* que, por definição, seriam bens indiferenciados (Allaire, 2013). Isto é notório quando acompanhamos, por exemplo, a trajetória social da soja, que Menasche (2005) chamou de “grão da discórdia”: o ‘ouro verde’ da lavoura moderna sofre uma série de movimentações simbólicas, até se tornar tofu no prato de um restaurante vegano, o “saudável” “queijo de soja”. Entre uma condição e outra, há uma série de movimentações físicas e simbólicas. O mesmo poderia ser dito do milho: a imagem da *tortilla gourmet* não lembra em nada o cereal que se esconde em quase todos os rótulos de produtos industrializados.⁷

⁷ Como discutimos no Capítulo 2, o sucesso da ordem industrial em impor sua forma de ordenamento no pós-guerra esteve diretamente relacionado à mudança radical que promoveu no padrão de consumo. Nesse sentido, o milho tornou-se um dos carros-chefe em virtude dos seus múltiplos usos: amido, glicose, maltose, ácido ascórbico, polidextrose, glúten, corante são apenas alguns dos derivados encontrados nos produtos alimentares. E há ainda os novos usos: combustível, plásticos, tintas, fármacos etc., como veremos no Capítulo 7.

Para Eymard-Duvernay (2009, p. 154), “a singularidade não é uma propriedade substancial do bem, mas da forma de julgamento”. Portanto, por mais que o termo tenha sido o aspecto que a literatura mais amplamente capturou da teoria de Karpic, parece-nos mais relevante o modo singular como o autor e, mais amplamente, a sociologia econômica, incorpora o papel dos intermediários sociais e dos dispositivos de julgamento (Aspers; Beckert, 2011; Callon; Meadel; Rabeharisoa, 2012). Por conseguinte, o que é singular nesses mercados não é o fato de que se comportam diferentemente do que sugere o modelo neoclássico (que, a rigor, não explica adequadamente nenhum mercado), mas a importância de uma miríade de intermediários e dispositivos no processo de construção social da qualidade. Nesse sentido, o que se altera é a intensidade deste processo. Se estes dispositivos são centrais para organizar os circuitos de comércio para os vinhos e cafés, o mesmo é verdade com relação aos mercados de *commodities* (Busch, 2011).

Anteriormente, destacamos o papel dos *chefs* neste processo. Mas existem outros intermediários. No mundo dos vinhos, por exemplo, enólogos e *sommeliers* estabeleceram-se como importantes mediadores frente à incapacidade do consumidor em valorar este “bem de crença”, cujas qualidades os consumidores não conseguem aferir nem mesmo após a compra e a degustação. Outros segmentos como cafés, chocolates, azeites e cervejas também já contam com este tipo de “profissional do mercado” (Cochoy; Dubuisson-Quellier, 2000). A expansão da literatura gastronômica e a vulgarização dos concursos, classificações e selos conferiram uma posição privilegiada a estes atores, verdadeiros porta-vozes que falam em nome do produto, conferindo-lhes poder para influenciar tanto os hábitos dos consumidores quanto as estratégias dos produtores (Aguiar, 2008; Ali; Lecocq; Visser, 2010). Assim como no universo da moda, um dos fenômenos mais recentes nesse sentido é a influência dos *youtubers* da gastronomia, alguns dos quais, sem qualquer formação especializada na área, têm suas dicas de receitas, pratos, combinações e ingredientes ‘seguidas’ por milhões de pessoas.

É evidente que os atores e dispositivos atuam segundo a mesma perspectiva. Inúmeras críticas já recaíram sobre o modo como um seletivo grupo de profissionais interfere decisivamente na ‘dessingularização’ dos alimentos, na medida em que seus índices e classificações criam padrões globais homogêneos. No mercado dos vinhos, o caso emblemático é aquele de Michel Rolland, consultor de uma centena de vinícolas, incluindo a Miolo Wine Group, o maior conglomerado do ramo no Brasil. Este enólogo francês se tornou particularmente famoso por ser um dos principais responsáveis pela disseminação de processos tecnológicos que permitem aos produtores

obter rapidamente características de um vinho que, de outro modo, somente seriam alcançadas após um longo e custoso período de envelhecimento. Além disso, estes processos possibilitam que vinhos de diferentes *terroirs* mantenham características relativamente similares, criando um sabor padronizado. Através destas técnicas a diversidade entre as regiões vinícolas deixa de ser importante. O que prepondera são as inovações nos métodos de vinificação, abrindo espaço para os chamados “vinhos tecnológicos” (Schirmer, 2004).

No entanto, a presença desse tipo de ator e artefato cria desordem e instabilidade dentro da ordem estética. Enquanto, na ordem industrial, sua presença é absolutamente legítima e, mais do que isso, necessária, aqui ela é objeto de crítica e contestação. Isso leva a concluir que não é a presença do *chef* ou enólogo (ator), do selo ou certificado (artefato), da norma ou padrão (instituição), o que caracteriza um determinado processo (estetização), repercutindo na formação de uma ordem (estética). A questão é como eles se conectam ao arranjo de entidades que conformam as práticas sociais. São essas práticas que produzem significados, definem a imagem de um alimento e lhe conferem valor.

O mesmo ator ou artefato pode compor práticas distintas, as quais se tornam a expressão de diferentes modos de ordenamento (e qualificação). É isso o que gera, por exemplo, o desconforto dos fãs com as novas celebridades do mundo gastronômico, quando aqueles se deparam com o fato de que as práticas (incluindo os discursos) podem ser contraditórias, ora assumindo a expressão de uma crítica ética-estética, ora aproximando-se da lógica industrial-financeira (*vide infra*). Ao invés de definir as racionalidades, identidades e qualidades como substâncias inatas, as quais os indivíduos e objetos carregam consigo por toda parte, a teoria das convenções prefere destacar o contexto no qual as práticas se desenvolvem, para então interpretar, de maneira relacional, quais são as racionalidades, identidades e qualidades que estão sendo mobilizadas naquele contexto particular (Batifoulier; Larquier, 2001; Thévenot, 1989).

6.3 Alimentando o corpo e o mercado

O principal fator impulsionador da ordem estética no sistema alimentar tem sido a paranoia social com os padrões de beleza do corpo humano. Grosso modo, enquanto a ordem cívica se apoia em consumidores solidários, preocupados com o bem comum, neste caso, estamos diante de consumidores solitários, angustiados com sua saúde e imagem, e, frequentemente, mais com a imagem do que com a saúde. Como destaca Poulain (2013, p. 200), o “comedor estetizante [...] encontra em seus consumos um lugar de expressão de si mesmo”.⁸

O estudo de Guivant (2003) sobre os consumidores de produtos orgânicos é exemplar. A autora demonstra como a expansão deste mercado está associada ao crescimento de um estilo de vida “ego-trip” que abarca práticas de consumo que não respondem prioritariamente à preocupação ambiental, marca identitária do consumidor ecologista, mas à moral hedônica do culto ao corpo. No mesmo sentido, o estudo de Santos (2008) sobre a relação entre corpo e alimentação sugere que

A busca da saúde perfeita e a apologia ao bem-estar nos remetem a refletir sobre dois fenômenos: o autocuidado e/ou o culto ao corpo. São duas práticas corporais, que cada vez mais se confundem de maneira similar à convergência dos discursos da saúde, estéticos e hedônicos, e que, por sua vez, oferecem as condições concretas para a infinita busca do corpo idealizado. (Santos, 2008, p. 29).

Não obstante, não são apenas, e nem principalmente, os mercados para produtos orgânicos que a “geração fitness” tem impulsionado no Brasil. Dados da Associação Brasileira de Franchising apontam para mais de seis mil franquias relacionadas à “vida saudável” (sic), como academias⁹, restaurantes, vestuários e calçados. Enquanto, em 2013, o setor representava 3 % do total de franquias no país, em 2016 já alcançava 8 % (Exame, 2016). Mas o que mais impressiona é o crescimento do consumo de alimentos proteicos,

⁸ A tipificação dos “comedores” ou consumidores é uma operação arriscada. Ao invés de classificar o indivíduo em uma única ordem, é mais adequado classificar suas práticas, de modo que este possa circular entre diferentes ordens. Poulain chama a atenção para este fato quando discute a noção de “comedor plural” com base nas ideias de Jean-Pierre Corbeau: “Isso leva Corbeau a colocar o comedor como indivíduo plural, ou seja, capaz, segundo os contextos sociais e o tipo de alimento, de atualizar comportamentos diferentes em sua lógica e sua significação.” (Poulain, 2013, p. 190).

⁹ Com 32 mil academias, em 2016, o Brasil já era o segundo maior mercado mundial neste setor, perdendo apenas para os Estados Unidos.

energéticos, *diet e light*, zero glúten, enriquecidos, fortificados e funcionais. Os exemplos são diversos: proteínas do soro do leite (*whey*), barras de cereais, *shakes* de proteínas, farinhas enriquecidas e inúmeras bebidas energéticas. Um dos mais novos mercados é o dos chamados “superalimentos”, qualidade de significado contraditório, associada ao uso de produtos para regular processos orgânicos. Dentre as celebridades deste mercado estão sementes tradicionais como quinoa e chia. No Brasil, o açaí também ganhou este *status*.

A estetização abriu as portas para uma variedade de alimentos básicos. As dietas *low-carb* incentivaram a substituição de carboidratos simples como arroz branco, macarrão e pão por fontes de proteínas como carnes e ovos, bem como o colesterol por “gorduras boas” presentes em alimentos como abacate, castanhas, amendoim, azeite e atum. A elevação do preço de produtos como o abacate, as castanhas e as barras de cereais são elucidativas da ampliação da demanda. Soma-se a isto a procura por alimentos que, supostamente, possuem alguma funcionalidade para o metabolismo: linhaça, amêndoas, mirtilo, brócolis, lichia, pitaia... até mesmo a soja ou, mais especificamente, a isoflavona de soja é vendida como produto quase milagroso, capaz de combater osteoporose, fortalecer o sistema imunológico, prevenir câncer, reduzir colesterol, entre outras tantas possibilidades.

A expansão desses mercados demonstra que o próprio conceito de saúde se transforma. Ele não é entendido como um estado de ausência de doença¹⁰, mas como uma tarefa, um conjunto de práticas e comportamentos para sentir-se bem, leve, disposto e feliz. Ou seja, já não se trata necessariamente de prevenir ou tratar a doença, mas de um esforço – mais ou menos penoso e doentio – para acessar novas sensibilidades, novas formas de experimentar o corpo. “Tais perspectivas coadunam com a trilogia juventude-saúde-beleza na qual os discursos de saúde, os discursos estéticos assim como os discursos hedonistas estão em plena convergência” (Santos, 2008, p. 28). Junto com a satisfação do “dever cumprido”, está a ansiedade, a angústia e o sofrimento para “manter a forma”, seja ela a dos músculos hipertrofiados, seja a magreza anoréxica.

Se, como destaca o “princípio da incorporação” de Fischler (2001, p. 66), “tornamo-nos o que comemos”, também comemos o que queremos nos tornar. E o que queremos nos tornar depende de uma construção social coletiva. Atualmente, como destaca Santos (2008), a barriga tornou-se o epicentro das nossas preocupações. Existe até um termo para caracterizar este medo com a “pança”: abdomenofobia. Para enfrentar este medo, reduz-se

¹⁰ A rigor, de acordo com a própria carta de princípios da OMS, firmada em 7 de abril de 1948, a saúde é “o estado do mais completo bem-estar físico, mental e social e não apenas a ausência de enfermidade”.

o consumo de tudo aquilo que pode aumentá-la e, ao mesmo tempo, consome-se tudo que contribua para ela reduzir e “funcionar melhor”. Por sua vez, a mídia explora sua imagem: o abdômen domina as capas das revistas especializadas em saúde; produtos funcionais o exigem nas embalagens; na internet inúmeros sites dão dicas de alimentos e exercícios para “secar a barriga” ou para conseguir uma “barriga negativa”. Para tanto, produz-se inclusive uma espécie de “estetização da fome”, na medida em que a sociedade passa a valorizar aqueles que são fortes para “passar fome”, mesmo tendo a possibilidade de comer tudo o que querem. Em busca do corpo perfeito, as pessoas aceitam as restrições morais ao pecado alimentar, que não é mais a gula, mas o simples desejo por uma bola de sorvete. Felizmente, alguns credos alimentares modernos admitem este “exagero”, mas desde que reservado a determinadas situações e contextos. Na segunda-feira, jamais!

Essas novas formas de regime disciplinar sobre o corpo, que Foucault (2008) provavelmente chamaria de “biopolítica”, são produzidas a partir de intrincados jogos de conhecimento e poder, em que “as novas modalidades de governo não se exercem contra a natureza humana – isto é, não se trata de um disciplinamento de corpos rebeldes ou indiferentes –, mas com ela, a favor dela, pois os valores do prazer, do cuidado de si e do corpo saudável fazem parte da gama de desejos das pessoas.” (Niederle; Radomsky, 2017, p. 255). Com efeito, as novas formas de dominação também acentuam o individualismo, tornando-o, simultaneamente, um elogio à liberdade. É a partir do discurso da garantia da liberdade de escolha dos indivíduos que o corpo se torna foco das novas técnicas de poder e prazer.

Dentre os inúmeros dispositivos que contribuem para este disciplinamento dos corpos e que, a partir disso, repercutem sobre os hábitos alimentares, uma das principais novidades são os aplicativos mHealth. Estes artefatos digitais oferecem novos meios de monitorar, mensurar e representar o corpo humano por meio de dados biométricos detalhados de cada indivíduo. Eles se baseiam em uma estratégia voluntária dos indivíduos de auto-rastreamento de suas práticas cotidianas de gasto (exercícios físicos) e consumo alimentar (Lupton, 2013). Dentre os aplicativos mais conhecidos estão MyFitness Pal, Meu Orientador de Dieta, Dieta e Saúde, Tecnonutri, e Dieta e Emagrecer. De acordo com Barbosa Roesler e Cazella (2016), as principais funcionalidades destes dispositivos envolvem: calculadoras para índice de massa corporal, percentual de gordura e peso; lembretes para consumo de água, horários de alimentação, registro de refeições e atividades físicas; gráficos de desempenho e acompanhamento de resultados; receitas “saudáveis” e tabelas de alimentos com disponibilidade de nutrientes; dicas motivacionais

e programas de educação alimentar, possibilidade de interação com outros usuários nas redes sociais; e, mais recentemente, “gamificação”, ou seja, a possibilidade de entrar em jogos (*games*) em busca de melhor ranqueamento na comunidade de usuários ou prêmios por desempenho.

O principal interesse das ciências sociais com relação a estes dispositivos está associado à emergência de novos processos de controle biopolítico. Neste sentido, Lupton (2013) destaca como o discurso do “*healthism*” incorporado pelos aplicativos sustenta formas de governamentalidade liberal que transferem ao indivíduo a responsabilidade por cuidar de sua própria saúde. De acordo com o autor,

este discurso tende a encobrir os determinantes sociais e econômicos da saúde para focar no “empoderamento” e no “assumir o comando” por sua própria saúde. Além disso, o discurso *healthist* valora aqueles que assumem tal responsabilidade e os apresenta como cidadãos ideais, enquanto as pessoas que são vistas como ausentes de autorresponsabilidade ou que estão doentes são posicionadas como inferiores ou moralmente deficientes. (Lupton, 2013, p. 397).

Somam-se a isto, mais recentemente, as preocupações éticas decorrentes do uso dos dados gerados por estes aplicativos. Assim como em outras áreas como segurança e política, o manejo de *Big Data* sobre comportamentos alimentares vem-se tornando um importante negócio para as empresas do setor agroalimentar. E, assim como recentemente se desvendou o uso político desses mecanismos para influenciar o comportamento dos eleitores¹¹, o mesmo acontece com as propagandas alimentares. Ao mesmo tempo em que as empresas se ajustam às vontades individuais, estas são influenciadas pelas classificações, padrões e tipologias produzidas a partir de um conjunto de algoritmos que, apesar da aparente neutralidade científica, são construções sociais orientadas por interesses e valores (David, 2016; Shore; Wright, 2015; Thévenot, 1997).

Esta empresa oferece aplicativos como “The Eatery”, o qual permite aos usuários fotografar seus pratos. Em seguida o aplicativo calcula não somente os valores nutricionais dos alimentos, mas fornece aquilo que é descrito como “conhecimento profundo” dos hábitos alimentares, tais como se o usuário come alimentos mais nutritivos de manhã ou à noite e onde estão seus “pontos fracos”. De acordo com o site: “Outros aplicativos te falam sobre teu alimento. Nós te falamos sobre você mesmo”. (Lupton, 2013, p. 397).

¹¹ Estamos nos referindo ao escândalo, amplamente noticiado em 2018, acerca do envolvimento da empresa Cambridge Analytics e do Facebook com as campanhas para presidente nos Estados Unidos e para o Brexit no Reino Unido.

Os feitos deste fenômeno sobre a organização dos sistemas alimentares são diversos. Por um lado, embora os adeptos da dieta da batata doce, ovos e frango não estejam primeiramente interessados no apoio aos pequenos agricultores, indiretamente, o processo de estetização cria alternativas de renda para este grupo social, assim para as comunidades tradicionais que vivem, por exemplo, do extrativismo do açaí ou da castanha. Ao mesmo tempo, e sobretudo no caso do extrativismo, criam novos desafios de gestão dos recursos comuns. O risco de sobreexploração em virtude do aumento da demanda é muito presente nos mercados do guaraná, da castanha, do açaí e do palmito. Outro setor que enfrenta graves problemas neste sentido é a produção de pescado, uma cadeia de valor “fora de controle”, em que a pesca de captura vem sendo rapidamente substituída pela aquicultura, justamente em virtude da rápida redução dos estoques, em decorrência da pressão sobre este recurso (Wilkinson, 2006).¹²

A apropriação, pelas corporações alimentares, desses recursos naturais e, mais amplamente, da imagem de saudabilidade que eles carregam, é outro desafio à estetização e, igualmente, alvo de críticas éticas. O principal exemplo discutido na literatura a este respeito é a “convencionalização da agricultura orgânica” (Buck; Getz; Guthman, 1997; Niederle; Almeida, 2013). Este processo fundamenta-se na crescente especialização, no aumento de escala produtiva e na substituição de insumos sintéticos por outros de “origem orgânica”, sem abarcar, contudo, níveis mais complexos de transição agroecológica. Ele não transcorre apenas no âmbito da produção, mas também envolve a crescente participação das grandes redes de processamento e distribuição no mercado de alimentos orgânicos.

Nos Estados Unidos, os dados apresentados por Howard (2016) revelam a acelerada concentração na indústria de alimentos orgânicos – chama atenção a presença de corporações como Coca-Cola, Nestlé, Pepsi, Cargil e ConAgra. O mais novo entrante neste mercado é a Amazon. Em 2017, este gigante do comércio eletrônico, controlada por Jeff Bezos, considerado o indivíduo mais rico do mundo naquele ano, anunciou a compra, por US\$ 13,7 bilhões, da Whole Foods, uma das maiores redes de alimentos “saudáveis” do país. Por sua vez, no Brasil, um dos exemplos mais recentes foi a compra, também em 2017, da Mãe Terra, uma empresa de produtos naturais e orgânicos sediada em Osasco-SP, pela Unilever. A marca Mãe Terra segue presente no mercado e, talvez, continue a ter a *chef* Bela Gil à frente de suas propagandas, mas, desde então, ela pertence a uma multinacional anglo-

¹² Enquanto, no período de 1950-60, a pesca de captura cresceu a uma média de 6 % ao ano, nos últimos vinte anos ela vem apresentando um declínio gradual. Projeções sugerem que, em 2020, 40 % da produção total de peixes no mundo será em sistemas de aquicultura (Wilkinson, 2006).

-holandesa que resolveu apostar no maior mercado de alimentos e bebidas saudáveis no mundo, onde 79 % dos consumidores consideram saúde e nutrição suas prioridades alimentares (Estadão, 2017).¹³

6.4 A estetização do mundo rural

Embora liderada pelos consumidores, a crítica estética difundiu-se amplamente e – por caminhos e com dinâmicas e intensidades muito distintas, dependendo do produto e do território – alcançou os agricultores. Dentre estes, os primeiros que começaram a alterar suas práticas para atender às novas demandas foram aqueles mais diretamente conectados com o universo urbano. Nossas pesquisas sobre o mercado de alimentos orgânicos sugerem três grupos distintos: (a) agricultores que possuem vínculos contratuais com empresas, supermercados e restaurantes; (b) agricultores que praticam venda direta aos consumidores (nas feiras ou em outros canais); (c) neorurais que se aventuraram na produção alimentar após algum tipo de vivência urbana. Ainda que a coincidência não seja perfeita, para estes grupos há três diferentes lógicas de apropriação do discurso estético. No primeiro caso, isto ocorre basicamente pela imposição de regras formais e padrões pelos compradores, geralmente as redes varejistas. No segundo, de uma forma muito mais negociada e tácita, por meio da convivência e proximidade entre produtores e consumidores. Finalmente, no terceiro caso nota-se a iniciativa dos novos agricultores em identificar, e até mesmo antecipar, tendências de consumo no meio urbano em virtude de sua própria experiência.

Seja qual for a lógica exata desse processo, estes atores passaram a desenvolver novas práticas sociais, com vistas a responder ao processo de estetização não apenas dos alimentos, mas do próprio mundo rural. Para tanto, cria-se um novo arranjo de artefatos e significados. A comida caipira é ressignificada e enriquecida junto com as panelas de barro, o fogão à lenha, as colheres de madeira, as facas antigas e as xícaras esmaltadas (Boltanski; Esquerre, 2017a). Por meio de várias movimentações semânticas e simbólicas, estes símbolos do passado e da vida rural tornam-se a expressão saudosista de um ‘tempo antigo’ em que a comida era autêntica, tinha cheiro e sabor ‘de verdade’. “Os objetos evocam fantasias baseadas em associações simbólicas com eventos, pessoas, lugares ou valores desejados.” (Beckert, 2011a). De certo modo,

¹³ Embora um fato não tenha relação direta com o outro, no mesmo ano, a Kraft Heinz, grupo de alimentos controlado pelo fundo de investimentos 3G Capital (ver Capítulo 7), ofertou US\$ 143 bilhões para comprar a Unilever, que rejeitou a proposta.

o rural deixa de ser um espaço para tornar-se uma época e uma qualidade; aquela anterior à chegada da indústria, dos alimentos enlatados, da panela de pressão, do aço inoxidável e do forno microondas. Torna-se sinônimo de nostalgia, tradição, diversidade, artesanidade e localidade. E adentra o meio urbano, que se abastece não apenas dos alimentos, mas de inúmeros elementos de ruralidade. Os restaurantes, por exemplo, incorporam artefatos rústicos e antigos que sustentam uma imagem de rural estetizado (desde as cores da toalha, o tipo de talher, a roupa dos garçons até a propagação de “objetos típicos” espalhados dentro do ambiente, como tarros de leite, chapéus, garrações de vinho e tantos outros exemplos que poderíamos trazer).

É claro que esta não é a imagem do rural que se encontra por toda parte. Trata-se de uma representação específica, a partir do modo como o rural é definido nesta ordem social. Há quem argumente que esta é uma construção “virtual” ou “imaginária”. Seguramente. Tão imaginária quanto a imagem do “agro *pop* e *tech*”, e, nem por isso, menos “real”. Estas representações virtuais são incorporadas como verdades, e afetam cotidianamente as práticas sociais: dos modos de produzir às políticas agrícolas; da organização das cozinhas às identidades dos grupos sociais. O rural estetizado não é o mesmo da ordem industrial (moderno, tecnológico, eficiente), nem sequer da ordem doméstica (tradicional, antigo). É um rural ressignificado pela estética contemporânea. Em alguma medida, a noção de “rural socioambiental” discutida por Brandenburg (2010) chama a atenção para esta nova configuração. Ela sintetiza o encontro entre o rural estetizado, o rural tradicional e a crítica ética associada à questão ambiental. Esta síntese se expressa, como discutimos acima, no encontro entre a gastronomia e as agriculturas de base ecológica, mas também na revalorização dos demais atributos qualitativos do rural, envolvendo a ressignificação do caseiro, do artesanal e do colonial.

A ressignificação da agricultura e do rural torna-se combustível para os agricultores e suas comunidades lutarem contra os sentimentos de desrespeito e desprezo entranhados na imagem do rural incivilizado cultivada pelos cidadãos urbanos. Ao mesmo tempo em que o rural se torna espaço de consumo e residência¹⁴, as práticas, as identidades e as paisagens são reconstruídas. O rural não é somente um local onde se voltou a produzir cachaças, rapaduras, queijos e cervejas artesanais, mas também identidades, aspirações

¹⁴ Boltanski e Esquerre (2017b) também chamam a atenção para o desenvolvimento de “territórios residenciais” cuja valorização não se assenta na capacidade produtiva agrícola ou industrial, mas no desenvolvimento de uma economia que se assenta na preservação do patrimônio e da paisagem local, bem como na oferta de serviços diferenciados ancorados nestes elementos. Este também é o caso de vários territórios rurais no Brasil (Carneiro; Maluf, 2003).

e projetos de vida. Não é em vão que muitos jovens que retornam ao meio rural o fazem vislumbrando as oportunidades abertas pela gastronomia e pelo turismo. Mesmo que isto envolva investimentos na produção agrícola, esta se volta para novos produtos, como é o caso da aposta que vem sendo feita na produção de oliveiras no território gaúcho.

O vínculo entre turismo e gastronomia é essencial para entender como estas práticas se estruturam. Nas Serras Verdes do sul de Minas Gerais ou nos Caminhos dos Engenhos do Brejo Paraibano, o processo de estetização está diretamente relacionado à expansão do turismo rural e do espaço rural. Já está amplamente demonstrada a importância desta prática na formação de memórias alimentares (Solha; Elesbão; Souza, 2017; Souza, 2017). Não é necessário aprofundar este argumento aqui. Mas cabe destacar uma mudança cada vez mais importante: se antes, em muitas regiões, a história e a paisagem eram os principais atrativos e a gastronomia se beneficiava com ganhos de externalidade, agora, a comida conquistou um lugar na mesa das agências de turismo. Existem roteiros especificamente focados em experiências gastronômicas. Estimulados pela midiaticização do tema, os consumidores querem degustar o lugar, o ambiente ecológico e sociocultural que produz a comida (Krone; Menasche, 2014; Mascarenhas, 2009).

Inúmeras contradições marcam este processo. Geralmente, a apreciação que primeiramente vem à tona nesta discussão é o vínculo entre estetização e elitização. Afinal, ‘quem pode pagar por isso?’ A sociologia já tratou deste vínculo entre as práticas de consumo e o fenômeno da “distinção social” (Bourdieu, 1979; Veblen, 1957). Dentre outras coisas, demonstrou que onde, o que e com quem se come são marcadores sociais utilizados para manejar identidades, recursos e poderes (Warde, 2015). Mesmo assim, é necessário ter certo cuidado para não equiparar ambos os processos. A emergência de uma ordem estética nos mercados alimentares repercute em diferentes estratos sociais. Ela não deve ser confundida com produção e consumo de *foie gras*, o famoso fígado de ganso francês, por uma elite abastada. A questão não é o produto em si, mas as práticas e representações que se criam em torno dele. É claro que alguns produtos são mais propensos e outros resistem à estetização, mas, na medida em que até mesmo a pipoca entrou no universo *gourmet*, pode-se compreender a plasticidade do fenômeno.

A crítica da elitização associa-se ao limitado efeito de inclusão social deste processo, seja no que tange ao universo dos consumidores que podem ter acesso aos alimentos, seja em relação ao tipo de agricultor que pode produzi-los. Usa-se recorrentemente a expressão “nicho de mercado” para caracterizar os circuitos para estes produtos, como se este conceito de difícil deli-

mitação¹⁵ fosse capaz de apreender a complexidade do fenômeno. A partir de uma análise do vínculo entre a gastronomia e os produtos da agricultura familiar, Zaneti (2017) sugere a existência de, pelo menos, duas dinâmicas distintas. A primeira é aquela em que a relação entre os consumidores e os agricultores é mediada por outro ator que se apropria da maior parte do valor agregado. Neste caso, paga-se pouco aos agricultores, cobra-se muito dos consumidores, e a diferença remunera o conhecimento especializado do *chef*/ou o ambiente criado pelo restaurante (os signos culturais). A segunda é aquela em que as conexões são mais simétricas e que, em geral, encontra-se nos “comércios de proximidade” (Boltanski; Esquerre, 2017a): os agricultores recebem mais, os consumidores pagam menos, e a remuneração reconhece os conhecimentos formais dos *chefs*, mas também os saberes tradicionais dos agricultores; os investimentos feitos pelo restaurante para criar um ambiente convivial, mas também os esforços coletivos da comunidade para a conservação da paisagem rural. Neste caso, a eticização da estética é um elemento mais evidente.

Outra contradição é analisada por Miele e Murdoch (2002), a partir da diferenciação entre “estética do entretenimento” e “estética gastronômica do alimento”. A primeira noção sublinha os processos de reconstrução estética em que o centro não é alimento em si, mas o ambiente onde as práticas se desenvolvem. Ela demonstra como é possível criar novas experiências alimentares, sem alterar um único ingrediente ou produto. O foco volta-se primeiramente à reconstrução do ambiente onde se come, visando criar novas experiências de entretenimento¹⁶. De outro modo, o segundo tipo de estética alimentar privilegia a qualidade do alimento. Aqui, a narrativa está associada ao sabor, frescor e tipicidade dos ingredientes, o que se conecta com as características do lugar onde foram produzidos e suas trajetórias sociais. Em que pese os autores focalizarem suas análises neste segundo tipo de experiência, a hibridização entre estas lógicas é recorrente.

Finalmente, há a questão da imbricação entre dinâmicas setoriais e territoriais. Como discutimos acima, os componentes estéticos que diferenciam um alimento frequentemente dizem respeito a atributos do espaço rural e, mais amplamente, de todo o território. Esses atributos abarcam a paisagem e os conhecimentos coletivamente produzidos e compartilhados ao longo de

¹⁵ Apenas a título de exemplo, ao discutir os mercados viáveis para a inserção econômica dos agricultores familiares, Guanziroli (2013) define nicho de mercado como “aqueles produtos com perfil produtivo que mostra que o agricultor familiar produz mais de 50 % do total produzido”.

¹⁶ Quando o foco é o consumo infantil, esta estratégia também envolve a criação de espaços para brincadeiras e jogos nos restaurantes, bem como fazer da própria comida um brinquedo.

gerações. Contudo, até que ponto a estetização dos alimentos reconhece (e remunera) os bens comuns? As situações são diversas. A análise de Bowen e Zapatta (2009) sobre a produção de tequila e mezcal no México chama a atenção para os riscos da apropriação setorial e privada dos bens comuns. Neste caso, grandes empresas beneficiaram-se de um processo cujo foco é o produto em si mesmo, ao passo que os territórios servem de base física e cultural para suas estratégias econômicas. De outro modo, os estudos de Pecqueur (2001) e Delfosse (2007), na França, revelam situações em que os atributos dos territórios são colocados em primeiro plano para produzir estratégias de qualificação e valorização de uma ampla “cesta de bens” (produtos e serviços).

Com relação ao contexto brasileiro, esta discussão já havia chamado nossa atenção em outro momento, quando analisamos os “efeitos de transbordamento territorial” que a expansão da vitivinicultura e do enoturismo provocou no Vale dos Vinhedos (Niederle *et al.* 2016). Ao longo das duas últimas décadas, este pequeno território incrustado no coração da Serra Gaúcha se tornou o mais renomado produtor de vinhos do Brasil. Não há dúvidas de que isto se deu em virtude dos investimentos que as vinícolas fizeram na melhoria da qualidade do produto. Igualmente, reconhece-se que as paisagens, as tradições e todos os demais bens comuns do território foram essenciais para alavancar este processo, sobretudo por meio do enoturismo. No entanto, enquanto os dados são irrepreensíveis sobre os ganhos econômicos obtidos pelas vinícolas (algumas das quais se tornaram enormes conglomerados com capital transnacional), bem como pelo setor de hotelaria e gastronomia, inúmeras controvérsias cercam a discussão sobre os impactos para os agricultores e para os demais atores do território. Por exemplo, alguns atores locais entendem a valorização do preço das terras (um hectare pode variar entre 100 e 400 mil reais, dependendo de sua localização) como um indicador do sucesso dessa trajetória; ao passo que outros apontam este fato como um dos principais riscos para sua sustentabilidade, na medida em que aumenta excessivamente o custo de oportunidade da agricultura e atrai investimentos imobiliários que, segundo eles, descaracterizam não apenas a paisagem, mas a conformação sociocultural histórica (em outras palavras, colocam em risco os bens comuns do território).

No entanto, este não é o único tipo de dinâmica abarcada pela estetização do rural. A experiência de turismo rural iniciada há cerca de uma década em Santa Rosa de Lima, município situado no sul catarinense, possui uma lógica territorial mais acentuada. Protagonizada pelos próprios agricultores familiares, com apoio de várias organizações sociais, a Acolhida na Colônia abarca uma ampla gama de produtos e serviços, e tem como objetivo criar

uma experiência singular de vivência dos turistas no meio rural. Atualmente disseminada por vários outros municípios, a iniciativa empreende práticas e sentidos que vão muito além da mercantilização da cultura. As receitas caseiras destacam as práticas domésticas, ao passo que o foco na produção agroecológica e no ecoturismo também poderiam ser associadas à ordem cívica. Mas, sob influência do turismo gastronômico, várias dessas práticas também se revestem de componentes estéticos, o que se expressa nas especialidades culinárias, no artesanato local e no ambiente criado para acomodar os turistas, ou seja, na própria casa dos agricultores.¹⁷

6.5 O sabor da origem

Segundo Wilkinson, Niederle e Mascarenhas (2016, p. 11), “uma nova dinâmica vem chamando a atenção em vários mercados alimentares: a crescente valorização de atributos relacionados à origem dos produtos”. Dentre os dispositivos que institucionalizam este vínculo, o mais conhecido deles é a Indicação Geográfica (IG), um signo de propriedade intelectual que distingue a origem territorial de um produto ou serviço. A primeira IG brasileira foi reconhecida em 2002 (Vale dos Vinhedos para vinhos, no Rio Grande do Sul). Desde então, estimuladas pelos resultados da experiência gaúcha, e pela ação fomentadora de diferentes atores públicos e privados, as demandas de reconhecimento ampliaram-se e diversificaram-se para outros territórios e produtos (Wilkinson; Niederle; Mascarenhas, 2016). Em março de 2018, já eram quase 60 nomes geográficos registrados junto ao Instituto Nacional da Propriedade Industrial (Inpi) como Indicações de Procedência (47) ou Denominações de Origem (10).¹⁸ Além dos vinhos, a lista de produtos

¹⁷ Cerdan (2009) e Anjos, Criado e Caldas (2013) demonstram uma dinâmica similar de estetização do rural nos seus estudos sobre os Caminhos de Pedra, distrito rural de Bento Gonçalves, situado a poucos quilômetros do Vale dos Vinhedos. Segundo estes autores, “a arquitetura típica dos casarões de pedra e a beleza dos caminhos rurais se conectam de forma harmônica com a atmosfera mágica do mundo do vinho. É um processo recente que exigiu uma série de medidas, não somente orientadas a recuperar e preservar o patrimônio material na montagem de rotas turísticas, mas especialmente em prol do resgate de certos bens *imateriais* (idioma, folclore, arte e habilidades manuais etc.) e profissionalização dos atores locais (Cerdan *et alii*, 2009, p. 307).” (Anjos; Criado; Caldas, 2013, p. 226).

¹⁸ Seguindo uma tendência global, o Brasil internalizou as IGs por meio da Lei de Propriedade Industrial n. 9.279 de 1996, a qual definiu suas duas modalidades: (a) *Indicação de Procedência* (IP), que se refere a um nome geográfico tornado reconhecido pela produção, extração ou fabricação de determinado produto, ou pela prestação de dado serviço, independentemente de outras características; (b) *Denominação de Origem* (DO), que designa um nome geográfico de uma região ou território no qual um produto ou serviço é peculiar em virtude de qualidades diferenciais que se devam exclusiva ou essencialmente ao meio geográfico, incluídos fatores naturais e humanos.

agroalimentares reconhecidos abarca queijos, cafés, algodão, arroz, própolis, camarão, mel, frutas, cachaças, doces, açafraão, erva-mate, farinha de mandioca, guaraná, dentre outros.

Do ponto de vista histórico, a principal referência acerca do uso deste tipo de dispositivo no mundo ocidental moderno é aquela relativa à demarcação, pelo Marquês de Pombal, em 1756, da região portuguesa do Vinho do Porto. Naquele momento, a principal finalidade era coibir formas desleais de concorrência, notadamente a menção de falsa procedência – prática utilizada por produtores situados fora do território delimitado para se apropriarem da reputação do mesmo (estimulados pelo aumento da demanda britânica que elevou os preços do produto). No século XX, este dispositivo disseminou-se por toda a região do mediterrâneo. Além de Portugal, França, Itália e Espanha passaram a utilizá-lo de maneira recorrente, não apenas para proteger seus mercados, mas, cada vez mais, para promover estratégias de valorização de produtos localizados.

Nas últimas décadas, o processo de globalização tornou as IGs objeto de batalhas transatlânticas sobre propriedade industrial (Josling, 2006). Incorporado nos sistemas jurídicos e nas políticas públicas de distintos países, atualmente este dispositivo abarca diversos usos: proteção comercial de determinados mercados, formação de oligopólios territorializados, obtenção de lucros monopolísticos, elevação dos padrões de qualidade e exclusão de empresas menos competitivas. Em virtude disso, as IGs passaram a atuar como dispositivos híbridos e contraditórios. Por um lado, enfatizam o enraizamento sociocultural do produto no território onde é produzido e, ao valorizar ativos intangíveis que são de difícil transposição para outros territórios, são, inclusive, definidas como ferramentas de “desenvolvimento territorial” (Cerdan 2009; Pecqueur, 2001). Por outro lado, são ajustadas para agir como catalisadoras de inovações técnicas que levam à padronização e, muitas vezes, colocam em risco o vínculo dos produtos com o *terroir* (Niederle; Vitrolles, 2010).

O modo específico como uma IG se vincula à dinâmica do território depende do formato que este dispositivo assume após um amplo processo negociação acerca da sua configuração institucional e sociotécnica. Esta negociação é levada à cabo por diferentes atores, cujos interesses distintos precisam ser mediados com vistas a produzir um compromisso coletivo. Este compromisso é a base institucional para estabilizar um sistema de regras e padrões comuns, que oriente as práticas sociais. O centro das controvérsias é o Regulamento de Uso, um documento aprovado pelos próprios produtores que, em consonância com a regulamentação nacional, especifica as práticas de produção, processamento, comercialização, monitoramento e controle.

Apesar de toda a plasticidade institucional desse dispositivo, nesta seção, interessa-nos especificamente o modo como as IGs se articulam à conformação de uma ordem estética. Isto não significa, é importante reiterar, que este dispositivo seja específico dessa forma de ordenamento. Pelo contrário, estudos anteriores já demonstraram sua íntima conexão com a ordem doméstica, haja vista seu potencial de valorização de uma série de práticas tradicionais; o rápido processo de apropriação pela ordem industrial, o que implica no mesmo ser redesenhado para atender estratégias de modernização e padronização; bem como a relação controversa que estabelece com a ordem cívica, em face dos efeitos contraditórios entre a valorização do território e do produto e o risco de sobreexploração provocado pela expansão da demanda (Niederle, 2011). No entanto, comparativamente aos demais dispositivos mencionados nos capítulos anteriores, as IGs são aqueles que mais claramente incorporam uma perspectiva estética de qualificação dos alimentos, sobretudo se pensarmos em termos de uma “estética gastronômica do alimento” (Miele; Murdoch, 2002).

Antes de tudo, o vínculo entre este dispositivo e a formação de uma ordem estética decorre de o registro formal de uma IG demandar a notoriedade do nome geográfico. A rigor, no caso de uma Indicação de Procedência a única exigência legal para registro é o reconhecimento do nome geográfico que identifica o território enquanto centro produtor de determinado bem, não importando as características intrínsecas deste. Ou seja, é a imagem que se criou em torno do nome geográfico o elemento essencial de singularização do produto. Mesmo que em outro território se produza café ou queijo com características físico-químicas similares – o que impossibilitaria distinguir a origem do produto por meio desses critérios –, o fator de diferenciação que prevalece em uma Indicação de Procedência é a imagem do território, o que será sempre uma construção sociocultural e identitária, mesmo que alicerçada tanto em fatores físicos como o clima e a paisagem, quanto em fatores humanos como os costumes e as tradições.

O modo como as IGs estão sendo mobilizadas pelos produtores em suas estratégias econômicas também expressa um vínculo estreito desse dispositivo com os processos de estetização. Chama a atenção, nesse sentido, a construção dos “selos” (Figura 6.1). Embora no Brasil não exista um processo de “certificação” das IGs, pois se trata de um dispositivo de reconhecimento, via de regra seu uso implica na criação de um selo, uma identidade visual que procura sintetizar as qualidades do território e do produto. Como se trata de uma tarefa complexa, em razão da quantidade de fatores envolvidos, a construção do selo pode suscitar inúmeras con-

trovérias. Quais aspectos devem ser colocados em relevo: o produto ou o território, a produção ou o processamento, a paisagem ou as pessoas? Em muitos casos, sobretudo quando os produtores privilegiam o selo como uma ferramenta de *marketing*, o que interessa é uma imagem que atrairá os consumidores. Neste momento, entram em cena os “profissionais do mercado”. A escolha do rótulo é transferida para intermediários que precisam ponderar a identidade do território com as demandas dos consumidores, e expressar isso em uma pequena representação gráfica que será afixada na embalagem produto.



Figura 6.1. Exemplos de selos de Indicações Geográficas reconhecidas no Brasil.

Fonte: Inpi (2018).

Estes selos ainda estão à espera de algum estudo de semiótica ou semiologia. Não temos condições nem competência para aprofundar-nos nesta área. Mesmo assim, parece-nos pertinente suscitar questões sobre os elementos distintivos que prevalecem nas imagens institucionalizadas. Um dos principais contrastes se verifica entre os selos que focalizam quase exclusivamente o produto e aqueles que incorporam elementos do território como a paisagem e a arquitetura. Outro fato que chama a atenção é ausência da representação humana, à exceção dos selos que identificam a panela de barro artesanal de Goiabeiras e a farinha mandioca de Cruzeiro do Sul, produtos profundamente marcados por seus vínculos com tradições e saberes locais. Seja como for, a ausência do “humano” não significa que os selos ignoram elementos socioculturais, mas apenas que estes são representados nos próprios produtos e na paisagem, os quais são histórica e socialmente construídos como símbolos da cultura material (Barthes, 1990).

Um terceiro exemplo desta interação entre IGs e estetização é o modo como os movimentos de revalorização da origem estimulam determinadas práticas que vão além do universo ‘produtivo’. Este é o caso, por exemplo, dos festivais, festas, concursos e celebrações religiosas que, seja para demarcar o episódio da extração do azeite extravirgem dos Contrafortes da Serra da Mantiqueira ou o início da vindima em Farroupilha, ajudam a incorporar elementos simbólicos à imagem do território e do produto. Essas práticas possuem um importante papel de “ancoragem” (Warde, 2015) das práticas alimentares, na medida em que consolidam suas bases valorativas (saberes, tradições, costumes). Por conta disso, elas são centrais para construir a identidade coletiva e demarcar a singularidade dos produtos, criando um vínculo mais forte entre eles e seus territórios.

Os investimentos na revalorização da origem dos alimentos têm ampliado as possibilidades de atender uma nova reivindicação do movimento de gastronomização, qual seja, a de acrescentar ‘brasilidade’ a um universo historicamente dominado por práticas que privilegiam conhecimentos, ingredientes e artefatos de outras culturas. Do sorvete de baru à cerveja com erva-mate, a gastronomia brasileira se reinventa, e, ao fazer isso, cria alternativas para as agriculturas familiares e comunidades tradicionais. Muitas vezes considerados inviáveis pelos economistas rurais, em virtude da baixa produtividade agrícola, estes agricultores são herdeiros dos recursos da sociobiodiversidade, de conhecimentos e métodos tradicionais de produção (Gueneau *et al.*, 2017; Niederle, 2017b). Exemplos não faltam: o guaraná de Maués; as panelas de barro de Goiabeiras; o capim dourado do Jalapão; a própolis vermelha de Alagoas, os queijos artesanais de Minas Gerais, o açaí

do Baixo-Tocantins. Sem os conhecimentos dos agricultores, estes produtos dificilmente teriam sido incorporados ao universo gastronômico.

No entanto, também não faltam exemplos de apropriação dos conhecimentos e demais recursos materiais e imateriais por outros atores, inclusive fazendo uso das IGs. Como argumentamos acima, além de valorizar os territórios, este dispositivo pode ser redefinido para servir a vários outros propósitos, inclusive à imposição de rígidos padrões de qualidade industrial, o que incorre na exclusão de produtores menos competitivos, como ocorreu no caso da carne do Pampa Gaúcho. Com efeito, foi em virtude da maleabilidade deste dispositivo que ele se tornou objeto de atenção dos produtores de *commodities*. Para eles, a IG compõe uma estratégia para se reposicionar nos mercados, saindo da complicada concorrência por preços que, a rigor, está cada vez mais relacionada com a possibilidade de reduzir custos de produção, para adentrar um regime pós-fordista de concorrência, em que as palavras de ordem são segmentação e diferenciação. Foi isso que fizeram os produtores de arroz no Litoral Norte Gaúcho, quando montaram o projeto da primeira Denominação de Origem brasileira, registrada em 2010. O mesmo também pode ser dito em relação às IGs para café, as quais revelam os esforços dos produtores do Cerrado Mineiro, Alta Mogiana, Serra da Mantiqueira e Norte Pioneiro do Paraná para criar novos circuitos de mercado, atendendo à crescente demanda por “cafés especiais” (Wilkinson; Niederle; Mascarenhas, 2016).

Não seria este também o caso dos projetos de IG para algodão (Paraíba), cacau (Linhares) e vários outros produtos? Seria adequado considerar o uso das IGs, nestes segmentos, como um processo de “apropriação indevida”, simplesmente por estarem vinculadas a *commodities*? Ou, de outro modo, caberia reconhecer que este fenômeno questiona a própria fronteira entre *commodity* e singularidade? As experiências de IG no Brasil parecem constituir uma evidência de que a diferenciação entre estes mercados não recai no tipo de produto, mas no processo de singularização. Em alguns casos, os resultados deste processo parecem mais efetivos, ao passo que, em outros, os produtores acabaram inclusive abandonando seu uso, como ocorreu, por exemplo, com no Vale dos Sinos (couro acabado), no Vale do Submédio São Francisco (Uva e Manga) e no Pampa Gaúcho da Campanha Meridional (carne).

Não é apenas a fronteira entre *commodity* e singularidade que as IGs põem em questão, mas também entre os mercados. Em vários territórios, elas foram construídas com vistas a potencializar o acesso de grandes produtores a mercados de exportação, sugerindo que as estratégias de valorização da origem não emergem de maneira diametralmente oposta aos processos de globalização. Mas não há nada *a priori* que faça da IG um mecanismo espe-

cífico para esse tipo de circuito – haja vista, inclusive, que os resultados nesse sentido têm sido pouco efetivos (Niederle; Silva, 2017). De outro modo, quando a IG se vincula mais fortemente a uma estratégia de desenvolvimento territorial, nota-se seu potencial para dinamizar circuitos de proximidade. Apesar das particularidades de cada caso, isto é notório tanto em Goiabeiras no Espírito Santo – onde uma pequena associação de artesãos da periferia de Vitória passou a ser visitada cotidianamente por turistas em busca das panelas de barro – quanto nos Vales da Uva Goethe em Santa Catarina – cujo vinho de mesa tradicional abastece o crescente enoturismo local.

Este vínculo com o turismo é um aspecto que merece destaque. Embora a própria lógica do “selo” sugira um esforço dos produtores para alcançar mercados mais distantes, institucionalizando a qualidade territorial do produto em um dispositivo que intermedeia relações entre produtores e consumidores anônimos, o que se nota, no Brasil, é que as IGs também repercutem na atração de consumidores para o território. Estimulados por uma série de intermediários culturais, turistas sentem-se atraídos pelas particularidades do local. Afinal, não há nenhuma outra região no mundo com mais de duas safras de uva por ano, afirmam as propagandas sobre o Vale do Submédio São Francisco. Como vários produtores apontam, a IG os ajuda a ‘comunicar-se com os consumidores, porque eles querem saber o que é aquele selo’ (Niederle, 2011). Assim, ao mesmo tempo em que o selo se torna um artefato essencial nas mãos dos produtores para construir a narrativa da qualidade diferenciada do produto, cria-se um “consumidor do território” (Cerdan, 2009), o qual possui uma associação mais forte com o repertório cultural que sustenta a identidade e a singularidade dos produtos que consome.

6.6 Estetização e patrimonialização: interfaces e conflitos

Existem outros dispositivos voltados ao reconhecimento e proteção de bens territorializados além das Indicações Geográficas. Este é o caso, por exemplo, das “marcas territoriais”, instrumentos de propriedade que identificam produtos e serviços oriundos de determinado território. Embora esta categoria específica de signo não exista formalmente no Brasil, algumas “marcas coletivas” registradas pelo Inpi operam como verdadeiros dispositivos de reconhecimento da origem territorial. Geralmente demandadas e geridas por uma associação ou cooperativa, o uso dessas marcas pode ser condicionado por regras coletivamente acordadas, as quais, assim como o Regulamento de

uso de uma IG, podem enfatizar o enraizamento territorial dos produtos. Todavia, diferentemente das IGs, este tipo de marca frequentemente abarca vários produtos e serviços (Barbosa; Peralta; Fernandes, 2013).¹⁹

Outro dispositivo é o registro de patrimônio imaterial, um instrumento público voltado à salvaguarda de saberes e práticas tradicionais. Estes dispositivos que perpassam as fronteiras entre as ordens doméstica (tradições) e cívica (bens comuns) são geridos pelo Instituto Nacional do Patrimônio Histórico e Artístico Nacional (IPHAN), o qual é responsável por avaliar os fatores que justificam a inclusão de determinada prática como “bem cultural de natureza imaterial”. Este tipo de registro não focaliza o produto, mas os componentes imateriais das práticas sociais por meio das quais eles são produzidos. É por isso que o registro não é concedido ao queijo ou ao acarajé, mas ao “modo artesanal de fazer queijo minas artesanal” ou ao “ofício das baianas de acarajé”, ou seja, aos saberes associados às práticas desenvolvidas pelos atores sociais.

Na medida em que possuem uma lógica que não se volta primeiramente à proteção da propriedade e à valorização mercantil do produto, a patrimonialização guarda uma relação controversa com os dispositivos de qualificação que emanam da ordem industrial, mas também com aqueles associados à ordem estética. Esta relação foi analisada por Belas (2015), cuja pesquisa demonstra como a atuação de *designers* produziu modificações substanciais nas práticas tradicionais de artesanato do capim dourado do Jalapão (que também é objeto de reconhecimento via IG). Segundo a autora, a crescente demanda por esse bem ampliou o “risco de reificação e homogeneização do artesanato tradicional como reflexo de uma perspectiva eminentemente mercadológica, que prioriza os produtos ao invés dos produtores e seus contextos de produção.” (Belas, 2015).

Reconhecer a pertinência deste tipo de crítica não significa afirmar que as tradições devem ser protegidas do “mercado”, este “moinho satânico” que supostamente “trituroou os homens transformando-os em massa” (Polanyi, 1980, p. 51). As políticas de patrimonialização sustentam que a inovação e a mercantilização (no sentido de “tornar-se mercadoria”) somente são aceitáveis quando o produto continua “fazendo sentido” para seus produtores (Bérard; Marchenay, 2007). Ou seja, quando a comunidade continua reconhecendo nele os saberes e práticas socialmente compartilhados ao longo do tempo. Sabe-se que as tradições e os conhecimentos não são estanques,

¹⁹ Um exemplo é a marca “Alto Camaquã”, no Rio Grande do Sul, a qual é utilizada para carnes de cordeiro, ovinos e caprinos, mel, terneiros, artesanato em lã e pele ovina, bolo de amendoim, figada e ambrosia, roteiros e eventos turísticos (Champredonde; Borba, 2015).

evoluem dinamicamente junto às inovações. O problema que está posto, todavia, diz respeito ao nível de ruptura que formas específicas de inovação (incluindo a estetização) podem significar em relação à tipicidade cultural (Champredonde, 2016).

Dentre todos os produtos alimentares que poderiam ser tomados como exemplo deste tipo de dinâmica, o caso dos queijos artesanais foi aquele que mais chamou a atenção do campo acadêmico e político no período recente. Sem retomar o debate já feito no Capítulo 4, cabe destacar que as discussões sobre as normativas, ao longo dos últimos anos, potencializaram a formação de um movimento-rede que luta pela valorização dos queijos artesanais. O diálogo entre associações de produtores, pesquisadores, organizações não governamentais, gestores públicos, *chefs* e consumidores ampliou a capacidade deste movimento de publicizar e legitimar suas críticas, forçando mudanças nos dispositivos institucionais (Zaneti; Balestro, 2015). Com efeito, apesar da pressão capitaneada pelas grandes agroindústrias contra a produção e comercialização dos queijos artesanais, a circulação destes produtos cresceu e alcançou novos circuitos. Em parte, este processo é resultado do modo como a lógica da patrimonialização foi incorporada pelos movimentos de gastronomização, ganhando maior espaço nos jornais, blogs e revistas, e tornando-se tema de filmes como “O mineiro e o queijo”. Em virtude disso, se, por um lado, ainda existem muitas resistências ao reconhecimento deste tipo de produto, por outro, nunca houve um movimento tão expressivo em sua defesa como patrimônio cultural brasileiro.

Uma das contradições mais manifestas nessa discussão se refere ao fato de que, enquanto a legislação brasileira estabelece uma série de empecilhos à fabricação e comercialização de queijos artesanais, há muito tempo permite a importação de produtos similares provenientes de outros países, com destaque para a França e a Itália. Nestes países, os queijos artesanais fazem parte da identidade nacional e são expressões de uma cultura secular. Além disso, constituem um bem de consumo com importante expressão mercantil, seja em virtude da demanda do mercado interno, seja em virtude da participação do produto na pauta de exportações. Com efeito, para promover e proteger esse patrimônio, até março de 2017, França e Itália já haviam registrado na União Europeia, respectivamente 54 e 51 IGs para queijos – ou seja, quase a metade das 232 IGs europeias. Muitos destes registros são concernentes a produtos derivados de leite cru: Roquefort, Camembert de Normandie, Mâconnais, Pelardon, Asiago, Pecorino, Grana Padano, Parmigiano Reggiano, dentre outros.

No Brasil, se até recentemente estes nomes eram encontrados quase exclusivamente em pequenas lojas especializadas, atualmente adentraram

às grandes redes varejistas interessadas nos seus significativos diferenciais de preço. Soma-se a isso a “apropriação da imagem” realizada pela maioria das grandes indústrias de laticínios, as quais comercializam queijos “tipo” roquefort, camembert, parmesão, provolone. Diferentemente dos vinhos, que contam com uma proteção adicional, aprovada pela Organização Mundial do Comércio na Reunião Ministerial de Marrakesh, em 1994, no caso dos queijos e demais produtos alimentares é permitido o uso de denominações traduzidas e acompanhadas por expressões como classe, tipo, estilo e imitação. O tema é objeto de recorrentes conflitos nas negociações multilaterais de propriedade industrial (Niederle, 2011).

A crítica a essa situação somente ganhou espaço no debate público quando começaram a ser discutidos os primeiros projetos de IG para queijos no país. O reconhecimento das IPs Serro e Canastra, em 2011 e 2012, respectivamente, tornou o arranjo institucional insustentável.²⁰ Para o Inpi, responsável pelo registro das IPs, não havia dúvidas de que nestes territórios se encontravam produtos tradicionais, cujos primeiros registros históricos remontam ao século XVIII, e amplamente reconhecidos pelos produtores e consumidores. Corroborava este fato o próprio registro que já havia sido concedido pelo IPHAN, em 2008, ao Modo Artesanal de Fazer Queijo de Minas, nas Regiões do Serro e das Serras da Canastra e do Salitre como bem cultural.

No entanto, é justamente sobre os métodos e processos tradicionais que recaíram as críticas capitaneadas pelas grandes empresas e cooperativas agroindustriais do setor de laticínios e que, em geral, buscam legitimação em valores da ordem industrial. Similarmente a diversos outros queijos artesanais brasileiros, os queijos do Serro e da Canastra são fabricados com leite não pasteurizado, utilizam fermento coalho natural extraído do próprio leite (conhecido como “pingo”) e são maturados em bancadas de madeira. Todas estas características criam obstáculos ao seu reconhecimento e comercialização em virtude de uma legislação sanitária que, além de restringir estas práticas, determinava períodos de maturação incompatíveis com os métodos de produção, as características do produto e as formas de venda do produto tradicional. Em suma, tanto a IG reconhecida pelo Inpi quanto o registro de patrimônio do IPHAN incidiam sobre um produto que, de acordo com as normas setoriais então vigentes, estava impedido de ser produzido e comercializado.

²⁰ Note-se que, em 2002, o Inpi já havia concedido o registro para o queijo Grana Padano da Itália. Por sua vez, o pedido de registro do Roquefort foi depositado em 2001, mas o reconhecimento ocorreu somente em 2013.

As discussões que este tipo de controvérsia suscitou foram ampliadas, quando outros territórios começaram a discutir as suas estratégias de reconhecimento e diferenciação. Influenciados pelas experiências do Serro e da Canastra, outras regiões brasileiras também começaram a discutir dispositivos de singularização para seus queijos artesanais: Araxá, Serrano, Salitre, Catauá. O movimento também incitou discussões sobre tipos de queijos artesanais que se disseminaram por vários territórios: colonial, coalho, manteiga, cabacinha e vários outros. Em face dos obstáculos institucionais que se apresentaram à valorização destes queijos, vários atores passaram a assumir um papel crítico não apenas com relação às normas sanitárias (incitando as mudanças normativas acima descritas), mas também às próprias IGs. Segundo eles, em várias situações, os Regulamentos de Uso incorporavam parâmetros sanitários, o que permitia a formalização das agroindústrias, mas ao custo de excluir os produtores menos capitalizados e colocando em risco as práticas e os saberes tradicionais.

O fato de que nenhum outro registro de IG foi concedido no Brasil para queijos artesanais nos últimos anos tem a ver, parcialmente, com o entendimento de que este dispositivo pode descaracterizar, dessingularizar e padronizar o produto.²¹ Não obstante, mesmo que este entendimento convirja para a crítica da legislação sanitária em vigor, ele ainda guarda diferenças importantes quando o assunto tem a ver com as estratégias de valorização e comercialização dos queijos artesanais. Em alguns contextos, a narrativa construída sugere que a “lógica do mercado” (sic) que está presente nas IGs estaria corrompendo a cultura, promovendo um processo de “desencantamento”, tornando os queijos artesanais simples “mercadorias com valor agregado”. No entanto, em outras situações, a construção de (novos) mercados é apresentada como a alternativa mais factível para que a cultura dos queijos artesanais seja não apenas preservada, mas fortalecida. Um dos principais dilemas dos atores envolvidos neste debate tem sido conciliar os valores estéticos, éticos e domésticos que fundamentam estes diferentes posicionamentos.

No caso francês, algumas pesquisas sustentam que conferir valor econômico a um queijo tradicional foi um meio eficaz de protegê-lo (Delfosse, 2007). Segundo esta perspectiva, se o produto obtém um diferencial de valor no mercado, ele consegue reproduzir-se e o saber-fazer se mantém. Ou seja, se os consumidores valorizam produtos profundamente enraizados nas cul-

²¹ O que está em jogo não são apenas os atributos organolépticos do queijo artesanal (a eliminação de determinadas bactérias benéficas em virtude da pasteurização, por exemplo), mas também os modos de produção, os conhecimentos, as imagens e representações sociais a eles associados (Cruz; Menasche, 2014).

turas locais, maiores seriam as possibilidades de reproduzir os saberes e os costumes que tornam esse produto diferenciado (Brunori, 2006). Caso contrário, o produto corre sério risco de ceder espaço às imitações industriais. O queijo “tipo colonial” é um caso clássico desse fenômeno no Brasil (Wilkinson; Cerdan; Dorigon, 2016). Porém, para tanto, as políticas europeias de reconhecimento dos produtos tradicionais incidiram na reformulação das normas e padrões de produção, com vistas a construir uma espécie de “compromisso valorativo” (sempre sujeito à crítica e contestação) entre os princípios estéticos e éticos que estão em jogo nestes mercados.

No Brasil, ainda há um longo caminho para trilhar nesta direção. Em primeiro lugar, isto implicaria rever a própria concepção de “mercado” que prevalece não apenas na teoria social, mas também no imaginário dos produtores, gestores públicos e movimentos sociais. A partir daí, talvez seja possível articular as IGs com a política de salvaguarda de bens imateriais. Tendo em vista que o registro de um produto como patrimônio imaterial não o protege contra uso e cópia, qualquer pessoa pode se aproveitar da reputação deste patrimônio para fins mercantis. As IGs constituem uma possibilidade de proteção parcial deste patrimônio, ao menos no que tange à exclusividade do nome geográfico pela comunidade local. Por mais que a IG não proíba ninguém de produzir queijo minas artesanal, ela pode restringir o uso dos nomes Serro e Canastra àqueles produtores que se adéquam às normas do Regulamento de Uso. O que está protegido não é o produto em si, mas a reputação, o renome, a “imagem” do território.

6.7 Novas garrafas para velhos vinhos?

No final dos anos 2000, a rede de *fast food* McDonalds²² lançou uma estratégia de diferenciação focada na incorporação de produtos típicos regionais e nacionais em seus hambúrgueres. Na Itália, foram criados o McParmegiano-Reggiano, produzido com um dos queijos mais reputados do mundo, oriundo de uma região pertencente à Emília-Romanha e Lombardia, e o McItaly, feito inteiramente a partir de produtos com Indicação Geográfica (carne italiana, alface, creme de alcachofras e queijo Asiago). Esta estratégia se tornou objeto de inúmeras controvérsias públicas (Niederle; Cruz, 2010). O então Ministro da Agricultura italiano, Luca Zaia, defendeu a iniciativa,

²² Criado na década de 1940, o McDonalds possui atualmente mais de 33 mil restaurantes, distribuídos em 119 países. A cada dia, 70 milhões de pessoas frequentam seus restaurantes (McDonald's, 2018).

argumentando que ela “promove o gosto da Itália” dentre os consumidores mais jovens. Ademais, segundo o ministro, a estratégia demandaria mil toneladas de produtos agrícolas italianos por mês, favorecendo os agricultores do país. De outro modo, Carlo Petrini, fundador do movimento Slow Food, contra-atacou: “Isso não tem nada a ver com o suporte aos agricultores e produtos italianos, isso é sobre fazer dinheiro trabalhando com uma multinacional que ativamente retira o poder dos produtores locais.” (The Telegraph, 2010). Nesta perspectiva, a estratégia implica apropriação, dessingularização e padronização do patrimônio gastronômico italiano.

Enquanto a maior parte das críticas à alimentação *fast food* estão relacionadas aos problemas de saúde, movimentos sociais e consumidores italianos também passaram a questionar a apropriação de seu patrimônio cultural. As críticas sugerem que lanches como McItaly e McParmegiano-Reggiano não têm relação alguma com a tradição culinária italiana. Embora os ingredientes sejam predominantemente locais, a elaboração dos mesmos segue o processo industrial de qualquer outro lanche do McDonalds. Os consumidores também chamam a atenção para o sabor, criticando que, no caso no McParmegiano-Reggiano, “nosso bom queijo” seria transformado “em um produto químico cheio de maionese” (Niederle; Cruz, 2010).

A estratégia do McDonalds é frequentemente interpretada como uma espécie de “gourmetização do capitalismo” para torná-lo mais palatável, assim como ocorre com relação ao seu “esverdeamento”, quando se trata da apropriação, via “economia verde”, do discurso da sustentabilidade (ver Capítulo 7). Por conseguinte, a ação do McDonalds estaria, pura e simplesmente, transformando o patrimônio alimentar em mercadoria, resultando daí uma degradação dos valores e representações culturais que os produtos comportam. A “fetichização” dessas mercadorias revelaria os mecanismos por meio dos quais a indústria alimentar manipula signos e significados, gostos e desejos. A propaganda faz com que os consumidores, presos a uma ilusão, acreditem comer algo singular, enquanto ajudam a consolidar o mesmo padrão de relações sociais de produção e trabalho que “se escondem” atrás da mercadoria.

Essa não é uma exclusividade do *fast food*. Em alguma medida, é uma tendência mais geral do sistema agroalimentar. Na alimentação, escreve Poulain (2013, p. 38), o movimento de fetichização tenderia “para a padronização de um número limitado de pratos”. Assim, por detrás de sua aparente diversidade, “a grande cozinha contemporânea, ainda quando ela revisitasse alguns pratos clássicos, caracterizar-se-ia por uma relativa redução do registro do comestível”. Nesse sentido, outro caso com repercussão internacional foi o escândalo da comida congelada que colocou em xeque a reputação da

cozinha francesa. Considerando que se trata do único país do mundo cuja gastronomia é considerada como patrimônio mundial pela Unesco, a informação de que, em 2013, 31 % dos restaurantes utilizavam pratos prontos industrializados, embrulhou o estômago de muitos consumidores, inclusive no parlamento francês, onde um grupo de quarenta deputados protocolou propostas de regulamentação do setor. O projeto preconizava reservar o nome “restaurante” somente aos estabelecimentos que cozinham pratos no local, realizados com ingredientes que necessitam de preparo antes de serem servidos ao cliente. Ou seja, excluindo todos aqueles que apenas aquecem comida pronta (Fernandes, 2013).

Um aspecto que chamou a atenção neste debate foi o modo como ele perpassou a relação entre diversidade e gastronomização. Segundo reportagens veiculadas à época, o fenômeno da comida congelada e padronizada estava diretamente associado à diversificação da oferta e ao ingresso de pratos sofisticados nos menus. Pequenos restaurantes passaram a oferecer, a preços muito baixos, uma ampla variedade de pratos, incluindo clássicos franceses como pato com laranja e o *boeuf bourguignon* (carne de boi cozida com vinho tinto da Borgonha). A rigor, tudo era produzido fora do restaurante, por grandes indústrias que se especializaram em oferecer variedade da mesma coisa para dezenas de restaurantes. Por conta disso, os porta-vozes da gastronomização passaram a indicar aos turistas, principais alvos destes restaurantes, estabelecimentos com cardápios limitados, com poucas entradas, e apenas três ou quatro pratos principais. Ou seja, de uma maneira um tanto paradoxal, “um cardápio com pouquíssimos pratos é interpretado por especialistas como um sinal de qualidade, que indica maior probabilidade de utilização de ingredientes frescos, comprados diariamente.” (BBC, 2013).

No Brasil, o uso de comida pré-fabricada pelos restaurantes ainda merece um estudo minucioso. Sabe-se que este tipo de prática existe, mas não há dados para mensurar sua relevância. Talvez porque o tema ainda não tenha despertado a atenção pública. O que já entrou na pauta, todavia, é a atual investida dos grandes conglomerados agroindustriais em gourmetização. Exemplos recentes são as estratégias de duas gigantes do setor agroalimentar brasileiro e global. Em 2016 a BRF Foods, dona das marcas Sadia e Perdigão – e que foi autuada por problemas de contaminação de produtos com salmonela em 2018 (ver Capítulo 7) –, lançou uma parceria com o *chef* britânico Jamie Oliver para promover produtos “saudáveis e *gourmets*”: basicamente o mesmo tipo de frango congelado em diferentes receitas. Até então ovacionado por sua “revolução alimentar”, de uma hora para outra o *chef* se tornou *persona non grata* para os militantes dos movimentos em prol

do alimento bom, limpo e justo. No mesmo ano, a JBS Foods contratou o “fã da alta gastronomia” Robert de Niro para promover a linha de produtos “Seara Gourmet”.

A expressividade que o tema da gourmetização ganhou na sociedade brasileira se revela, por exemplo, nos inúmeros programas televisivos destinados à gastronomia. Zaneti (2017) aponta para cerca de 160 programas televisivos no Brasil sobre comida e alimentação. Foi, sobretudo, por meio destes dispositivos que o tema se disseminou. Mas também há o papel das novas mídias. Como destacou reportagem do Caderno Paladar (Estadão, 2014), o “raio gourmetizador” que “viralizou” nas redes sociais faz “uma hipotética pamonha tradicional” virar “massa de milho verde orgânico, aglutinada com leite de coco e açúcar”. O preço cresce tanto quanto o nome, de R\$ 2,00 para R\$ 15,00. Seria essa a prova de que tudo é uma questão de “fazer dinheiro”? A revolução dos *food trucks* não passaria também de uma nova forma de o capitalismo reinventar a carrocinha de cachorro-quente e ampliar suas margens de lucro, mas agora pela iniciativa empreendedora de algum *hipster* que, como diria o jornalista americano Christian Lorentzen, “fetichiza a autenticidade”? (TimeOut, 2007).

Se tudo não passa de *old wine in new bottles* (velhos vinhos em novas garrafas), cabe aos movimentos sociais lutar pela desmercantilização desses alimentos que seriam, retomando os termos de Polanyi (1980), apenas “mercadorias fictícias”. E é isso que muitos têm feito. O Slow Food é a principal expressão deste contramovimento em escala global. Segundo seus adeptos, não se trata apenas de defender a boa comida e o prazer gastronômico como também de proteger alimentos e ingredientes tradicionais, conservar métodos de produção e processamento e defender a biodiversidade agrícola e cultural. A ressingularização (ou reencantamento) não envolve, portanto, o tipo de alimento, mas o arranjo das entidades e práticas que definem sua imagem. Nesta perspectiva, é impossível afirmar que estamos falando do mesmo queijo Asiago quando ele é encontrado em um hambúrguer ‘cheio de maionese’ servido na rede *fast food*, ou em um panini tradicional de um pequeno restaurante do Vêneto.

Em todo o mundo, uma nova geração de pesquisas sociais tem focalizado a capacidade dos novos movimentos de consumidores em recontextualizar os alimentos, imprimindo-lhes significados distintos daqueles que “originalmente” portavam (Stolle; Hooghe; Micheletti, 2005). Associa-se a isso uma discussão importante sobre o consumidor-cidadão e as formas de “consumo politizado”, as quais se expressam, por exemplo, nas práticas de *boycott* e *buycott* (Portilho, 2009). Dentre os autores de referência desta dis-

cussão, Miller (2007) analisa a dimensão política desses processos sugerindo que a compreensão das trajetórias dos bens permite desfetichizá-los, uma vez que se desvelam as relações humanas que sustentam suas imagens socialmente construídas. Por sua vez, Campbell (2005) constrói uma noção de “*craft consumer*” para analisar como, no ato de consumir, os consumidores transformam mercadorias padronizadas em objetos personalizados.

As pesquisas têm demonstrado que esses processos são muito mais intrincados e menos perceptíveis do que se evidencia no caso extremo que contrapõe *fast food* e *slow food*. O que dizer com relação às estratégias de valorização dos queijos artesanais e aos usos das IGs no Brasil? Nossas pesquisas sobre o tema aproximaram-nos de abordagens um tanto distintas, mais próximas da nova socioantropologia econômica (Niederle, 2014). Nessa perspectiva, Zelizer (1994) tem-se esforçado em superar a oposição entre estes “mundos hostis”. Reconduzindo valores morais “estranhos” ao capitalismo novamente para o centro das explicações sobre o funcionamento dos mercados modernos, a autora sugere a necessidade de compreender a plasticidade simbólica dessas mercadorias e as consequências dos desvios de rota impressos por determinados circuitos onde predominam relações sociais impessoais (Zelizer, 1994, 1978).

O modelo de mercados múltiplos de Zelizer sugere não opor diametralmente os dois mundos, como se o queijo parmeeggiano-reggiano fosse portador de qualidades intrínsecas que lhe impedem de adentrar no universo da mercadoria, ao passo que todo hambúrguer produzido por um restaurante *fast food* fosse a expressão *ex-machina* da “mercadoria pura”, livre de qualquer tipo de representação simbólica. Se, por um lado, a própria vida é objeto de mercantilização (seguro de vida, plano de saúde), por outro, nem o dinheiro escapa totalmente de valores morais que definem sua forma e seu uso. Seguindo a mesma ideia, Allaire (2013, p.76) sugere que, se é verdade que a avaliação monetária da qualidade intangível do Champagne não profana suas bolhas mágicas, as quais seguem impregnadas de crenças e representações culturais, “o mesmo também é válido para as simples batatinhas fritas que uma criança está comendo em um restaurante *fast food* que provoca sua imaginação.”

Tamanha plasticidade não significa uma relativização extrema. Aqui o programa político tipicamente polanyiano retorna ao debate com o modelo de Zelizer. O fato de reconhecer que uma lasanha congelada industrial servida por um restaurante romano continua carregando significados que vão muito além do seu valor de troca não contraria as lutas políticas que emergem da crise valorativa instaurada no momento em que o consumidor se

sente “iludido”. Em grande medida, isto depende da capacidade de denúncia dos novos movimentos sociais e, a partir daí, das iniciativas de regulamentação pública. O certo é que a relação entre ética e estética se mantém como um dilema para os movimentos de crítica ao regime industrial de produção e consumo de alimentos. Mudanças mais profundas nos mercados alimentares parecem depender, cada vez mais, da capacidade que estes movimentos terão para produzir compromissos entre as justificações que emanam desses dois mundos (Boltanski; Thévenot, 1991), o que igualmente implica no desenvolvimento de novas práticas, artefatos técnicos e dispositivos institucionais.

6.8 Contra o argumento da fetichização

Os principais elementos constituintes da Ordem Estética podem ser sintetizados conforme o esquema abaixo. Práticas como a gastronomização, a imaterialização da comida e as diversas formas de trabalho imaterial estão

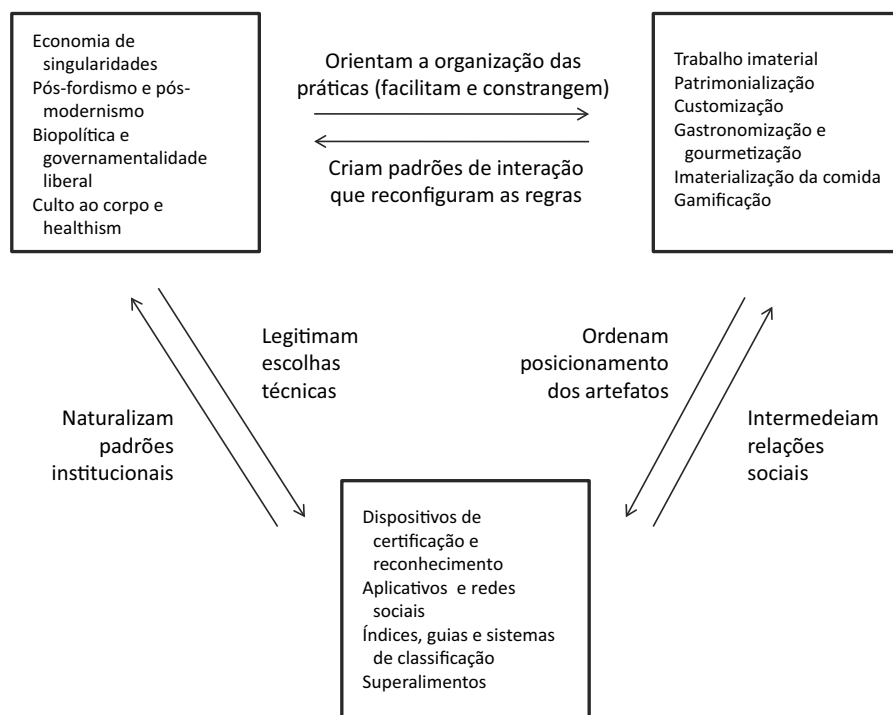


Figura 6.2. Elementos constituintes da Ordem Estética.

Fonte: Elaborado pelos autores.

na base deste modo de ordenamento, o qual se ampara em artefatos como os dispositivos de certificação e reconhecimento (dentre os quais destacamos as indicações geográficas), os alimentos funcionais ao discurso do *healthism*, além de uma parafernália de guias, índices, sistemas de classificação, redes sociais e aplicativos. Todos esses artefatos, assim como os novos profissionais do mercado (*youtubers*, *chefs*, enólogos etc.), são legitimados por padrões institucionais que se consolidaram com o advento do pós-fordismo, da pós-modernidade e da biopolítica.

Se a emergência deste modo de ordenamento esteve ancorada na crítica estética ao modo como o capitalismo industrial promoveu a padronização, homogeneização e massificação da produção e do consumo (e não apenas alimentar, mas também nas artes, na arquitetura, no vestuário e em diversos outros setores econômicos), sua consolidação se deve, em grande medida, ao modo como o capitalismo foi capaz de internalizar esta crítica (Boltanski; Chiapello, 2009). No entanto, esta “apropriação” produz uma nova dinâmica de contestação. Uma das reações coloca em relevo a “estética da simplicidade”, para a qual “menos é mais”. Ao invés de marcas, selos, classificações, estrelinhas, neste caso é o alimento que vai para o primeiro plano, e sem muitos requintes. Mas, assim como o minimalismo na arte e no design, esta é uma crítica estética que sugere mudanças internas à ordem sem contestar suas bases institucionais. Trata-se, portanto, de uma crítica reformista.

Outro tipo de crítica, mais radical, é aquela que questiona a “autenticidade” de todo o fenômeno estético. Enquanto a distinção entre um produto massificado e um produto diferenciado é relativamente fácil, o mesmo não ocorre quando estamos diante de bens que são comercializados como imagens. Como saber se um produto é efetivamente natural? Que estratégias empresariais se escondem na propaganda dos produtos saudáveis? Como acreditar que uma barra de cereais coberta por chocolate pode ser realmente saudável? Como destacam Boltanski e Chiapello (2009, p. 453), “a tensão entre a verdade do original e a artificialidade daquilo que foi ‘fabricado’ à sua imagem orienta o significado da qualificação do autêntico numa direção que faz menos referência ao objeto em si do que às intenções daquele de quem o recebemos: é então autêntico aquilo que recebemos sem segundas intenções estratégicas.” Na medida em que se torna mais evidente o crescente interesse das indústrias pelos mercados de singularidade, maior é o ceticismo com o espetáculo e o simulacro criado pelo fenômeno estético. O medo de que tudo seja “falso” amplia as tensões entre a imagem de liberdade individual que a crítica estética sustenta e os mecanismos de dominação e controle dos sentimentos e dos corpos criados por esta mesma ordem.

A compreensão mais disseminada sobre o fenômeno da estetização, herdeira da tradição frankfurtiana (Horkheimer, Marcuse, Adorno...), é aquela que acentua o modo como a indústria capitalista à procura de lucros, utiliza-se da mídia, do *marketing* e, agora, de *Big Data* para manipular os gostos e os desejos dos consumidores. “É rótulo, estúpido!”, escreveu um colunista de política da revista Carta Capital, em 2014 (Vieira, 2014). Sintetizada na ideia de “fetichização”, esta compreensão já foi contraposta por autores como Fischler (1990) e Poulain (2013), para os quais a modernidade alimentar é, antes de tudo, o resultado de processos de mestiçagens e hibridismos, em que a homogeneização e a comoditização coexistem com o crescimento da variedade alimentar, e as estratégias das indústrias são retroalimentadas pela emergência de novas práticas e motivações que não dependem inteiramente e, às vezes, nem principalmente, dos seus interesses. Ou seja, não é apenas “rótulo”, é o reconhecimento das dimensões simbólicas dos alimentos (Barbosa, 2009).

Um exemplo é o crescimento das refeições realizadas no ambiente de trabalho. Este fenômeno, diretamente associado às transformações no mundo do trabalho, incluindo a crescente presença feminina, está impulsionando novas práticas de produção e distribuição, como é o caso do retorno das “marmitas”, que estão cada vez mais diversificadas e gourmetizadas. Além de uma alternativa para aqueles que não têm dinheiro para comer em um restaurante, a marmita tornou-se a opção daqueles que não querem comer no restaurante, seja porque não podem perder tempo de trabalho, seja porque preferem ajustar seus horários para comer (inclusive rompendo com o padrão das três refeições diárias), ou ainda porque preferem produzir sua própria comida, selecionando os alimentos da dieta que estão seguindo naquele momento. A disseminação deste tipo de prática tem, inclusive, levado restaurantes e *chefs* famosos como Alex Atala, que comanda o Mercadoinho Dalva e Dito, em São Paulo, a vender “marmita *gourmet*”. Ainda que alguém insista que ali tem apenas arroz, feijão, ovo e couve em um recipiente comum de alumínio, o fato é que existe uma dimensão simbólica que a diferencia dos demais pratos com os mesmos ingredientes (e é claro que ela é utilizada como estratégia de *marketing* para ganhar dinheiro).

Mesmo que carregar a própria marmita para o trabalho tenha se tornado moderno e “descolado”, há aqueles que preferem utilizar os sistemas de entrega de comida, tanto no trabalho como em casa. Com efeito, é espantoso o crescimento e a diversificação dos aplicativos especializados em *food delivery* (Just-Eat, iFood, Pedidos Já, Uber Eats, dentre outros). Atualmente, a maior empresa deste ramo é a Just-Eat, fundada em 2001 e que já opera

em 15 países, inclusive no Brasil, onde criou uma *joint venture* com a iFood, criada em 2011, e que já possui cadastrados mais de 5 mil restaurantes em todo país (Schubert, 2017). Se, por um lado, estes novos artefatos afetam o comportamento dos consumidores, os quais são “aliciados” pelas propagandas e condicionados pelos algoritmos que organizam suas opções de compra; por outro, permitem-lhes acesso a uma enorme variedade alimentar, da qual provavelmente não disporiam se tivessem que procurar um restaurante próximo aos seus locais de trabalho ou suas casas. Ademais, os próprios artefatos são modificados ao longo do tempo para se adaptar às demandas emergentes de consumo. Exemplo disso foi a adição que as empresas tiveram que fazer de uma categoria específica para “comida saudável”.

Estes dois últimos exemplos, dentre outros tantos que não teremos condições de explorar neste capítulo, revelam que o fenômeno estético é mais disseminado e complexo do que geralmente consideramos. Como afirmamos anteriormente, a emergência de uma ordem estética no sistema agroalimentar não se expressa apenas nos requintados pratos de um restaurante com três estrelas no Guia Michelin, ou, mais amplamente, no “universo do luxo alimentar” (Boltanski; Esquerre, 2017a). A estetização está presente no universo doméstico, onde, por exemplo, promove a sacada *gourmet* integrada à cozinha; na reconstrução do espaço rural e da gastronomia da roça para atrair os turistas; e até mesmo na ração *gourmet* para cachorros e gatos. É evidente que o desenvolvimento deste fenômeno privilegia grupos sociais de maior poder aquisitivo e promove processos de distinção social. No entanto, além de não se limitar a estes grupos, o que é mais evidente é que não se pode mais tratar desses exemplos como pequenos e insignificantes “nichos de mercado”.

Da economia do agronegócio à nova Ordem Financeira

7.1 A financeirização econômica

A presença do capital financeiro não é uma novidade no setor agropecuário. Como vimos no Capítulo 2, o processo de modernização da agricultura e a formação da ordem industrial após a segunda guerra mundial estiveram ancorados em um conjunto de instrumentos financeiros cujo elevado montante de recursos (e generosos subsídios) beneficiou diretamente produtores rurais, agroindústrias e distribuidores. Naquele momento, as políticas de crédito rural foram centrais para a expansão do capital financeiro na agricultura brasileira (Delgado, 1985, 2012). Entretanto, nos últimos anos, têm ocorrido mudanças qualitativas substanciais nas práticas financeiras que regem, afetam e integram determinadas dinâmicas do sistema agroalimentar, evidenciando um processo muito mais profundo de “financeirização”.

O protagonismo do capital financeiro nas dinâmicas econômicas globais está associado a importantes transformações institucionais do capitalismo. De modo geral, a “financeirização” foi possibilitada pela emergência da nova estrutura política e ideológica neoliberal que ganhou espaço na década de 1970 com o declínio dos “estados de bem-estar social” na Europa ocidental, a eliminação da herança do New Deal nos Estados Unidos e o fim do Estado desenvolvimentista nos países do Sul (Bonanno; Wolf, 2017; Brenner, 2003). Este processo transborda as fronteiras dos

Estados-nação; utiliza, mas não respeita os governos nacionais; e age, como definem Hardt e Negri (2001), pelas mãos dos novos ‘Impérios’, ou seja, por meio de mecanismos de descentralização e desterritorialização do capital. Junto com isso, foram estabelecidas não apenas novas práticas produtivas, mas também novas formas de dominação em escala global, por meio das quais o dinheiro funciona como o éter que dissolve as instituições democráticas e os mecanismos de governo característicos das sociedades industriais do século XX. Dentre os mecanismos mais efetivos de controle está a reprodução da “dívida pública”. Como demonstra Streeck (2013), a manutenção do “estado endividado” é um dos meios de controle mais efetivos e generalizados que o capital financeiro encontrou para definir um novo tipo de “democracia pelo mercado”.

Em vez de direitos civis difusos, passíveis de serem alargados do ponto de vista político, os membros do povo do mercado possuem direitos perante o Estado cuja aplicação pode ser exigida em tribunais cíveis e terminar através do cumprimento do contrato. Enquanto credores, não podem eleger outro governo em vez daquele que não lhes agrada; mas podem vender os seus títulos de dívida ou não participar nos leilões de novos títulos de dívida. O juro pago por estes títulos, que reflete o risco estimado pelos investidores de não recuperação total ou parcial dos seus investimentos, constitui a “opinião pública” do povo do mercado – e uma vez que esta é expressa de forma quantificada, é muito mais precisa e legível do que a do povo do Estado. O Estado endividado pode esperar lealdade do seu povo, enquanto dever cívico, enquanto no que diz respeito ao povo do mercado tem de procurar conquistar a sua “confiança”, pagando devidamente as suas dívidas e provando que poderá e quererá fazê-lo também no futuro. (Streeck, 2013).

No plano econômico, o avanço do sistema financeiro ganhou ímpeto com o esgotamento do fordismo, quando os acordos de Bretton Woods (que estabeleciam um processo de liberalização restringida, ao controlar os fluxos de capitais internacionais, e definiam uma política monetária pautada no câmbio fixo, marcado pela conversibilidade direta do dólar em ouro) foram abandonados unilateralmente pelos Estados Unidos. Em seguida, constituiu-se um novo padrão monetário, em grande parte influenciado pelo poder econômico americano – principal credor mundial –, marcado pelo câmbio flexível e pela eliminação do lastro-ouro do dólar (Harvey, 2005; Streeck, 2013). Outro movimento paralelo e interrelacionado foi a liberalização de capitais, marcada pelo expressivo aumento dos fluxos de Investimento Estrangeiro Direto – IED (Freitas; Prates, 1998). A progressiva retirada do controle estatal sobre o sistema financeiro inter-

nacional foi uma mudança institucional central para possibilitar e consolidar o movimento de integração dos mercados financeiros em escala global (Gomes, 2017). Para Chesnais (2005), três processos foram constitutivos desta dinâmica que construiu as condições para a concentração de gigantes capitais integrados pelos agentes financeiros: a “desregulamentação ou liberalização monetária e financeira, a descompartmentalização dos mercados financeiros nacionais e a desintermediação, a saber, a abertura das operações de empréstimos, antes reservada aos bancos, a todo tipo de investidor institucional” (Chesnais, 2005, p. 47).

Estes três processos foram cruciais no surgimento de novas práticas financeiras (securitização, derivativos) e para a emergência dos “investidores institucionais” (seguradoras e fundos de pensão, previdência, mútuos, de cobertura, fundos soberanos) como agentes centrais da nova institucionalidade do sistema (Belluzzo, 1995; Carvalho *et al.*, 2007). Estes processos permitiram alterar não apenas o modo de investir, mas também quem investe. Novos artefatos foram construídos para que governos, empresas e investidores (individuais e coletivos) obtivessem ganhos rápidos e vultosos de capital. Ademais, estes artefatos permitiram tanto a separação das relações entre as partes diretamente envolvidas (devedor e credor) como a transferência dos riscos das transações para terceiros. Um edifício, um produto ou uma dívida podem ser comprados e vendidos inúmeras vezes sem que os agentes envolvidos tenham qualquer conhecimento dos demais participantes (Sassen, 2016). Frequentemente, eles sequer sabem em que tipo de operação seus recursos estão sendo investidos, como parece ter sido o caso, relatado pelo jornal *The New York Times* (2015), dos professores da Universidade de Nova Iorque que, por intermédio de um fundo de pensão (TIAA – Teachers Insurance and Annuity Association), compraram terras griladas no Brasil.

Em relação aos investidores, os bancos deixaram de ser os únicos intermediários entre o capital financeiro em busca de investimentos e os empresários que buscavam crédito para suas atividades produtivas. Neste contexto, ganharam relevância poderosas instituições financeiras privadas, com destaque para os diferentes fundos de investimento (Lapyda, 2011). Para Carvalho *et al.* (2007), estes atores compreendem um conjunto relativamente heterogêneo de iniciativas que têm como prática comum a constituição de *pools* de recursos para a aplicação financeira. É importante frisar que são investidores que, em geral, estão atrás de retornos elevados e de curto prazo para seus capitais e, portanto, sujeitos a correrem maiores riscos, tornando o sistema financeiro muito mais instável. Apesar disso, a lógica formada “não

apenas sobreviveu a sucessivas crises, como acabou por amalgamar os mercados acionário, cambial, imobiliário, *commodities* etc. em torno de expectativas convergentes de ganho” (Paula; Santos; Pereira, 2015, p. 296). Como destacado por Frederico e Gras (2017, p. 20), este capital portador de juros “caracteriza-se por uma miríade de capitalistas, com objetivos e estratégias distintas e formas diferenciadas, muitas vezes obscuras, de articulação”.

Uma das características centrais da financeirização, e de grande preocupação para o comportamento dos mercados agroalimentares, refere-se ao fato de que o ganho financeiro está descolado da produção de bens e serviços. Adam Smith foi quem primeiro propôs esse debate, diferenciando riqueza real e riqueza fictícia. Marx o aprofundou por meio do conceito de “capital fictício”, o qual tem valor monetário nominal e existe como papel, mas não possui lastro em termos de atividade produtiva real ou de ativos físicos.¹ Na financeirização, o capital fictício valoriza-se de forma relativamente independente da valorização dos ativos produtivos, alterando profundamente a dinâmica do sistema capitalista (Camargo, 2015). Como mostra Bresser-Pereira (2010b, p. 57), “entre 1980 e 2007 os ativos financeiros cresceram cerca de quatro vezes mais que a riqueza real – o crescimento do PIB”. Isto demonstra que a financeirização “é o processo, legitimado pelo neoliberalismo, por meio do qual o sistema financeiro, que é não apenas capitalista mas também liberal, cria riqueza financeira artificial.”²

O capital financeiro busca mais rentabilidade sem sair da esfera financeira, adentrando diferentes meios, como o capital das empresas (quando uma firma abre seu capital e vende suas ações na Bolsa de Valores), a dívida do Estado (quando bancos vendem títulos baseados na dívida pública), o salário dos trabalhadores (quando parte dos ganhos vai diretamente para um fundo previdenciário), dentre outras possibilidades (Chesnais, 2005). Esta capacidade do sistema financeiro de gerar mais renda sem necessitar do processo produtivo tem intensificado práticas especulativas e levado à formação de “bolhas” financeiras, como aquela que caracterizou a “crise do *subprime*” nos Estados Unidos, em 2007, decorrente da ‘grande aposta’ que foi a concessão de empréstimos hipotecários de alto risco para os consumidores americanos. Essas complexas práticas especulativas são mediadas por

¹ Para aprofundar esse debate, ver Carcanholo e Nakatani (1999), Sabadini (2013).

² Um dos efeitos disso é a rápida concentração da renda. Conforme relatórios divulgados pela Oxfam (2017), o grupo do 1 % mais ricos do mundo ficou com 82 % de toda riqueza global gerada em 2017. Se olharmos para o Brasil, os cinco homens mais ricos têm riqueza equivalente à metade da população mais pobre do país. Vale destacar que são pessoas que estão diretamente inseridas no mercado financeiro, controlando fundos de investimento e bancos, como veremos adiante.

diferentes artefatos tecnológicos e institucionais, que garantem a velocidade das transações financeiras e complicados cálculos de risco, e que possibilitam novos alcances, estratégias de mobilidade e valorização do capital fictício (Sassen, 2016).

De forma sintética, Bresser-Pereira (2010b, p. 56) argumenta que a crise global de 2007-2008 foi reflexo do aumento do crédito sob a forma de títulos, que resultou em uma ampliação artificial da “riqueza financeira ou do capital fictício, que se expandiu a uma taxa muito mais elevada do que a da produção, ou riqueza real”. Para o autor, a crise “foi causada pela desregulação dos mercados financeiros e pela especulação selvagem que essa desregulação permitiu” (*ibidem*, p. 52). Um dos vários reflexos desta crise, que afetou diretamente o sistema agroalimentar, foi a migração de grandes investidores do mercado imobiliário e de crédito para os mercados futuros de *commodities* e para a compra e arrendamento de grandes superfícies, intensificando a transformação da terra e dos alimentos em uma classe de ativos financeiros, livremente transacionados na forma de capital fictício (Goldfarb, 2014; Gomes, 2017; Martin; Clapp, 2015).

7.2 Financeirização do sistema agroalimentar

A financeirização pode ser entendida como um fenômeno em que “a lucratividade da economia ocorre cada vez mais por meio de canais financeiros, e não através de atividades produtivas” (Krippner, 2011, p. 4). Apesar de esta permear quase tudo na atualidade (Harvey, 2005), neste capítulo, interessa-nos entender especificamente a formação de uma ordem financeira no sistema agroalimentar.

A conexão entre os setores agrícola e financeiro é antiga e ocorre de variadas formas: empréstimos para a produção, suporte de preços, seguro agrícola, hipoteca, venda antecipada, dentre outras. Entretanto, os dispositivos técnicos e institucionais, bem como o formato e a intensidade das práticas que articulam estes setores, alteraram-se profundamente nas últimas décadas. Antigamente, segundo Martin e Clapp (2015), os governos criavam instituições para apoiar financeiramente os agricultores e estabeleciam regulamentos para frear especulações “excessivas” e para limitar a ação de especuladores nos mercados de *commodities* agrícolas. Hoje em dia, os governos desmantelam os organismos públicos de suporte financeiro e removem as proteções aos agricultores, ao mesmo tempo em que flexibilizam as regras para facilitar a atuação de agentes financeiros privados.

Neste contexto de desregulação e liberalização financeira, um conjunto de atores – bancos, corretoras e empresas de securitização, fundos de investimento, corporações ligadas a outros ramos da economia – que historicamente não se interessavam pelo agroalimentar, passaram a fazer investimentos vultosos neste setor, muitas vezes articulados com empresas agrícolas nacionais e grandes produtores rurais. Como destacam Frederico e Gras (2017, p. 12), “na maioria dos casos, suas estratégias vinculam a obtenção de lucros atrelados à produção de grãos, agrocombustíveis e florestas plantadas, e a captura da renda da terra por intermédio da especulação imobiliária.” Incentivados pela explosão do preço das *commodities* e da terra nos anos 2000, estes atores viram uma oportunidade para diversificar seus investimentos, reduzir seus riscos (já que outros mercados estavam mais voláteis) e ampliar os seus retornos (Balestro; Lourenço, 2014).

O interesse dos agentes financeiros nas *commodities* agrícolas, bem como na aquisição de terras e na apropriação dos recursos naturais, foi inflamado pela convergência de múltiplas crises: financeira, energética, ambiental e alimentar (Borras Jr.; Franco, 2010; Borras Jr. *et al.*, 2011). A crise financeira fez com que os chamados “mercados tradicionais” (ações, títulos, dinheiro e equivalentes) tivessem desvalorizações e altíssima instabilidade, levando os investidores a buscar negócios mais seguros e rentáveis, diversificando suas carteiras de investimento para melhor gerenciar os riscos (Sauer; Borras Jr., 2016). Já a crise energética ampliou-se diante do aumento impressionante do preço do petróleo (o valor do barril saltou de US\$ 39 para US\$ 133 entre dezembro de 2004 e julho de 2008), decorrência, entre outras coisas, da instabilidade política dos principais países produtores (Pereira, 2017). Tais fatores estimularam a busca por fontes alternativas de produção de energia, como milho, cana-de-açúcar, soja, palma e canola, pressionando pelo aumento dos seus preços e pela busca por novas áreas de produção (Oliveira, 2011b; Sauer e Leite, 2012). Por sua vez, a crise ambiental ganhou notoriedade no contexto do aquecimento global e das mudanças climáticas, ampliando o interesse por mercados que atendam a agenda ambiental, com destaque para os investimentos na compra de créditos de carbono e na produção de ‘energia limpa’, bem como nos acordos de Redução de Emissões por Diminuição do Desmatamento (Sauer; Borras Jr., 2016).

A crise alimentar vinculou-se principalmente ao aumento global dos preços dos alimentos (Borras Jr.; Franco, 2010), cujo índice dobrou de valor em dois anos, entre junho de 2006 e 2008 (Figura 7.1). Maluf e Speranza (2014) apontam que o comportamento volátil dos preços das *commodities* alimentares se explica não apenas por fatores conjunturais, tais como desa-

justes de curto prazo entre oferta e demanda, mas, sobretudo, por fatores de natureza sistêmica como: contínua elevação da demanda por alimentos em grandes países emergentes, incluindo a utilização de grãos para ração animal em face do consumo de alimentos proteicos derivado de incrementos de renda; destinação de quantidades crescentes de grãos básicos como o milho e a soja, além de outros bens alimentares, para a produção de agrocombustíveis; elevação do preço do petróleo com impactos na matriz geral dos preços e, especificamente, nos custos de produção agrícola e de transporte; efeitos de fatores climáticos globais, principalmente eventos extremos como secas prolongadas e enchentes; taxa de crescimento decrescente de colheitas de cereais junto com baixos níveis dos estoques, decorrentes de cerca de trinta anos de subinvestimento na agricultura.³

A combinação de aumento da demanda alimentar global, estoques em baixa, falta de instrumentos de regulação, e menor risco nos mercados de *commodities* e terras ofereceu excelentes perspectivas de ganho especulativo para o capital financeiro. Depois das perdas decorrentes da crise imobiliária, da queda nos valores das ações de Wall Street e da intensa desvalorização do dólar (Herreros; Barros; Bentes, 2010), isso significou

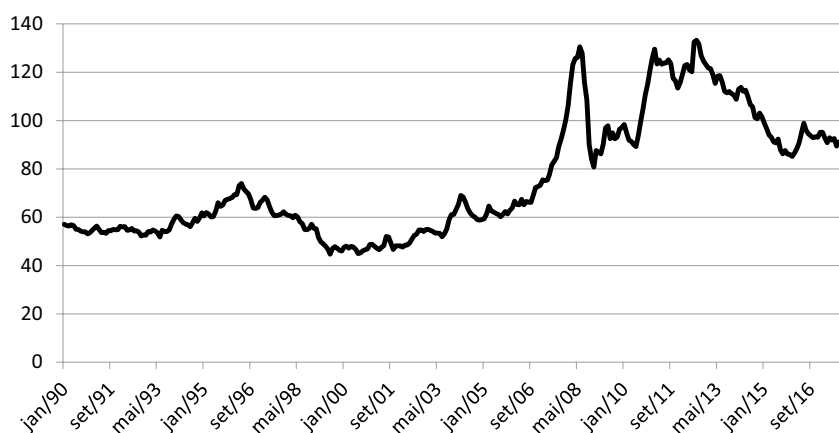


Figura 7.1. Índice mensal de preço dos alimentos entre janeiro de 1990 e dezembro de 2017.

Fonte: FMI (2018).

³ Maluf e Speranza (2014) também demonstram que a especulação financeira com as *commodities* alimentares aumentou a volatilidade dos preços, haja vista que os preços agrícolas deixaram de responder apenas aos estímulos da esfera real de oferta e demanda, e passaram a responder à crescente conversão das *commodities* em ativos criados e negociados na esfera financeira. Ver também Paula, Santos e Pereira (2015).

uma mudança no perfil dos investimentos do mercado financeiro global, com um expressivo e constante crescimento dos fundos destinados ao setor agroalimentar mundial (Frederico; Gras, 2017; Spadotto, 2017). Conforme informações disponibilizadas pela empresa de consultoria Valoral Advisors (2018), especializada em investimentos na área agrícola e alimentar, em todo o mundo, havia 441 fundos destinados a investimentos no setor agroalimentar até 2017, o que significa um crescimento impressionante frente aos 38 identificados em 2005 (Figura 7.2). Nesse sentido, é importante destacar que, além do interesse dos fundos de pensão, previdência, seguro, soberanos e mútuos, grandes empresas do ramo agroalimentar também criaram seus próprios fundos, como as gigantes do processamento de soja: ADM, Bunge, Cargill e Dreyfus (Goldfarb, 2014; Murphy; Burch; Clapp, 2012).

Ainda de acordo com a Valoral Advisors (2018), a América Latina, e especialmente o Brasil, apresenta um “solo fértil” para estes investimentos, sendo que o valor total dos negócios na região ultrapassa os US\$ 60 bilhões. Com relação às áreas de atuação desses fundos, destaca-se a aquisição de terras agrícolas (*farmland*), que cresceu 555 % entre 2005 e 2017 e se mantém como o segmento mais importante, sendo o foco de um terço dos fundos. A segunda e a terceira áreas mais relevantes dizem respeito aos fundos de *private equity* e de capital de risco (*venture capital*), os quais responderam por 24 % e 17 % das inversões em 2017, respectivamente. Ambos são segmentos voltados à aquisição total ou parcial de empresas de capital fechado. O foco desses investimentos é a aposta no crescimento do valor de mercado

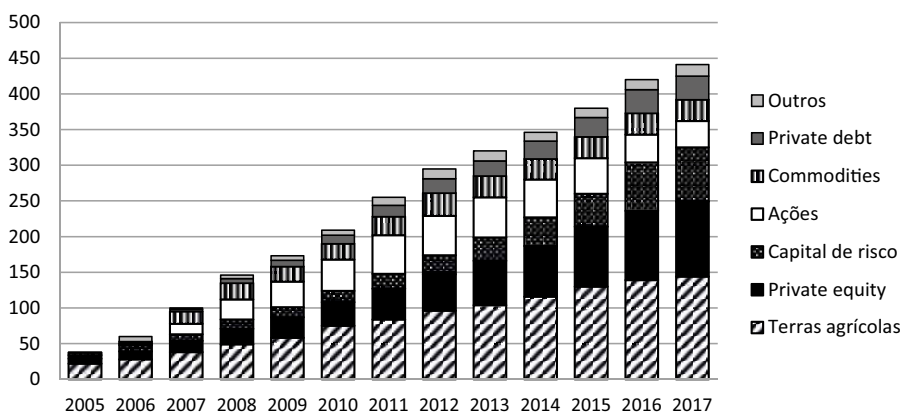


Figura 7.2. Número de fundos de investimento especializados em alimentação e agricultura por classe de ativo (2005 – 2017).

Fonte: Valoral Advisors (2018).

destas empresas, para que depois possam vender sua participação com boa margem de lucro. A diferença é que o *private equity* está centrado em impulsionar financeiramente uma firma de grande porte, enquanto o capital de risco investe em empresas já estabelecidas, mas de dimensões pequena e média. Por sua vez, os fundos que respondem por 7 % ou 8 % do total dizem respeito àqueles voltados a ações das firmas de capital aberto (*listed equities*), que nos últimos anos apresentam uma tendência de queda; *commodities*, essencialmente mercado futuro, com uma tendência mais estável; e *private debt*, especialmente financiamento agrícola, cujo valor tem aumentado ao longo do período analisado. Outros fundos (que representam 4 % do total) estão centrados, principalmente, na recuperação ou conservação da terra e da água.

Uma questão relevante colocada por Murphy, Burch e Clapp (2012) refere-se ao papel que estes novos investidores assumem na produção agrícola, no processamento e na distribuição dos alimentos, o qual é muito diferente da atuação tradicionalmente desempenhada pelo setor bancário. Anteriormente, os bancos ofereciam produtos e serviços para os produtores rurais, sobretudo crédito, mas não tinham interesse em se apropriar da atividade ou gerir uma firma deste segmento ou interferir nas decisões de negócio⁴. De outro modo, atualmente, as instituições financeiras passaram a ter controle parcial ou total de empresas do setor ou mesmo de grandes áreas de produção agrícola. Com isso, atores até então alheios ao setor agroalimentar passaram não apenas a disponibilizar recursos, mas também a participar das – e, dependendo do grau de controle, a definir – decisões estratégicas das firmas do setor agroalimentar.

Em suma, mais do que mercadorias, na ordem financeira, a terra, os recursos naturais, as *commodities* agrícolas e os alimentos tornam-se ativos financeiros altamente valorizados e com menor risco do que outros mercados e produtos, o que tem possibilitado o rápido e intenso processo de financeirização do sistema agroalimentar. Esta dinâmica, como argumenta Gomes (2017), repercute em crescente inserção das firmas transnacionais no setor, aumento dos investimentos estrangeiros, ampliação da concentração empresarial e maior centralização de capital. Nesse sentido, podem-se notar características muito similares àquelas já evidenciadas na ordem industrial (Capítulo 2). Entretanto, quando nos referimos à ordem financeira, sua base de suporte e o combustível do seu desempenho são diferentes, pois se pau-

⁴ Os bancos consideravam este tipo de investimento pouco atrativo pela demora e instabilidade do retorno. Foi por isso que, no Brasil, eles eram – e continuam sendo – obrigados a destinar um percentual dos depósitos à vista ao crédito rural (Leite; Wesz Jr., 2014).

tam no capital financeiro, incorporando artefatos e práticas muito próprios desta ordem.

A partir deste grande marco, é que se percebe a consolidação da ordem financeira no sistema agroalimentar, bem como a sua natureza e profundidade. É importante dizer que ela possui inúmeras faces e, nas próximas seções procuraremos evidenciá-las. Para tanto, avançaremos em três frentes distintas, embora intimamente vinculadas e interdependentes. Primeiro, focalizaremos a “financeirização das empresas agroalimentares”, o que diz respeito às diferentes práticas que os agentes produtivos têm incorporado ao longo dos últimos anos para melhorar o seu desempenho econômico, como a abertura de capital, a busca por investidores e o estabelecimento de divisões de serviços financeiros. Em seguida, descreveremos a “financeirização das *commodities* agrícolas”, ou seja, como os alimentos passaram a ser diretamente influenciados pela lógica financeira, trazendo a discussão, principalmente, para a lógica dos mercados futuros. Por fim, abordaremos o tema da “financeirização da terra e da natureza” a partir das discussões sobre *land grabbing* e *green grabbing*.

7.3 A financeirização das empresas agroalimentares

Em meio à intensificação das dinâmicas financeiras no setor agrícola e em sua cadeia de valor, um dos campos do investimento são as empresas envolvidas com estas atividades (Anseeuw *et al.*, 2017). Se, por um lado, há um conjunto de atores interessado em empregar seus recursos nestas firmas (investidores institucionais, individuais e corporativos), por outro, as companhias deparam-se com a necessidade de crescente capitalização. Entre as possibilidades de capitalização, no bojo da financeirização, está a construção de estruturas que permitam a entrada de recursos externos ao corpo da empresa, o que se tem dado via abertura de capital (com ações sendo negociadas na bolsa de valores) e via participação de investidores no seu capital social (que adquirem o controle de uma parcela da empresa).

A abertura de capital tem sido uma prática de muitas empresas, enquanto alternativa aos financiamentos bancários, pois viabiliza o acesso a investidores potenciais, não apenas no Brasil como no exterior, tendo em vista a possibilidade de captação de recursos externos (Cavalcanti; Misumi, 2001). Além da ampliação da base de captação de recursos, as firmas também abrem seu capital motivadas pela maior flexibilidade estratégica, fortalecimento da imagem institucional, devido à maior exposição no mercado,

reestruturações societárias e aceleração da profissionalização (Souza, 2003). Em pesquisa realizada com um conjunto de empresas brasileiras que passaram pelo processo de abertura de seu capital em Bolsa de Valores, Bomfim, Santos e Pimenta Jr. (2007, p. 524) apontam que elas fizeram esta opção “visando adotar uma estratégia de valorização e crescimento, além de financiar seus projetos de expansão”.

Com relação à participação de empresas de capital aberto dos diferentes setores na BM&FBovespa, Balestro e Lourenço (2014) identificaram que o agronegócio é o setor que detém o maior número de firmas participantes (com 21,2 %, em 2013), seguido por serviços de tecnologia da informação (19,2 %), construção civil (13,5 %), máquinas e equipamentos (9,6 %), turismo, hotelaria e lazer (5,8 %), telecomunicação (5,8 %), entre outros. Além disso, os autores identificaram um aumento da participação do capital estrangeiro na bolsa de valores brasileira, que passou de 24,1 % em 2003 para 42,1 % em 2013.

É importante esclarecer que a abertura de capital de empresas diretamente vinculadas à agricultura não é uma prática recente. Algumas firmas transnacionais iniciaram esta estratégia ainda na década de 1970 (como ADM, Dow, Unilever, John Deere), enquanto outras se somaram nas décadas seguintes (AGCO, Mosaic, Nestlé, Danone, Bayer, Basf, Heineken). Atualmente, também possuem ações negociadas em bolsas espalhadas pelo mundo empresas como CNH, Monsanto, Yara, Bunge, Dreyfus, Cofco, Kraft Heinz, entre outras. Os dados apresentados por Clapp (2017), por exemplo, demonstram que grandes conglomerados multinacionais do setor de sementes e agrotóxicos contam com percentuais expressivos de suas ações controlados por fundos de investimentos: 33 % das ações da DuPont (antes da fusão com a Dow, em 2015) e quase 25 % das ações da Monsanto (antes de ser comprada pela Bayer, em 2016) eram controladas pelos seis principais fundos atuando no setor: BlackRock, Capital Group, Fidelity, The Vanguard Group Inc., State Street Global Advisors, Norges Bank Investment Management (IPES-FOOD, 2017).

No Brasil, constam na BM&FBovespa empresas agroalimentares de diferentes segmentos: máquinas e equipamentos agrícolas (Caterpillar, Metisa e Stara), fertilizantes e defensivos (Heringer, Mosaic, Nutriplant), carne (BRF, JBS, Marfrig, Minerva), papel e celulose (Suzano, Fibria, Klabin, Celulose Irani, Santher), açúcar e álcool (Raizen, Biosev, São Martinho), bebidas (Ambev, Coca Cola, Pepsico), alimentos diversos (Camil, Hershey, J. Macedo, Kraft Heinz, M. Dias Branco, Mondelez e Oderich) e varejo (Pão de Açúcar, Carrefour e Walmart). No que tange especificamente à produção

agropecuária, esta prática não era uma prática recorrente dentre as empresas. Entretanto, isso mudou rapidamente. No início de 2018, constavam na BM&FBovespa cinco empresas no segmento “agropecuária”: Aliperti, BrasilAgro, Pomifrutas, SLC Agrícola e Terra Santa Agro.

A empresa Aliperti é um grupo cujo principal ramo de atuação é a siderurgia, mas ela também controla a empresa Agroeldorado, a qual atua no ramo da pecuária em Mato Grosso e com grãos em Minas Gerais. Já a Pomifrutas está localizada em Santa Catarina e produz e comercializa maçãs *in natura* e processadas. No entanto, são as outras três empresas que chamam maior atenção, sobretudo pela área que controlam, superior a 150 mil hectares. A BrasilAgro é uma firma que detinha, em 2017, 225.877 hectares em sete estados brasileiros além do Paraguai, sendo que, destes, 100 mil são dedicados às culturas de soja, milho, cana-de-açúcar e pastagem (BrasilAgro, 2018). Enquanto estrutura societária, 59,3 % das ações são negociadas diretamente na bolsa de valores e o restante é de controle da Cresud, uma firma agrícola argentina que está listada na Bolsa de Valores de Buenos Aires e na Nasdaq dos Estados Unidos. O volume de terras controlado pela Cresud, considerando os valores da BrasilAgro, chega a 860 mil hectares no Cone Sul latino-americano, sendo 632 mil de área própria (Cresud, 2018).

Por sua vez, a Terra Santa Agro é o resultado da incorporação de três empresas: Brasil Ecodiesel, Maeda Agroindustrial e Vanguarda do Brasil. Seu foco é a produção de *commodities* agrícolas, sobretudo soja, milho e algodão. A empresa possui sete unidades de produção no Mato Grosso, totalizando uma área de 158 mil hectares, além de nove unidades de armazenagem e três algodoceiras. “Em 31 de julho de 2016, as terras de propriedade da Companhia foram avaliadas pela consultoria independente Deloitte Touche Tohmatsu em R\$ 1,4 bilhão, com benfeitorias, valor 4,5 % superior à avaliação realizada em 2015” (Terra Santa Agro, 2018).

Finalmente, a SLC Agrícola é uma firma focada na produção de *commodities*, principalmente algodão, soja e milho, mas também trigo, milho semente e cana-de-açúcar. A empresa controla quatorze unidades de produção em seis estados brasileiros, as quais totalizaram 403 mil hectares cultivados em 2017. É importante destacar que o Grupo SLC (de propriedade da família Schneider Logemann) tem o controle majoritário da SLC Agrícola (51,03 % das ações). Por sua vez, fundos de investimento controlam 14,5 % das ações e o restante é negociado diretamente na bolsa de valores. Também compõem a arquitetura da SLC Agrícola duas *joint ventures*: com o Grupo Dois Vales, do Grupo Soares Penido Obras, Construções e Investimentos,

o qual participa de diferentes consórcios de concessões de estrada, aeroporto, trens e ônibus; e com a Mitsui&Co, um dos principais conglomerados industriais e financeiros do Japão. Ademais, a empresa também tem um “braço imobiliário”, que é a subsidiária SLC LandCo, centrada na aquisição



Figura 7.3. Cotação das ações das empresas Ambev, Terra Santa Agro e Minerva entre jan. de 2013 e jan. de 2018.

Fonte: BM&FBovespa (2018).

de terras brutas, abertura e limpeza de áreas, aplicação de corretivos, construção da infraestrutura e comercialização da área (SLC Agrícola, 2018).⁵

Apesar da abertura de capital ter crescido e se mostrado uma opção cada vez mais recorrente entre as grandes empresas de diferentes setores, é necessário considerar os riscos desta prática. O principal deles refere-se à alta instabilidade deste mercado, que afeta diretamente o valor das ações das empresas. A Figura 7.3 apresenta três casos em que é possível perceber a alta volatilidade no curto prazo. Ela também demonstra que, em uma análise de cinco anos (de janeiro de 2013 a janeiro de 2018), podem-se notar processos de valorização (Ambev), de desvalorização (Terra Santa Agro) e trajetórias erráticas sem uma tendência definida (Minerva). Portanto, embora a abertura de capital seja uma estratégia de capitalização, há um risco muito grande, em virtude das flutuações, as quais podem implicar em um efeito contrário ao objetivo inicial que levou a empresa a aderir a esta prática.

Dois casos particularmente interessantes são aqueles da JBS e da BRF, dois megaconglomerados do setor agroalimentar. A história dessas duas empresas, ao mesmo tempo em que revela o poder dos “impérios alimentares” (Ploeg, 2008), demonstra suas enormes fragilidades. Ambas, forças e fraquezas, decorrem do processo de financeirização. Catapultadas por enormes empréstimos públicos, essas empresas se utilizaram do Estado para tornarem-se grandes *players* nos mercados alimentares. No entanto, a partir de determinado momento, a abertura de capital passou a ser uma exigência para alavancar o crescimento dos negócios. Neste momento, ambas as empresas foram vítimas de suas próprias ambições. Envolvida em um dos maiores escândalos de corrupção do país, a JBS perdeu em um único dia R\$ 7,5 bilhões em valor de mercado. Em 22 de maio de 2017 as ações da JBS caíram 31,3 %. Os papéis da empresa fecharam o dia valendo R\$ 5,98, o que significa uma das menores cotações de sua história, abaixo, em termos nominais, do valor registrado no momento da sua abertura de capital, há dez anos (R\$ 6,29). No caso da BRF, o fator desestabilizador foram as prisões de executivos da empresa no âmbito da Operação Carne Fraca, a qual apurou fraudes cometidas por frigoríficos para burlar o processo de controle sanitário. No dia 5 de março de 2018, as ações da empresa despencaram 20 %, levando a uma perda de quase R\$ 5 bilhões em valor de mercado em um único dia.

Além da abertura de capital, outra prática muito presente de capitalização das grandes empresas é a busca por investidores dispostos a adquirir o

⁵ É importante reforçar que a compra e venda de terras também faz parte do portfólio das três empresas citadas (BrasilAgro, SLC Agrícola e Terra Santa Agro). Mais adiante, retomaremos a discussão relativa à financeirização da terra.

controle de uma parcela da companhia. Neste âmbito, percebe-se um crescimento significativo da participação de diferentes fundos (pensão, previdência, mútuos, cobertura, soberanos). O caso mais emblemático refere-se ao fundo de investimento 3G Capital. Formado em 2004, por Jorge Paulo Lemann, Marcel Herrmann Telles e Carlos Alberto Sicupira⁶, este fundo controla grandes empresas do setor agroalimentar, como a AB InBev (maior cervejaria do mundo), a Kraft Heinz (resultado da união da Kraft Foods e H.J. Heinz, é a quinta maior empresa de alimentos e bebidas do mundo), e a Brands International (terceira maior operadora de *fast food* do mundo, resultado da fusão do Burger King com a cafeteria Tim Hortons). Em 2017, este fundo também encabeçou uma oferta de US\$ 143 bilhões para a aquisição da Unilever, que recusou a proposta.⁷

Os fundos soberanos, criados por alguns Estados para utilizar parte de suas reservas internacionais, também possuem investimentos no setor agroalimentar. Um exemplo é a Corporação de Investimento do Governo de Singapura (GIC) que detém participação de 5 % na Bunge e na BRF, além de aproximadamente 3 % da Glencore, empresa que atua com minério, produtos agrícolas e energia.⁸ Esta participação de fundos soberanos controlados por Estados é um aspecto relevante da financeirização. Não é apenas o capital privado que lança mão deste tipo de prática. Alguns governos também encontram nesses investimentos mecanismos de acumulação. O caso de Singapura é particularmente interessante neste sentido, expressando a lógica de diferentes variedades de capitalismo. Considerado pelo *The Wall Street Journal* e pelo *The Economist* como exemplo de sucesso do “capitalismo” contemporâneo, em virtude de sua abertura comercial ao investimento privado, Singapura tem 90 % das terras de propriedade do Governo, assim como 85 % das residências. Ademais, 22 % do PIB é produzido por empresas públicas. Como recentemente apontou Ha Joon Chang (Oliveira, R., 2018), “eles têm um modelo pragmático de economia, que mistura elementos do capitalismo de livre mercado e do socialismo. Eles não são capitalistas, nem socialistas. São pragmatistas.”

⁶ No relatório divulgado pela Oxfam (2018), sobre as pessoas mais ricas do Brasil, Jorge Paulo Lemann está na primeira posição (fortuna de R\$ 93,3 bilhões), Marcel Telles está na terceira (R\$ 47,3 bilhões) e Carlos Sicupira na quarta (R\$ 39,9 bilhões). Segundo a organização, suas fortunas são equivalentes à riqueza de um terço da população brasileira.

⁷ O 3G Capital também atua fora do setor agroalimentar, controlando as Lojas Americanas, quarta maior varejista do Brasil, além de ser dono da B2W, maior conglomerado de *e-commerce* do país (americanas.com, shoptime e submarino).

⁸ Em 2016, 49 % das operações agrícolas da Glencore foram compradas por dois fundos de pensão canadenses, o Canada Pension Plan Investment Board (CPPIB) e o British Columbia Investment Management Corp (bcIMB).

As vendas de insumos (fertilizantes, sementes e defensivos) também estão sendo alvo de investimentos. Este é o caso da Aqua Capital, um fundo de *private equity* especializado em agronegócio, alimentos e logística na América do Sul. No Brasil, este fundo formou o Grupo Fertiláqua, em 2015, a partir da união da Aminoagro, Dimicron e Maximus, originando uma das maiores companhias de nutrição, fisiologia de plantas e revitalização de solo. Em 2016, adquiriu controle da Rural Brasil, uma das vendas líderes de insumos agrícolas no país, que tem operações em Goiás, Mato Grosso e Pará. Um ano depois, adquiriu participação majoritária na Casa da Vaca, distribuidora de produtos para saúde animal com atendimento predominante em Minas Gerais, Rio de Janeiro e Espírito Santo. Neste mesmo ano, tornou-se sócio majoritário da Agro100, empresa distribuidora de insumos agrícolas em São Paulo, Mato Grosso do Sul e Paraná (Valor Econômico, 2017).

Na produção agropecuária, também há inúmeros casos de inversões desta natureza. As três empresas do ramo que estão na BM&FBovespa (SLC Agrícola, Terra Santa Agro e BrasilAgro) conciliam abertura de mercado com captação de recursos de fundos variados. A SLC Agrícola conta com a participação dos fundos de investimento da Odey Asset Management e da Kopernik Global Investors, que possuem 9,3 % e 5,2 % das ações da empresa, respectivamente. A Terra Santa Agro também tem na sua composição diferentes organismos financeiros (Laplace Investimentos, Gávea Investimentos, EWZ Invest LLC e Sul América Investimentos). O mesmo também ocorre com a BrasilAgro (Cape Town LLC, Autonomy Capital e Elie Horn). Além desses casos, há vários outros exemplos, como as empresas argentinas El Tejar, Los Grobos, Cresud e Adecoagro, que atuam de forma paralela no Brasil e em outros países do Cone Sul, e que, ao longo dos anos, tiveram aporte de capital de vários fundos, tanto para compra de terras como para produção agropecuária (Bernardes *et al.*, 2017; Sosa, 2017).

Essas práticas de capitalização das empresas via abertura de capital e mobilização de investidores tem na sua raiz uma grande instabilidade. Isso porque aqueles que compram ações ou participação de uma firma desejam obter grandes ganhos (especulativos) no curto prazo, o que torna o sistema muito instável, sujeito a flutuações frequentes e abruptas nos preços dos ativos (Souza, 2007). Somam-se a isso os riscos inerentes da própria atividade agropecuária, que podem impactar diretamente no desempenho da empresa. Com efeito, a volatilidade deste mercado não apenas permite lucros formidáveis, mas perdas extraordinárias, como vimos acima em relação à JBS e BRF. São as crises decorrentes dessas perdas, por um lado, e o

rápido acúmulo de capital, por outro, que favorecem as fusões e aquisições, bem como a concentração do capital financeiro e agroindustrial (que, neste caso, tornam-se o mesmo capital).

Vale destacar que existem outras práticas de capitalização, para além da abertura de capital e mobilização de investidores. Se pensarmos no caso dos produtores rurais, especificamente, existem as formas mais tradicionais, como crédito rural público (via SNCR) e empréstimos junto às *traders*, agroindústrias ou revendas de insumos. Outro instrumento, que surge diante da redução brusca no volume de recursos públicos, e que está fortemente integrado à dinâmica financeira, refere-se aos títulos financeiros do agronegócio, como a Cédula de Produto Rural (CPR), instituída em 1994, e os novos títulos criados em 2004: Certificado de Direitos Creditórios do Agronegócio (CDCA), Certificado de Depósito Agropecuário/Warrant Agropecuário (CDA/WA), Certificado de Recebíveis do Agronegócio (CRA) e Letra de Crédito do Agronegócio (LCA).

Conforme Oliveira (2007; 2010), essas alternativas de financiamento da agricultura estão baseadas na emissão de títulos, com a participação de bancos, seguradoras e bolsas de mercadorias, o que auxilia na redução e diversificação do risco. Com estes títulos representativos de produtos agrícolas, tornou-se possível a articulação entre as operações realizadas nos mercados físicos e futuro, atraindo investidores de outros setores que contam com disponibilidade de recursos. Conforme dados disponibilizados no Plano Agrícola e Pecuário 2012/2013 (Brasil, 2012), o volume dos títulos do agronegócio – LCA, CRA e CDCA – em estoque chegava próximo de R\$ 15 bilhões, no início de 2010, sendo que esse valor foi dobrado em 2012. Já em janeiro de 2018, este valor alcançou R\$ 95,5 bilhões, indicando a continuidade da sua expansão nos últimos anos (Cetip, 2018).

Indiretamente, a lógica financeira também adentra as estratégias de capitalização de empresas de capital fechado. A Cargill, maior empresa de capital fechado do mundo, oferece diferentes serviços financeiros, desde a década de 1990. Além de atuar no mercado futuro de matérias-primas agrícolas (ver próxima seção), ela possui várias subsidiárias, tais como a Cargill Risk Management, Cargill Trade & Structured Finance, CarVal Investors, Black River Asset Management, Cargill Energy and Risk Management Solutions, além do Banco Cargill. Além de fundamentais na gestão de riscos e na capitalização da própria empresa, estas subsidiárias oferecem produtos e serviços financeiros para terceiros e administram grandes fundos de investimento. Ou seja, diferente da maior parte das empresas que fazem uso desses fundos, a Cargill também opera como agente financeiro, assumindo o papel

de investidor. Como destaca Goldfarb (2014, p. 99), a empresa “age como especuladora dentro do setor em que atua”.

Além da Cargill, empresas como a ADM, a Bunge e a Dreyfus também possuem divisões de serviços financeiros. O grupo ABCD está “capitalizando estas oportunidades, em alguma medida, com seus fundos de investimento, estabelecidos com fins internos e para clientes externos.” (Murphy; Burch; Clapp, 2012, p. 26). Em virtude disso, tornou-se “muito difícil determinar até que ponto o bom desempenho das *traders* se baseia, antes de tudo, em suas atividades financeiras ou no seu comércio físico tradicional. Na realidade, é uma combinação de ambos” (*ibidem*, p. 26). Em outras palavras, essas empresas deixaram de competir exclusivamente em mercados físicos, contemplando cada vez mais as expectativas do mercado de capitais, o que cria novas oportunidades de capitalização ao atuarem tanto na esfera produtiva/comercial, que há mais de um século faz parte do seu escopo, como na intermediação financeira com propósito interno e para clientes externos.

Em suma, as transformações na esfera financeira tiveram profundos impactos na estratégia corporativa das empresas. Em virtude disso, embora nem sempre visível e de amplo conhecimento público, há um conjunto de atores, que se encontra “atrás das empresas” (investidores institucionais, privados e estatais), financiando suas atividades, estabelecendo parcerias e controlando-as direta ou indiretamente (Frederico; Gras, 2017). A crescente imersão na lógica do mercado de capitais no âmbito das firmas incentivou os investidores a buscarem resultados de curto prazo, os quais, muitas vezes, comprometem as estratégias competitivas de longo prazo. Como destacam Balestro e Lourenço (2014, p. 249), “a financeirização seria a hegemonia dos rentistas em relação aos empreendedores”.

7.4 A financeirização das *commodities* agrícolas

Enquanto a produção mundial de milho na safra 2015/2016 foi de 1 bilhão de toneladas, sendo 345 milhões apenas nos Estados Unidos, a quantidade comercializada na bolsa de valores de Chicago alcançou 10,5 bilhões de toneladas (Heinrich-Böll Foundation, 2017). A financeirização das *commodities* agrícolas está diretamente vinculada às expectativas ficcionais em torno do mercado futuro, um tipo de operação que se estabelece entre duas partes, em que existe a obrigação futura de comprar ou vender certa quantidade de uma mercadoria a um preço previamente acordado. Conforme Paula, Santos

e Pereira (2015), inicialmente, a principal função desta prática era proteger produtores e comerciantes das oscilações de preço, garantindo um retorno preestabelecido. Nesse sentido, eram operações contra flutuações imprevisíveis, que estimavam o preço futuro em vista das expectativas de variação dos níveis de oferta, demanda e estoque ao longo do tempo. Hoje, trata-se muito mais de uma prática de especulação, na qual a volatilidade dos preços é importante para acelerar o retorno dos investimentos.

Além dos avanços nos artefatos tecnológicos e institucionais que facilitaram e ampliaram esse tipo de prática, uma importante inovação ocorreu, quando agentes financeiros “entraram no jogo”, vendendo aos investidores derivativos baseados em matérias-primas agrícolas e alimentares (Murphy; Burch; Clapp, 2012). Neste caso, ao invés de uma relação direta entre atores vinculados ao setor (produtores rurais interessados em vender a produção e empresas agroindustriais e exportadoras preocupadas com a aquisição das mercadorias), as transações são controladas por atores que, até então, não integravam estes mercados e que possuem outros interesses que não a estabilização da oferta e demanda de matérias-primas e alimentos. Muito pelo contrário, a eles interessa, inclusive, a possibilidade de lucrar com a antecipação de uma crise global de desabastecimento e insegurança alimentar.

De acordo com Balestro e Lourenço (2014), muitos investidores institucionais viram na produção agrícola uma oportunidade para diversificar seus investimentos (além de ações e títulos, incluíram na sua carteira as *commodities*) para reduzir o risco dos seus retornos. Isto se tornou ainda mais claro após a convergência de diferentes crises em 2007-2008 e a manutenção do preço dos alimentos acima das médias históricas nos anos seguintes. Além disso, a essencialidade dos alimentos mostrou-se um fator relevante, por apresentar uma demanda relativamente inelástica, mesmo em situações de crise, o que reduz as possibilidades de desvalorizações bruscas deste mercado, se comparado a outros produtos.

[...] a crescente liberalização dos mercados globais contribuiu para que os preços de *commodities* fossem influenciados por variações nas taxas de juros e de câmbio e pela estratégia adotada por agentes financeiros de precificar riscos e incertezas associados ao movimento dos estoques físicos (Helbling et al., 2008). Com isso, a liquidez aí gerada tornou as *commodities* atraentes por serem menos voláteis do que ações e obrigações, e principalmente por manterem uma alta correlação com os demais preços da economia. (Paula; Santos; Pereira, 2015, p. 299).

Com a financeirização, o comércio de alimentos foi sendo absorvido por agentes especuladores que viram neste mercado grandes oportunidades

de ganho, convertendo-o em um espaço do campo financeiro. Assim, a gradual metamorfose das *commodities* em derivativos descaracteriza a função estabilizadora inicial do mercado de futuros, na medida em que este passou a atrair investidores que não estão interessados na comercialização de estoques físicos, não se preocupam com políticas de abastecimento alimentar, e não aceitam medidas regulatórias para a estabilização dos preços, uma vez que isto reduziria suas possibilidades de ganho no curto prazo (Paula; Santos; Pereira, 2015).

No Brasil, o mercado futuro começou a operar no final de 1977, na Bolsa de Mercadorias de São Paulo (BMSP). Inicialmente, foram negociados contratos de café e soja (1978) e, com o passar dos anos, foram incluídos óleo e farelo de soja, algodão, milho, gado, açúcar, álcool e etanol (Corrêa; Raíces, 2017). Este mercado “deu um salto em julho de 1985 com a criação da Bolsa Mercantil e de Futuros, a BM&F, que mais tarde passaria a se chamar Bolsa de Mercadorias e Futuros (BM&F)” (Goldfarb, 2014, p. 101).⁹ Por sua vez, na década de 1990, sobretudo após a estabilização monetária, a abertura comercial e a redução do papel intervencionista do Estado no fornecimento de crédito e gerenciamento de riscos (PGPM, por exemplo), os contratos futuros dos produtos agropecuários começaram a multiplicar-se. Neste momento, também foi um importante impulsor deste mercado o lançamento da modalidade de liquidação financeira (sem necessidade de entrega da mercadoria física) para o boi gordo, em 1994, soja e açúcar, em 1995, e milho e algodão, em 1996. Esta possibilidade ampliou substancialmente a liquidez e atraiu especuladores, que passaram a comprar e vender com muita rapidez estes contratos (Amado, 2003).

A Figura 7.4 evidencia o número de contratos futuros e de opções¹⁰ relacionados a *commodities* agropecuárias, negociados inicialmente na BM&F e depois na BM&FBovespa. É impressionante o crescimento, sobretudo, entre 1991 e 2008, período em que se passou de 15,3 mil para 3,3 milhões, o que indica um salto de 212 vezes em menos de vinte anos. Apesar de ser um aumento praticamente ininterrupto ao longo do período destacado, ressalta-se o ano de 2008, quando houve um grande salto em relação à tendência que

⁹ É importante apontar que, em 2008, surge a BM&FBovespa, quando houve a fusão da Bolsa de Valores de São Paulo (Bovespa) e a BM&F. Já em 2017, ela funde com a Central de Custódia e de Liquidação Financeira de Títulos (Cetip), formando a B3, quinta maior bolsa de valores do mundo.

¹⁰ Em linhas gerais, a principal diferença entre o mercado futuro e de opções é que, no primeiro, existe uma obrigatoriedade de entrega ou recebimento do ativo na data de vencimento, dentro das condições previamente acordadas, enquanto no segundo há o direito, mas não a obrigatoriedade, do cumprimento na data de vencimento, podendo comprar ou vender, a qualquer momento, dentro de um prazo de tempo definido previamente, a partir do pagamento de um prêmio.

havia prevalecido nos anos anteriores – entre 2006 e 2008 a variação foi de mais de 150 %. Este pico ocorreu justamente pela maior instabilidade provocada pela crise financeira de 2008. Mesmo que este número de contratos, superior a três milhões ao ano, não se tenha sustentado nos anos seguintes, a prática perpetuou-se e o número nunca retornou aos patamares anteriores à crise.

Até 2006, o café era a *commodity* agropecuária com maior número de contratos negociados na BM&FBovespa, representando, geralmente, mais de dois terços do total. Após este ano, o boi gordo (2007-2013) assumiu a liderança, com mais de um milhão de contratos anuais. No entanto, no período mais recente, é o milho que tem predominado, com um movimento ascendente, saltando de 9 % para 50 % dos contratos entre 2007 e 2017. Nos últimos dez anos, estes três produtos absorveram mais de 90 % do total. A soja teve seu auge entre 2006 e 2009 (com 9 % dos contratos) e, depois disso, tem respondido por menos de 5 % do total. Os derivados de cana (açúcar e álcool/etanol) também foram relevantes na transição dos anos 1990 para os anos 2000, absorvendo mais de 10 %, mas atualmente possuem menor presença. Já o algodão teve uma participação modesta até 2007 e depois deixou de ser negociado na BM&FBovespa (Figura 7.4).

Para além desses números, que confirmam a explosão e a manutenção do mercado futuro para *commodities* agropecuárias no Brasil, é importante ratificar que a lógica subjacente a este mercado funda-se em bases abstratas, sem lastro no produto. Como descrevem Balestro e Lourenço (2014), a financeirização conduz a um circuito autônomo de acumulação financeira, que já não está sujeito às limitações da economia real. Isso pode ser visto na relação entre o volume de contratos e demais ativos financeiros do agronegócio e a produção

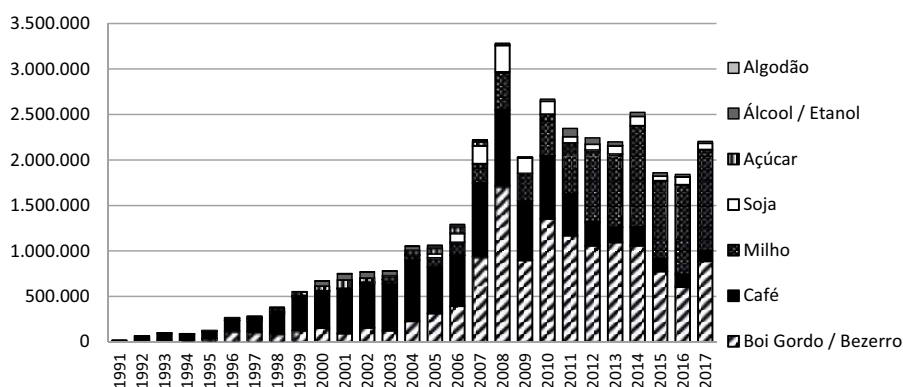


Figura 7.4. Contratos futuros e de opções relacionados a *commodities* agropecuárias negociados na BM&F e BM&FBovespa (1991 – 2017).

Fonte: BM&FBovespa (2018).

agrícola real. De acordo com os autores, “desprovidos de um limite físico, os derivativos de *commodities* chegam a superar em 20 a 30 vezes a produção física das *commodities*” (p. 251). Em âmbito global, Paula, Santos e Pereira (2015) destacam que os investimentos em estoques transformados em derivativos, sob o comando de investidores financeiros, chegaram a representar mais de 20 vezes o valor das transações com estoques físicos. A mesma dinâmica também foi observada no mercado futuro do café e do boi gordo no Brasil:

Ao serem analisadas as safras brasileiras de café arábica dos anos 2000, verifica-se que as transações realizadas nos mercados futuros deste produto na BM&FBovespa corresponderam, em média, a 2,1 safras nacionais – com destaque para o ano de 2007, quando o volume negociado foi equivalente a 3,2 safras. Já no mercado de boi gordo, a negociação com contratos futuros correspondeu, neste período, a 78 % do volume abatido de bois no País, em média. Cabe observar ainda que, a partir de 2007, a bolsa brasileira apresentou negociações que superaram o número de cabeças de boi abatidas – em 2008, por exemplo, o número de contratos futuros transacionados foi equivalente a 2,3 vezes o total de bois abatidos em território nacional. (Silveira; Maciel; Ballini, 2014, p. 419).

Esta abstração da produção física em relação aos derivativos de *commodities* agrícolas está baseada na possibilidade de diferentes investidores (bancos, fundos, seguradoras, etc.) adicionarem estes produtos aos seus portfólios financeiros, porque não há necessidade de compra física, uma vez que o importante é gerar liquidez (Clapp, 2014). Isso, obviamente, atraiu especuladores que, a partir de então, passaram a influenciar diretamente a formação dos preços futuros das *commodities* agrícolas. A pesquisa apresentada por Herreros, Barros e Bentes (2010) aponta que o comportamento dos preços internacionais de algodão, açúcar, café e soja nos mercados futuros de Chicago e Nova Iorque, durante o período de 2006 a 2009, teve relação significativa com práticas especulativas: para o algodão, o nível de especulação alcançou, em 24 de fevereiro de 2009, 64,56 %; para o café, em 17 de julho de 2008, 60,60 %; para a soja, em 3 de julho de 2008, 54,87 %; e, no caso do açúcar, chegou a 53,72 % em 29 de julho de 2008.

Em suma, apesar de o mercado futuro ser um instrumento moderno de comercialização, que permite aos produtores rurais e empresas agroalimentares mitigarem os riscos derivados da oscilação dos preços de alguns produtos agropecuários, no contexto contemporâneo ele está cada vez mais abstrato e fictício, atendendo a interesses de uma série de agentes especuladores que não têm um vínculo direto com o setor e que não se interessam por estabilidade de preços ou por garantia de abastecimento. Uma lógica similar pauta o movimento de financeirização da terra e da natureza, como veremos a seguir.

7.5 Terra e natureza como ativos financeiros

No contexto contemporâneo, a “terra, entendida em sentido amplo, se tornou uma das maiores necessidades do capitalismo avançado – para alimentos e cultivos industriais, lençóis subterrâneos de água, para formas tradicionais e novas de mineração” (Sassen, 2013, p. 27). A pressão econômica sobre a terra e, mais amplamente, sobre os recursos naturais, vem-se refletindo de diferentes maneiras, conformando fenômenos como *land grabbing* (apropriação de terras), *green grabbing* (apropriação verde) e *water grabbing* (apropriação da água). Iniciaremos esta seção com a discussão sobre *land grabbing*, a qual, nos últimos anos, orientou pesquisas e publicações em todo o mundo (Sauer; Borras Jr., 2016).

O termo *land grabbing*, que os autores espanhóis identificam como *acaparamiento de tierras*, tem sido tratado no Brasil como “estrangeirização de terras” (Gomes, 2017; Sauer, 2016; Soyer; Barbosa Jr, 2018), mas também como aquisição de terras por estrangeiros (Oliveira, 2010), apropriação de terras por estrangeiros (Sauer; Leite, 2012), controle de terras (Pereira, 2017) e apropriação de terras (Sauer; Borras Jr., 2016) – e há ainda quem prefira manter a redação original do inglês, para evitar a perda de sentidos que qualquer uma das traduções produz (Bernardes *et al.*, 2017; Boechat; Toledo; Pitta, 2017; Wilkinson, 2018). O significado de *land grabbing* abarca o processo de aquisição (compra, arrendamento, concessão, contrato de fornecimento) em larga escala de terras e de outros recursos a ela associados em outro país. Além disso, como agrega Holmes (2014), geralmente, trata-se de terras que estão sendo utilizadas para produção ou que são potencialmente cultiváveis, onde investidores corporativos visam produzir cultivos alimentares ou não alimentares para aumentar a oferta em mercados domésticos ou globais ou conseguir um retorno favorável ao investimento.

Até o começo dos anos 2000, os grupos internacionais focalizavam seus recursos principalmente nas atividades de processamento de matéria-prima, sendo menor o controle de imóveis rurais propriamente ditos (Wilkinson; Reydon; Di Sabbato, 2012). Apesar disso, a aquisição de terras por estrangeiros não é um movimento novo. É muito conhecido, por exemplo, o avanço de brasileiros na compra de terras no Paraguai (Zaar, 2001; Souchaud, 2007; Galeano, 2012) e na Bolívia (Gimenez, 2010; Urioste, 2011) ao longo da segunda metade do Século XX. Outro fenômeno conhecido é a aquisição de terras por estrangeiros no Brasil, haja vista, por exemplo, a venda “para pessoas físicas e jurídicas estrangeiras na segunda metade da década de 1960, quando mais de 28 milhões de hectares foram transacionados, na maioria das vezes, de

forma ilícita” (Oliveira, C. 2010, p. 3). Há, ainda, as concessões e expropriações associadas ao período colonial (Gomes, 2017; Wilkinson, 2018).

Do mesmo modo que a origem do capital (estrangeiro) não é algo novo, o investimento na aquisição de terras, inclusive com funções especulativas, também não é algo restrito aos últimos quinze anos no Brasil. Como destacam Flexor e Leite (2018), desde os anos 1960 e 1970, a aquisição de terras para obtenção de retornos financeiros já representava uma alternativa sólida para inversões de capitais, seja com o intuito de valorizá-lo diretamente (em um tipo de investimento que, apesar de não atestar os maiores picos de rendimentos, não oferecia risco de desvalorização da aplicação), seja com o objetivo de, por meio da terra, acessar as políticas públicas de crédito rural fortemente subsidiadas.

No entanto, atualmente, este fenômeno possui algumas novidades que merecem ser evidenciadas. As principais são o rápido aumento no volume das transações, a expansão geográfica e a diversidade de investidores (Sassen, 2016). Como destaca Sauer (2010), há uma “corrida mundial” por terras, acelerada após as crises de 2008. Esta corrida está atrelada a diferentes fatores, como a busca de áreas para: produção de alimentos para suprir a demanda crescente motivada pelo aumento do preço e pela mudança na dieta de países populosos como a China e a Índia; produção de biocombustíveis, em resposta ao aumento substantivo no preço do petróleo; preservação dos recursos naturais, possibilitando a oferta de serviços ambientais (formação de uma espécie de “mercado ambiental”); construção de corredores extensivos de infraestrutura e de Zonas Econômicas Especiais; valorização do investimento e obtenção de ganhos especulativos (White *et al.*, 2012; Wilkinson, 2018).

É justamente este último elemento que aprofundaremos aqui, na medida em que ele é a expressão de um tipo específico de prática característica da dinâmica institucional da ordem financeira. Ele está baseado no crescente interesse pelo controle da terra por especuladores financeiros (instituições bancárias, mas principalmente aquelas não bancárias, como investidores institucionais e indivíduos de alta renda). Trata-se de uma mudança importante, e até inesperada, no foco dos investimentos destes atores, que saem da negociação de papéis (ações, títulos) para imobilizar o capital em um ativo físico – sobretudo por se tratar de “investimentos do setor financeiro, historicamente avesso à imobilização de capital, especialmente na compra de terra, um mercado caracterizado pela baixa liquidez” (Flexor; Leite, 2018, p. 21).

No entanto, como ressalva Harvey (2013), na perspectiva dos investidores, o que é transacionado não é “terra”, mas o direito à renda fundiária

produzida por ela. Ademais, a “crescente intensificação em capital e trabalho sobre a terra assegura a elevação de rendas futuras, constituindo-se como um atrativo para o capital portador de juros” (Frederico; Gras, 2017, p. 15). É por isso que a terra é “um bem produtivo que brilha como um bem financeiro” (Fairbairn, 2014, p. 779). E o fato de ser um ativo físico, com baixa possibilidade de desvalorização, foi visto com bons olhos pelos investidores, depois do estouro da bolha imobiliária. Como já foi evidenciado na Figura 7.2, a aquisição de terras agrícolas tem-se mantido como o principal foco de atuação de diferentes fundos que investem no setor agroalimentar.

Portanto, esta crescente atração de investidores financeiros, sobretudo estrangeiros, na aquisição de terras, tomando proporções globais, é uma novidade que diferencia substantivamente estes processos dos anteriores – ou seja, do modo como se estruturam os processos de *land grabbing*, segundo as lógicas institucionais de outras ordens sociais: como mecanismo de espoliação de recursos naturais na ordem comercial, ou como controle de “fatores de produção” na ordem industrial. No contexto contemporâneo, pode-se “afirmar que testemunhamos uma integração sem precedentes entre o capital financeiro e a propriedade da terra, ao menos na escala – pela abrangência mundial e quantidade de terras envolvidas – e na lógica de atuação, com a transformação da terra em um ativo do portfólio de investimentos institucionais” (Bernardes *et al.*, 2017, p. 7). Definimos “financeirização da terra”, ancorados neste argumento.

Apesar de estarmos falando de um fenômeno que está na ordem do dia para pesquisadores, governos e organizações multilaterais, os dados disponíveis sobre o mesmo são pouco precisos e até mesmo contraditórios. White *et al.* (2012) afirmam que, apesar de algumas diferenças de definição e do intervalo de tempo coberto, as estimativas da área total vendida, arrendada ou licenciada por investidores internacionais em nível global, até 2012, atingiam 43 milhões de hectares, segundo os dados do Banco Mundial, 80 milhões, de acordo com The International Land Coalition (ILC), e 227 milhões no levantamento da Oxfam Internacional. Apesar da enorme discrepância, são valores impressionantes.

Uma fonte que geralmente é utilizada nas pesquisas sobre o tema é o portal Land Matrix, criado em 2008, como uma iniciativa independente de monitoramento de transações de terra em larga escala. No início de 2018, esta base registrava, em escala global, 1,5 mil transações que cobriam, aproximadamente, 50 milhões de hectares, indicando uma média superior a 33 mil hectares por aquisição. Em relação aos negócios agrícolas concluídos, é possível visualizar que o movimento de aquisições era modesto até 2006,

quando este se acentua rapidamente. A partir de 2014, no entanto, nota-se maior estabilidade.¹¹ Com relação ao uso feito pelas áreas, 79 % dos contratos e 57 % da área tinham como foco terras para fins agropecuários (agrocombustíveis, cultivo de alimentos, pecuária e produtos agrícolas não alimentares), seguido pela silvicultura (com 10 % e 28 %, respectivamente). Completavam a lista, as áreas para turismo, indústria, conservação e energia renovável (Land Matrix, 2016).

Em relação ao tipo de investidor, há uma grande diversidade: empresas privadas (que absorvem 41 % de todas as terras), empresas listadas na bolsa de valores (30 %), fundos de investimento (9 %), entidades estatais (6 %) e empresários individuais (3 %), mas há um alto percentual sobre o qual não se dispõe de informações (16 %). Entretanto, há muitas situações que são difíceis, ou até impossíveis, de serem interpretadas. Por exemplo: as três empresas que analisamos na seção 7.3 (BrasilAgro, SLC Agrícola e Terra Santa Agro), embora sejam empresas listadas na bolsa de valores, também são “abastecidas” por um conjunto de fundos de investimentos, que acabam não aparecendo nas estatísticas. Isso leva à subestimação da atuação desses investidores institucionais. Outrossim, com relação às empresas, o relatório aponta, inclusive, o envolvimento de ADM, Cargill e Dreyfus na compra de terras na América Latina: a ADM adquiriu uma pequena quantidade de terras no Brasil, para a produção de óleo de palma, em 2012; a Cargill, por meio de subsidiárias locais, fez aquisições na Colômbia (cerca de 140 mil hectares, em 2010 e 2012); a Dreyfus, via as subsidiárias Calyx Agro e Louis Dreyfus Company, adquiriu terras na Argentina, no Brasil, no Paraguai e no Uruguai (aproximadamente 70 mil hectares, em doze acordos assinados entre 2005 e 2009) (Land Matrix, 2016).

O interesse global pelo mercado de terra não se limita a uma região principal. No que se refere à origem dos investimentos, entre os vinte primeiros países, estão, desde tradicionais potências econômicas (Estados Unidos, Reino Unido, França, Canadá, China), emergentes (Índia, África do Sul, Argentina e Brasil), paraísos fiscais (Ilhas Virgens Britânicas, Jersey, Luxemburgo) e grandes produtores de petróleo (Arábia Saudita, Cazaquistão) (Land Matrix, 2016). Não obstante, como destaca Gomes (2017), estes dados referem-se sempre ao país sede da empresa que efetuou diretamente

¹¹ Entretanto, o crescimento mais lento nos últimos anos não significa necessariamente que menos acordos estejam sendo concluídos. Uma hipótese levantada pela própria Land Matrix (2016) é de que essa desaceleração pode ser causada por um atraso na disponibilidade de informações, uma vez que, muitas vezes, decorrem alguns anos até que uma aquisição de terra se torne conhecida publicamente.

o contrato. O problema é que muitas dessas firmas funcionam como plataformas internacionais de investimentos. Como exemplificam Nakatani *et al.* (2014, p. 64), “o Quifel Group, com sede em Portugal, adquiriu cento e vinte e seis mil hectares em Serra Leoa, efetivando a compra a partir do Reino Unido, assim como o Al-Falah Group, de Bangladesh, que via Reino Unido adquiriu trinta mil hectares na Tanzânia”. Além disso, é pertinente destacar, como o fazem Bernardes *et al.* (2017), que os investimentos em terras não se restringem aos tradicionais movimentos Norte-Sul, sendo cada vez mais comuns os investimentos cruzados entre países periféricos, como no caso sul-americano.

A Figura 7.5 indica as principais regiões que, em âmbito global, são foco das aquisições de terras por estrangeiros. Na África, há duas grandes áreas, sobretudo na região ocidental litorânea, que vai de Senegal até Angola, e a região oriental, que se estende do Sudão a Moçambique¹². Na Europa, a concentração está claramente focada no canto sudoeste da Rússia, Ucrânia, Bulgária e Romênia, região que concentra algumas das terras mais férteis do mundo. Os registros sobre negócios na Ásia estão localizados, principalmente, em países do sudeste asiático, incluindo Camboja, Laos, Indonésia e Filipinas.

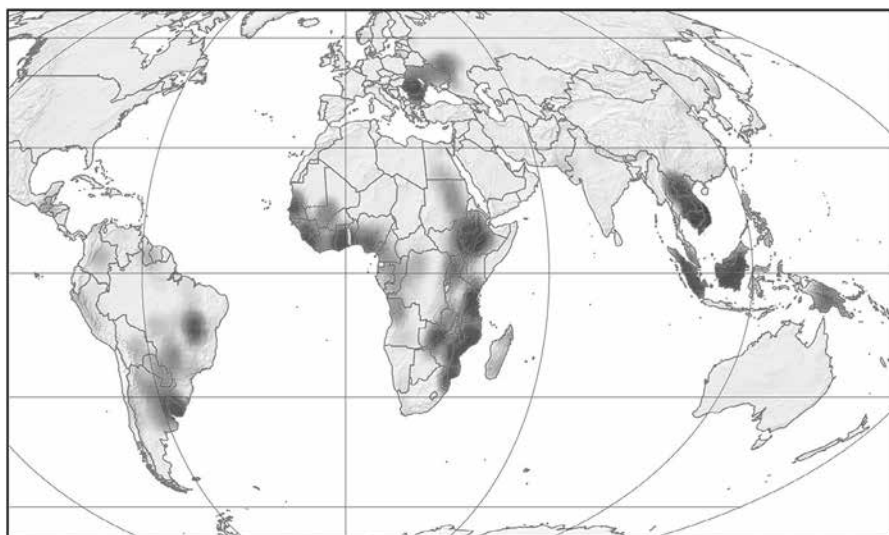


Figura 7.5. Localização das aquisições de terras em âmbito global (2000 – 2016).

Fonte: *Land Matrix* (2016).

¹² Neste caso, é visível a correspondência com o rio Nilo, indicando que, em uma região seca, o interesse maior é por terras agrícolas onde há água disponível (Land Matrix, 2017).

Na América Latina o fenômeno se espalha por diferentes regiões, mas é mais presente no Uruguai¹³, Paraguai, Argentina e Brasil (Land Matrix, 2016).

O Brasil assume uma “dupla personalidade” nas dinâmicas de *land grabbing*. Por um lado, é o quinto país com maior área comprada por investidores estrangeiros (atrás apenas de Indonésia, Ucrânia, Rússia e Papua Nova Guiné), superando os três milhões de hectares¹⁴, em 68 aquisições concluídas¹⁵. Em relação aos países de origem dos investimentos, destacam-se Estados Unidos, Argentina, Canadá, Japão, Holanda e Reino Unido. Por outro lado, investidores brasileiros também adquirem terra em outros países. Neste caso, o país está na vigésima posição da lista, com dezessete contratos concluídos, referentes a 360 mil hectares, cuja maioria está localizada na América Latina (Paraguai, Uruguai, Peru, Colômbia e Nicarágua) e na África (Angola, Zâmbia, Moçambique, Sudão e Gana) (Figura 7.6).

No Brasil, o Matopiba tem sido o principal foco dos investimentos em terra, como já demonstrado na Figura 7.5, o que tem atraído vários estudos sobre o tema na região (Colussi, 2017; Gomes, 2017; Pereira; Pauli, 2016; Spadotto, 2017). A partir de uma busca detalhada em diferentes fontes de dados, Gomes (2017) mapeou as aquisições de terras no Matopiba efetuadas desde o ano 2000, encontrando 2,5 milhões de hectares sob controle de investidores estrangeiros na região. Conforme a autora, foram verificados

[...] principalmente investimentos dos tipos “privado empresarial” e “economia mista”, que envolvem desde fundos de pensão, corporações internacionais, em particular, grandes tradings, empresas translatinas, empresas financeiras especializadas na valorização de ativos fundiários, entre outros. Foram mapeados 30 investimentos estrangeiros que envolvem compra de largas escalas de terras, em especial, nos municípios do Oeste baianos de Luis Eduardo Magalhães, São Desidério, Jaborandi, Barreiras e Correntina. As principais atividades são a produção de soja, milho, cana de açúcar e algodão. A origem do

¹³ O Uruguai passou por um processo intenso de estrangeirização, no início dos anos 2000. Conforme Riella e Romero (2014), o Censo Agropecuário de 2011 indicou que 43 % da superfície produtiva do país estão em mãos de sociedades anônimas, controladas principalmente por investimentos de origem argentina.

¹⁴ Embora já tenhamos comentado, é importante reforçar que estes dados estão subestimados. Em maio de 2010, já havia 4.349.074 hectares registradas no Incra sob a propriedade de estrangeiros, como mostraram Sauer e Leite (2012).

¹⁵ Cabe destacar, como apontam Bernardes e Maldonado (2017), que, ao contrário do que é dito pelos investidores que adquirem enormes superfícies de terras, esta expansão geralmente não ocorre sobre áreas “vazias”. São espaços ocupados por atores e atividades menores e menos rentáveis e atrativas ao capital financeiro, que muitas vezes são insuficientemente fortes para resistir à violência financeira e mesmo física, dos investidores. Isto implica, muitas vezes, intensos conflitos fundiários, como visto no Capítulo 3.

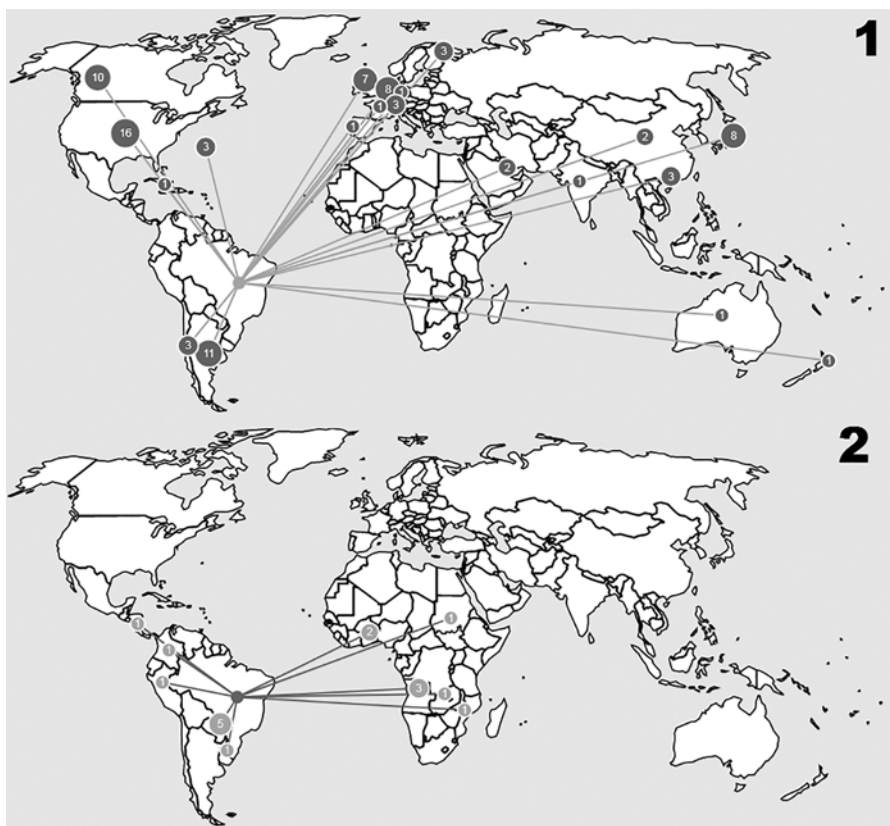


Figura 7.6. Origem dos investidores em terras no Brasil (1) e destino das aquisições dos investidores brasileiros (2).

Fonte: *Land Matrix* (2016).

capital estrangeiro é diversificada, dentre eles: argentino, canadense, japonês, chinês, das Ilhas Jersey (paraíso fiscal), norte americano e holandês. (Gomes, 2017, p. 81).

Em relação ao uso da terra após a aquisição, Fairbairn (2014) aponta que existem dois grandes movimentos. No primeiro, o investidor adquire a terra, faz a abertura da área, quando necessário, arrenda para um terceiro e começa a receber um fluxo de renda sob a forma de pagamentos do arrendamento, bem como ganhos de capital por valorização. Nesta estratégia, a terra é um bem financeiro puro, sendo atraente para os investidores que a veem como uma fonte de retorno estável e de diversificação de portfólio. Neste caso, não há interesse do investidor em transformar-se em um produ-

tor rural. De outro modo, no segundo movimento o investidor está financeiramente envolvido tanto na compra da terra como na produção agrícola, o que o torna mais exposto aos riscos e retornos associados à produção agrícola. Nesse caso, “a diferenciação entre fontes de lucro ‘produtivo’ e ‘financeiro’ nem sempre é fácil de discernir. A terra desempenha dois papéis econômicos diferentes; é um fator essencial da produção, mas também atua como uma reserva de valor e cria riqueza através da apreciação passiva” (Fairbairn, 2014, p. 779).

Além desses dois principais movimentos, também ocorrem casos, ainda que de forma menos usual, em que os investidores apenas adquirem a terra e não a arrendam nem a utilizam para a produção agropecuária. Apenas aguardam a sua valorização. Há ainda quem não compra a terra (seja por questões legais que limitam a possibilidade de um estrangeiro adquirir a área ou por falta de recursos ou de interesse quando ela já está valorizada), mas a arrenda para produção agropecuária. O fato é que, como sintetizam Frederico e Gras (2017), os investidores financeiros em terra possuem uma atuação diversificada, com alguns se envolvendo na produção propriamente dita (de grãos, cana-de-açúcar, madeira), outros alugando as áreas para terceiros, outros atuando na prestação de serviços agrícolas diversos, e há ainda aqueles que mesclam as estratégias.

O aumento no interesse pela aquisição de terras, em um contexto de valorização das *commodities* e expansão da fronteira agrícola, teve reflexo direto no aumento do preço. Como ilustram Flexor e Leite (2018), baseando-se em dados da FNP, a média dos preços das terras no Brasil era de R\$ 4.756,00/ha em 2010 e alcançou R\$ 10.083,00/ha, em 2015. Ou seja, em cinco anos, o preço médio das terras cresceu 112 %. Isso representa um aumento muito superior às variações do Índice de Preços ao Consumidor (IPCA = +48,9 %) ou do Índice Geral de Preços do Mercado (IGPM = +52,55 %). Os relatórios do fundo BrasilAgro (2018), os quais são utilizados para prestar contas e atrair novos investidores, indicam impressionante valorização das terras nas regiões em que atua. Entre 2006 e 2015, considerando áreas de produção de grãos, os preços aumentaram 480 % em Minas Gerais (GO), 330 % em Ronda Velha (BA) e 280 % em Sorriso (MT).

Uma questão central com relação à prática de *land grabbing* diz respeito ao papel do Estado. Castro e Sauer (2018), ao analisar a trajetória da legislação brasileira sobre estrangeirização e apropriação de terras nas últimas décadas, apontam que, desde 1960, há uma progressiva perda, por parte do Estado, do controle efetivo sobre a aquisição de terras. Somente em 2010, o parecer da AGU LA01 restabeleceu regras e limites à apropriação de terras

por estrangeiros, como o “retorno dos limites quantitativos de acesso, restringindo a compra de terras por estrangeiros a cinco mil hectares e a soma das terras a 25 % da área total do município” (Flexor; Leite, 2018, p. 46). No caso das áreas superiores a cinco mil hectares, a compra somente é permitida para empresas que tenham mais de 50 % do seu capital constituído por brasileiros. No entanto, diante desta nova normativa, grupos estrangeiros abriram seu capital, tornando-se assim minoritários, justamente para desviar-se da regulamentação e continuar comprando grandes áreas (Guibert; Bühler, 2013). Atualmente, tramita em regime de urgência no Congresso Nacional o PL nº 4.059/2012 que, caso aprovado, significará maior desregulamentação e a liberação de terras (Castro; Sauer, 2018). Os discursos e justificativas em prol de sua aprovação incluem argumentos sobre a “necessidade de atrair novos investimentos numa conjuntura de crise econômica” (Flexor; Leite, 2018, p. 29).

Embora tenhamos nos detido no tema da apropriação da terra, sobretudo em áreas direcionadas ou com potencial de produção agropecuária, é importante destacar que existem outras práticas associadas, as quais são frequentemente citadas na discussão sobre *green grabbing* (apropriação verde). Esta discussão se insere no contexto econômico que já descrevemos e soma-se, ainda, ao tema das mudanças climáticas, da contaminação dos recursos naturais, e dos acordos globais focados em agendas ecológicas (Fairhead; Leach; Scoones, 2012). Vale destacar que este debate está diretamente atrelado às discussões da economia verde, que esteve no centro da Rio+20, cujo foco está na valoração da natureza como bem mercadológico, em que pese as profundas críticas apresentadas por um conjunto bastante amplo de organizações da sociedade civil (Abramovay, 2012).

Sauer e Borras Jr. (2016) discutem o tema da mercantilização da natureza e da sua apropriação revelando um vasto grupo de atores envolvidos, assim como uma variedade de usos – atual, futuro e especulativo – em nome de ‘sustentabilidade’, da ‘conservação’ ou de valores ‘verdes’. Para estes autores, estas práticas estão diretamente associadas a problemáticas relacionadas à criação de mecanismos que seriam ambientalmente mais sustentáveis, incluindo a criação de reservas florestais, via compra de créditos de carbono, acordos de Redução de Emissões por Diminuição do Desmatamento (REDD+), investimentos para a produção de energia limpa, ecoturismo, entre outros mecanismos propostos pelas agendas ambientais.

Articulada a isto, está também a prática de *water grabbing*. A água tornou-se um ativo financeiro para vários atores, os quais visualizam os ganhos futuros decorrentes de uma potencial crise hídrica em escala global, que

pode comprometer tanto a produção agrícola quanto o consumo humano (Franco; Mehta; Veldwisch, 2013). No que tange ao consumo humano, dados da Associação Internacional de Águas Engarrafadas indicam que, em 2016, o Brasil ocupava o quarto lugar no ranking mundial de produtores. O crescimento médio anual do consumo de água engarrafada no país era de cerca de 10 %, um percentual maior que a média mundial (8,5 %), mas muito inferior àquele verificado no maior mercado mundial, a China. Com uma demanda crescendo 17 % ao ano, o país asiático praticamente dobrou o consumo entre 2009 e 2014, quando chegou a 33 bilhões de litros. Com isso, a China ultrapassou os Estados Unidos, tornando-se o maior mercado de água engarrafada do mundo. Esta é uma das razões para que os grandes investidores do setor venham pressionando o governo brasileiro para discutir a flexibilização da legislação nacional referente à exploração e privatização deste recurso, haja vista, por exemplo, as reuniões que o Presidente Temer manteve com os CEOs dessas empresas durante o Fórum Econômico Mundial em janeiro de 2018. O tema também foi foco das preocupações do VIII Fórum Mundial da Água, evento realizado em Brasília em março de 2018.

Embora a discussão sobre a mercantilização esteja bastante avançada, um movimento mais recente e ainda mais profundo – em termos de intensidade das relações capitalistas – refere-se à “financeirização da natureza” (Misoczky; Böhm, 2012) ou “financeirização do meio ambiente” (Salviatti, 2013; 2017). Smith (2007, p. 24) identifica esta prática como a nova fronteira de expansão do capital financeiro, por meio de novos mercados de *commodities* ecológicas, mitigação contabilizável e derivativos ambientais. Talvez o principal exemplo seja o mercado de créditos de carbono, o qual se sustenta em certificados emitidos por uma pessoa ou empresa que reduziu a sua emissão de gases do efeito estufa, que podem ser comprados por países ou indústrias que não conseguem atingir as metas de reduções de emissões. No Brasil, a compra e venda de crédito é feita via leilões promovidos pela BM&FBovespa (Candeo, 2014). Ademais, existem proposições para a criação de novos artefatos técnicos e institucionais, como os derivativos da biodiversidade, contratos modificados de derivativos para vender a investidores o risco de extinção de espécies (Misoczky; Böhm, 2012).

7.6 Cultivos flexíveis

Outro fenômeno que tem ganhado visibilidade no sistema agroalimentar contemporâneo refere-se aos cultivos flexíveis (*flex crops*). Trata-se de cultivos que têm múltiplas utilizações (alimento, ração, combustível, fibra, insumo industrial etc.) e que podem ser intercambiados de forma flexível a partir das variadas relações entre cultivos, componentes e usos. Borrás Jr. *et al.* (2016) trazem uma importante e precursora contribuição ao tema, destacando que há duas dimensões distintas e entrelaçadas nesta noção. A primeira refere-se aos usos múltiplos dos produtos para diferentes propósitos, como a soja, que pode ser utilizada tanto na produção de ração animal como na alimentação humana diretamente ou mesmo como matéria-prima para biodiesel. A segunda diz respeito à flexibilidade nas substituições a partir do intercâmbio de produtos e componentes, de forma que as lacunas de abastecimento podem ser preenchidas por outros cultivos flexíveis, como a troca do açúcar refinado de cana pelo xarope de milho na produção de panificados. Portanto, os cultivos flexíveis são aqueles que podem ter múltiplas utilizações, o que faz com que o produto não tenha uma destinação fixa e exclusiva, conferindo grande flexibilidade ao seu destino.

Isso resolve um dos difíceis desafios enfrentados pela agricultura: a necessidade de sustentar sistemas produtivos diversificados para se proteger dos efeitos devastadores dos choques de preços, objetivo que não é facilmente alcançável considerando os crescentes custos produtivos. Com o surgimento de novos mercados (ou a especulação associada a eles) e o desenvolvimento e a disponibilidade de tecnologias (como moinhos flexíveis adaptados para vários usos) que permitem o uso múltiplo e flexível dos cultivos, a diversificação é alcançada ainda que produzindo um único cultivo (Borrás Jr. *et al.*, 2013, p. 81).

Os cultivos flexíveis desempenham uma dupla função, visto que atuam tanto na redução da incerteza como na estabilização ou aumento da rentabilidade dos vendedores e compradores. Ao ser uma matéria-prima base para um portfólio mais diversificado de produtos, permitem que os investidores antecipem e reajam mais prontamente às flutuações dos preços (Borrás Jr. *et al.*, 2016). No Brasil, o exemplo mais clássico refere-se ao setor sucroalcooleiro, cujos gestores das usinas fazem suas escolhas em função, basicamente, do preço atual, futuro e imaginável.¹⁶ Notícia compartilhada pela União dos Produtores

¹⁶ Borrás Jr. *et al.* (2016) destacam que os cultivos flexíveis, por estarem inseridos diretamente no mercado futuro e, portanto, sujeitos à especulação, acabam estando submersos em um conjunto de expectativas. E esse cenário projetado pode ser usado para que as empresas se envolvam com este setor e para atrair investimentos, investidores, governos, além de orquestrar a atenção favorável da mídia para alcançar alguns desses objetivos.

de Bioenergia (UDOP) em agosto de 2017, por exemplo, explicitava no título da matéria: “Maior competitividade e açúcar em queda favorecem migração de usinas para o etanol”. Além disso, a atração por cultivos *flex* também pode estar vinculada às políticas públicas com benefícios diretos e indiretos, como os programas de bioenergia no Brasil, que discutiremos à frente.

Esta flexibilidade demandou um conjunto complexo de artefatos tecnológicos que permitiram às empresas promover mudanças rápidas e baratas nos processos produtivos, para utilizar a mesma matéria-prima para diferentes fins (uso de enzimas, conversão de usinas em biorrefinarias etc.) (Borras Jr. *et al.*, 2016; McKay *et al.*, 2016). Vale destacar que estes avanços tecnocientíficos não ocorreram somente nos produtos principais (como etanol e açúcar, no caso da cana), mas também naqueles produtos que, até então, eram considerados resíduos (como o bagaço da cana, que hoje pode ser transformado em bioeletricidade, e a vinhaça, que já é usada na produção de biogás e de fertilizantes). Estes artefatos tecnológicos, que permitem novas e melhores práticas de destinos aos “resíduos”, tornaram-se importantes para as empresas e seus investidores, seja por reduzir os custos de produção, seja por dar uma imagem “mais verde” às suas práticas, visto que, geralmente, reduzem o impacto negativo sobre os recursos naturais.

Geralmente, os cultivos flexíveis referem-se àquilo que a literatura chama de 4F Crops: *food* (alimentos), *fiber* (fibras ou ração), *fuel* (combustíveis ou energia) e *forest* (florestas, madeira, celulose e carvão) (Sauer, 2016). Os exemplos mais proeminentes e estabelecidos incluem soja, cana-de-açúcar, milho, floresta plantada e palma, mas outros cultivos flexíveis estão surgindo, incluindo mandioca, coco, beterraba açucareira, canola e girassol (Borras *et al.*, 2016). Por sua vez, o debate sobre “criações flexíveis” ainda não foi devidamente explorado, mas isto pode mudar nos próximos anos. Atualmente, já é possível ver múltiplos destinos e usos na pecuária. O couro, por exemplo, tem sido usado na fabricação de roupas, sapatos, bolsas e uma vasta gama de acessórios de moda e estofamentos¹⁷. Outro produto muito versátil é a gordura animal, que serve como base para produtos como sabão, detergente e amaciante de roupa, além de ser a segunda matéria-prima mais importante na produção de biodiesel no Brasil, com 20 % de participação, com destaque para o sebo, com 15 % do total (ANP, 2016).

Voltando aos exemplos mais consolidados, começaremos com a soja, que, dentre os múltiplos destinos, está alimentação humana, ração animal,

¹⁷ Inclusive há o “couro vegetal”, obtido através da seiva da seringueira, indicando como o látex também tem múltiplas utilizações e flexibilidade nas substituições (pneus, utensílios de cozinha produtos hospitalares, materiais esportivos, brinquedos, etc.).

biodiesel e uso industrial. Em termos da alimentação humana, os produtos mais conhecidos derivam do óleo extraído do grão, como o próprio óleo de cozinha, tempero de saladas, margarinas, gordura vegetal e maionese. Há também o óleo refinado de soja, de onde se obtém a lecitina, produto muito usado para produzir salsichas, maioneses, sorvetes, barras de cereais e alimentos congelados. Além disso, a soja é utilizada para a produção de chocolate, temperos prontos, massas, assim como misturas para bebidas (como leite e sucos de frutas à base de soja), “papinhas” para bebês e muitos alimentos dietéticos. Em termos de alimentação animal, 80 % da ração fabricada no Brasil provém do farelo da soja e do milho. Como insumo de uso industrial, a soja é usada em produtos de variados segmentos: indústrias de cosméticos, farmacêutica, veterinária, de plásticos, e de vernizes e tintas. A soja também é a base da produção de biodiesel no Brasil, respondendo por cerca de 80 % da fabricação (Abiove,2018).

A Associação Brasileira das Indústrias de Óleos Vegetais (Abiove, 2018) divulgou que, na safra 2016/17, de toda a produção de soja colhida no país (113,8 milhões de toneladas), 63,5 % foi exportada em grão (64 milhões de ton.) e 36,5 % foi processada (41,5 milhões de toneladas). De toda a produção nacional, em torno de 20 % é transformado em farelo e dele, pouco mais da metade converte-se em ração para a alimentação animal (16 milhões de toneladas) – o restante segue para exportação (15,7 milhões de toneladas). Em relação ao óleo, aproximadamente 15 % da produção de soja tem este destino, sendo que, deste, 85 % fica no mercado nacional (60 % para a produção de produtos de consumo humano e 40 % para biodiesel) e 15 % é exportado (Figura 7.7).

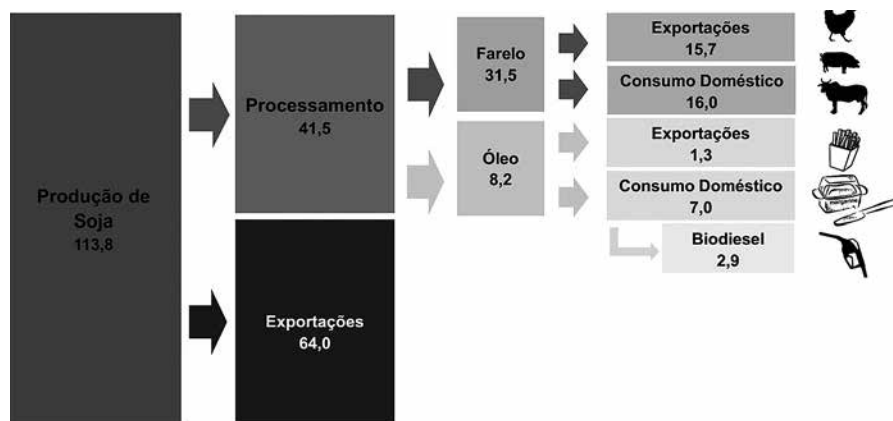


Figura 7.7. Destinos (em milhões de toneladas) da produção de soja brasileira (safra 2016/17).

Fonte: Abiove (2018).

Em relação ao biodiesel, em 2004, foi criado pelo Governo Federal o Programa Nacional de Produção e Uso do Biodiesel (PNPB), o qual determina a mistura obrigatória de biodiesel no diesel convencional. Inicialmente a exigência era de 2 % de mistura, percentual que foi aumentado consecutivamente. O último acréscimo foi em março de 2017, quando se elevou a composição para 8 %. A Resolução nº 11 do Conselho Nacional de Política Energética (CNPE) estabelece que o percentual deve ser elevado para 9 % e 10 % a partir de março de 2018 e março de 2019, respectivamente. A Abiove defende que este aumento poderia ser ainda mais rápido, alcançando 15 % ou 20 %, absorvendo, assim, o percentual de óleo que atualmente é exportado.

O PNPB teve como um dos seus objetivos iniciais a inclusão dos agricultores familiares neste mercado. Para tanto, a principal iniciativa foi o Selo Combustível Social, que é concedido às empresas que se comprometem com a compra da matéria-prima da agricultura familiar. Para obter o selo, as indústrias precisam comprovar que parte de sua matéria-prima é oriunda de agricultores aptos a acessar o Pronaf, ou de cooperativas com DAP Jurídica¹⁸. As empresas que possuem o selo têm como principais vantagens a diferenciação/isenção nos tributos PIS/Pasep e Cofins, o acesso a melhores condições de financiamento junto aos bancos e a participação assegurada nos leilões públicos da Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis (ANP), nos quais podem negociar até 80 % do seu biodiesel (Wesz Jr., 2014). Portanto, este mercado tem sido estratégico para os atores envolvidos com a soja, seja por criar um mercado seguro quando o Estado estabelece um percentual de mistura obrigatória, seja por obter benefícios quando compram parte da matéria-prima da agricultura familiar.

A cana-de-açúcar é outro cultivo que se insere na lógica dos cultivos flexíveis. O subproduto historicamente conhecido no Brasil é o açúcar, que foi um dos pilares da economia no período colonial e continua como um produto economicamente importante. Segundo a União da Indústria de Cana-de-açúcar (Única), na safra 2016/2017, foram produzidas 38,7 milhões de toneladas de açúcar no Brasil. O outro subproduto principal é o etanol, com uma produção de 27,3 bilhões de litros, sendo que 15,7 bilhões se transformam em etanol hidratado (que é comercializado nos postos de combustível)

¹⁸ O percentual mínimo de aquisições de matéria-prima do agricultor familiar para manutenção e uso do Selo Combustível Social varia conforme a região. Segundo a Portaria n. 512, de 5 de setembro de 2017, fica estabelecido: 15 % para as aquisições provenientes das regiões Norte e Centro-Oeste; 30 % para as aquisições provenientes das regiões Sudeste, Nordeste e Semiárido; e 40 % para as aquisições provenientes da região Sul.

e 11,6 bilhões em etanol anidro (que é misturado à gasolina, visto que o Brasil utiliza uma mistura na proporção de 27 % desde 2015).

A expansão do etanol esteve diretamente associada com a crise do petróleo nos anos 1970, quando o governo brasileiro criou o Proálcool (Programa Nacional do Álcool), para incentivar a produção de álcool combustível (etanol), que seria usado para substituir a gasolina. Mais recentemente, outro marco importante foi a introdução da tecnologia *flex* nos automóveis, no início dos anos 2000. Em apenas uma década, as vendas de veículos *total flex fuel* representavam 95 % do mercado brasileiro (Sampaio, 2015; Pitta, 2016). Atualmente, o percentual destinado à produção de açúcar ou etanol varia em função, principalmente, do preço do produto final. Além disso, algumas usinas estão utilizando a vinhaça, o bagaço e a palha na produção de biogás, etanol de segunda geração e energia elétrica, e têm feito investimentos na difusão do bioplástico¹⁹ (“plástico verde”) obtido a partir da cana-de-açúcar (Única, 2013). Por fim, há uma parte da produção de cana de açúcar que se transforma em cachaça.

Além da cana e da soja, outro cultivo flexível difundido é o milho que, no Brasil, ainda é usado principalmente para alimentação animal – base para a ração de aves, suínos, peixes e bovinos – e humana – consumido diretamente ou como componente na fabricação de balas, biscoitos, pães, chocolates, geleias, sorvetes, maionese, cerveja etc. Em outros países, o milho também é largamente utilizado na produção de etanol, o que, no Brasil, é menos relevante, em virtude da maior eficiência da cana de açúcar. Entretanto, em 2017, foi inaugurada a primeira usina de etanol de milho do Brasil, em Lucas do Rio Verde, Mato Grosso. Projetada para produzir 240 milhões de litros de etanol ao ano, a iniciativa conta com participação financeira e administrativa da Summit Agricultural Group, uma empresa de investimentos agrícolas com sede em Iowa, nos Estados Unidos.

As florestas plantadas também se enquadram nos cultivos flexíveis. Segundo dados da Indústria Brasileira de Árvores (IBA, 2017), o Brasil possui 7,8 milhões de hectares de reflorestamento, área ocupada principalmente por eucalipto e pinus (94 % do total). Em 2016, foram produzidas 18,8 milhões de toneladas de celulose, principal destino da produção florestal e que é utilizada na fabricação de diversos produtos químicos, como plásticos, vernizes, seda artificial, bem como em alimentos industrializados, como hambúrgueres, queijo ralado e sucos, além de ser fonte de fibras para produtos

¹⁹ A Coca-Cola anunciou, em 2015, que desenvolveu uma garrafa PET feita exclusivamente com materiais vegetais, sendo usada cana-de-açúcar e resíduos do processo de fabricação na confecção destas embalagens.

integrals. Também foram produzidos 10,3 milhões de toneladas de papel, 7,3 milhões de m³ de painéis de madeiras, 11,8 milhões de m³ de pisos laminados e 4,5 milhões de toneladas de carvão vegetal. Além disso, as florestas plantadas estão assumindo um papel relevante nas discussões sobre mudanças climáticas em virtude da potencial capacidade de absorção de carbono. Com efeito, as indústrias do setor têm-se utilizado deste argumento para legitimar a contribuição da produção florestal para a construção de uma “economia verde”, um argumento contestado em virtude dos efeitos provocados pela expansão dos “desertos verdes” sobre áreas outrora ocupadas por ecossistemas biodiversos.

Além da disseminação de novos artefatos tecnológicos que criaram práticas anteriormente inimagináveis, aumentando o número de destinos e a flexibilidade dos cultivos (Borras Jr. *et al.*, 2016), outra novidade deste mercado é o crescente interesse do capital financeiro. A variedade de destinos e usos e as vantagens de mitigação de riscos e maximização de retornos têm atraído bancos e fundos de investimento para estes cultivos. Além do acesso ao mercado futuro, e da participação de instituições financeiras na estrutura societária das empresas envolvidas com cultivos flexíveis, a financeirização desses produtos também pode ser vista nos investimentos diretos no setor. O exemplo mais explícito está no mercado de árvores plantadas no Brasil. Atualmente, estima-se que 10 % da área total é controlado por investidores financeiros. “Atraídos pelo grande potencial florestal do país, esses investidores iniciaram suas operações aqui há pouco mais de dez anos, aplicando em fundos especializados em ativos florestais” (IBA, 2017, p. 33).

O fato de um único cultivo poder justificar múltiplos usos também é referido como motivo para a captação de terras, indicando a sinergia entre cultivos flexíveis e *land grabbing*, além da própria financeirização, já que uma parte importante dos recursos que impulsionam ambas as práticas está, direta ou indiretamente, atrelada ao capital financeiro. Portanto, a expansão dos cultivos flexíveis afeta diretamente a demanda global por terras e por recursos naturais, incentivando a expansão das fronteiras agrícolas e atraindo investidores, sobretudo estrangeiros, para diferentes países da América Latina, África e Ásia (Sauer, 2016). Se olharmos os dados do relatório da Land Matrix (2016), por exemplo, os principais produtos cultivados em área apropriada por estrangeiros em âmbito global referem-se, justamente, a palma, pinhão manso, cana-de-açúcar, milho, soja e seringueira.

7.7 Novas formas de gestão na agricultura

Os atores envolvidos diretamente na produção agropecuária estão absorvendo novas práticas de organização e de gestão para responder às rápidas e profundas transformações incitadas pelo avanço da ordem financeira. Isso está mais presente entre os produtores que adotam uma postura empresarial, ou seja, aqueles que “desenvolvem formas de produção em que o assalariamento é predominante, as atividades são especializadas, a tomada de decisão é separada do ato produtivo e o aporte de capital é frequentemente externo” (Bühler; Guibert; Oliveira, 2016, p. 7). Um dos exemplos mais expressivos são os “*pools de siembra*”, na Argentina, que se caracterizam por: existência quase nula de capital fixo (não possuem terra ou maquinários); forte presença de capital externo à empresa; e gestão financeira, econômica, comercial e agrônômica profissional (Grosso et al., 2010).

Esta lógica ingressou no Brasil por intermédio de firmas argentinas como El Tejar, Los Grobos, Adecoagro, MSU e Cresud (Wesz Jr., 2014). Apesar de essas empresas apresentarem diferenças entre si no que tange às estratégias e aos modelos de gestão (Bernardes *et al.*, 2017; Gras; Sosa, 2013; Sosa, 2017), existem algumas características comuns, tais como: controle de grandes superfícies de terras em mais de três países do Cone Sul de forma simultânea; baixo nível de imobilização de capital, pois, muitas vezes, não são proprietárias das terras e das máquinas, arrendando grandes extensões de área (embora, nos últimos anos, tenham investido na compra, a partir do aporte oferecido pelos fundos de investimentos); organização em redes de negócios para contratação de equipes de plantio, aplicação de insumos, colheita e transporte; gestão altamente profissional; comercialização dos produtos via mercados futuros, além da exportação da produção e da importação de insumos conduzidas diretamente pela própria empresa (Arbeletche; Carballo, 2006; Gras, 2012; Gras; Hernández, 2013; Grosso et al., 2010; Guibert *et al.*, 2011).

Conforme Guibert *et al.* (2011), os novos artefatos financeiros e informacionais adotados por essas empresas possibilitaram a expansão para novas regiões e uma gestão eficiente com amplo desenraizamento geográfico. Adotadas em diferentes regiões, essas práticas transformaram radicalmente as relações entre produção, atores e território, haja vista, por exemplo, a preferência pelo arrendamento ao invés da compra, o que lhes permite mudar com maior frequência para outras áreas de acordo com as flutuações dos mercados. Esses grandes produtores “sem terra” atuam como gerenciadores de contratos e, por meio deles, combinam diversos serviços,

desde o arrendamento da terra até a terceirização de todo o processo produtivo. Para empresas como El Tejar e Los Grobos, o arrendamento correspondeu, respectivamente, a 70 % e 90 % das suas áreas plantadas na safra 2010/11 (Oyhantçabal; Narbondo, 2011). Por conta disso, em geral, eles ficam menos tempo no mesmo lugar e não constituem laços com os circuitos políticos e econômicos locais. Exemplo disso é o fato de que compram os insumos e vendem a produção de forma centralizada, sem criar vínculos com empresas ou cooperativas locais.

[...] a mobilidade dos atores produtivos, a flexibilidade do capital, a simplificação tecnológica, as redes de comunicação e a globalização dos mercados se combinam para definir espaços de produção que vão perdendo certas virtudes territoriais (proximidade socioespacial, manejo econômico, construção política e governança local, etc.) em benefício de conformações socioespaciais mais débeis e atravessadas por forças globais que as reestruturam. (Guibert *et al.*, 2011, p. 1).

Essas empresas também têm sido identificadas pela literatura como megaempresas (Bernardes *et al.*, 2017; Gras; Sosa, 2013; Sosa, 2017) ou *mega farms* (Pereira, 2016; Wilkinson, 2018). Para Sosa (2017), este termo faz referência ao fato de apresentarem volumes de produção maiores do que o restante das empresas de produção agrícola, além de terem acesso privilegiado aos mercados internacionais de derivativos financeiros, combinado com o uso de artefatos tecnológicos nos processos de decisão e produção, bem como conexões com capital financeiro, fundamentais na constituição de economias de escala. Além disso, ainda de acordo com o autor, a caracterização das megaempresas não leva em consideração apenas questões quantitativas (número de hectares, volume de produção, volume de negócios), mas o tipo de vínculo territorial e a conexão com o capital estrangeiro. “Isso é importante, porque ambos os aspectos são retroalimentados: por exemplo, quanto maior a área controlada em vários países, melhores serão as chances de obter financiamento externo, o que aumenta as possibilidades de expansão (territorial, comercial, financeira).” (Sosa, 2017, p. 35).

Apesar de estas práticas serem muito comuns nas empresas de origem argentina que atuam no Brasil, elas também envolvem outros atores. Pereira (2016) aponta a presença de diferentes *mega farms* na região do Matopiba, sendo que as doze maiores (SLC Agrícola, Vanguarda, Bom Jesus, Tiba Agro, Grupo Horta, BrasilAgro, Insolo, Agrícola Xingu, Pinesso, Weisul, J. Pupin e Agroinvest) superavam dois milhões de hectares. Como destaca o autor, as *mega farms* detêm, por um lado, uma forma de organização que articula um

complexo aparato de artefatos tecnológicos para gestão da produção agropecuária (controle de custos, acompanhamento do mercado futuro, previsão de colheita, georeferenciamento, drones, etc.) e; por outro, escalas de produção que lhes permitem negociar grandes volumes (tanto no momento de vender a safra como na compra dos insumos) e obter melhores preços, além de vantagens logísticas (maior facilidade para acessar os portos, por exemplo). Em virtude disso, elas têm maior facilidade para levantar fundos para investir na produção agrícola e na compra de terra, sem depender diretamente de recursos públicos (Pereira, 2016).

Outras empresas de produção agropecuária com gestão altamente profissionalizada, e que controlam grandes dimensões territoriais, continuam calcadas em uma estrutura familiar. Neste perfil, Amaggi e Bom Futuro são os exemplos mais conhecidos no Brasil, e inclusive provêm da mesma família, dado que seus fundadores, Eraí Maggi (Bom Futuro) e Blairo Maggi (Amaggi), são primos. A Bom Futuro iniciou suas atividades agrícolas em 1964, em São Miguel do Iguçu/PR, e expandiu-se para terras mato-grossenses em 1993. Nas últimas safras, cultivava mais de 500 mil hectares (somando a área plantada na safra e na safrinha), divididos em soja, milho, algodão, milheto e feijão. A empresa também está envolvida com produção de sementes, criação de gado (120 mil cabeças em 74 mil hectares), piscicultura, produção de energia, transporte e armazenagem (Bom Futuro, 2018). Por sua vez, a Amaggi iniciou suas atividades na mesma cidade do Paraná em 1977 e, na década de 1980, adquiriu terras em Mato Grosso. Na safra 2015/16 cultivou 173 mil hectares de soja, além de 66 mil de milho e 52 mil de algodão²⁰. Embora tenha uma área de produção menor, a empresa pertencente à família do Ministro da Agricultura, Blairo Maggi, investiu na verticalização da cadeia produtiva, pois, além das plantações agrícolas, também atua na produção de sementes, distribuição de fertilizantes, esmagamento, comercialização, transporte fluvial e produção de energia (Amaggi, 2018).

Nestes casos, as empresas mantiveram o controle familiar do capital e patrimônio, ainda que isto não implique em práticas de gestão menos profissionais, visto que utilizam praticamente os mesmos artefatos tecnológicos e financeiros das megaempresas. Suas principais características envolvem: propriedade da terra (ainda que outras áreas sejam arrendadas), atuação em atividades complementares (produção de sementes, armazenagem, transporte,

²⁰ Os dados disponibilizados no site da empresa não estão atualizados, mas houve um aumento significativo na área, em virtude da compra, no início de 2018, de uma fazenda de 105 mil hectares localizada no município de Campo Novo do Parecis, Mato Grosso.

etc.), existência de capital fixo (maquinários, equipamentos e infraestrutura – silos, armazéns, etc.) e articulação com empresas provedoras de insumos, financiamento e compra do grão. Portanto, elas modernizaram suas estratégias produtivas nos últimos anos, mas seguiram operando na dualidade “propriedade da terra” e “desenvolvimento da produção”. De certo modo, Amaggi e Bom Futuro são atores que desenvolveram, de forma paralela, práticas pluriterritoriais (atuam em diferentes regiões do Mato Grosso) e transetoriais (operam em ramos complementares à agricultura²¹).

Apesar das diferenças entre as grandes empresas que mantêm o caráter familiar de seu capital e patrimônio e as corporações agrícolas de capital aberto, controladas por fundos de investimento, existe um movimento comum de profissionalização das práticas de gestão da produção agrícola. Além disso, nota-se a busca por áreas de produção em mais de uma região, seja para aumentar a escala, seja para reduzir os riscos de quebra na produção por problemas climáticos. Menos frequente no Brasil, pelo menos comparativamente à Argentina, por exemplo, é a constituição de verdadeiras redes horizontais de negócio (equipes de plantio, aplicação de insumos, colheita e transporte) quando a existência de capital fixo é reduzida e praticamente todas as etapas da produção são terceirizadas.²²

Para Frederico e Gras (2017), a administração altamente profissional, as grandes escalas produtivas e o uso intensivo de novas tecnologias foram práticas centrais para a atração de capital financeiro, especialmente de fundos de investimentos, o que permitiu a capitalização das empresas para a aquisição de terras e para a instalação de estruturas de processamento, armazenamento e comercialização. “Esses investidores não apenas emprestaram dinheiro para que as megaempresas desenvolvessem seus projetos produtivos, mas também se integraram à sua estrutura societária.” (Frederico; Gras, 2017, p. 27). Além disso, permitiram que os produtores ampliassem suas opções em termos de captação de recursos para além das fontes tradicionais de crédito (SNCR, empréstimos nos bancos, recursos antecipados pelas

²¹ O aumento expressivo no preço das *commodities* agrícolas nos últimos anos, em especial da soja, provocou um movimento de capitalização dos produtores e permitiu que alguns pudessem investir, cada vez mais, em atividades “fora da porteira”, como produção e/ou revenda de insumos (fertilizantes, sementes e defensivos), armazenagem, processamento, comercialização, transporte, logística, financiamento, etc. (Wilkinson; Pereira, 2014). Além disso, foi importante a presença de políticas públicas, como os incentivos à produção de biodiesel e crédito para custeio, compra de máquinas, aquisição de caminhões próprios, etc. (Leite; Wesz Jr., 2014).

²² Se olharmos, por exemplo, para o caso da soja, em 2006, veremos que esta era produzida principalmente em terras próprias (o arrendamento ocupava 16 % da área) e a terceirização das tarefas não era predominante (apenas 10 % dos sojicultores afirmaram contratar serviços, cujo valor correspondia a 0,4 % das despesas totais do estabelecimento) (IBGE, 2009).

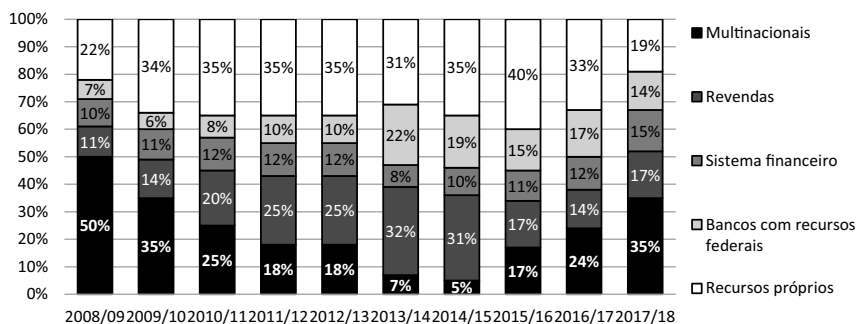


Figura 7.8. Fontes de recursos para produção de soja em Mato Grosso (2008/09-2017/18).

Fonte: Imea (2018).

empresas, etc.). Nesse sentido, ganham visibilidade o mercado futuro e os títulos do agronegócio (LCA, CRA e CDCA).

Considerando o conjunto dos produtores rurais brasileiros, ainda é pequeno o número daqueles que têm um envolvimento direto com o capital financeiro. Mas esta aproximação vem crescendo em alguns setores e regiões, como mostram os dados sobre as fontes de recursos para produção de soja no Mato Grosso entre 2008/09 e 2017/18 (Figura 7.8). Nesta última safra, o capital financeiro respondeu por 15 % do total dos recursos utilizados para a produção de soja no estado. Conforme o Imea (2017, p. 1), o aumento desta participação “foi pautado, principalmente, pela menor disponibilidade de recursos controlados e aumento da oferta de recursos livres, através de LCAs, moeda estrangeira, e outras fontes, o que fez com que diminuísse a participação percentual dos recursos federais no custeio agrícola do produtor mato-grossense”.

Como sintetizam Bühler, Guibert e Oliveira (2016), a inserção da agricultura em circuitos financeiros ampliados introduziu mudanças na atividade e, conseqüentemente, na forma de gerenciamento da produção e dos estabelecimentos. Os novos modelos de gestão, ancorados em novos artefatos tecnológicos e informacionais, têm favorecido o controle dos agentes financeiros, que passam a estimular a adoção de um arranjo cada vez mais complexo de práticas. Nesse sentido, chama a atenção, por exemplo, o crescente uso de ferramentas de análise de Big Data para orientar a produção agropecuária, os investimentos econômicos e as estratégias de marketing das empresas.

7.8 A raposa cuidando do galinheiro

A financeirização do sistema agroalimentar tem implicações diretas sobre o abastecimento e o consumo alimentar. Um dos efeitos mais diretos refere-se ao preço dos alimentos, visto que o crescimento dos investimentos financeiros não apenas tem pressionado a inflação alimentar, mas, principalmente, tornado o comportamento dos preços muito mais volátil (Maluf; Speranza, 2014). Como sintetizam Flexor e Leite (2018, p. 25), este aumento “não se deve somente a um crescimento da demanda num contexto de oferta limitada. O aumento dos preços reflete também o comportamento dos mercados financeiros e a crescente inclusão das *commodities* agrícolas na lógica que os guia”. Se a volatilidade no preço dos alimentos afeta diretamente os produtores rurais, sobretudo os agricultores familiares que não acessam o mercado futuro e que se veem desamparados quando o preço de venda de sua produção cai repentinamente, ele também é altamente prejudicial aos consumidores, pois pode reduzir seu poder de compra rapidamente, o que se torna ainda mais preocupante em um contexto de retorno da fome no mundo.²³

O problema é que, enquanto, para o pequeno número de investidores financeiros, interessa tanto o aumento dos preços quanto a volatilidade do mercado, para a maioria da população mundial a financeirização desregulada tem gerado graves crises de segurança e soberania alimentar. O problema começa na origem, nos investimentos do capital financeiro em ativos fundiários, os quais “ameaçam a segurança e a soberania alimentar, pois os mesmos concentram ainda mais a produção agropecuária em poucas *commodities*, favorecendo os monopólios na produção de alimentos e agroenergias” (Sauer; Leite, 2012, p. 522). Ademais, com as facilidades para transformar alimento em combustível e/ou insumo industrial, esses riscos são ampliados. Ele também se estende à aposta dos investidores nos derivativos de *commodities* agrícolas. Atraídos pelo ganho especulativo, estes investimentos influenciam diretamente na formação do preço. Como ilustram Paula, Santos e Pereira (2015, p. 310), “a financeirização do comércio agrícola pode propiciar uma combinação nefasta entre aumento da população subnutrida e expectativas de maiores ganhos na órbita financeira”.

²³ O mapa da fome analisa dados sobre a situação da segurança alimentar da população mundial e vem sendo elaborado pela FAO desde 1990. Um país entra para o mapa, quando mais de 5 % da população está subalimentada. O Brasil saiu do mapa pela primeira vez em 2014, quando 3 % dos brasileiros sofriam de uma restrição alimentar severa. Contudo, conforme relatório assinado por 40 ONGs e entregue às Nações Unidas, em julho de 2017, há o risco de o Brasil voltar ao mapa da fome, devido a uma combinação de fatores registrados desde 2015, como a alta do desemprego, o avanço da pobreza, o corte de beneficiários do Bolsa Família e o congelamento de gastos públicos.

O aumento do preço da terra, impulsionado pelo *land grabbing* e pela valorização das *commodities*, é outro reflexo que merece atenção, visto que pressiona, voluntária ou involuntariamente, para que agricultores familiares e proprietários menos capitalizados vendam ou arrendem suas áreas. Nesse caso, há uma interferência sobre a produção, a distribuição e o consumo de alimentos em âmbito micro, haja vista o papel que estes atores possuem no abastecimento local e regional (Gazolla; Schneider, 2017; Maluf, 2004), além de interferirem diretamente no próprio autoconsumo das famílias, dado que estas práticas se mantêm presentes e relevantes no contexto contemporâneo (ver Capítulo 4). Além disso, quando é uma empresa (investidor) estrangeira que adquire a área, há casos em que a produção é destinada a atender a demanda alimentar no país de origem da mesma (Borras Jr.; Franco, 2010). Isto é explícito nos investimentos de fundos soberanos, como o Saudi Arabian Sovereign Wealth Fund, que tem realizado várias aquisições de terras em outros países, visando a segurança alimentar da Arábia Saudita (Gomes, 2017). Investimentos chineses na compra de terras na África também reproduzem a mesma lógica.

Com relação às práticas de consumo alimentar, a ordem financeira assume uma configuração diferente das demais ordens, visto que as características dos produtos, o modo de preparo dos alimentos e os locais de consumo não são elementos decisivos. O que é realmente determinante é o retorno dos investimentos. É por isso que os investidores institucionais estão focando em produtos e empresas que possuem características e propostas muito diferentes (às vezes opostas). Por um lado, nota-se a aquisição de empresas de produtos padronizados e massificados (típicos da ordem industrial). O exemplo discutido acima é aquele do 3G Capital, fundo que comanda Kraft Foods, a Heinz, a InBev e a Burger King. Por outro lado, destacam-se investimentos em produtos “saudáveis e sustentáveis”²⁴ (característicos da ordem cívica). Este é o caso do fundo francês de investimentos Moringa que, em 2017, investiu US\$ 5 milhões na empresa Floresta Viva, que cultiva palmeiras dentro de princípios que mesclam a agroecologia e a agrofloresta.²⁵ Outro exemplo são os investimentos na alta gastronomia (constitutivo da Ordem Estética). Em 2012, o fundo inglês Aureos Latin

²⁴ “Todo mês, o presidente da Organix (Conselho Brasileiro da Produção Orgânica e Sustentável), Ming Liu, recebe pelo menos quatro consultas de fundos de *private equity* interessados em investir no setor.” (Pacheco, 2017)

²⁵ Além deste investimento no Brasil, o fundo Moringa, criado em 2013, realizou outros quatro investimentos em agricultura sustentável: café plantado na sombra, na Nicarágua, água de coco, em Belize, castanha de caju, no Benin, e madeira e gengibre, no Quênia (Exame, 2017).

American investiu US\$ 32 milhões na compra do Astrid y Gastón, restaurante que já foi considerado o melhor da América Latina (Exame, 2014). Neste mesmo sentido, deu-se a compra, no início de 2018, da rede de churrascarias Fogo de Chão pela empresa de investimentos americana Rhône Capital, em um negócio avaliado em US\$ 560 milhões de dólares (cerca de R\$ 1,8 bilhão) (Valor Econômico, 2018).

As dinâmicas de abastecimento e consumo também têm sido alteradas em virtude do estreitamento da relação entre o capital financeiro e o setor varejista. Conforme destacam Saltorato e Donadone (2012, p. 2),

O setor varejista nacional passa por uma dinâmica envolvendo, por um lado, uma forte aproximação com as instituições financeiras e, por outro, por um intenso processo de concentração, atuação de capital estrangeiro, aberturas de capital, internacionalização dos negócios, profissionalização da gestão, impulsionando uma dinâmica financeirizadora do varejo brasileiro.

A difusão da lógica financeira sobre as operações do varejo no Brasil pode ser visualizada nas parcerias de grandes conglomerados com as instituições financeiras, na abertura de capital das empresas de varejo e na participação acionária de fundos de investimentos nacionais e internacionais no capital social das varejistas (Saltorato *et al.*, 2016).

Essa situação é preocupante, considerando-se que os supermercados passaram a concentrar a maior parte da distribuição alimentar no Brasil e no mundo. Os dados apresentados por Reardon e Berdegúé (2002) sobre o que os autores chamam de processo de “supermercadoização” sugerem que, no Brasil – país que esteve na “primeira onda” de expansão mundial dos supermercados no final dos anos 1980 e início dos 1990 –, cerca de três quartos das vendas do varejo alimentar estão concentradas nos supermercados. Além disso, enquanto, nos anos 1990, este processo foi capitaneado por redes varejistas nacionais, atualmente os quatro principais grupos Casino, Carrefour, Walmart e Cencosud/Gbarbosa, que controlam 60 % do mercado brasileiro, são transnacionais e possuem suas ações negociadas em bolsas de valores em várias partes do mundo.

Um exemplo típico da trajetória de transformações no varejo brasileiro, impulsionadas pela financeirização, é aquele da CBD (Companhia Brasileira de Distribuição), também conhecida como Grupo Pão de Açúcar (GPA). Em 1995, o empresário brasileiro Abílio Diniz abriu o capital do GPA e, dois anos depois, este passou a ter suas ações negociadas na Bolsa de Nova York. Neste momento, tornou-se a primeira empresa de controle totalmente nacional a fazer uma emissão global de ações. Em 1999, o con-

glomerado francês Casino comprou 24 % do capital do GPA por US\$ 854 milhões. Após um processo de reengenharia que levou o grupo à liderança no ranking das maiores redes de varejo do país, o Casino decidiu ampliar sua participação, investindo R\$ 2 bilhões e, em junho de 2012, assumiu o controle total do GPA. Hoje, este grupo é a maior rede de distribuição e varejo do Brasil, controlando marcas como Extra, Pão de Açúcar, Casas Bahia, Ponto Frio, entre outras. Por sua vez, o Casino é controlado pela Rallye uma *holding* que detém 49,4 % do capital do grupo e 61,2 % dos votos no conselho administrativo.

O interesse do capital financeiro pelo setor varejista repercute os expressivos ganhos de capital que este tem possibilitado aos acionistas. Aqui, o principal exemplo é aquele do Walmart. Com uma receita de US\$ 485 bilhões em 2017, o grupo lidera – com uma margem expressiva de diferença para o segundo colocado (a Companhia Chinesa de Energia Elétrica State Grid, US\$ 315 bi) – a lista da Fortune das 500 maiores empresas do mundo, considerando todos os setores. Ou seja, é compreensível o avanço do capital financeiro sobre um setor que há alguns anos tem à sua frente um conglomerado que, em termos de rendimentos anuais, consegue superar as montadoras automotivas e até mesmo as gigantes dos setores de energia e petróleo.

Mas existe, pelo menos, mais uma razão para esta associação de capitais. Além de os investidores se integrarem à estrutura societária das redes de varejo, estas se estabeleceram como provedoras de serviços financeiros, tais como cartões de crédito, seguros, serviços de transferências e de pagamentos. No Brasil, em virtude das altas taxas de juros com que estes atores operam, em alguns casos os lucros possibilitados por estes serviços são inclusive superiores às vendas de produtos. Como destacou um analista da agência de classificação de risco Standard & Poor's, enquanto, no começo, “os bancos entraram nas lojas primeiramente para financiar a aquisição de bens, agora querem ter praticamente agências dentro das lojas. Os lojistas já oferecem mais serviços para os clientes e têm direito a parte dos ganhos financeiros.” (Folha de São Paulo, 2005). Uma das implicações deste novo tipo de vínculo é que, ao vincular a aquisição de alimentos à provisão de crédito, os consumidores passam a ter tanto a sua segurança financeira quanto a sua segurança alimentar dependente de uma mesma empresa, reduzindo sua autonomia de escolha e decisão (Clapp; Isakson, 2018).

7.9 A Ordem Financeira e seus reflexos para o sistema agroalimentar

Neste capítulo, demonstramos uma ampliação e intensificação da participação do capital financeiro no sistema agroalimentar, o qual perpassa diferentes áreas, atores e regiões. A ordem financeira está ancorada em importantes dispositivos institucionais, como a desregulação e liberalização financeira, governança corporativa e a prevalência do capital fictício (tem valor monetário nominal e existe como papel, mas nem sempre possui lastro em ativos físicos). Estes novos arranjos institucionais, apoiados em um conjunto imprescindível de artefatos – com destaque ao amplo uso da tecnologia da informação e a difusão dos títulos financeiros – foram fundamentais para configurar um novo universo de práticas, como a especulação; a formação de fundos de investimento; a abertura de capital das empresas; *land, green e water grabbing*; a flexibilização produtiva; a gestão empresarial etc. Embora

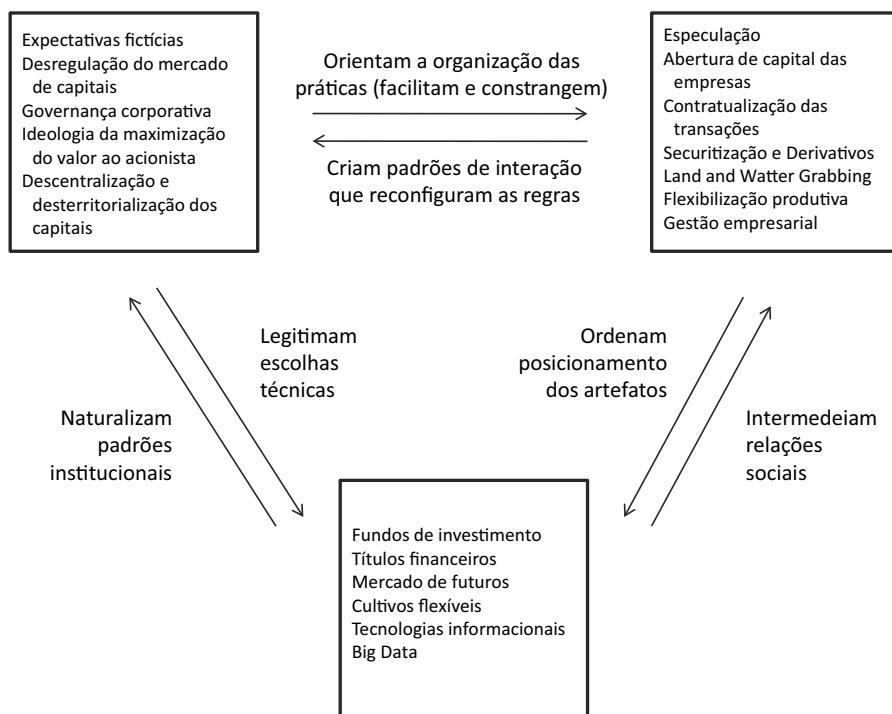


Figura 7.9. Elementos constituintes da Ordem Financeira.

Fonte: Elaborado pelos autores.

nem todas estas práticas sejam completamente novas, elas foram fortemente catalisadas pelo capital financeiro (Figura 7.9).

Uma importante característica da ordem financeira refere-se à sua instabilidade (que pode ser visualizada no valor das ações, no preço das *commodities*, na mudança de foco dos investidores etc.), pois esta ordem geralmente atrai atores cujas práticas estão voltadas para rápidos e elevados retornos para seus capitais e que, por isso, assumem maiores riscos – o que Clapp e Isakson (2018) chamam de “retornos arriscados” (*risky returns*). Além disso, esta “pressão” do capital portador de juros faz com que o tempo dos investidores financeiros nem sempre esteja no mesmo compasso da base real das empresas (esfera produtiva/comercial). Isso tem estimulado alguns executivos a buscarem resultados de curto prazo para atender a demanda dos investidores, ainda que isto possa comprometer a competitividade da empresa no longo prazo. Segundo Balestro e Lourenço (2014), esta estrutura de incentivos baseada na ideologia da maximização do valor ao acionista gera instabilidade para os mercados.

O fato é que, geralmente, a estes investidores, interessa comprar e vender (ações, *commodities*, terra, etc.), a depender das perspectivas de retornos rápidos e elevados. Nesse sentido, há uma prática de especulação altamente prejudicial para diferentes atores dos mercados agroalimentares, além de um complexo arranjo institucional que permite que o ganho financeiro esteja descolado da produção de bens e serviços (capital fictício), de forma que os papéis ou as ações, por exemplo, podem valorizar-se de forma relativamente independente dos ativos produtivos, atendendo a interesses e expectativas de uma série de agentes especuladores que não têm um vínculo direto com o setor.²⁶

Outro elemento institucional central na ordem financeira – que muitas vezes não ganha a devida atenção e é amplamente naturalizado pela mídia e por atores diretamente envolvidos com o mercado financeiro – refere-se ao impacto que as expectativas (enquanto dispositivo institucional cognitivo) têm sobre as práticas dos atores. As “expectativas fictícias”, que Beckert (2017) chama de “futuros imaginados”, podem ser percebidas em diferentes situações e momentos. A perspectiva do volume de milho que será colhida

²⁶ Não se deve desconsiderar, todavia, a participação de investidores mais “conservadores” que, sobretudo após a crise financeira de 2008, resolveram imobilizar seus capitais em terras, ou adquirir títulos de *commodities*, com vistas a reduzir riscos e, ao mesmo tempo, aguardar a gradativa valorização desses ativos no médio e longo prazos. Esta não é, todavia, a lógica prevalecente no setor financeiro. Nos próximos anos, a eventual retomada dos lucros em outros mercados poderá servir como parâmetro para avaliar o comportamento destes investidores com relação a esta estratégia de imobilização de capitais.

nos Estados Unidos impacta seu preço futuro, o qual é fixado no presente e, mesmo que, posteriormente, a expectativa não se concretize, já alterou seu preço. Outro caso recorrente se refere ao comportamento das ações de uma empresa, em decorrência de especulações. A possibilidade de a ADM ter feito uma proposta de fusão com a Bunge (vale reforçar que nenhuma delas confirmou esta informação) fez com que as ações desta última passassem de US\$ 69,6 para US\$ 82,1, entre 18 e 22 de janeiro de 2018 – ou seja, crescimento de 18 % em cinco dias. Há, ainda, a situação dos cultivos flexíveis, a qual se explicita, por exemplo, nas oscilações deste mercado, quando empresas começam a investir em indústrias de biodiesel a partir da expectativa de que uma nova tecnologia de processamento será lançada ou na esperança de que o país amplie o percentual da mistura obrigatória de biocombustível (e não é somente a espera passiva, mas também a pressão política que fazem sobre o governo). Neste caso, por tratar-se de cultivos com múltiplos destinos, a vantagem é que, enquanto a expectativa não se confirma, eles continuam utilizando-o como matéria-prima nos destinos mais tradicionais.

O arranjo das práticas, artefatos e dispositivos institucionais resultou em configurações muito próprias desta ordem, sobretudo no que chamamos de financeirização das empresas agroalimentares, das *commodities* agrícolas e da terra/natureza. Embora tenhamos fragmentado nossa análise nesses três grandes marcos, vale dizer que outras dimensões poderiam ter sido incorporadas. Além disso, cabe destacar que não são raras as situações que conjugam estas três frentes. Um exemplo é a BrasilAgro, uma firma de capital aberto que tem 40 % do seu patrimônio controlado pela empresa argentina Cresud, a qual, por sua vez, é lastreada por fundos de investimentos. Esta firma atua na compra, valorização e venda de terras, além de se envolver na produção agropecuária (soja, milho, cana e pecuária) nas suas áreas próprias e arrendadas. As safras são negociadas no mercado de futuros, sendo que, no último ano agrícola, 87,4 % da sua produção de soja já estava comercializada antes da colheita (BrasilAgro, 2018).

A abertura de novas plataformas para a acumulação de capital, a priorização do valor para os acionistas e a infiltração da “lógica das finanças” nas atividades cotidianas de produtores de alimentos e consumidores têm moldado os sistemas agroalimentares de várias maneiras (Delgado, 2005). A expansão da ordem financeira tem contribuído para o aumento da volatilidade dos preços dos alimentos, da apropriação especulativa das terras, da concentração dos capitais, da individualização do gerenciamento de riscos agrícolas, e da perda de autonomia tanto dos agricultores como dos consumidores. Estes fenômenos que, à primeira vista, podem parecer separados

uns dos outros, estão profundamente interligados por meio de processos de financeirização, interagindo e reforçando-se mutuamente.

Do ponto de vista analítico, está claro que, para além das perspectivas que se centram fundamentalmente nas agroindústrias ou nos supermercados como agentes líderes do setor agroalimentar (Reardon, 2015), também é preciso incluir os investidores financeiros, ainda que sua atuação seja muito mais difícil de mapear. Como argumenta Clapp (2014), o distanciamento entre os investidores financeiros e seus reflexos sobre o sistema alimentar tende a obscurecer o papel que estes atores desempenham no sistema alimentar, bem como as consequências por eles causadas. Além disso,

[...] os efeitos são sentidos de forma desigual. Enquanto as grandes empresas do agronegócio e os investidores financeiros se beneficiam amplamente das transformações à medida que seu poder e riqueza aumentam, a maioria dos agricultores e consumidores, bem como o planeta, suporta a maior parte dos custos associados às mudanças. Ao mesmo tempo, dentro dessas amplas categorias de “vencedores” e “perdedores”, alguns atores saíram-se melhor do que outros com a distribuição de custos e benefícios, muitas vezes reforçando as linhas de estratificação existentes. (Clapp; Isakson, 2018, p. 2).

Estas novas práticas financeiras no sistema agroalimentar têm intensificado o processo de concentração em diferentes setores e, vinculado a isso, há um crescimento da desigualdade. Em virtude disso, para Balestro e Lourenço (2014, p. 262), “a ação desregulada dos investimentos financeiros não bancários pode produzir uma maior assimetria na distribuição dos recursos na cadeia de valor do agronegócio em favor dos atores do mercado financeiro [em detrimento do capital produtivo]”. Conforme os autores, os agentes financeiros têm-se apropriado de um maior excedente do valor gerado no âmbito da cadeia produtiva, “o que produz claras consequências para temas-chaves como qualidade (tende a ser menor em função das pressões para redução de custo), sustentabilidade (maior pressão sobre os recursos à revelia dos parâmetros ambientais) e condições de trabalho (com a ênfase em baixos salários para manter os custos de produção mais baixos).” (p. 255).

Na mesma perspectiva, Clapp e Isakson (2018) sistematizam os efeitos que a complexa interação entre a financeirização e o setor agroalimentar tem provocado para a sustentabilidade social e ecológica do aprovisionamento alimentar e agrícola. Pensando no longo prazo, os autores apontam três implicações importantes da expansão dessas práticas financeiras: acentua a desigualdade de poder e de renda entre os atores envolvidos; aumenta a vulnerabilidade econômica (por sua instabilidade) e ecológica (pela superexplo-

ração dos recursos naturais) nos sistemas agroalimentares; impede e atenua as demandas coletivas de mudança e resistência. Assim, “em conjunto, essas implicações mais amplas da financeirização no setor agroalimentar representam um desafio direto à capacidade dos sistemas alimentares de proporcionar meios de subsistência e segurança alimentar a longo prazo” (Clapp; Isakson, 2018, p. 1).

Conclusões

Quando iniciamos a discutir o projeto que levou a este livro, tínhamos em mente dois objetivos. O primeiro era colocar à prova da realidade uma visão homogeneizante da agricultura brasileira. Não demorou muito para percebermos que isto não poderia se restringir à produção agropecuária. Era preciso ir além e chegar até as práticas de consumo, passando por todos os elos e circuitos por onde circulam os alimentos e as matérias primas, abarcando aquilo que costumeiramente chamamos de mercado. O segundo objetivo era construir uma abordagem que permitisse realizar este projeto. Os modelos de análise de mercados à disposição eram, por diversas razões, insuficientes. Não era possível fazer o que pretendíamos, partindo de conceitos como cadeia produtiva ou cadeia de valor. Inicialmente, encontramos na sociologia da agricultura e alimentação perspectivas mais próximas àquilo que precisávamos, principalmente nos conceitos de *regimes alimentares* e *estilos de agricultura*. No entanto, com o avançar das discussões, estas abordagens também revelaram seus limites.

As discussões durante os dois anos que foram necessários para a redação do livro nos encaminharam para um encontro com a *nova sociologia econômica*, a *teoria institucionalista* e a *teoria das práticas*, as quais nos ofertaram as principais ferramentas conceituais e metodológicas de que necessitávamos. Naquele momento, a ideia de mercado como construção

social já estava amplamente incorporada em nossas pesquisas. Também já havíamos empregado a gramática dos “mundos de justificação” da teoria francesa das convenções. Em grande medida, foi a partir dos pressupostos pragmatistas que ela abraça que costuramos alguns dos preceitos mais densos do argumento apresentado neste livro. O diálogo entre sociologia econômica e teoria das convenções já era amplamente conhecido nos estudos alimentares (Wilkinson, 2008).

A principal inovação que introduzimos neste diálogo foi, por um lado, a ampliação do modelo para contribuições de outras abordagens institucionalistas, o que possibilitou uma visão mais refinada das instituições sociais. Por outro lado, também incorporamos a teoria das práticas, a qual nos ofereceu conceitos fundamentais para uma sociologia efetivamente relacional do mundo social. Assim, ao invés de atores e estruturas, *práticas* e *instituições sociais* se tornaram as duas entidades principais de uma teoria de médio alcance, que supera os equívocos do individualismo e do holismo. Da integração entre estes conceitos, e da sua associação a uma noção de *artefatos*, que procura captar a materialidade do mundo, construiu-se o conceito de *ordem social*. De certo modo, as ordens são similares aos “mundos” convencionalistas preenchidos pelas práticas. As *ordens alimentares* são arranjos de regras, hábitos, valores, identidades, significados e artefatos associados a modos específicos de produzir, distribuir, vender, comprar, preparar e comer.

Assim como os modelos a que renunciamos em virtude dos seus limites, o modelo das ordens sociais também é incompleto e aguarda por novas elaborações. Mesmo assim, sem a pretensão universalista que outros modelos possuem, ele serviu aos nossos propósitos. Talvez também sirva a outros. Para concluir, inicialmente apresentaremos algumas considerações sobre o modelo, seus usos e limites. Em seguida, voltaremos ao nosso foco inicial, ou seja, à questão da heterogeneidade das formas de produção e consumo alimentar.

Uma questão de ordem

No debate sobre as transformações dos mercados agroalimentares, este livro apresenta uma ‘questão de ordem’. Ele interrompe as atuais controvérsias teóricas, não apenas para propor uma nova interpretação, mas para questionar os próprios parâmetros a partir dos quais as interpretações são construídas. A principal contribuição deste livro à sociologia da agricultura e alimentação

é, antes de tudo, a alternativa analítica que ele propõe às narrativas dualistas que dominam esta disciplina, e que se expressam nas oposições entre local e global, setor e território, agricultura familiar e agronegócio, regimes alimentares e estilos de agricultura.

Qual questão de ordem? Ao invés de começar pelos atores sociais e seus interesses, ou pelo modo como indivíduos, grupos ou classes moldam práticas e instituições de acordo com estes interesses – ampliar a participação em um mercado ou controlar um Ministério, por exemplo –, nossa análise parte das “práticas e seus atores”. Com efeito, as ordens sociais não são primeiramente delimitadas pela presença de um ou outro ator social. As ordens são arranjos de práticas sociais intrinsecamente associadas a mecanismos institucionais e artefatos materiais. Sendo assim, qualquer tentativa de compreender (ou criticar) a configuração de uma determinada ordem implica olhar para as articulações entre estes três componentes da nossa ontologia social: os fazeres e dizeres que conformam as práticas; as instituições sociais normativas (valores), regulatórias (regras) e cognitivas (ideias); e a materialidade do mundo (artefatos).

É evidente que, uma vez delimitada uma *ordem alimentar*, é importante situar os múltiplos atores que circulam no seu interior e que, com maior ou menor habilidade, atravessam sua fronteira em direção a outras ordens alimentares. Como destaca a análise de Beckert (2009, p. 6) sobre o que denomina “ordens sociais dos mercados”, “a tarefa da sociologia dos mercados é estudar ambos: a emergência e conformação das macroestruturas sociais relevantes no contexto do mercado [as ordens], bem como a estruturação da ação de mercado – e a distribuição das oportunidades de troca – por essas macroestruturas.” Embora a ideia de macroestrutura nos pareça imprópria à nossa definição de ordem social, pode-se dizer que é nesta mesma perspectiva que incluímos na discussão os jogos de força, os conflitos, e os recursos materiais e simbólicos empregados pelos atores para se posicionarem de maneira dominante nas ordens sociais, ou seja, nos mercados.

Nosso ponto de partida não é, todavia, indivíduos, grupos ou classes predispostos ao conflito. O conflito é uma das opções sempre presentes à ação social, assim como a cooperação e a formação de alianças. De outro modo, o ponto de partida é o reconhecimento de que os mesmos atores que disputam um determinado mercado – na definição de uma norma de certificação ou na criação de uma tecnologia, por exemplo – podem ter comportamentos sinérgicos e colaborativos em outro mercado, ou no mesmo mercado em diferentes momentos. Como sublinham North, Wallis

e Weingast (2009), “uma vez que as ordens sociais engendram diferentes padrões de comportamento, os indivíduos em diferentes ordens sociais formam diferentes crenças...”, racionalidades, comportamentos e identidades. Considerando que os atores circulam em diferentes ordens¹, se quisermos compreender suas práticas, é importante escapar das representações hipostasias sobre suas identidades, para considerar como elas se configuram durante a ação. De certo modo, ao invés dos atores, são as práticas que assumem significados específicos (“consumo politizado”), mas é claro que, uma vez que um ator reproduza esta prática de maneira recorrente, ele incorporará uma identidade a ela associada (“consumidor politizado”), ainda que de maneira transitória.

No entanto, os atores não são entidades funcionais às práticas, as quais seriam definidas por algum tipo de superestrutura institucional generalizante (Long, 2001). De maneira recursiva, os atores produzem as práticas e as instituições. Eles também não estão no jogo social simplesmente para aceitar as regras e as formas de distribuição dos recursos e das identidades, o que os transformaria em uma espécie de ‘marionete institucional’. Os atores sociais introduzem novas tecnologias, criam novas regras, desenvolvem novas práticas e alteram suas ideias, representações e valores. O desenvolvimento das tecnologias de informação, por exemplo, impactou a configuração de todas as ordens alimentares. A emergência da sustentabilidade como um valor social foi fundamental à dinamização da Ordem Cívica, mas também afetou a Ordem Financeira que, integrando este valor às novas tecnologias de informação, criou um mercado global de créditos de carbono. Por sua vez, o ingresso de fundos de pensão como atores relevantes dos processos de *land grabbing* exemplifica não apenas a emergência de uma nova forma de integração entre as ordens financeira e comercial, mas a capacidade de determinados atores de transportarem recursos e dispositivos técnicos de uma ordem (financeira) para outra (comercial).

¹ Além de um mesmo ator transitar entre diferentes ordens (produtor rural que grilou terra, produz soja e milho com alto padrão tecnológico, que as vende no mercado de futuros, sem deixar de ter sua horta para o autoconsumo, de comprar alimentos agroecológicos e de frequentar restaurantes de *chefs* renomados), o produto em si também não se vincula necessariamente a uma ou outra ordem e pode haver mudanças ou “desvirtuamentos” desde a produção até o seu consumo. Por exemplo: a palma africana (dendezeiro) pode ser cultivada de forma convencional, dentro das características mais clássicas da ordem industrial, mas, no momento da sua comercialização, já pode estar atrelada aos valores de dieta saudável (alimento fitness) ou sustentável (biodiesel frente ao diesel). O contrário também ocorre, quando a produção doméstica ou agroecológica acaba sendo usada como matéria-prima de produtos padronizados e artificiais, como ocorre com o babaçu, produto do extrativismo que muitas vezes se transforma em cosméticos, e todo seu “passado” é neutralizando e anulado. Como procuramos evidenciar ao longo do livro, isto depende da conjugação de diferentes práticas, artefatos e instituições.

Nesses termos, é importante considerar questões como estabilidade e mudança institucional. Como destacamos recorrentemente ao longo do livro, a ideia de “ordem” remete à criação de estabilidade e redução das incertezas para os atores levarem adiante suas trocas sociais. Esta ideia é muito próxima da compreensão mais disseminada no debate institucionalista (Mahoney; Rueschemeyer, 2003; March; Olsen, 2006). O modo como opera este processo de estabilização foi evidenciado, por exemplo, na criação de diferentes mecanismos de certificação dos alimentos, os quais definem parâmetros comuns que reduzem as incertezas das transações econômicas. Desde, pelo menos, o trabalho seminal de Akerlof (1970) sobre carros usados, este é um tema recorrente na literatura sobre mercados e instituições.

A estabilidade também é efeito da dependência de caminho (*path dependence*) institucional e tecnológica, o que implica em algum nível de resistência dos atores a alterar certas regras ou a introduzir novas tecnologias, não apenas em virtude dos custos adicionais que isso possa implicar, mas das incertezas acerca dos seus benefícios. Mesmo assim, as mudanças institucionais, tecnológicas e ecológicas são cada vez mais aceleradas e, em virtude disso, as ordens evoluem de maneira dinâmica. A estabilidade é uma situação mais transitória e contingente do que geralmente se imagina. Isto explica por que as expressões contemporâneas das ordens alimentares não são exatamente as mesmas de outrora. As ordens doméstica e comercial, por exemplo, não podem ser imaginadas nos mesmos termos em que elas existiam há um século. A “agroindústria rural familiar” incorporou novas práticas produtivas e comerciais. Já não se restringe necessariamente ao ambiente doméstico (a cozinha), nem a uma “economia de excedentes”. No entanto, ela guarda semelhanças com a “indústria rural doméstica”, o que se expressa em alimentos que se amparam em práticas e valores sociais que, há muito tempo, caracterizam as comunidades camponesas.

Por sua vez, a Ordem Comercial contemporânea “reinventou” o trabalho escravo. Atualmente, esta prática não ocorre exatamente como no século XIX, mas nem por isso ela deixa de expressar a perversa lógica institucional que, ontem e hoje, aceita a exploração desumana de trabalhadores na produção agrícola e agroindustrial – isso sem mencionar o setor de serviços, seja nos grandes supermercados, seja nas empresas de telemarketing, para citar apenas dois setores que concentram novas formas de servidão que não tivemos condições de analisar neste livro. Poder-se-ia argumentar que, diferentemente do século XIX, as formas de escravidão contemporânea não se restringem aos negros. Isto é apenas parcialmente verdade. De maneira geral, essas práticas não guardam apenas nomes, mas também endereços e grupos

sociais similares àqueles do passado. Ainda são basicamente as populações negras das periferias (rurais e urbanas) as vítimas do racismo incorporado como um dos padrões institucionais da Ordem Comercial.

E o que acontece quando existem rupturas institucionais e tecnológicas? Além dessas mudanças incrementais, as ordens não evoluem em virtude de mudanças radicais? Ou este tipo de mudança não existe? Evidente que sim. A literatura sobre regimes alimentares tem justamente a virtude de destacar o papel das rupturas em detrimento das mudanças de natureza incremental. No entanto, seguindo outras vertentes da análise institucional (Nelson; Winter, 1982; Thelen, 2005) e da sociologia das técnicas (Geels, 2002), nossa abordagem privilegiou formas de transição mais graduais por três razões. Em primeiro lugar, porque elas são mais recorrentes. Em segundo lugar, porque, em geral, os efeitos deste tipo de mudança são largamente ignorados pelas ciências sociais, as quais privilegiam os momentos críticos como demarcadores de novas “eras”, ainda que, muitas vezes, estas sejam muito similares às anteriores. Finalmente, e de maneira mais relevante, porque mudanças radicais levam ao fim de uma ordem e/ou à emergência de novas ordens. Isto se deve ao nível de ruptura que uma mudança verdadeiramente radical provoca na estrutura institucional e técnica que uma ordem comporta, a qual não seria capaz de suportá-lo sem se desintegrar.

É nesse sentido que, onde os adeptos da narrativa dos regimes alimentares visualizam a passagem de um regime colonial-mercantil para um regime industrial-fordista nos anos 1930, nós observamos a emergência de uma ordem industrial que passa a rivalizar (e se torna dominante) com a Ordem Comercial. Não deixa de ser uma ruptura mais ou menos racional com o que existia, mas, nem por isso, as ordens comercial e doméstica deixaram de existir ou foram complementemente incorporadas à ordem industrial. Do mesmo modo, quando, a partir dos anos 1980, aqueles autores encontram uma nova ruptura, que levou à crise do regime industrial-fordista e sua substituição por um novo regime financeiro-neoliberal, nós identificamos a emergência de novas ordens alimentares: a financeira, que se torna hegemônica, mas também a ordem estética e cívica. Sem qualquer pretensão de “mensurar” a extensão das ordens alimentares (ver *infra*) e destacando suas inúmeras sobreposições, a Figura 8.1 sintetiza o modo como compreendemos o desenvolvimento deste processo ao longo do último século.

Não identificamos o completo desaparecimento de nenhuma ordem. Este resultado é diferente daquele apresentado anteriormente em Niederle (2017a). As críticas que se seguiram à ideia de que as práticas e instituições da ordem comercial haviam sido incorporadas pela ordem industrial nos

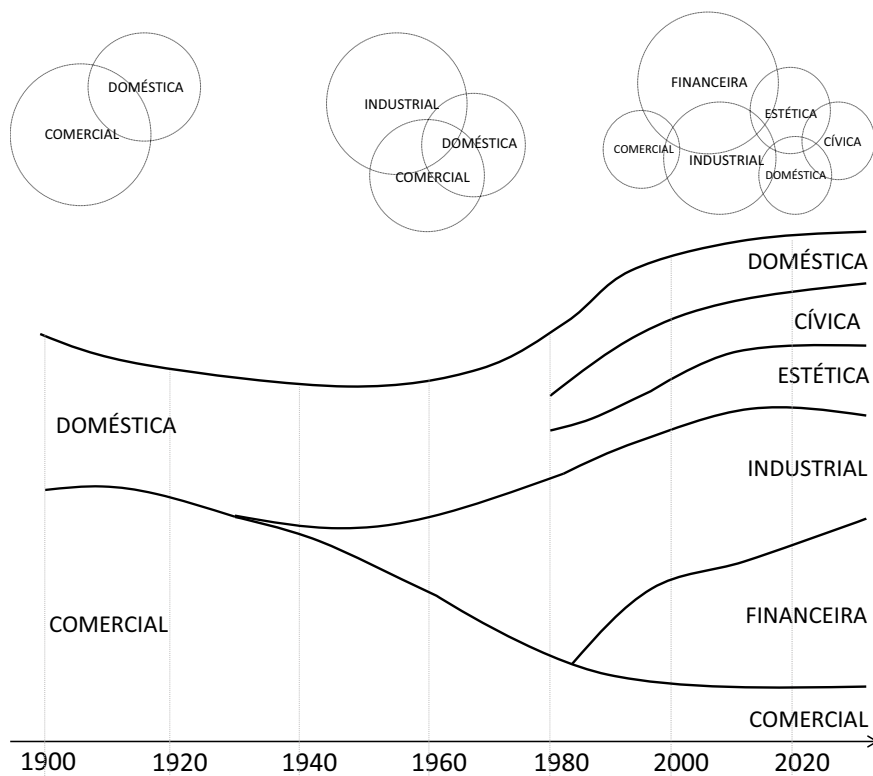


Figura 8.1. Evolução das ordens alimentares ao longo do último século no Brasil

Fonte: Elaborado pelos autores.

encaminharam para uma nova compreensão. Em que pese o fato de algumas práticas características da ordem comercial terem sido fortemente questionadas ao longo das últimas décadas, a ascensão recente de governos e movimentos autoritários tem inclusive levado a uma redinamização desta ordem. No contexto brasileiro, isto se expressa, por exemplo, na expansão de setores (im)produtivos que se amparam na espoliação de recursos naturais, no trabalho escravo e na legitimação institucional de formas ilegais e violentas de acesso à terra (Niederle et al., 2017).

Outra questão que se impõe aqui diz respeito ao modo como são produzidas as mudanças. É relativamente consensual a ideia de que, em virtude da maleabilidade das instituições, as mudanças ditas incrementais são produzidas dentro das ordens. Trata-se, portanto, de ajustes que se processam em virtude da reinterpretação das normas pelos atores sociais; da introdução de novas normas, padrões ou artefatos, o que altera o arranjo

das práticas; ou do ingresso de novos atores sociais no mercado. O problema é entender a origem das mudanças radicais. Para as abordagens em termos de regimes alimentares, as rupturas são sistêmicas, ou seja, ocorrem em virtude das crises do próprio regime de acumulação-regulação capitalista (Boyer, 2003). Quanto mais profunda for a crise, maior é a necessidade de uma ruptura, não exatamente para o capitalismo desaparecer (a crise terminal imaginada por Marx), mas para ele se reinventar (a destruição criativa de Schumpeter). Por sua vez, a perspectiva multinível de análise das transições sociotécnicas privilegia a ideia de que as rupturas nos regimes decorrem de choques externos, geralmente originários do “nível superior” da paisagem sociotécnica e institucional.

De outro modo, o modelo de ordens sociais não trabalha com uma hierarquia que dispõe determinadas instituições em “níveis superiores”. A nosso ver, não há razão para, anteriormente à pesquisa, estabelecer que uma nova norma de propriedade industrial negociada na Organização Mundial do Comércio ocasionará mudanças mais profundas nas práticas dos agricultores do que a alteração de uma convenção informal acerca do uso compartilhado das terras. É evidente que, no primeiro caso, estamos diante de uma norma que se disseminará pelos duzentos países signatários desta organização, enquanto, no segundo caso, trata-se de uma convenção local. Também é plausível imaginar que, ao longo da pesquisa, percebam-se fortes efeitos da norma global sobre os estilos locais de agricultura. Mesmo assim, não partimos de uma concepção prévia acerca destes efeitos. Primeiro, porque, por mais “globais” que sejam as normas e tecnologias, elas serão testadas, interpretadas e adaptadas de maneiras diferenciadas pelos atores locais. Segundo, porque, em determinados contextos, elas podem se revelar completamente inócuas. Em suma, são os contextos sociais que definem a relevância de cada instituição na conformação das práticas. Talvez não haja melhor exemplo neste sentido do que a produção de queijos artesanais de leite cru. Se dependesse das normas sanitárias nacionais, este produto já teria desaparecido do meio rural brasileiro. De fato, em muitas regiões, isto ocorreu e segue ocorrendo. Em outras, contudo, esta prática tem se expandido e conquistado mais espaço.

Se não existe uma hierarquia prévia, e todas as instituições são potencialmente importantes, como identificar aquelas que afetam mais fortemente a estruturação das práticas? De modo um tanto paradoxal, uma resposta para esta questão pode ser encontrada no trabalho de Ostrom (2007). Esta célebre institucionalista, prêmio Nobel de economia, cunhou o conceito de “*nested institutions*” justamente para destacar a existência de múltiplos

“níveis institucionais” que atuam de maneira inter-relacionada (encaixados). No entanto, ela também propôs o conceito, muito menos conhecido e utilizado, de “regras-em-uso” (*rules-in-use; working rules*). Este chama a atenção para a necessidade de identificar *in loco* quais são as regras que efetivamente orientam os atores na organização de suas práticas, seja a gestão dos bens comuns, seja a escolha de uma semente, ou ainda a compra de determinado alimento em um supermercado. Segundo a autora, “uma vez que compreendamos as regras vigentes, poderemos entender de onde vêm estas regras.” (Ostrom, 2007, p. 36).

Ainda que não sigamos a mesma perspectiva racionalista de Ostrom no que diz respeito ao modo como os atores “escolhem” as instituições de que necessitariam para solucionar determinados “problemas operacionais” – o que nos parece um instrumentalismo exagerado e típico de boa parte da nova economia institucional –, a noção de “regras-em-uso” está próxima da perspectiva pragmatista que empregamos em nossa análise. Esta perspectiva coloca em primeiro plano a necessidade de compreender o modo como os atores mobilizam, consciente ou inconscientemente, diferentes regras, padrões, convenções, entendimentos, crenças e valores, com vistas a organizar seus “fazeres” (plantar, vender, comer etc.) e “dizeres” (discursos e narrativas). Ou seja, a ação destes elementos institucionais é objeto de interpretação dentro da interação social.

Ao invés de tratá-los como propriedades substanciais derivadas de macroestruturas nebulosas (a “paisagem”), esses elementos devem ser considerados como propriedades relacionais, haja vista que é nas interações (no interior das ordens) que eles são preenchidos de significado (Batifoulier; Larquier, 2001; Dosse, 2003; Eymard-Duvernay *et al.*, 2005). Como nenhuma norma é transparente em si mesma, elas somente são compreendidas nos processos de ação (Schatzki, 2002). Além disso, o modo como elas são apreendidas pelos atores sociais não responde a um processo de cálculo racional que os leva a optar pela melhor solução a um determinado problema, mas a um complexo processo interpretativo em que, por um lado, as decisões estratégicas incorporam outros critérios de eficiência que não aqueles especificamente “econômicos” e, por outro, o comportamento dito “habitual” e “não reflexivo” também pode ser um mecanismo central de “escolha” institucional.

Esta perspectiva propõe uma alternativa ao dilema da natureza do ator social: hiper-reflexivo em algumas teorias, semiautômato em outras. O ator social não é nem racional, estratégico e calculista, nem um tolo incoerente e disparatado. E, ao mesmo tempo, ele é tudo isso (Callon, 1998). O que

muda é o contexto social. Um gestor de fundos de pensão atuando no mercado financeiro pode ser incapaz de gerir uma cooperativa da economia solidária. No mínimo, isso implica em reconhecer que estamos diante de “racionalidades situadas” (Thévenot, 1989), de modo que uma avaliação do comportamento do ator deve atentar-se às relações que ele estabelece com seu contexto imediato, seja este “global” ou “local”. Em última análise, cada ordem social possui seus próprios parâmetros para definir o que é “agir racionalmente”. Perseguir a estratégia do “maior lucro no menor tempo” pode ser o padrão para a ordem financeira, mas não é nem um pouco “racional” para sobreviver nos mercados cívicos.

Um dos problemas da análise sociológica das instituições é a ênfase exagerada na reprodução não reflexiva dos comportamentos, haja vista, por exemplo, a tese do “isomorfismo institucional” (DiMaggio; Powel, 2005). De outro modo, Boltanski (2009) propõe uma compreensão distinta para o suposto *trade-off* existente entre ação habitual e ação reflexiva. Esta compreensão passa pelo reconhecimento de que a ação reflexiva é instigada em determinados momentos de crise. Os atores sociais não passam o tempo todo “calculando” o melhor modo de produzir, comprar ou falar. Este papel é atribuído às instituições como referenciais ou guias de ação que organizam os comportamentos mais habituais (Douglas, 1998). No entanto, em contextos de crise, os atores são chamados a refletir sobre suas práticas.

Esta ideia traz para a discussão um tema que está diretamente associado à reconfiguração das ordens sociais: o papel da crítica como desencadeadora de “crises”. Nenhuma crise econômica será, efetivamente, uma crise, enquanto ela não for interpretada como tal pelos atores sociais. Como o próprio contexto brasileiro recente tornou muito evidente, existem disputas discursivas para a produção e a negação da crise. É obvio que será muito mais difícil “produzir uma crise”, se o discurso não estiver amparado na realidade das coisas, ou seja, no aumento do desemprego, na expansão da inflação, na escassez de alimentos etc. Mesmo assim, em si mesmos, estes “fatores de crise” não são suficientes para criar um contexto de mudança mais radical nas instituições e práticas sociais.

Ao longo de todos os capítulos, buscamos destacar quais são as críticas mais relevantes que os atores constroem com vistas a desestabilizar uma determinada ordem alimentar, seja para promover pequenos ajustes de modo a tornar as regras mais adequadas aos seus interesses e valores (crítica reformista), seja com vistas a destruir aquele modo de ordenamento social (crítica radical). Também destacamos o jogo de justificações discursivas para criticar ou reafirmar determinada prática ou instituição, e demonstra-

mos que este não é um jogo em que as equipes e os jogadores são sempre os mesmos. Mesmo que eles entrem em campo com posições e identidades relativamente definidas, ao longo do jogo, pode haver substituições. Há inclusive a possibilidade de alguns jogadores trocarem de lado, mas é raro isto acontecer no mesmo jogo. O mais comum é que isto ocorra de um jogo para outro. Enquanto alguns economistas veem esse comportamento como um “risco moral” (*moral hazard*) que precisa ser “controlado” pelas instituições, parece-nos mais interessante reconhecer que esta é uma prática relevante às mudanças institucionais.

Cabe ainda uma última conclusão com relação aos elementos institucionais que definem as ordens alimentares, qual seja, a necessidade de ir além das interações e sobreposições entre as diferentes ordens alimentares, para abarcar seus nexos com outras ordens sociais. Em suas análises sobre os mercados como campos sociais, Fligstein e McAdam (2012) destacam uma tendência recorrente de muitas pesquisas a um “*fieldcentric bias*”, ou seja, uma inclinação a estudar a dinâmica de um campo social como independente do que ocorre em outros campos. Para evitar este problema, temos que associar as transformações internas de uma ordem alimentar às dinâmicas, mudanças, crises e perturbações que ocorrem em outras ordens. Nesse sentido, os capítulos procuraram destacar como fatores tais como as mudanças nas políticas públicas em decorrência da eleição de um novo partido político; a desvalorização abrupta de uma moeda face à crise internacional; ou a redução de determinados recursos, como o petróleo, em virtude de conflitos políticos e econômicos, afetam a conformação das ordens alimentares, abrindo e fechando janelas de oportunidades para os movimentos de crítica e para transformações nas práticas de produção e consumo.

Uma questão de prática

Enquanto a questão das instituições nos parece bem encaminhada, ainda é necessário voltar com mais cuidado ao tema das práticas sociais. Como vimos acima, identificar as instituições que orientam a configuração das práticas não é uma tarefa simples. Para tanto, muitos estudiosos elaboram complicados modelos de classificação que, por mais complexos que sejam, nunca dão conta de toda realidade (Ostrom, 2007). O mesmo ocorre com as “práticas sociais”; afinal, quase tudo pode ser apresentado como uma prática social: comer, rezar e amar; ocupar, resistir e produzir. Portanto, para tentar delimitar o lugar das práticas nas ordens sociais, três perguntas precisam ser

respondidas: Como identificar uma prática? Como associá-la a uma determinada ordem social? E, uma vez que isto tenha sido feito, como mensurar sua relevância?

Para responder a primeira questão, é necessário, antes de tudo, delimitar o fenômeno social em análise. Neste livro, definimos de maneira indistinta ordens sociais e ordens alimentares, porque tratamos de produção e consumo alimentar. Esta escolha reduziu consideravelmente o universo das práticas a serem investigadas. Para os objetivos deste livro, comer e produzir tornam-se práticas mais centrais que as demais. O segundo passo, conforme sugerem Warde (2015) e Schubert (2017), é compreender se as práticas alimentares se interconectam de maneira “co-dependente”, quando o desempenho de uma afeta diretamente a outra (o preparo e o consumo dos alimentos), ou são práticas “coexistentes”, quando elas convivem no mesmo contexto, sem provocar interferências mútuas substanciais. Este nível de associação varia de um contexto para outro. Na Ordem Cívica, por exemplo, comer e produzir são práticas codependentes de ocupar e resistir, mas coexistentes com relação a práticas como rezar e amar (com exceção, talvez, para aqueles que definem a agroecologia como uma filosofia de vida).

O fato de uma prática encaixar-se em uma ou outra ordem social deve-se, em primeiro lugar, ao modo como se configura um arranjo de práticas interdependentes. Neste caso, a pergunta que precisa ser feita é: quais práticas conformam uma espécie de “núcleo central” codependente e altamente coeso de uma teia mais vasta de práticas sociais? Ou seja, estamos diante de uma perspectiva que focaliza a relação não exatamente entre os atores, mas entre suas práticas (Shove; Pantzar; Watson, 2012). A partir disso, deve-se arguir sobre os significados e as identidades que estas práticas comportam (Schatzki, 2002). Como também são propriedades relacionais, eles estão conectados a outros significados e identidades que estarão em posições mais centrais ou periféricas, às vezes nas fronteiras onde se sobrepõem duas ou mais ordens. Este é o caso, por exemplo, do significado de alimento “saudável”, o qual, por um lado, está fortemente associado a atributos da Ordem Cívica tais como ‘segurança alimentar’ e ‘comida de verdade’, e, por outro lado, mantém certo nível de interconexão com construções semânticas típicas da Ordem Estética, tais como os padrões de beleza corporal.

A conformação dos arranjos de práticas também decorre do modo como o uso de artefatos materiais para executar uma prática pode afetar a configuração de outras práticas, reforçando o nível de dependência entre elas. O selo que sustenta a certificação participativa de orgânicos, por exemplo, é um artefato central para criação de mercados cívicos para os produtos agro-

ecológicos. As sementes híbridas de alta produtividade, que condicionam o modo de plantar, demandam o uso de determinados insumos (fertilizantes, agroquímicos), os quais, por sua vez, condicionam as práticas de cultivo. Por sua vez, a criação de um novo método de processamento de biodiesel pode estimular o cultivo de uma nova matéria-prima, o que demandará a reorganização das práticas de trabalho agrícola. Enfim, os artefatos fortalecem as formas de associação entre determinadas práticas, inclusive criando trajetórias de inovação que afetam o universo das escolhas futuras dos atores sociais.

Compreender por que determinadas práticas compõem um arranjo coerente para conformar uma ordem também implica reconhecer os valores que as definem como práticas socialmente legitimadas. Assim como as instituições, as práticas também são objeto de interpretação e legitimação social. Práticas coerentes entre si, que definem um tipo específico de ordenamento, não apenas compartilham artefatos que operam de maneira articulada (sementes híbridas e fertilizantes), como também são coerentes com relação aos valores que as legitimam perante determinado grupo social. É nesse sentido que podemos compreender o vínculo estreito entre as formas de espoliação de recursos naturais e o trabalho escravo contemporâneo, não apenas porque uma prática está diretamente conectada à outra (o uso de trabalhadores em condições degradantes na mineração), mas porque respondem a um conjunto de princípios valorativos que são coerentes entre si, e que, inclusive, levaram à criação do conceito de “racismo ambiental” (Acselrad, 2002).

Finalmente, cabe responder à questão relativa à relevância das práticas sociais para compor os modos de ordenamento. Todas as práticas são igualmente importantes como estruturadoras da dinâmica de um mercado? É óbvio que não. Por que, então, na caracterização da ordem cívica, por exemplo, privilegiamos uma análise da certificação participativa e fomos silentes com relação ao uso de moedas sociais? A identificação das práticas mais relevantes à análise – aquelas que, para seguir os termos de Warde (2015), possuem maior capacidade de “ancoramento” de outras práticas para a construção de um arranjo ordenado –, demanda um considerável esforço de investigação qualitativa. Como não há receita pronta em pesquisa qualitativa, existe uma questão de prática sociológica, ou seja, de aprimoramento dos mecanismos eminentemente humanos de observação e compreensão dos fenômenos sociais.

Será praticamente impossível o leitor escapar à tentação de perguntar sobre a possibilidade de “mensurar” quantitativamente uma prática e, mais amplamente, uma ordem social? O tipo de métrica ao qual estamos

habituaadas nos estudos sobre mercados nos torna um pouco reticentes a respeito desta ideia. Por um lado, não existem dados que permitam este tipo de aferição em escalas espaciais mais agregadas, como no âmbito de um país. Em estudos de caso localizados, seria possível quantificar, por exemplo, o número de agricultores que utilizam moedas sociais e certificações participativas. Com efeito, sempre que possível, procuramos apresentar dados sobre as práticas (número de agricultores com certificação participativa, área de produção de *commodities*, número de indicações geográficas registradas, número de trabalhadores em condições análogas à escravidão etc.). Mesmo assim, não há dados estatísticos disponíveis para mensurar o conjunto de práticas que compõe uma ordem, o que torna inviável comparar a extensão de cada uma delas (por isso nossa advertência prévia com relação à Figura 8.1, acima).

Não obstante, seria um equívoco considerar que tudo aquilo que não pode ser mensurado não existe. Um dos maiores riscos do nosso modelo analítico não é ser criticado por não responder ao que se propõe. Pelo contrário, é a possibilidade de que muitos pesquisadores, inaptos a mensurar determinadas práticas, venham a insistir na recusa da sua existência, mesmo que elas estejam à sua frente. Infelizmente, esta é uma prática recorrente. É isto o que ocorre, por exemplo, com a produção alimentar para o autoconsumo. A dificuldade para aferir esta produção nos levantamentos censitários faz com que, com frequência, a importância desta prática e, por consequência, da ordem doméstica, seja subdimensionada. Isso não significa, todavia, que novos dados estatísticos não possam ser utilizados para colocar nossos argumentos e conclusões à prova da realidade. Os resultados do novo Censo Agropecuário de 2017 poderão ajudar neste sentido. Infelizmente, este livro foi concluído antes de estes serem publicados.

À prova da realidade

Não é difícil antecipar que, dentre o conjunto de questões que figurarão entre as preocupações de alguns críticos deste livro, uma delas diz respeito ao número de ordens alimentares: são estas seis as únicas que existem no Brasil? Já respondemos esta questão anteriormente. A delimitação das ordens é influenciada pelos interesses do pesquisador, sem qualquer falsa pretensão de neutralidade científica. Por mais que as ordens expressem arranjos de práticas, instituições e artefatos, é inevitável que a identificação dos nexos entre estas entidades contenha uma boa dose de escolha e arbitrariedade. Com efeito,

assim como no caso das “*cités*” ou “mundos” da teoria das convenções, não seria inusitado se algum latouriano quisesse propor uma “ordem ecológica”.

Além disso, não apenas o número, mas também a configuração das ordens alimentares pode ser variável de um contexto social para outro. As práticas, as instituições, os artefatos e os significados (interpretação) de uma ordem doméstica, na França, não são necessariamente os mesmos que encontramos no Brasil. A compreensão dos atores sociais do que é, por exemplo, a “convencionalização da agroecologia”, é distinta de um contexto para outro. Ou seja, diferentemente do modelo dos “mundos”, que recorrem a princípios normativos de ampla generalidade (as “grandezas”), as ordens não possuem a mesma pretensão “universalista”. As ordens que definimos para compreender a realidade brasileira podem não ser relevantes para analisar os mercados alimentares na Rússia ou na China. Além disso, também podem ser inadequadas para descrever a dinâmica específica de determinadas regiões brasileiras. Neste caso, como pensar em pesquisa comparativa? Antes de qualquer coisa, a comparação parte da própria identificação de quais são as ordens sociais relevantes em cada contexto.

O conceito de ordens alimentares – ou “ordens sociais alimentares” (Schubert, 2017) – é um constructo heurístico que ajuda a pensar a configuração heterogênea das formas de produção e consumo alimentar. Ele permitiu identificar dinâmicas sociais que não conseguem ser adequadamente analisadas quando se recorre a explicações generalistas, que tentam dar conta de congregar em uma única definição – tais como industrialização e financeirização –, todas as dinâmicas que caracterizam a agricultura e, mais amplamente, os mercados alimentares. Os adeptos dessas explicações seguramente replicarão que existe um exagero aqui. Afinal, eles não pretendem explicar todos os processos, mas somente aqueles mais relevantes, que “realmente” definem os rumos do capitalismo.

Nossa crítica não recai sobre a ideia de que as transformações do período pós-guerra levaram à hegemonia da ordem industrial, o que é condizente com a ideia de ‘industrialização da agricultura’. Também concordamos em que, principalmente a partir dos anos 1990, foi a Ordem Financeira que assumiu maior protagonismo, repercutindo o processo de ‘financeirização’ (Figura 8.1). Apenas não concordamos em reduzir a dinâmica do capitalismo a uma única gramática. Ou seja, ainda que não seja difícil aderir à ideia de Fraser (2017, p. 68) de que o “setor dominante no capitalismo contemporâneo é o financeiro”, mantemo-nos mais próximos à proposição de Boltanski e Esquerre (2017b) acerca da coexistência e agregação de diferentes economias, cada qual com práticas, regras, padrões,

artefatos, valores e qualidades mais ou menos específicos. A Ordem Financeira é uma dessas economias.

Este entendimento caminha ao encontro do debate neoinstitucionalista sobre “variedades de capitalismo” (Hall; Thelen, 2009; Thelen, 2005). Não tivemos condições de – e também não era nosso propósito – explorar este debate com maior profundidade neste livro. Mesmo assim, está claro que poderemos compreender de maneira mais adequada o capitalismo contemporâneo, se tivermos condições de demarcar os diferentes arranjos institucionais que se configuram em distintos espaços sociais. No entanto, além de apresentar uma visão menos racionalista do ator social, comparativamente a alguns autores institucionalistas (Hall; Soskice, 2001), a perspectiva convencionalista reconhece que os mundos (e as ordens) competem em um mesmo espaço social. Não estamos, portanto, pensando na comparação de modelos institucionais que diferenciam firmas ou países, mas na comparação entre gramáticas que coexistem no interior deles.

Que contribuição este modelo oferece para compreender a realidade da agricultura brasileira? Como negar o avanço dos processos de financeirização e de concentração dos mercados? Não nos parece crível nem necessário negar estes processos. A questão que precisa ser respondida é de outra ordem. Podemos compreender a realidade das formas de produção e consumo alimentar no Brasil olhando apenas para estes processos característicos de um regime financeiro-neoliberal? O esforço que McMichael (2016) e outros autores têm feito para caracterizar o regime alimentar mundial hegemônico é fundamental, na medida em que permite explicar fenômenos essenciais e de ampla generalidade. No entanto, há uma tendência de considerá-los de forma excessivamente unitária. Aquilo que a narrativa dos regimes define por financeirização é, a nosso ver, um processo mais heterogêneo. Não nos parece adequado equiparar a atuação dos fundos de pensão das universidades americanas no processo de grilagem de terras e a compra da Kraft Heinz pela 3G Capital. Ambas as práticas estão, apesar disso, associadas a processos de financeirização dos mercados alimentares.

Em alguma medida, o objeto central da discórdia é ontológico. Onde alguns autores visualizam um mundo caminhando para a homogeneização e padronização, outros enxergam o caos, a explosão das diferenças, a fragmentação. Observa-se a mesma coisa, mas enxergam-se duas realidades diferentes. A nossa realidade é mais heterogênea do que aquela que enxerga apenas um regime alimentar global agindo por toda parte. No entanto, ela também é menos fragmentada do que o caleidoscópio interpretativo dos estilos de agricultura. De certo modo, o conceito de ordem social ajuda a ‘colocar ordem’

na fragmentada realidade dos estilos localizados. Mesmo assim, compartilha com este conceito e com seus proponentes a preocupação em chamar a atenção para a diversidade dos sistemas alimentares. Como sugere Ploeg (2008, *passim*), “o desenvolvimento agrário é um processo multifacetado, complexo e contraditório”. “O resultado dessa gama de práticas reflete-se na impressionante heterogeneidade agrícola existente, que pode ser analisada em aglomerados de estilos de agricultura.” “[...] a existência de estilos de agricultura de uma grande variedade em um contexto comum aponta para a necessidade de reconhecer ‘realidades múltiplas’ em que estão imersas e simultaneamente reproduzem e transformam suas próprias ‘estruturas’ específicas.”

Esta diversidade não se expressa apenas nas práticas de produção. Com relação ao consumo, Poulain (2013, p. 27-28) apresenta duas assertivas que, à primeira vista, são diametralmente opostas. Primeiro, afirma que “nunca, no âmbito da história, um comedor teve acesso a tal diversidade alimentar como agora no Ocidente.” Entretanto, logo em seguida, sustenta que, a partir da “mundialização e da industrialização da esfera alimentar, os produtos se padronizam, se homogeneízam.” Ora, como é possível que diversidade e homogeneização coexistam no mesmo sistema alimentar? A resposta é relativamente simples, mas nem por isso, amplamente aceita, qual seja: não vivemos em um “mesmo sistema alimentar”. Transitamos por diferentes ordens alimentares. É isso o que explica a aparente “cacofonia alimentar” que o autor descreve como a multiplicação de discursos contraditórios (Poulain, 2013).

Uma explicação similar permite ir além do aparente paradoxo entre o aumento da concentração dos diferentes elos dos mercados alimentares, cada vez mais controlados por um pequeno número de empresas, e a diversificação das práticas de produção e consumo. De maneira recorrente, encontram-se na literatura conclusões apressadas sobre o modo como a oligopolização gera automaticamente maior padronização. Não estamos afirmando que este fenômeno não exista. A transnacionalização de muitos conglomerados do varejo alimentar, por exemplo, impôs regras e padrões de qualidade similares para agricultores e processadores em várias partes do mundo, levando à conformação de práticas similares. No entanto, este fenômeno convive com a necessidade de estes mesmos conglomerados adotarem um portfólio mais heterogêneo de práticas e regras. Se dependesse exclusivamente deles, muito provavelmente não aceitariam a certificação participativa de alimentos orgânicos e, de fato, não a aceitaram durante vários anos. Hoje em dia, este já não é mais o caso com relação a vários produtos. A necessidade de responder às críticas ética e estética também os levou a ampliar o leque de produtos oferta-

dos nas prateleiras. Ao invés de tratar isto como pura ‘fetichização’, parece-nos importante reconhecer que os atores sociais circulam por diferentes ordens.

Não há dúvidas acerca da existência de trajetórias dominantes de mudança institucional e tecnológica. Estas trajetórias fazem com que determinadas práticas sociais se propaguem rapidamente enquanto outras são desautorizadas. No entanto, a evolução das instituições e práticas não possui uma única rota linear (Veblen, 1957). A expansão das práticas autoritárias e violentas de acesso à terra é um exemplo de que a evolução não segue etapas sucessivas de “modernização” como imaginou Walt Rostow e todos os teóricos da modernização que o seguiram. De outro modo, neste caso seria mais adequado pensar em dinâmicas circulares, que ‘fazem o futuro parecer o passado’. A demanda crescente dos consumidores por manteiga – e, mais recentemente, por gordura suína (banha) –, como substitutos da margarina, é outro exemplo. Ela não encontra explicação nem na teoria da modernização, nem na narrativa dos regimes alimentares. Ou melhor, em ambas ela é jogada para o nível dos nichos, uma espécie de purgatório de todas as práticas disformes às trajetórias dominantes.

A formação de diferentes trajetórias, que pode ser interpretada pela evolução e complexificação das ordens alimentares, é resultado da capacidade de agência dos atores sociais (agricultores, consumidores, extensionistas rurais, pesquisadores, varejistas etc.) para reagir às pressões institucionais e tecnológicas, bem como para produzir instituições e artefatos que lhes habilitem a conformar novas práticas e ordens sociais. Esta é uma conclusão que já havia sido destacada pela Perspectiva Orientada ao Ator, que embasa os estudos sobre estilos de agricultura. Como destacam Long e Ploeg (1994), mesmo sob fortes constrangimentos institucionais do Estado e do Mercado, os agricultores são hábeis para desenvolver estilos de agricultura que destoam dos padrões sociotécnicos dominantes.

Não obstante, existe uma segunda razão para a heterogeneidade, que é menos considerada por estes autores, qual seja, o fato de que ela também decorre das disjunções que existem entre diferentes práticas e instituições. Em outras palavras, o Estado e o Mercado não são macroestruturas uniformes que impõem um único padrão institucional, o qual os agricultores aceitam ou confrontam. São arenas de ação regidas por práticas e instituições contraditórias. Um exemplo disso foi o reconhecimento formal, pelo Inpi, das indicações geográficas para queijos artesanais de leite cru, os quais, segundo as normas sanitárias do Mapa, não poderiam sequer existir, muito menos ser comercializados. Os atores sociais aproveitam e manejam habilmente estas incongruências institucionais para criar práticas diferenciadas.

Ou seja, por sua própria natureza, as instituições não apenas constroem como criam oportunidades para ações desviantes.

O motor das mudanças continua sendo as lutas sociais em torno da crítica e contestação dos padrões institucionais que sustentam as práticas sociais (Boltanski, 2009). Estas lutas podem ser difusas e individualizadas, como é o caso das práticas de “resistência cotidiana” dos agricultores familiares, os quais criam inovações produtivas que lhes permitem abrir mão dos artefatos tecnológicos controlados pelas indústrias de insumos e processamento (Ploeg, 2008). De maneira recorrente, contudo, estas lutas também engajam organizações e movimentos sociais, os quais incidem não apenas na crítica a determinadas ordens, procurando desestabilizá-las, mas na sustentação de novas ordens sociais, fundadas, por exemplo, em práticas e valores cívicos. Exemplos deste tipo de ação coletiva têm chamado a atenção para a “construção política” dos mercados, um dos temas mais inovadores e instigantes da atual agenda de pesquisa da sociologia dos mercados (Fligstein; McAdam, 2012; Wilkinson, 2008).

No caso brasileiro, em face do momento profundamente crítico que o país vivencia, desde, pelo menos, 2013, é visível o aguçamento das mudanças institucionais. O país talvez seja atualmente um dos melhores laboratórios de pesquisa no mundo para pensar o valor de teorias sobre estabilidade e mudança institucional. O problema é que, em virtude disso, este livro foi escrito sobre areia movediça. Até ele chegar aos leitores, um número mais ou menos expressivo de mudanças institucionais terá provocado algum tipo de reconfiguração nas práticas e ordens sociais que analisamos. Por conseguinte, este é um trabalho inacabado, o qual teve que ser concluído, porque ninguém pode prever quando e, principalmente, sob quais condições, um novo período de estabilidade será produzido.

Referências

AATR, Associação de Advogados de Trabalhadores Rurais no Estado da Bahia. *No rastro da grilagem*. Salvador: AATR, 2017.

ABIMAPI, Associação Brasileira das Indústrias Biscoitos, Massas Alimentícias e Pães & Bolos industrializados. *ABIMAPI registra estabilidade do setor em 2017*. Nossos Releases. 01.mar.2018. Disponível em: <<https://www.abimapi.com.br/release-detalle.php?i=M-jk3Mg>>. Acesso em 22.mar.18.

ABIOVE, Associação Brasileira das Indústrias de Óleos Vegetais. *Estatística*, 2018. Disponível em: <<http://www.abiove.org.br/site/index.php?page=estatistica&area=NC-0yLTE=>>>. Acesso em 18.maio.18.

ABIR, Associação Brasileira das Indústrias de Refrigerantes e de Bebidas não Alcoólicas. *Estatísticas Refrigerantes 2017*. Disponível em: <<https://abir.org.br/o-setor/dados/refrigerantes>> Acesso em 13.dez.17.

ABRAMOVAY, R. *Paradigmas do capitalismo agrário em questão*. 2. ed. São Paulo: Hucitec, 1998.

ABRAMOVAY, R. *Muito além da economia verde*. São Paulo: Abril, 2012.

ABRAS, Associação Brasileira de Supermercados. 2012. *Cervejaria artesanal avança 84 %*, 2012. Disponível em: <<http://www.abrasnet.com.br/clipping.php?area=10&clipping=29454>>. Acesso em 23.fev.16.

ABRASCO, Associação Brasileira de Saúde Coletiva. *Dossiê ABRASCO: um alerta sobre os impactos dos agrotóxicos na saúde*. Rio de Janeiro: EPSJV; São Paulo: Expressão Popular, 2015.

ACSELRAD, H. Justiça ambiental e construção social do risco. *Desenvolvimento e Meio Ambiente*, v. 5, p. 49-60, 2002.

ACOSTA, A. Extrativismo e neextrativismo. In: DILGER, G.; LANG, M.; PEREIRA FILHO, J. (orgs.). *Descolonizar o Imaginário: debates sobre pós-extrativismo e alternativas ao desenvolvimento*. São Paulo: Fundação Rosa Luxemburgo, 2016a.

ACOSTA, A. *O bem viver: uma oportunidade para imaginar outros mundos*. São Paulo: Autonomia Literária, Elefante, 2016b.

AGROLINK. *Cotações*, 2017. Disponível em: <https://www.agrolink.com.br/cotacoes>. Acesso em 01.abr.18.

AGUIAR, M. *O vinho na era da técnica e da informação: um estudo sobre Brasil e Argentina*. Belo Horizonte: Autêntica, 2008.

ALI, H. H.; LECOCQ, S.; VISSER, M. The impact of gurus: Parker grades and en primeur wine prices. *Journal of Wine Economics*, v. 5, n. 1, p. 22-39, 2010.

AKERLOF, G. The market for lemons: quality uncertainty and the market mechanism. *Quarterly Journal of Economics*, n. 3, p. 488-500, 1970.

ALBERGONI, L.; PELAEZ, V. Da Revolução Verde à agrobiotecnologia: ruptura ou continuidade de paradigmas. *Revista de Economia*, v. 33, n. 1, p. 31-53, 2007.

ALLAIRE, G. Quality in economics: a cognitive perspective. In: HARVEY, M.; McMEEKIN, A.; WARD, A. (eds.) *Qualities of food*. Manchester: Manchester University Press, p.66-92, 2004.

ALLAIRE, G. A contribuição da sociologia econômica para compreender o significado da qualidade nos mercados alimentares. In: NIEDERLE, P. A. *Indicações geográficas: qualidade e origem nos mercados alimentares*. Porto Alegre: UFRGS, p. 55-80, 2013..

ALLAIRE, G.; BOYER, R. (Orgs.). *La grande transformation de l'agriculture*. Paris: INRA/Economica, 1995.

ALLAIRE, G. ; DAVIRON, B. (Orgs.). *Transformations agricoles et agroalimentaires: entre écologie et capitalisme*. Paris : Quae, 2017

ALMEIDA, W. S. Massificação das operações do seguro rural: o grande desafio brasileiro. *Revista de Política Agrícola*, v. 16, n. 4, p. 21-26, 2007.

ALTIERI M.; TOLEDO, V. The agroecological revolution in Latin America: rescuing nature, ensuring food sovereignty and empowering peasants. *Journal of Peasant Studies*, v. 38, n. 3, p. 587-612, 2011.

ALVES, E.; ROCHA, D. P. Ganhar tempo é possível?. In: GASQUES, J. G.; VIEIRA FILHO, J. E. R.; NAVARRO, Z. (Orgs.) *A agricultura brasileira: desempenho recente, desafios e perspectivas*. Brasília: Ipea/Mapa, p. 275-289, 2010.

ALVES, E.; SOUZA, G. S. Pequenos Estabelecimentos também enriquecem? Pedras e tropeços. *Revista de Política Agrícola*, v. 24, n. 3, p. 7-21, 2015.

AMADO, C. F. P. *Uma análise da eficiência dos mercados futuros agrícolas brasileiros*. Dissertação (Mestrado em Administração). Recife: UFPE, 2003.

AMAGGI, 2018. Site institucional. 2018. Disponível em: <<http://amaggi.com.br/>>. Acesso em 23.maio.18.

AMIGOS DA TERRA. *Atlas do Trabalho Escravo*, 2009. Disponível em: <<https://amigosdaterra.org.br/atlas-do-trabalho-escravo>>. Acesso em 12.maio.18.

- ANJOS, F. S.; CALDAS, N. V. O futuro ameaçado: o mundo rural face os desafios da masculinização, envelhecimento e desagrarização. *Ensaio FEE*, v. 26, n.1, p. 661-694, 2005.
- ANJOS, F. S.; CRIADO, E.; CALDAS, N. V. Indicações geográficas e desenvolvimento territorial: um diálogo entre a realidade europeia e brasileira. *Dados*, v. 56, n. 1, p. 207-236, 2013.
- ANJOS, F. S.; DEL GROSSI, M.; CALDAS, N. V. La seguridad alimentaria bajo otra mirada: análisis sobre la evolución de la población brasileña ocupada en actividades de autoconsumo. *Investigaciones geográficas*, v. 73, p. 103-118, 2010.
- ANP, Agência Nacional do Petróleo. *Panorama do Abastecimento de Combustíveis 2016*. Rio de Janeiro: ANP, 2016.
- ANSEEUW, W. *et al.* Global strategies of firms and the financialization of agriculture. In: BIÉNABE, E.; RIVAL, A.; LOEILLET, D. (Eds) *Sustainable Development and Tropical Agri-chains*. Dordrecht: Springer, p. 321-337, 2017.
- Anvisa, Agência Nacional de Vigilância Sanitária. *Anuário Estatístico do Mercado Farmacêutico 2016*. Brasília: Anvisa, 2017.
- APPADURAI, A. *Dimensões culturais da globalização: a modernidade sem peias*. Lisboa: Teorema, 2004.
- APPADURAI, A. Introdução: mercadorias e a política de valor. In: APPADURAI, A. (Org.). *A vida social das coisas*. Niterói: UFF, 2008.
- AQUINO, J. R.; SCHNEIDER, S. O Pronaf e o desenvolvimento rural brasileiro: avanços, contradições e desafios para o futuro. In: GRISA, C.; SCHNEIDER, S. (Orgs.). *Políticas Públicas de Desenvolvimento Rural*. Porto Alegre: UFRGS, p. 53-81, 2015.
- ARACRI, L. A. S. Informatização do cultivo da soja em Mato Grosso e suas repercussões territoriais. In: BERNARDES, J. A.; FREIRE FILHO, O. L. (Orgs.) *Geografias da soja BR-163: fronteiras em mutação*. Rio de Janeiro: Arquimedes Edições, p. 39-56, 2005.
- ARAGHI, F. The invisible hand and the visible foot: peasants, dispossession and globalization. In: AKRAM-LODHI, H.; KAY, C. (Eds.). *Peasants and globalization*. Political economy, rural transformation and the agrarian question. London: Routledge, p. 111-147, 2009.
- ARAUJO, J. S. A. *et. al.* *Sistema agroindustrial avícola no Estado do Rio Grande do Sul*. Porto Alegre: FDRH, 1976.
- ARBELETICHE, G.; CARBALLO, I. Sojización y concentración de la agricultura uruguaya. In: *Anales del 34 Congreso de la Asociación Argentina de Economía Agrícola*, Córdoba, Buenos Aires, 2006.
- ARCE, A.; LONG, N. (eds.). *Anthropology, Development and Modernities*. London e New York: Routledge, 2000.
- ARRIGHI, G. *O longo século XX*. Rio de Janeiro e São Paulo: Contraponto e Unesp, 1995.
- ARROYO, G.; RAMA, R.; RELLO, F. *Agricultura y alimentos en América Latina: el poder de las transnacionales*. México D.F.: UNAM, 1985.

- ARRUTI, J. M. P. A. A emergência dos remanescentes: notas para o diálogo entre indígenas e quilombolas. *Mana*, v. 3, n.2, p. 7-38, 1997.
- ASPERS, P.; BECKERT, J. Value in Markets. In: BECKERT, J.; ASPERS, P. (Eds.), *The Worth of Goods*. Valuation and Pricing in the Economy. Oxford: Oxford University Press, p. 3-38, 2011.
- BALESTRO, M. V.; LOURENÇO, L. C. B. Notas para uma análise de financeirização do agronegócio além da volatilidade dos preços das commodities. In: BUAINAIN, A. M. *et al.* (Eds.). *O mundo rural no Brasil do século 21: a formação de um novo padrão agrário e agrícola*. Brasília, DF: Embrapa, p. 241-266, 2014.
- BALSADI, O. V.; DEL GROSSI, M. E. Trabalho e emprego na agricultura brasileira: um olhar para o período 2004–2014. *Revista de Política Agrícola*, v. 25, n. 4, p. 82-96, 2016.
- BARBOSA, L. Tendências da alimentação contemporânea. In: PINTO, M de L.; PACHECO, J. K. *Juventude, Consumo & Educação*. Porto Alegre, ESPM, 2009.
- BARBOSA, L. A ética e a estética na alimentação contemporânea. In: CRUZ, F; MATTE, A.; SCHNEIDER, S. (Orgs). *Produção, consumo e abastecimento de alimentos*. Porto Alegre, UFRGS, 2016.
- BARBOSA, L.; CAMPBELL, C. *Cultura consumo e identidade*. Rio de Janeiro: FGV, 2006.
- BARBOSA, M. L.; ROESLER, V.; CAZELLA, S. Aplicativos móveis para controle da obesidade e modelagem do emagrecimento saudável. *Novas Tecnologias da Educação*, v. 14, n. 1, 2016.
- BARBOSA, P. M. S.; PERALTA, P.; FERNANDES, L. R. Encontros e desencontros entre indicações geográficas, marcas de certificação e marcas coletivas. In: LAGE, C.L.; WINTER, E.; BARBOSA, P. M. S. (Org.) *As diversas faces da propriedade intelectual*. Rio de Janeiro: Uerj, p. 141-173, 2013.
- BARTHES, R. *O óbvio e o obtuso*. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 1990.
- BASTOS, P. P. A Economia Política do Novo-Desenvolvimentismo e do Social Desenvolvimentismo. *Economia e Sociedade*, v. 21, p. 779-810, 2012.
- BATALHA, M. O. *Gestão Agroindustrial*. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2007.
- BATIFOULIER, P.; LARQUIER, G. De la convention et de ses usages. In: BATIFOULIER, P. (Eds.). *Théorie des conventions*. Paris: Economica, p. 9-31, 2001.
- BAUMAN, Z. *Vida para consumo: a transformação das pessoas em mercadoria*. Rio de Janeiro: Zahar, 2008.
- BCB, 2018. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br>>. Acesso em 12.maio.18.
- BECKERT, J. The social order of markets. *Theory and Society*, v. 38, n. 3, p. 245-269, 2009.
- BECKERT, J. The transcending power of goods: imaginative value in the economy. In: BECKERT, J.; ASPERS, P. (Eds.). *The Worth of Goods*. Valuation and Pricing in the Economy. Oxford: Oxford University Press, p. 106-128, 2011a.
- BECKERT, J. Where do Prices come from? Sociological approaches to price formation. *Socio-Economic Review*, v. 9, n. 4, p. 757-786, 2011b.

BECKERT, J. *Imagined futures: fictional expectations and capitalist dynamics*. Cambridge: Harvard University, 2017.

BECKERT, J.; ASPERS, P. (Eds.) *The Worth of Goods: valuing and pricing in the Economy*. Oxford, 2011.

BEL FILHO, E.; BACHA, C. J. C. Avaliação das mudanças na política de garantia de preços mínimos: período de 1997 a 2004. *Revista de Economia e Agronegócio*, v. 3, n. 1, p. 51-76, 2005.

BELAS, C.A. Entre a salvaguarda e o mercado: estratégias para a valorização comercial do artesanato de povos e comunidades tradicionais. In: *Anais da 7ª Jornada Internacional de Políticas Públicas*, São Luís: UFMA, 2015.

BELATO, D. *Os camponeses integrados*. Dissertação (Mestrado em História). Campinas: Unicamp, 1985.

BELIK, W. Agroindústria e política agroindustrial no Brasil. In: RAMOS, P. (Org.) *Dimensões do Agronegócio Brasileiro*. Brasília: Nead, 2007.

BELIK, W. A Heterogeneidade e suas implicações para as políticas públicas no rural brasileiro. *Revista de Economia e Sociologia Rural*, v. 53, n. 1, p. 9-30, 2015.

BELIK, W.; CHAIM, N. A. O programa nacional de alimentação escolar e a gestão municipal: eficiência administrativa, controle social e desenvolvimento local. *Revista de Nutrição*, v. 22, p. 595-607, 2009.

BELIK, W.; CORREA, V. C. A Crise dos alimentos e os agravantes para a fome mundial. *Mundo Agrário*, v. 14, p. 1-28, 2013.

BELIK, W.; CUNHA, A. Abastecimento no Brasil: o desafio de alimentar as cidades e promover o Desenvolvimento Rural. In: GRISA, C.; SCHNEIDER, S. (Orgs.). *Políticas públicas de desenvolvimento rural no Brasil*. Porto Alegre: UFRGS, p. 217-238, 2015.

BELIK, W.; CUNHA, A.; COSTA, L. A. Crise dos alimentos e estratégias para a redução do desperdício no contexto alimentar e nutricional do Brasil. *Planejamento e Políticas Públicas*, v. 38, p. 107-132, 2012.

BELLUZZO, L.G. O declínio de Bretton Woods e a emergência dos mercados “globalizados”. *Economia e Sociedade*, v. 4, n. 1, p. 11-20, 1995.

BELLUZZO, R. *São Paulo: memória e sabor*. São Paulo: Unesp, 2008.

BENETTI, M. D. Globalização e desnacionalização do agronegócio brasileiro no pós 1990. *Documentos FEE*, n. 61, 2004.

BÉRARD, L.; MARCHENAY, P. Localized products in France: definition, protection and value-adding. *Anthropology of Food*, S2, 2007.

BERNARDES, J. A. Circuitos espaciais da produção na fronteira agrícola moderna: BR-163 mato-grossense. In: BERNARDES, J. A.; FREIRE FILHO, O. (Orgs.) *Geografia da soja BR-163: fronteiras em mutação*. Rio de Janeiro: Arquimedes, 2005.

BERNARDES, J. A. et al. (Orgs.) *Globalização do agronegócio e land grabbing: a atuação das megaempresas argentinas no Brasil*. Lamparina: Rio de Janeiro, 2017.

BERNARDES, J. A.; FREIRE FILHO, O. de L. (Orgs.). *Geografia da soja BR-163: fronteiras em mutação*. Rio de Janeiro: Arquimedes, 2005.

BERNARDES, J. A.; MALDONADO, G. Estratégias do capital na fronteira agrícola moderna brasileira e argentina. In: BERNARDES, J. A. et al. (Orgs.) *Globalização do agronegócio e land grabbing: a atuação das megaempresas argentinas no Brasil*. Lapa: Rio de Janeiro, 2017, p. 57-80.

BERNSTEIN, H. Capitalism and petty commodity production. *Social Analysis*, v. 20, p. 11-28, 1986.

BERNSTEIN, H. *Dinâmicas de classe da mudança agrária*. São Paulo: Unesp, 2011.

BERNSTEIN, H. *Food Sovereignty: a skeptical view*. International Conference, Yale University, 2013.

BERNSTEIN, H. Agrarian political economy and modern world capitalism: the contributions of food regime analysis. *Journal of Peasant Studies*, v. 43, n. 3, p. 611-647, 2016.

BERNSTEIN, H. et al. Forum: Fifty years of debate on peasantries, 1966–2016. *Journal of Peasant Studies*, v. 45, n. 4, p. 689-714, 2018.

BIGGART, N. W.; BEAMISH, T.D. The economic sociology of conventions: habit, custom, practice, and routine in market order. *Annual Review of Sociology*, v. 29, p. 443-464, 2003.

BICKEL, U. *Brasil: expansão da soja, conflitos sócio-ecológicos e segurança alimentar*. Dissertação (Mestrado Agronomia Tropical). Bonn: Universidade de Bonn, 2004.

BLOCK, F. Varieties of what? Should we still be using the concept of capitalism? *Political Power and Social Theory*, v. 23, p. 269-291, 2012.

BLOCK, F.; EVANS, P. The State and the Economy. In: SMELSER, N.; SWEDBERG, R. (eds.). *Handbook of Economic Sociology*. Princeton, NJ: Princeton University, 2005.

BM&FBOVESPA, 2018. Disponível em: <http://www.bmfbovespa.com.br/pt_br>. Acesso em 14.maio.18.

BNDDES, Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social. *Consulta de Operações*. Disponível em: <<https://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/transparencia/consulta-operacoes-bndes/consulta-op-dir-ind-nao-aut>>. Acesso em 22.jun.18.

BOCCHI, J.I.; GARGIULO, F. F. Desenvolvimentismo e a Cepal: da industrialização por substituição de importações à transformação produtiva com equidade. In: *Anais do 3 Congresso Internacional Ciências, Tecnologias y Culturas*. Santiago, 2013.

BOECHAT, C. A.; TOLEDO, C. A.; PITTA, F. T. Land grabbing e crise do capital: possíveis interseções dos debates. *GEOgraphia*, v. 19, n. 40, p. 75-91, 2017.

BOLTANSKI, L. Institutions et critique sociale: une approche pragmatique de la domination. *Tracés – Revue de Sciences Humaines*, n. 8, p. 17-43, 2008.

BOLTANSKI, L. *De la critique*. Paris: Gallimard, 2009.

BOLTANSKI, L.; CHIAPELLO, È. *O novo espírito do capitalismo*. São Paulo: Martins Fontes, 2009.

BOLTANSKI, L.; THEVENOT, L. *De la Justification*. Paris: Gallimard, 1991.

BOLTANSKI, L.; THEVENOT, L. The sociology of critical capacity. *European Journal of Social Theory*, v. 2, n. 3, p. 359-377, 1999.

BOLTANSKI, L.; ESQUERRE, A. *Enrichissement*. Une critique de la marchandise. Paris : Gallimard, 2017a.

BOLTANSKI, L.; ESQUERRE, A. Enriquecimiento, beneficio, crítica: respuesta a Nancy Fraser. *New Left Review*, v. 106, p. 71-81, 2017b.

BOMBARDI, L. *Geografia do Uso de Agrotóxicos no Brasil e Conexões com a União Europeia*. São Paulo: USP, 2017.

BOMFIM, L. P.; SANTOS, C. M.; PIMENTA Jr., T. Processos de abertura de capital de empresas brasileiras em 2004 e 2005: razões e percepções. *Revista de Administração*, v. 42, n. 2, p. 524-534, 2007.

BOM FUTURO, 2018. Site Institucional. *Área de atuação*. Disponível em: <<http://www.bomfuturo.com.br/area-atuacao/1/agricola>>. Acesso em 02.mar.18.

BONANNO, A. A globalização da economia e da sociedade: fordismo e pós-fordismo no setor agroalimentar. In: CAVALCANTI, J.S.B. (Org.) *Globalização, Trabalho, Meio Ambiente*. Recife: UFPE, 1999.

BONANNO, A. *The legitimization crisis of neoliberalism*. New York: Palgrave-Macmillan, 2017.

BONANNO, A.; WOLF, S. (Eds.) *Resistance to neoliberal food regime: a critical analysis*. New York, Routledge, 2017.

BORRAS Jr., S. *et al.* Towards a better understanding of global land grabbing: an editorial introduction. *Journal of Peasant Studies*, v. 32, n. 2, p. 209-216, 2011.

BORRAS Jr., S. *et al.* Acaparamiento de tierras y acumulación capitalista: aspectos clave en América Latina. *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*, v. 38, n. 1, p. 75-103, 2013.

BORRAS Jr., S. *et al.* The rise of flex crops and commodities: implications for research. *Journal of Peasant Studies*, v. 43, n. 1, p. 93-115, 2016.

BORRAS Jr., S.; FRANCO, J. La política del acaparamiento mundial de tierras: replanteando las cuestiones de tierras, redefiniendo la resistencia. *ICAS Working Paper Series*, n. 1, 2010.

BOURDIEU, P. *La distinction*. Paris: Les Éditions de Minuit, 1979.

BOWEN, S.; ZAPATA, A. V. Geographical indications, terroir, and socioeconomic and ecological sustainability: The case of tequila. *Journal of Rural Studies*, n. 25, p. 108-119, 2009.

BOYER, R. Les institutions dans la théorie de la régulation. *Cahiers d'Économie Politique*, v. 44, n. 1, p. 79-101, 2003.

BOYER, R. How and why capitalisms differ. *MPIfG Discussion Paper*, v. 5, n. 4, 2005.

BOYER, R. L'économie des conventions 15 ans après : un point de vue à partir de la théorie de la régulation. In: EYMARD-DUVERNAY, F. (Org.). *L'économie des conventions: méthodes et résultats*. Paris: La Découverte, p. 45-66, 2006.

BRANDÃO, A.S.P.; REZENDE, G.C. de; MARQUES, R.W. Crescimento agrícola no período 1999/2004: a explosão da soja e da pecuária bovina e seu impacto sobre o meio ambiente. *Economia Aplicada*, v. 10, n. 2, p. 249-266, 2006.

BRANDENBURG, A. Mouvement agroécologique au Brésil: trajectoire, contradictions et perspectives. *Natures Sciences Sociétés*, v. 16, p. 142-147, 2008.

BRANDENBURG, A. Do rural tradicional ao rural socioambiental. *Ambiente e Sociedade*, v. 13, p. 417-428, 2010.

BRASILAGRO, 2018. Disponível em: <<http://www.brasil-agro.com/>> Acesso em: jan. 2018.

BRENNER, R. *O boom e a bolha: os Estados Unidos na economia mundial*. Rio de Janeiro: Record, 2003.

BRESSER-PEREIRA, L. C. *Do antigo ao novo desenvolvimentismo na América Latina*. São Paulo: FGV, 2010a.

BRESSER-PEREIRA, L. C. A crise financeira global e depois. Um novo capitalismo? *Novos Estudos CEBRAP*, v. 86, p. 51-72, 2010b.

BRF, 2016. Disponível em: <<https://www.brf-br.com/imprensa/release-detalle.cfm?codigo=600&idioma=PT>>. Acesso em 15.abr.17.

BRUCH, K.; VIEIRA, A.; BUAINAIN, A. M. Uma análise acerca da construção da lei do vinho artesanal do Brasil. *Revista Brasileira de Direito do Agronegócio*, v. 8, p. 39-57, 2015.

BRUM, A. *Modernização da agricultura: trigo e soja*. Petrópolis: Vozes, 1988.

BRUNO, R. Desigualdade, agronegócio, agricultura familiar no Brasil. *Estudos Sociedade e Agricultura*, v. 24, n. 1, p. 142-160, 2016.

BRUNORI, G. Post-rural processes in wealthy rural areas: hybrid networks and symbolic capital. In: MARSDEN, T.; MURDOCH, J. (ed.) *Between the local and the global*. Londres: Emerald, p. 121-145, 2006.

BRUNORI, G. et al. Nicchie produttive e innovazione di sistema: un'analisi secondo l'approccio delle transizioni tecnologiche attraverso il caso dei farmers' markets in Toscana. *Economia Agro-alimentare*, n. 3, p. 143-170, 2009.

BRUNORI, G.; ROSSI, A.; MALANDRIN, V. Co-producing transition: innovation processes in farms adhering to Solidarity-based Purchase Groups (GAS) in Tuscany, Italy. *International Journal of Sociology of Agriculture and Food*, v. 18, n. 1, p. 28-53, 2010.

BUAINAIN, A. M.; BONACELLI, M. B. M.; MENDES, C. I. C. (Org.) *Propriedade intelectual e inovações na agricultura*. Brasília/Rio de Janeiro: CNPq, FAPERJ, INCT/PPED, IdeiaD, 2015.

BUAINAIN, A. M.; DEDECCA, C. S. Mudanças e reiteração da heterogeneidade do mercado de trabalho agrícola. In: GASQUES, J.; VIEIRA FILHO, J.; NAVARRO, Z. (Org.) *A agricultura brasileira: desempenho, desafios e perspectivas*. Brasília, DF: IPEA, p. 123-56, 2010.

BUAINAIN, A. M. et al. (Eds.). *O mundo rural no Brasil do século 21: a formação de um novo padrão agrário e agrícola*. Brasília, DF: Embrapa, 2014.

BUAINAIN, A. M.; SILVEIRA, J. M.; NAVARRO, Z. Sete teses sobre o mundo rural. *Revista de Política Agrícola*, ano 22, n. 2, p. 105-121, 2013.

BUCK D.; GETZ, C.; GUTHMAN, J. From farm to table: the organic vegetable commodity chain of northern California. *Sociologia Ruralis*, v. 37, p. 3-20, 1997.

- BÜHLER, E. A.; GUIBERT, M.; OLIVEIRA, V. L. (Org.) *Agriculturas empresariais e espaços rurais na globalização: abordagens a partir da América do Sul*. Porto Alegre: UFRGS, 2016.
- BÚRIGO, F. L. Sistema Nacional de Crédito Rural: uma trajetória de privilégios, crises e oportunidades. In: VOLLES, A. et al. *Ensaio sobre o cooperativismo solidário*. Francisco Beltrão: Infocresol/Cresol Baser, p. 426-458, 2010.
- BUSCH, L. *Standards: recipes for reality*. Cambridge, London: MIT Press, 2011.
- BUSH, D. Thorstein Veblen's Economic Aesthetic. *Leonardo*, v. 11, n. 4, p. 281-285, 1978.
- BUTTEL, F. Some reflections on late twentieth century agrarian political economy. *Sociologia Ruralis*, v. 41, n. 2, p. 165-181, 2001.
- CAIXA COLONIAL, 2018. Disponível em: <<https://caixacolonial.club>>. Acesso em 27.mar.18.
- CALISKAN, K.; CALLON M. Economization Part 1: shifting attention from the economy towards processes of economization. *Economy & Society*, v. 38, n.3, 2009.
- CALLON, M. Eléments pour une sociologie de la traduction: la domestication des coquilles Saint-Jacques et des marins-pêcheurs dans la baie de Saint-Brieuc. *L'Année Sociologique*, n. 36, p. 169-208, 1986.
- CALLON, M. *Ces réseaux que la raison ignore*. Paris: L'Harmattan, 1993.
- CALLON, M. An essay on framing and overflowing: economic externalities revisited by sociology. In: CALLON, M. (ed.) *The Laws of the Markets*. Oxford: Blackwell, p. 244-69, 1998.
- CALLON, M. Entrevista com Michel Callon: dos estudos de laboratório aos estudos de coletivos heterogêneos, passando pelos gerenciamentos econômicos. *Sociologias*, n. 19, p. 302-321, 2008.
- CALLON, M.; LATOUR, B. Unscrewing the big leviathan: how actors macro-structure reality and how sociologists help them do so. In: KNORR-CETINA, K.; CICOUREL, A. (eds.). *Advances in social theory and methodology: toward an integration of micro and macro sociologies*. Londres: Routledge, p. 277-303, 1981.
- CALLON, M.; MEADEL, C.; RABEHARISOA, V. The Economy of Qualities. *Economy and Society*, v. 31, p. 194-217, 2002.
- CAMARGO, L.F. *A financeirização: origens históricas, possíveis definições e impactos*. Monografia (Graduação em Economia). Campinas: Unicamp, 2015.
- CAMPBELL, C. *The romantic ethic and the spirit of modern consumerism*. Oxford: Blackwell, 1987.
- CAMPBELL, C. The craft consumer: Culture, craft and consumption in a postmodern society. *Journal of Consumer Culture*, v. 5, n. 1, p. 23-42, 2005.
- CAMPOS, A.; ALVES, A. M. O Programa Água Para Todos: ferramenta poderosa contra a pobreza. In: BRASIL. *O Brasil sem miséria*. Brasília: MDS, 2014.
- CAMPOS, L.A. Qual capacidade crítica? Relendo Luc Boltanski à luz de Margaret Archer. *Sociedade e Estado*, v. 31, n. 3, p. 719-740, 2016.

- CAMPOS, M. C. O papel do Estado brasileiro na expansão do complexo da soja. In: *Anais do 12º Colóquio de Geocrítica*, Bogotá, 2012.
- CANDEO, A. *A crise econômico-financeira e o mercado de crédito de carbono*. Monografia (Graduação em Economia). Curitiba: UFPR, 2014.
- CÂNDIDO, A. *Os parceiros do Rio Bonito: um estudo sobre o caipira paulista e a transformação dos seus meios de vida*. 9. ed. São Paulo: Duas Cidades, Ed. 34, 2001.
- CANO, W. A Desindustrialização no Brasil. *Economia e Sociedade*, v. 21, p. 831-851, 2012.
- CAPPELLIN; P. et al. *Entre memória e mercado: famílias e empresas de origem italiana no Brasil*. Belo Horizonte: Argumentum, 2010.
- CAPUTO, A.; MELO, H. A industrialização brasileira nos anos de 1950. *Estudos Econômicos*, v. 39, n. 3, p. 513-538, 2009.
- CARCANHOLO, R. A.; NAKATANI, P. O capital especulativo parasitário: uma precisão teórica sobre o capital financeiro, característico da globalização. *Ensaio FEE*, v. 20, n. 1, p. 284-304, 1999.
- CARNEIRO, M. S. Crítica social e responsabilização empresarial: análise das estratégias para a legitimação da produção siderúrgica na Amazônia oriental. *Caderno CRH*, v. 21, n. 53, p. 323-336, 2008.
- CARNEIRO, M. S. *Terra, trabalho e poder: conflitos e lutas sociais no Maranhão contemporâneo*. São Paulo: Annablume, 2013.
- CARNEIRO, M. J.; MALUF, R. *Para além da produção: multifuncionalidade e agricultura familiar*. Rio de Janeiro: Mauad, 2003.
- CARVALHO, F. J. C. et al. *Economia monetária e financeira: teoria e política*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.
- CARVALHO, T. *Estratégias de crescimento e reestruturação da indústria de carnes no Brasil: o papel de políticas públicas discricionárias*. Tese (Doutorado em Administração). São Paulo, USP, 2016.
- CASTRO, J. *Geografia da Fome*. 10 ed. Rio de Janeiro, Antares, 1984.
- CASTRO, A. C. *Estudo da competitividade da indústria brasileira: o caso da indústria de óleos vegetais*. Rio de Janeiro: Forense Universitária/UFRRJ, 1996.
- CASTRO, A. C. *Localização e identificação das empresas processadoras de soja, suas áreas de influência, preços e custos de transporte relacionados*. Rio de Janeiro: CPDA/UFRRJ, 2002.
- CASTRO, L. F. P.; SAUER, S. Marcos legais e a liberação para investimento estrangeiro em terras no Brasil. In: MALUF, R.; FLEXOR, G. (Orgs.). *Questões agrárias, agrícolas e rurais: conjunturas e políticas públicas*. Rio de Janeiro: E-papers, p. 39-51, 2018.
- CAVALCANTI, F. S. C.; MISUMI, J. Y. *Mercado de capitais*. Rio de Janeiro: Campus, 2001.
- CERDAN, C. Valorização dos produtos de origem e do patrimônio dos territórios rurais no sul do Brasil: contribuição para o desenvolvimento territorial sustentável. *Política & sociedade*, n. 14, p. 277-299, 2009.

CERDAN, C.; SOUZA, M. C.; FLORES, M. El patrimonio cultural como un elemento estratégico para el desarrollo territorial: dos casos de la inmigración italiana en Brasil. In: RANABOLDO, C.; SCHEJTMAN, A. (eds.). *El valor del patrimonio cultural, territorios rurales, experiencias y proyecciones latinoamericanas*. Lima: IEP/Rimisp, p. 303-319, 2009.

CETIP. *Estatísticas 2018*. Disponível em: Disponível em: <<https://www.cetip.com.br/Estatisticas>>. Acesso em 21.mar.18.

CERVIERI Jr., O. *et al.* O setor de bebidas no Brasil. *BNDES Setorial*, n. 40, p. 93-130, 2014.

CHAMPREDONDE, M. A qualidade vinculada à origem: da imersão à tipicidade territorial. In: WILKINSON, J.; NIEDERLE P. A.; MASCARENHAS, G.C. (Eds.). *O Sabor da Origem: produtos territorializados na nova dinâmica dos mercados alimentares*. Porto Alegre: Escritos, p. 21-50, 2016.

CHAMPREDONDE, M.; BORBA, M. *Diferenciar productos locales, contribuyendo al desarrollo territorial*. Montevideo: IICA, 2015.

CHAYANOV, A. V. *La organización de la unidad económica campesina*. Buenos Aires: Nueva Vision, 1974.

CHESNAIS, F. *A finança mundializada*. São Paulo: Boitempo, 2005.

CINTRÃO, R. P. *Segurança, qualidade e riscos: a regulação sanitária e os processos de (i) legalização dos queijos artesanais de leite cru em Minas Gerais*. Tese (Doutorado em Ciências Sociais). Rio de Janeiro: UFRJ, 2016.

CLAPP, J. Financialization, distance and global food politics. *Journal of Peasant Studies*, v. 41, n. 5, p. 797-814, 2014.

CLAPP, J. *Bigger Is Not Always Better: The Drivers and Implications of the Recent Agribusiness Megamergers*. Working Paper. Waterloo: University of Waterloo, 2017.

CLAPP, J.; ISAKSON, S. R. Risky returns: the implications of financialization in the food system. *Development and Change*, v. 49, n. 2, p. 437-460, 2018.

COELHO, C. N. 70 anos de política agrícola no Brasil. *Revista de Política Agrícola*, v. 10, n. 3, p. 03-58, 2001.

COELHO, P. *Terra e trabalho no Sul de Minas: produção de alimentos e mercado interno no século XIX*. Dissertação (Mestrado em História). Juiz de Fora: UFJF, 2015.

COELHO-COSTA, E. A bebida de Ninkasi em terras tupiniquins: o mercado da cerveja e o turismo cervejeiro no Brasil. *RITUR-Revista Iberoamericana de Turismo*, v. 5, n. 1, p. 22-41, 2015.

COLETTI, G. F.; FRANCOLINO, K. A.; MOTA, M. G. A internacionalização das empresas frigoríficas brasileiras. *Blucher Engineering Proceedings*, v. 3, n. 4, p. 59-73, 2016.

COLUSSI, J. *Matopiba: mudanças no uso da terra na nova fronteira*. Dissertação (Mestrado em Agronegócio). Porto Alegre: UFRGS, 2017.

CONTERATO, M. A. *A mercantilização da agricultura familiar do Alto Uruguai/RS: um estudo de caso no município de Três Palmeiras*. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Rural). Porto Alegre: UFRGS, 2004.

CONTERATO, M. A.; NIEDERLE, P. A.; TRICHES, R. M.; MARQUES, F.; SCHULTZ, G. (Orgs.). *Mercados e agricultura familiar: interfaces, conexões e conflitos*. Porto Alegre: Via Sapiens, 2013.

CONSEA, Conselho Nacional de Segurança Alimentar e Nutricional. *3ª Conferência Nacional de Segurança Alimentar e Nutricional*. Relatório Final. 2007. Disponível em: <http://www4.planalto.gov.br/consea/eventos/conferencias/conferencias-3/3a-conferencia-nacional-de-seguranca-alimentar-e-nutricional>. Acesso em: 06.ago.15.

CONSEA, Conselho Nacional de Segurança Alimentar e Nutricional. *5ª Conferência Nacional de Segurança Alimentar e Nutricional*. Relatório Final. 2015. Disponível em: <http://www4.planalto.gov.br/consea/eventos/conferencias/5a-conferencia-nacional-de-seguranca-alimentar-e-nutricional>. Acesso em 02.set.17.

CONTERATO, M. A. *Dinâmicas Regionais do Desenvolvimento Rural no Rio Grande do Sul: uma comparação a partir dos estilos de agricultura familiar*. Tese (Doutorado em Desenvolvimento Rural). Porto Alegre: UFRGS, 2008.

CONTERATO, M. A. *et al.* O consumo intermediário na agricultura: uma comparação entre agricultura familiar e não familiar no Brasil e nas regiões Sul e Nordeste. *Revista Econômica do Nordeste*, v. 45, p. 54-70, 2014.

CONTERATO, M. *et al.* S. Mercantilização e mercados: a construção da diversidade da agricultura na ruralidade contemporânea. In: SCHNEIDER, S.; GAZOLLA, M. (Orgs.). *Os atores do Desenvolvimento Rural*. Porto Alegre: UFRGS, p. 67-89, 2011.

CONTERATO, M.; GAZOLLA, M.; SCHNEIDER, S. A dinâmica agrícola do desenvolvimento da agricultura familiar no Alto Uruguai/RS: suas metamorfoses e reações locais. In: SABOURIN, E.; TONNEAU, J.P. (Orgs.). *Agricultura familiar: interação entre políticas públicas e dinâmicas locais*. Porto Alegre: UFRGS, p. 47-60, 2007.

CONTINI, E. Exportações na dinâmica do agronegócio brasileiro: oportunidades econômicas e responsabilidade mundial. In: BUAINAIN, A. M. *et al.* (Orgs.). *O mundo rural no Brasil do Século 21*. Campinas: UNICAMP, 2014.

CONTRERAS, J.; GRACIA, M. *Alimentação, sociedade e cultura*. Rio de Janeiro: Fiocruz, 2011.

COOKSEY-STOWERS, K.; SCHWARTZ, M. B.; BROWNELL, K. D. Food swamps predict obesity rates better than food deserts in the United States. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, v. 14, n. 11, p. 1366, 2017.

CORCUFF, P. *As novas sociologias: construções da realidade social*. Bauru: Edusc, 2001.

CORRÊA, A. L.; RAÍCES, C. *Derivados agrícolas*. Santos: Editora Comunicar, 2017.

COSTA, F. A. Sete teses sobre o mundo rural brasileiro: antíteses. *Revista da Associação Brasileira de Reforma Agrária*, edição especial, p. 45-59, 2013.

CPT, Comissão Pastoral da Terra. *Conflitos no Campo 2017*. CPT/Centro de Documentação Dom Tomás Balduino, 2018a. Disponível em: <<https://www.cptnacional.org.br>>. Acesso em 23.ago.18.

CPT, Comissão Pastoral da Terra. *Atlas de Conflitos na Amazônia*. CPT/Centro de Documentação Dom Tomás Balduino, 2018b. <<https://www.cptnacional.org.br/component/jdownloads/download/25-cartilhas/14066-atlas-de-conflitos-na-amazonia>>

- CRESUD, 2018. Disponível em: <<http://www.cresud.com.ar>>. Acesso em 13.mar.18.
- CRUZ, F. T.; MATTE, A.; SCHNEIDER, S. *Produção, consumo e abastecimento de alimentos: desafios e novas estratégias*. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2016.
- CRUZ, F. T.; MENASCHE, R. O debate em torno de queijos feitos de leite cru: entre aspectos normativos e a valorização da produção tradicional. *Vigilância Sanitária em Debate*, v. 2, n. 4, p. 34-42, 2014.
- CRUZ, F. T.; SCHNEIDER, S. Qualidade dos alimentos, escalas de produção e valorização de produtos tradicionais. *Revista Brasileira de Agroecologia*, v. 5, n. 2, 2010.
- CUCCO, I.; FONTE, M. Local food and civic food networks as a real utopias project. *Socio.Hu*, n. 3, p. 22-36, 2015.
- DARDOT, P. ; LAVAL, C. *La nouvelle raison du monde: essai sur la société néolibérale*. Paris : La Découverte, 2009.
- DATAFOLHA. *Em SP, 30 % dos que comem carne diminuiram consumo após ação da PF*. Opinião Pública. Datafolha Instituto de Pesquisas. 11.abr.2017. Disponível em: <<http://datafolha.folha.uol.com.br/opiniaopublica/2017/04/1874526-30-dos-que-comem-carne-diminuiram-consumo-apos-operacao-carne-fraca.shtml>>. Acesso em 27.jan.18.
- DAVID, M.L. *Certificação de alimentos e práticas científicas: o caso da Sociedade Brasileira de Cardiologia*. Tese (Doutorado em Sociologia Política). Florianópolis: UFSC, 2016.
- DAVIRON, B.; VAGNERON, I. From commoditisation to de-commoditisation... and back again: discussing the role of sustainability standards for agricultural products. *Development Policy Review*, v. 29, n. 1, p. 91-113, 2011.
- DELFOSSÉ, C. *La France fromagère*. Paris: La Boutique de l'Histoire, 2007.
- DELGADO, G. C. *Capital financeiro e agricultura no Brasil: 1965-1985*. São Paulo: Ícone; Campinas: Unicamp, 1985.
- DELGADO, G. C. O setor de subsistência na economia e na sociedade brasileira: gênese histórica, reprodução e configuração contemporânea. *Texto para Discussão*, n. 1025. IPEA: Brasília, 2004.
- DELGADO, G. C. A questão agrária no Brasil, 1950-2003. In: JACCOUD, L. (Org.) *Questão social e políticas sociais no Brasil contemporâneo*. Brasília: IPEA, p. 51-90, 2005.
- DELGADO, G. C. *Do capital financeiro na agricultura à economia do agronegócio – mudanças cíclicas em meio século*. Porto Alegre: UFRGS, 2012.
- DELGADO, G. C. Questão agrária hoje. In: DELGADO, G.; BERGAMASCO, S. M. (Orgs.). *Agricultura familiar brasileira: desafios e perspectivas de futuro*. Brasília: NEAD, p. 12-21, 2017.
- DESCONSI, C. *O controle da lavoura: a construção de relações sociais e a produção de soja entre assentados do meio norte do Mato Grosso – Brasil*. Tese (Doutorado em Sociologia e Antropologia). Rio de Janeiro: UFRJ, 2017.
- DEZEMONE, M. Mundo rural e Era Vargas: direitos, papel do campo e legislação social na historiografia recente. *Tempos Históricos*, v. 16, n. 2, p. 219-245, 2012.

- DEWEY, J. *Experience and Nature, Later Works*. Carbondale and Edwardsville: Southern Illinois University, 1988.
- DIAS, S. *Do campo à mesa: limites e possibilidades de uma gastronomia sustentável*. Tese (Doutorado em Ecologia Aplicada). Piracicaba: USP, 2016.
- DIAS, V. P.; FERNANDES, E. Fertilizantes: uma visão global sintética. *BNDES Setorial*, n. 24, p. 97-138, 2006.
- DILGER, G.; LANG, M. PEREIRA FILHO, J. (Orgs.). *Descolonizar o imaginário: debates sobre pós-extrativismo e alternativas ao desenvolvimento*. São Paulo: Fundação Rosa Luxemburgo, 2016.
- DIMAGGIO, P. J.; POWELL, W. W. A Gaiola de ferro revisitada: isomorfismo institucional e racionalidade coletiva nos campos organizacionais. *RAE-Revista de Administração de Empresas*, v. 45, n. 2, p.74-89, 2005.
- DOMINGUES, M. S.; BERMANN, C.; MANFREDINI, S. A produção de soja no Brasil e sua relação com o desmatamento na Amazônia. *Revista Presença Geográfica*, v. 1, n. 1, p. 32-47, 2014.
- DORIGON, C. *Mercados de produtos coloniais da Região Oeste de Santa Catarina: em construção*. Tese (Doutorado em Engenharia de Produção). Rio de Janeiro: UFRJ, 2008.
- DORIGON, C.; RENK, A. Técnicas e métodos tradicionais de processamento de produtos coloniais: de “miudezas de colonos pobres” aos mercados de qualidade diferenciada. *Revista de Economia Agrícola*, v. 58, n. 1, p. 101-113, 2011.
- DOSSE, F. *O império dos sentidos: a humanização das ciências humanas*. Bauru/SP: Edusc, 2003.
- DOUGLAS, M. *Como as instituições pensam*. São Paulo: EDUSP, 1998.
- DUARTE, A.C. As representações do comer saudável e suas traduções no cotidiano de mulheres que trabalham fora de casa. Dissertação (Mestrado em Antropologia Social). Goiânia: UFG, 2015.
- DUQUE, G. Conviver com a seca: contribuição da Articulação do Semi-Árido/ASA para o desenvolvimento sustentável. *Desenvolvimento e Meio Ambiente*, v. 17, p. 133-140, 2008.
- EDELMAN, M.; BORRAS Jr., S. M. *Political dynamics of transnational agrarian movements*. Rugby, UK: Practical Action Publishing, 2016.
- EDELMAN, M.; WOLFORD, W. Introduction: Critical Agrarian Studies in Theory and Practice. *Antipode*, v. 49, n. 4, p. 959-976, 2017.
- EL PAÍS. *No Brasil, o tesouro escondido não é uma praia ou uma selva, é uma savana*, 2018. Disponível em: <https://brasil.elpais.com/brasil/2018/03/21/politica/1521648714_928895.html>. Acesso em 22.maio.18.
- ELZEN, B.; LEEUWIS, C.; van MIERLO, B. *Anchorage of Innovations: assessing Dutch efforts to use the greenhouse effect as an energy source*. Eindhoven: Research Policy, p. 1-28, 2008.
- EMBRAPA. *Alimentos biofortificados buscam reduzir a desnutrição da população*, 2015. Disponível em: <<https://www.embrapa.br/busca-de-noticias/-/noticia/3254365/alimentos-biofortificados-buscam-reduzir-a-desnutricao-da-populacao>>. Acesso em 24.mai.16.

ÉPOCA. *Fabricante da Coca-Cola é multada em R\$ 1,158 milhão por Laranja Caseira*, 2013. Disponível em: <<https://epocanegocios.globo.com/Informacao/Acao/noticia/2013/07/fabricante-da-coca-cola-e-multada-em-r-1158-milhao.html>>. Acesso em 12.abr.15.

ERASMUS, U. *From Seed to Oil: fats that heal, fats that kill. The complete guide to fats, oils, cholesterol and human health*. Burnaby, BC: Alive, 1996.

ESCHER, F. *Agricultura, alimentação e desenvolvimento rural: uma análise institucional comparativa de Brasil e China*. Tese (Doutorado em Desenvolvimento Rural). Porto Alegre: UFRGS, 2016.

ESTADÃO. *Controlada pelo 3G, dona do Burger King compra rival por US\$ 1,64 bi*, 2017. Disponível em: <<https://economia.estadao.com.br/noticias/negocios,controlada-pelo-3g-dona-do-burger-king-compra-rival-por-us-1-64-bi,70001673919>>. Acesso em 22.dez.17.

EXAME. *Dá para ganhar dinheiro com alta gastronomia no Brasil?*, 2014. Disponível em: <https://exame.abril.com.br/revista-exame/ganhar-dinheiro-esta-na-receita>. Acesso em 15.fev.16.

EXAME. *Brasil já é um dos maiores mercados “fitness” do mundo*, 2016. Disponível em: <<https://exame.abril.com.br/revista-exame/brasil-ja-e-um-dos-maiores-mercados-fitness-do-mundo>>. Acesso em 24.fev.17.

EXAME. *BRF anuncia marca mais barata de alimentos com sobras de produção*, 2018. Disponível em: <<https://exame.abril.com.br/negocios/brf-anuncia-nova-marca-para-mercado-de-alimentos-processados>>. Acesso em 22.abr.18.

EYMARD-DUVERNAY, F. Conventions de qualité et formes de coordination. *Revue Économique*, v. 40, n. 2, p. 329-59, 1989.

EYMARD-DUVERNAY, F. L'économie des conventions entre économie et sociologie. In: STEINER, P.; VATIN, F. *Traité de sociologie économique*. Paris: Quadrige-PUF, p.131-164, 2009.

EYMARD-DUVERNAY, F. *et al.* Pluralist integration in the economic and social sciences: the economy of conventions. *Heterodox Economics from the Post-Autistic Economics Review*, n. 34, 2005.

FAIRBAIRN, M. 'Like gold with yield': Evolving intersections between farmland and finance. *Journal of Peasant Studies*, v. 41, n. 5, p. 777-795, 2014.

FAIRHEAD, J.; LEACH, M.; SCOONES, I. Green Grabbing: a new appropriation of nature? *Journal of Peasant Studies*, v. 39, n. 2, 237-261, 2012.

FALLON, S.; ENIG, M. *Why butter is better*. The Weston A. Price Foundation, 2000.

FAO. *Scaling up the Brazilian School Feeding Model*. Roma: FAO, 2014.

FAO. *The State of Agricultural Commodity Markets 2009*. Roma: FAO, 2009.

FAO. *The State of Food and Agriculture: social protection and agriculture, breaking the cycle of rural poverty*. Roma: FAO, 2015.

FAORO, R. *Os donos do poder: formação do patronato político brasileiro*. Rio de Janeiro: Globo, 1989.

FARINA, E.M.; ZYLBERSZTAJN, D. *Competitividade e Organização das Cadeias Agroindustriais*. Costa Rica: IICA, 1994.

FAVARETO, A. Um contraponto à tese da “argentinização” do desenvolvimento rural no Brasil. In: BUAINAIN, A. M. et al. (Eds.). *O mundo rural no Brasil do Século 21*. Brasília, DF: Embrapa, p. 1101-1124, 2014.

FAVEREAU, O.; BIENCOURT, B.; EYMARD-DUVERNAY, F. Where do markets come from? From (quality) conventions! In: FAVEREAU, O.; LAZEGA, E. (Orgs.) *Conventions and structures in economic organizations: markets, networks and hierarchies*. Cheltenham: Edward Elgar, p.213-252, 2002.

FBSSAN – Fórum Brasileiro de Soberania e Segurança Alimentar e Nutricional. *Biofortificação: as controvérsias e as ameaças à soberania e segurança alimentar e nutricional*. Brasília: FBSSAN, 2016.

FEATHERSTONE, M. Para uma sociologia da cultura pós-moderna. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, n. 25, 1994.

FEITOSA, T.C. *Direito e justiça na Amazônia: a força dos movimentos sociais*. São Paulo: Paco Editorial, 2017.

FERNANDES, B. M. Questão agrária e capitalismo agrário: o debate paradigmático de modelos de desenvolvimento para o campo. *Reforma Agrária*, v. 35, n. 2, p. 41-54, 2014.

FERNANDES, D. ‘Escândalo’ da comida congelada ameaça reputação de restaurantes franceses. BBC News Brasil. 31.mai.13. Disponível em: http://www.bbc.com/portuguese/noticias/2013/05/130531_restaurates_franca_df. Acesso em 23.fev.16.

FERNANDES FILHO, J. F.; CAMPOS, F. R. A indústria rural no Brasil. *Revista de Economia e Sociologia Rural*, v. 41, n. 4, p. 859-880, 2003.

FERNÁNDEZ, A. J. C. *Do Cerrado à Amazônia: as estruturas sociais da economia da soja em Mato Grosso*. Tese (Doutorado em Desenvolvimento Rural). Porto Alegre: UFRGS, 2007.

FERREIRA, A. D. D. et al. Resistência e empoderamento no mundo rural. *Estudos Sociedade e Agricultura*, v. 15, p. 123-159, 2007.

FERREIRA, E. P.; BRITO, L. T.; CAVALCANTI, N.; ROLIM NETO, F. Cisternas de produção para melhoria da qualidade de vida no Semiárido do estado de Pernambuco. *Revista Verde de Agroecologia e Desenvolvimento Sustentável*, v. 10, n. 4, p. 13-19, 2015.

FERREIRA, G. S. *Análise da estrutura de mercado da cerveja: a competitividade e estratégias de mercado da indústria cervejeira e micro cervejarias*. Monografia. (Graduação em Economia). Florianópolis: UFSC, 2016.

FERREIRA, M. J. B. *A indústria brasileira de tratores agrícolas e colheitadeiras: as estratégias de suas empresas e o desenvolvimento de vantagens competitivas*. Dissertação (Mestrado em Economia). Campinas: Unicamp, 1995.

FIGUEIRA, R.; PRADO, A.; PALMEIRA, M. L’esclavage contemporain et ses transformations en Amazonie brésilienne: les t’rmoignages des victimes. *Brésil(s)*, v. 1, p. 01-33, 2017.

FISCHLER, C. *L’Homnivore*. Paris: O. Javob, 1990.

- FLEXOR, G. G. A globalização do sistema agroalimentar e seus desafios para o Brasil. *Economia Ensaio*, v. 21, p. 63-96, 2006.
- FLEXOR, G. Las tiendas frente a la “revolución de los supermercados”: el caso de la región metropolitana de Río de Janeiro. *Economía, Sociedad y Territorio*, v. 14, p. 130, 2014.
- FLEXOR, G.; LEITE, S. P. Mercado de terra, commodities boom e land grabbing no Brasil. In: MALUF, R.; FLEXOR, G. (orgs.). *Questões agrárias, agrícolas e rurais: conjunturas e políticas públicas*. Rio de Janeiro: E-papers, p. 20-38, 2018.
- FLIGSTEIN, N. *The architecture of markets: an economic sociology of twenty-first-century capitalist societies*. Princeton: Princeton University, 2001
- FLIGSTEIN, N.; McADAM, D. *A theory of fields*. New York: Oxford, 2012.
- FMC Agrícola. *FMC Corporation fecha acordo para a aquisição da Cheminova A/S*, 2015. Disponível em: <<https://www.fmcagricola.com.br/imprensareleasesdetalhes.aspx?cod=616>>. Acesso em 17.fev.17.
- FMI, Fundo Monetário Internacional. *Prices & Forecasts*. Disponível em: <<http://www.imf.org>>. Acesso em 28.maio.18.
- FNDE, Fundo Nacional de Desenvolvimento da Educação, 2018. Disponível em: <<http://www.fnde.gov.br/programas/pnae>>. Acesso em 16.jun.18.
- FOLHA DE SÃO PAULO. *Lojas “viram” banco e aumentam os lucros*, 2005. Disponível em: <<https://www1.folha.uol.com.br/fsp/dinheiro/fi1010200502.htm>>. Acesso em 22.set.15.
- FOLHA DE SÃO PAULO. *Doria agora quer incluir farinada na merenda de alunos da rede municipal*, 2017. Disponível em: <<https://www1.folha.uol.com.br/cotidiano/2017/10/1928046-doria-agora-quer-incluir-farinada-na-merenda-de-alunos-da-rede-municipal.shtml>>. Acesso em 22.set.17.
- FOLHA DE SÃO PAULO. *Tribunal derruba decisão que impedia exportação de boi vivo*, 2018. Disponível em: <<https://www1.folha.uol.com.br/mercado/2018/02/governo-tenta-derrubar-decisao-que-impede-exportacao-de-boi-vivo.shtml>>. Acesso em 22.nov.18.
- FONSECA, P. O processo de substituição de importações. In: REGO, J.; MARQUES, R. (Orgs.). *Formação Econômica do Brasil*. São Paulo: Saraiva, 2003.
- FRONTE, M. Food consumption as social practice: Solidarity Purchasing groups in Rome. *Journal of Rural Studies*, v. 32, p. 230-239, 2013.
- FOUCAULT, M. *O nascimento da biopolítica*. São Paulo: Martins Fontes, 2008.
- FRAGOSO, J. L. R. *Homens de grossa aventura: acumulação e hierarquia na praça mercantil do Rio de Janeiro (1790-1830)*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1992.
- FRAGOSO, J. L. R.; FLORENTINO, M. G. *O Arcaísmo como projeto*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2001.
- FRANÇA, C.; MARQUES, V.; DEL GROSSI, M. *Superação da Fome e da Pobreza Rural: Iniciativas Brasileiras*. Brasília: FAO, 2016.
- FRANCO, J.; MEHTA, L.; VELDOWISCH, G. J. The global politics of water grabbing. *Third World Quarterly*, v. 34, n. 9, p. 1651-1675, 2013.

- FRASER, N. Uma nueva forma de capitalismo? Respuesta a Boltanski y Esquerre. *New Left Review*, v. 106, p. 61-70, 2017.
- FRASER, N.; HONNETH, A. *Redistribution or recognition? A political-philosophical exchange*. London: Verso, 2003.
- FREDERICO, S.; GRAS, C. Globalização financeira e land grabbing: constituição e translatinização das megaempresas argentinas. In: BERNARDES, J. A. et al. (Orgs.) *Globalização do agronegócio e land grabbing: a atuação das megaempresas argentinas no Brasil*. Lamparina: Rio de Janeiro, p. 12-31, 2017.
- FREITAS, A. *Aliança entre movimentos ambientalistas e de consumidores: o caso da “Campanha por Brasil Livre de Transgênicos”*. Dissertação (Mestrado em Ciências Sociais). Rio de Janeiro: UFRJ, 2011.
- FREITAS, M. C. P.; PRATES, D. M. Abertura financeira na América Latina: as experiências da Argentina, Brasil e México. *Economia e Sociedade*, v. 7, n. 2, p. 173-198, 1998.
- FRIEDMAN, H. World market, state, and family farm: social bases of household production in the era of wage labor. *Comparative Studies in Society and History*, v. 20, n. 4, p. 545-586, 1978.
- FRIEDMANN, H. International regimes of food and agriculture since 1870. In: SHANIN, T. (ed). *Peasants and peasant societies*. Oxford, Basil Blackwell, p. 258-276, 1987.
- FRIEDMANN, H. From colonialism to green capitalism: social movements and emergence of food regimes’. In: BUTTEL, F. H.; McMICHAEL, P. (Ed.). *New directions in the sociology of global development*. Amsterdam: Elsevier, p. 227-264, 2005.
- FRIEDMANN, H. Commentary: Food regime analysis and agrarian questions: widening the conversation. *Journal of Peasant Studies*, v. 43, n. 3, p. 671-692, 2016.
- FRIEDMANN, H.; McMICHAEL, P. Agriculture and the State system: the rise and decline of national agricultures, 1870 to the Present. *Sociologia Ruralis*, v. 29, n. 2, p. 93-117, 1989.
- FRIZZO, P. *Os fundamentos institucionais para o gerenciamento dos bens comuns na Amazônia Central*. Dissertação (Mestrado em Sociologia). Porto Alegre: UFRGS, 2018.
- Funai, Fundação Nacional do Índio. *MDA assina portaria que institui o “Selo Indígenas do Brasil”*, 2014. Disponível em: <<http://www.funai.gov.br/index.php/comunicacao/noticias/3134-mda-assina-portaria-que-institui-o-selo-indigenas-do-brasil>>. Acesso em 22.jul.16.
- FURTADO, C. *Formação econômica do Brasil*. 10 ed. São Paulo: Editora Nacional, 1970.
- FURTADO, C. *O Mito do Desenvolvimento Econômico*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1974.
- FURTADO, C. *Criatividade e dependência na civilização industrial*. São Paulo: Paz e Terra, 1978.
- FURTADO, C. Reflexões sobre a crise brasileira. *Revista de Economia Política*, v. 20, n. 4, 2000.
- GALEANO, L. A. El caso del Paraguay. In: FAO (Org.). *Dinámicas del mercado de la tierra en América Latina y el Caribe: concentración y extranjerización*. Roma: FAO, p. 407-434, 2012.

GARCIA JR., A. R. *Terra de trabalho: trabalho familiar de pequenos produtores*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1983.

GASPAR, M. A.; BORGATO, F.; LIMA, I. C. Estratégia de atuação em rede de negócios: estudo de caso no pequeno varejo de alimentos. *Revista da Micro e Pequena Empresa*, v. 7, n. 1, p. 3-16, 2013.

GASQUES, J. G. *et al.* Produtividade da agricultura brasileira: a hipótese da desaceleração. In: VIEIRA FILHO, J. E. R.; GASQUES, J. G. (Org.) *Agricultura, transformação produtiva e sustentabilidade*. Brasília: IPEA, p. 143-164, 2016.

GAZOLLA, M. *Agricultura familiar, segurança alimentar e políticas públicas: uma análise a partir da produção para autoconsumo no território do Alto Uruguai/RS*. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Rural). Porto Alegre: UFRGS, 2004.

GAZOLLA, M. *Conhecimentos, produção de novidades e ações institucionais: cadeias curtas das agroindústrias familiares*. Tese (Doutorado em Desenvolvimento Rural). Porto Alegre: UFRGS, 2012.

GAZOLLA, M.; SCHNEIDER, S. As duas “caras” do Pronaf: produtivismo ou fortalecimento da produção para autoconsumo? In: Congresso brasileiro de economia, administração e sociologia rural, 43. Anais... Ribeirão Preto: SOBER, 2005.

GAZOLLA, M.; SCHNEIDER, S. (Orgs.). *Cadeias curtas e redes agroalimentares alternativas: negócios e mercados da agricultura familiar*. Porto Alegre: UFRGS, 2017.

GEELS, F. W. Technological transitions as evolutionary reconfiguration processes: a multi-level perspective and a case study. *Research Policy*, v. 31, p. 1257-1274, 2002.

GEREFFI, G.; HUMPHREY, J.; STURGEON, T. The governance of global value chains. *Review of International Political Economy*, v. 12, n. 1, p. 78-104, 2005.

GHOSH-DASTIDAR, B. *et al.* Distance to store, food prices, and obesity in urban food deserts. *American Journal of Preventive Medicine*, v. 47, n. 5, p. 587-595, 2014.

GIDDENS, A. *A constituição da sociedade*. São Paulo: Martins Fontes, 1989.

GIEMBINSKY, R. C. *Competitividade e preços no complexo soja no Brasil*. Dissertação (Mestrado em Economia). Uberlândia: UFU, 2006.

GILPIN, R. *Global political economy: Understanding the international economic order*. Princeton: Princeton University Press, 2011.

GIMENEZ, H. M. *O desenvolvimento da cadeia produtiva da soja na Bolívia e a presença brasileira: uma história comum*. Dissertação (Mestrado em Integração Latino-Americana). São Paulo: USP, 2010.

GIORGI, V. “Cultos em cerveja”: discursos sobre a cerveja artesanal no Brasil. *Sociedade e Cultura*, v. 18, n. 1, p. 101-111, 2015.

GIRALDO, O. 2018 Ecología política de la agricultura. Agroecología y posdesarrollo. El Colegio de la Frontera Sur (ECOSUR), México. 2018.

GIRARDI, E. *et al.* Mapeamento do trabalho escravo contemporâneo no Brasil: dinâmicas recentes. *Espaço e Economia*, v. 2, n. 4, 2014.

GOLDFARB, Y. *Financeirização, poder corporativo e expansão da soja no estabelecimento do regime alimentar corporativo no Brasil e na Argentina: o caso da Cargill*. Tese (Doutorado em Geografia Humana). São Paulo: USP, 2014.

- GOMES, C. M. P. *A financeirização e internacionalização das terras na “última fronteira agrícola” – Matopiba: o land grabbing e dinâmicas de expansão do agronegócio*. Projeto de Tese (Doutorado em Ciências Sociais). Rio de Janeiro: UFRRJ, 2017.
- GOODMAN, D. The quality ‘turn’ and alternative food practices: reflections and agenda. *Journal of Rural Studies*, v. 19, n. 1, p. 1-7, 2003.
- GOODMAN, D. Rural Europe Redux? Reflections on Alternative Agro-Food Networks and Paradigm Change. *Sociologia Ruralis*, v. 44, n. 1, p. 3-16, 2004.
- GOODMAN, D. Espaço e lugar nas redes alimentares alternativas: conectando produção e consumo. In: GAZOLLA, M.; SCHNEIDER, S. (Orgs.). *Cadeias Curtas e Redes Agroalimentares Alternativas*. Porto Alegre: UFRGS, p. 59-82, 2017.
- GOODMAN, D.; DUPUIS, E.M.; GOODMAN, M. *Alternative Food Networks: knowledge, practice and politics*. London: Routledge, 2012.
- GOODMAN, D; REDCLIFF, M. Capitalism, petty commodity production, and the farm enterprise. *Sociologia Ruralis*, v. 15, n. 3/4, p. 231-247, 1985.
- GOODMAN, D.; SORJ, B.; WILKINSON, J. *Da lavoura às biotecnologias: agricultura e indústria no sistema internacional*. Rio de Janeiro: Campus, 1990.
- GOODMAN, D.; WATTS, M. Reconfiguring the Rural or Fording the Divide? Capitalist Restructuring and the Global Agro-food System’. *Journal of Peasant Studies*, v. 22, n. 1, p. 1-29, 1994.
- GRANOVETTER, M. Economic action and social structure: the problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, v. 91, n. 3, p. 481-510, 1985.
- GRAS, C. Los empresarios de la soja: cambios y continuidades en la fisonomía y composición interna de las empresas agropecuarias. *Mundo Agrario*, v. 12, n. 24, 2012.
- GRAS, C.; HERNÁNDEZ, V. Los pilares del modelo agribusiness y sus estilos empresariales. In: GRAS, C.; HERNÁNDEZ, V. (Eds.) *El agro como negocio: producción, sociedad y territorios en la globalización*. Buenos Aires: Biblos, p. 17-48, 2013.
- GRAS, C.; SOSA, A. P. El modelo de negocios de las principales megaempresas agropecuarias. In: GRAS, C.; HERNÁNDEZ, V. (Eds.) *El agro como negocio: producción, sociedad y territorios en la globalización*. Buenos Aires: Biblos, p. 215-236, 2013.
- GRAZIANO DA SILVA, J. F. *Progresso técnico e relações de trabalho na agricultura*. São Paulo: Editora Hucitec, 1981.
- GRAZIANO DA SILVA, J. (Org.). *Estrutura agrária e produção de subsistência na agricultura brasileira*. 2 ed. São Paulo: HUCITEC, 1980.
- GRAZIANO DA SILVA, J. *Agricultura familiar e tecnologia*. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2003.
- GRIGNON, C. L’alimentation populaire et la question du naturel. In: EIZNER, N. (Ed.) *Voyage en Alimentation*. Paris: ARF, 1995.
- GRISA, C. *A produção “pro gasto”: um estudo comparativo do autoconsumo no Rio Grande do Sul*. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Rural). Porto Alegre: UFRGS, 2007.

GRISA, C. *et al.* Contribuições do Programa de Aquisição de Alimentos à segurança alimentar e nutricional e a criação de mercados para a agricultura familiar. *Revista Agrícolturas*, v. 8, p. 34-41, 2011.

GRISA, C.; GAZOLLA, M.; SCHNEIDER, S. A “produção invisível” na agricultura familiar: autoconsumo, segurança alimentar e políticas públicas de desenvolvimento rural. *Agroalimentaria*, v. 16, n. 31, p. 65-79, 2010.

GRISA, C.; SCHNEIDER, S. “Plantar pro gasto”: a importância do autoconsumo entre famílias de agricultores do Rio Grande do Sul. *Revista de Economia e Sociologia Rural*, v. 46, n. 2, p. 481-515, 2008.

GRISA, C.; SCHNEIDER, S.; CONTERATO, M. *A produção para autoconsumo no Brasil: uma análise a partir do Censo Agropecuário 2006*. Relatório de Pesquisa. IPEA: Brasília, 2013.

GRISA, C.; SCHNEIDER, S. (Eds.). *Políticas de Desenvolvimento Rural no Brasil*. Porto Alegre, UFRGS, 2015.

GRISA, C.; WESZ Jr., V.J.; BUCHWEITZ, V. Revisitando o Pronaf: velhos questionamentos, novas interpretações. *Revista de Economia e Sociologia Rural*, v. 52, n. 2, p. 323-346, 2014.

GROSSO, S. *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 del Trabajo*, v. 6, p. 115-138, 2010.

GUANZIROLI, C. Mercados viáveis para a inserção econômica dos agricultores familiares. In: CGEE. *A pequena produção rural e as tendências do desenvolvimento agrário brasileiro: ganhar tempo é possível?* Brasília: CGEE, 2013, pp. 101-132.

GUDYNAS, E. Diez tesis urgentes sobre el nuevo extractivismo. In: CAAP; CLAES. *Extractivismo, política y sociedad*. Quito: Centro Andino de Acción Popular; Centro Latino Americano de Ecología Social, p.187-225, 2009.

GUDYNAS, E. Estado Compensador y Nuevos Extractivismos: las Ambivalencias del Progresismo Sudamericano. *Nueva Sociedad*, v. 237, p. 128-146, 2012.

GUENEAU, S. *et al.* Construção social dos mercados de frutos do Cerrado: entre socio-biodiversidade e alta gastronomia. *Século XXI – Revista de Ciências Sociais*, v. 7, p. 130-156, 2017.

GUIBERT, M. *et al.* De Argentina a Uruguay: espacios y actores en una nueva lógica de producción agrícola. *Pampa*, n. 7, p. 13-88, 2011.

GUIBERT, M.; BUHLER, E. A. El recurso suelo en las logicas productivas de las agriculturas empresariales en Argentina y en Brasil. In: *Anais do 31^a International Congress of the Latin American Studies Association*, 2013.

GUIDA, M. S.; SOUZA, J. C. Seguro rural como instrumento de proteção à produção e internalização de riscos: pressupostos para sua operacionalização e transparência no Brasil. *Revista Facisa*, v. 3, n. 1, p. 83-93, 2014.

GUIMARÃES, A. P. *Quatro séculos de latifúndio*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1963.

GUIMARÃES, G.M.; SILVEIRA, P.R.C. Por trás da falsa homogeneidade do termo agroindústria familiar rural: indefinição conceitual e incoerência das políticas públi-

cas. In: *Anais do 7º Congresso da Sociedade Brasileira de Sistemas de Produção*, Fortaleza: SBSB, 2007.

GUIVANT, J. Os supermercados na oferta de alimentos orgânicos: apelando ao estilo de vida ego-trip. *Ambiente & Sociedade*, v. 6, n. 2, p. 64-81, 2003.

GUIVANT, J.; SPAARGAREN, G.; RIAL, C. (Orgs.) *Novas práticas alimentares no mercado global*. Florianópolis: UFSC, 2010.

GUTHMAN, J. Commodified meanings, meaningful commodities? Rethinking production-consumption linkages in the organic system of provision. *Sociologia Ruralis*, v. 42, n. 2, p. 295-311, 2002.

HALL, P. A. Historical institutionalism in rationalist and sociological perspective. In: MAHONEY, J.; THELEN, K. (Eds.) *Explaining institutional change: ambiguity, agency, and power*. Cambridge: Cambridge University, p. 204-224, 2009.

HALL, P. A.; SOSKICE, D. An introduction to varieties of capitalism. In: HALL, P. A.; SOSKICE, D. (Eds.) *Varieties of Capitalism: institutional sources of comparative advantage*. Oxford, Oxford University Press, 2001.

HALL, P. A.; THELEN, K. Institutional change in varieties of capitalism. *Socio-economic Review*, v. 7, n. 1, p. 7-34, 2009.

HARDT, M.; NEGRI, A. *Império*. Rio de Janeiro: Record, 2001.

HARDT, M.; NEGRI, A. *Multidão: Guerra e democracia na era do Império*. Rio de Janeiro: Record, 2004.

HARVEY, D. *A condição pós-moderna*. São Paulo: Editora Loyola, 1992.

HARVEY, D. The 'New' Imperialism: accumulation by dispossession. *Socialist Register*, v. 40, p. 63-87, 2004.

HARVEY, D. *O Neoliberalismo: história e implicações*. 2ª. Ed. São Paulo: Edições Loyola, 2005.

HARVEY, D. *Os limites do capital*. São Paulo: Boitempo Editorial, 2013.

HARVEY, D. *17 contradições e o fim do capitalismo*. São Paulo: Boitempo, 2016.

HARVEY, M.; McMEEKIN, A.; WARD, A. (eds.) *Qualities of food*. Manchester: Manchester University Press, 2004.

HASSANEIN, N. Practicing food democracy: a pragmatic politics of transformation. *Journal of Rural Studies*, v. 19, n. 1, p. 77-86, 2003.

HEBINCK, P.; PLOEG, J. D. V. D.; SCHNEIDER, S. (Ed.). *Rural development and the construction of new markets*. London: Routledge, 2014.

HEINRICH-BÖLL FOUNDATION. *Agrifood Atlas, 2017*. Facts and figures about the corporations that control what we eat. Berlin: Heinrich Böll Foundation/Rosa Luxemburg Foundation/Friends of the Earth Europe, 2017. Disponível em: <<https://www.boell.de/en/agrifood-atlas>>. Acesso em 12.abr.18.

HERÉDIA, B. M. A.; PALMEIRA, M.; LEITE, S. Sociedade e Economia do Agronegócio. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, v. 25, p. 159-176, 2010.

HERÉDIA, B. M. A. *A morada da vida: trabalho familiar de pequenos produtores do Nordeste do Brasil*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1979.

- HERINGER. Site Institucional. Mercado Brasileiro de Fertilizantes. 2010. Disponível em: <<http://www.heringer.com.br>>. Acesso em 13.ago.16.
- HERREROS, M. M.; BARROS, F. G.; BENTES, E. S. Atividade especulativa dos fundos de investimento no mercado futuro de commodities agrícolas, 2006–2009. *Revista de Política Agrícola*, v. 19, n. 1, p. 24-39, 2010.
- HINRICHES, C.C. Embeddedness and local food systems: notes on two types of direct agricultural market. *Journal of Rural Studies*, v. 16, p. 295-303, 2000.
- HINRICHES, C. The practice and politics of food system localization. *Journal of Rural Studies*, v. 19, p. 33-45, 2003.
- HIRSCH, P.; MICHAELS, S.; FRIEDMAN, R. ‘Mãos Sujas’ versus ‘Modelos Limpos’: estará a sociologia em risco de ser seduzida pela economia? MARQUES, R.; PEIXOTO, (Org.). *A Nova Sociologia Econômica*. Lisboa, Celta, 2003.
- HIRSCHAMN, A. Grandeza e decadência da economia do desenvolvimento. In: HIRSCHAMN, A. *A economia como ciência moral e política*. São Paulo: Brasiliense, 1986. pp. 49-80.
- HODGSON, G. Varieties of Capitalism: some philosophical and historical considerations. *Cambridge Journal of Economics*, v. 40, n. 3, p. 941-960, 2016.
- HOFSTEE, E. W. *The causes of diversity in Dutch agriculture*. Wageningen: Wageningen Agricultural University, 1946.
- HOLMES, G. What is a land grab? Exploring green grabs, conservation, and private protected areas in southern Chile. *Journal of Peasant Studies*, v. 41, n. 4, p. 547-567, 2014.
- HONNETH, A. *Luta por reconhecimento: a gramática moral dos conflitos sociais*. São Paulo: Ed. 34, 2003.
- HOROCHOVSKI, R. *et al.* As mudanças no Código Florestal Brasileiro: uma análise de gênero, ideologia partidária e financiamento de campanha das bancadas parlamentares. *Guaju*, v. 2, n. 2, p. 3-25, 2016.
- HOUAISS, A. Prefácio. In: GUIMARÃES, A. P. *Quatro séculos de latifúndio*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1963.
- HOWARD, P. *Concentration and power in the food system: who controls what we eat?* New York: Bloomsbury Academic, 2016.
- HOWDEN, P.; VANCLAY, F. Mythologisation of farming styles in Australian broadacre cropping. *Rural Sociology*, v. 65, n. 2, p. 109-25, 2000.
- HUPPES, C. M.; GARCIAS, P. M.; CLEMENTE, A. Desenvolvimento local endógeno: pesquisa exploratória das ações e características da agroindústria do Pacto Fonte Nova. *Revista ADMpg Gestão Estratégica*, v. 1, n. 1, p.29-35, 2008.
- IANNI, O. *Colonização e Contra-Reforma Agrária na Amazônia*. Petrópolis: Vozes, 1979.
- IBA – Indústria Brasileira de Árvores. *Relatório 2017*. Brasília: IBA, 2017.
- IBGE. *Censo Agropecuário*. Rio de Janeiro: IBGE, 1924, 1996, 2009.
- IBGE. *Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílio*. Rio de Janeiro: IBGE, 2015.
- IBGE. *Produção Agrícola Municipal*. Rio de Janeiro: IBGE, 2016.

IDEC, Instituto Brasileiro de Defesa do Consumidor. *Mapa das Feiras Orgânicas*. Rio de Janeiro: IDEC, 2018.

IHU, Instituto Humanitas Unisinos. *Apesar de criticar desmatamento, Noruega é dona de mineradora denunciada por contaminação na Amazônia*. Notícias. 30.jun.2017. Disponível em: <<http://www.ihu.unisinos.br/eventos/186-noticias/noticias-2017/569168-apesar-de-criticar-desmatamento-noruega-e-dona-de-mineradora-denunciada-por-contaminacao-na-amazonia>>. Acesso em 12.dez.17.

IMEA, Instituto Mato-Grossense de Economia Agropecuária. *Composição do funding do custeio da soja para safra 2017/18 em Mato Grosso*, 2017. Disponível em: <http://www.imea.com.br/imea-site/relatorios-mercado> . Acesso em 22.nov.17.

INCA, Instituto Nacional de Câncer. *Posicionamento acerca dos Agrotóxicos*. Rio de Janeiro: Inca, 2015. Disponível em: http://www1.inca.gov.br/inca/Arquivos/comunicacao/posicionamento_do_inca_sobre_os_agrotoxicos_06_abr_15.pdf . Acesso em 27.jul.17.

INPE, Instituto Nacional de Pesquisas Espaciais. 2018. Disponível em: <http://www.dpi.inpe.br/prodesdigital/prodes.php>. Acesso em 24.jun.18.

INPI, Instituto Nacional da Propriedade Industrial. *Pedidos de Indicação Geográfica*. Rio de Janeiro: Inpi, 2018. Disponível em: <http://www.inpi.gov.br/menu-servicos/indicacao-geografica/pedidos-de-indicacao-geografica-no-brasil> – <http://www.inpi.gov.br> . Acesso em 24.maio.18.

IÓRIO, M. C. A integração agroindustrial: o sindicalismo ante uma versão agrária da terceirização. In: MARTINS, H.; RAMALHO, J. R. *Terceirização – diversidade e negociação no mundo de trabalho*. São Paulo: HUCITEC/CEDI/Nets, p. 137-152, 1994.

IORIS, A. *Agribusiness and the neoliberal food system in Brazil: frontiers and fissures of agro-neoliberalism*. London: Routledge, 2017.

IPES-FOOD. *Too big to feed: exploring the impacts of mega-mergers, consolidation, concentration of power in agri-food sector*. Out. 2017. Disponível em <<http://www.ipes-food.org>>. Acesso em 18.jan.18.

JAMES, W. *Pragmatism and the meaning of truth*. Cambridge: Harvard, 1978.

JAMESON, F. *Pós-modernismo: a lógica cultural do capitalismo tardio*. São Paulo: Ática, 1996.

JANK, M. S.; FARINA, E.; GALAN, V. B. *O agribusiness do leite no Brasil*. São Paulo: Milkbuzz, 1999.

JBS. *Relatório anual e de sustentabilidade*, 2017. Disponível em: <https://www.brf-global.com/brasil/responsabilidade-corporativa/relatorio-anual> . Acesso em 22.abr.17.

JOAS, H. Interacionismo simbólico. In: GUIDDENS, A.; TURNER, J. (Orgs.) *Teoria social hoje*. São Paulo: Unesp, 1999.

JOHNSTON, B. F.; MELLOR, J. W. The role of agriculture in economic development. *American Economic Review*, v. 51, n. 4, p. 566-593, 1961.

JORNAL O GLOBO. *Grandes cervejarias apostam em estratégia das artesanais*, 2018. Disponível em: <<https://oglobo.globo.com/economia/negocios/grandes-cervejarias-apostam-em-estrategia-das-artesanais-22543060>>. Acesso em 22.maio.18.

JOSLING, T. The war on terror: geographical indications as a transatlantic trade conflict. *Journal of Agricultural Economics*, v.57, n.3, p.337–363, 2006.

KAGEYAMA, A. *et al.* O novo padrão agrícola brasileiro: do complexo rural aos complexos agroindustriais. In: DELGADO, G. C. (Org.). *Agricultura e políticas públicas*. Brasília, IPEA, p. 113-223, 1990.

KANEMATSU, L. *Comparação entre alimentos industrializados com e sem terminologia de caseiro em relação aos aditivos alimentares*. Dissertação (Mestrado em Nutrição). Florianópolis: UFSC, 2017.

KARPIC, L. *L'économie des singularités*. Paris: Gallimard, 2007.

KASTENS, J. *et al.* Soy moratorium impacts on soybean and deforestation dynamics in Mato Grosso, Brazil. [online] Plos One, 28.abr.2017. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0176168>

KRIPPNER, G. R. *Capitalizing on crisis: the political origins of the rise of finance*. Cambridge: Harvard University, 2011.

KRONE, E. E.; MENASCHE, R. Turismo e patrimônio: a busca do consumo dos sabores rurais pomeranos. *Anais da 29ª Reunião Brasileira de Antropologia*. Natal: RBA, 2014.

LAFAYE, C.; THEVENOT, L. Une justification écologique? Conflits dans l'aménagement de la nature. *Revue Française de Sociologie*, v. 34, n. 4, p. 495-524, 1993.

LAMINE, C.; NIEDERLE, P. A.; OLLIVIER, G. Alliances et controverses dans la mise en politique de l'agroécologie au Brésil et en France. *Natures Sciences Sociétés*, 2018. (no prelo)

LANCASTER, K. A new approach to consumer theory. *Journal of Political Economy*, v. 74, n. 2, p. 132-157, 1966.

LAND MATRIX. *International land deals for agriculture: analytical report II*. 2016. Disponível em: <http://www.landmatrix.org> . Acesso em 23.maio.18.

LANG, T. The complexities of globalization: the UK as a case study of tensions within the food system and the challenge to food policy. *Agriculture and Human Values*, v. 16, n. 2, p. 169-185, 1999.

LANG, T.; HEASMAN, M. *Food wars: the global battle for mouths, minds and markets*. London: Routledge, 2015.

LAPYDA, I. *A "financeirização" no capitalismo contemporâneo: uma discussão das teorias de François Chesnais e David Harvey*. Dissertação (Mestrado em Sociologia). São Paulo: USP, 2011.

LAZZARINI, S. G.; CHADDAD, F. R.; COOK, M. Integrating supply chain and network analysis: the study of netchains. *Journal on Chain and Network Science*, v. 1, n 1, 2001

LASH, S.; URRY, J. *Economies of signs and space*. London: Sage, 1994.

LAVILLE, J-L. A economia solidária: Um movimento internacional. *Revista Crítica de Ciências Sociais*, v. 84, p. 7-47, 2009.

LAW, J. *Organizing modernity*. Oxford: Blackwell, 1994.

LATOURE, B. Moderniser ou écologiser ? À la recherche de la “septième” cité. *Ecologie Politique*, n. 13, p. 5-27, 1995.

LEAL, M.; GORGEN, S. *A Hora e a Vez de um Programa Camponês*. 2015. Disponível em <<http://www.mst.org.br/2015/03/23/a-hora-e-a-vez-de-um-programa-campones.html>>. Acesso em 02.mar.18.

LEITE, S. P. Autoconsumo y sustentabilidad en la agricultura familiar: una aproximación a la experiencia brasileña. In: BELIK, W. *Políticas de seguridad alimentaria y nutrición en América Latina*. São Paulo: Hucitec, p. 123-181, 2004.

LEITE, S. P. *Inserção internacional e financiamento da agricultura brasileira (1980-1996)*. Tese (Doutorado em Economia). Campinas: Unicamp, 1998.

LEITE, S. P. Padrão de financiamento, setor público e agricultura no Brasil. In: LEITE, S. P. (Org). *Políticas Públicas e Agricultura no Brasil*. Porto Alegre: UFRGS, 2001.

LEITE, S. P.; WESZ Jr., V. J. Estado, políticas públicas e agronegócio no Brasil: revisitando o papel do crédito rural. *Revista Pós Ciências Sociais*, v. 11, n. 22, p. 83-108, 2014.

LESSA, A. C. Há cinquenta anos a Operação Pan-Americana. *Revista Brasileira de Política Internacional*, v. 51, n. 2, p. 5-7, 2008.

LEVITSKY, S.; ZIBLAT, D. *How democracies die*. Cambridge: Harvard, 2018.

LIMA, M. *Políticas públicas e território: uma discussão sobre os determinantes da expansão da soja no sul do Amazonas*. Tese (Doutorado em Ciências Sociais). Rio de Janeiro: UFRRJ, 2008.

LINHARES, M. Y. A pesquisa histórica no Rio de Janeiro: a história agrária como programa de trabalho: 1977-1994. *Revista Brasileira de História*, v. 15, n. 30, p. 77-89, 1995.

LINHARES, M. Y.; SILVA, F. C. *História Política do Abastecimento*. Brasília: Binagri, 1979.

LOCKIE, S.; CARPENTER, D. (Eds.). *Agriculture, Biodiversity and Markets*. London: Earthscan, 2010.

LOCKIE, S.; HALPIN, D. The “conventionalisation” thesis reconsidered: structural and ideological transformation of Australian organic agriculture. *Sociologia Ruralis*, v. 45, p. 284-307, 2005

LOCONTO, A.; FOUILLEUX, E. Politics of private regulation: ISEAL and the shaping of transnational sustainability governance. *Regulation & Governance*, v. 8, n. 2, p. 166-185, 2014.

LONG, N. *Development Sociology*. London and New York: Routledge, 2001.

LONG, N.; LONG, A. (Eds.). *Battlefields of knowledge: the interlocking of theory and practice in social research and development*, London: Routledge, 1992.

LONG, N.; PLOEG, J.D. van der. Heterogeneity, actor and structure: towards a reconstitution of the concept of structure. In: D. BOOTH (ed.). *Rethinking Social Development: theory, research and practice*. London: Longman, p. 62-90, 1994.

LONG, N.; PLOEG, J. D.; CURTIN, C.; BOX, L. (eds.). *The commoditization debate: labour process, strategy and social network*. Wageningen: Wageningen Agricultural University, 1986.

- LUPTON, D. Quantifying the body: monitoring and measuring health in the age of mHealth technologies. *Critical Public Health*, v. 23, n. 4, p. 393-403, 2013.
- LUXEMBURGO, R. *A acumulação do capital*. São Paulo, Nova Cultural, 1988.
- MACHADO, P. L. O. de A.; BERNARDI, A. C. de C.; SILVA, C. A. *Agricultura de precisão para o manejo da fertilidade do solo em sistema plantio direto*. Rio de Janeiro: Embrapa Solos, 2004.
- MACIEL, M. E.; CASTRO, H. A comida boa para pensar: sobre práticas, gostos e sistemas alimentares a partir de um olhar socioantropológico. *Demetra*, v. 8, sup. 1, p. 321-328, 2013.
- MACKEY, L. *Beyond the fence of the Brazilian farm: new evidence on Brazil-based agroindustry in Latin America*. BRICS Initiative for Critical Agrarian Studies. Working Paper 18. BICAS, 2015.
- MAHONEY, J.; RUESCHEMEYER, D. (Ed.). *Comparative historical analysis in the social sciences*. Cambridge: Cambridge University Press, 2003.
- MAHONEY, J.; THELEN, K. A theory of gradual institutional change. In: MAHONEY, J.; THELEN, K. (Eds.). *Explaining Institutional Change: Ambiguity, Agency, and Power*. Cambridge: Cambridge University, pp. 1-36, 2009.
- MAIA, A. O esvaziamento demográfico rural. In: BUAINAIN, A. et al. (Eds.). *O mundo rural no Brasil do Século 21*. Brasília: Embrapa, pp. 1081-1100, 2014.
- MALETTA, H. *Tendencias y perspectivas de la agricultura familiar en América Latina*. Documento de Trabajo N° 1 – Proyecto Conocimiento y Cambio en Pobreza Rural y Desarrollo. Santiago: Rimisp, 2011.
- MALUF, R. S. Políticas agrícolas e de desenvolvimento rural e a segurança alimentar. In: LEITE, S. P. (org). *Políticas Públicas e Agricultura no Brasil*. Porto Alegre: UFRGS, p. 145-168, 2001.
- MALUF, R. S. Mercados agroalimentares e agricultura familiar no Brasil: agregação de valor, cadeias integradas e circuitos regionais. *Ensaio FEE*. Porto Alegre, v. 25, n. 1 p. 299-322, 2004.
- MALUF, R. S. Abastecimento alimentar, inflação de alimentos e o contexto urbano no Brasil. In: MALUF, R. S.; FLEXOR, G. (Orgs.). *Questões agrárias, agrícolas e rurais: conjunturas e políticas públicas*. Rio de Janeiro: E-papers, p. 177-191, 2017.
- MALUF, R. S. et al. Nutrition-sensitive agriculture and the promotion of food and nutrition sovereignty and security in Brazil. *Ciência & Saúde Coletiva*, v. 20, p. 2303-2312, 2015.
- MALUF, R.; FLEXOR, G. (Orgs.) *Questões agrárias, agrícolas e rurais: conjunturas e políticas públicas*. Rio de Janeiro: E-papers, 2017.
- MALUF, R. S.; SPERANZA, J. S. *Preços dos alimentos, modelos de agricultura e abastecimento alimentar no Brasil: os casos da soja e do feijão*. Relatório Técnico n. 7. Rio De Janeiro: Ceresan/OPPA/ActionAid, 2014.
- MAPA, Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. *A Cerveja no Brasil*, 2018. Disponível em: <<http://www.agricultura.gov.br/assuntos/inspecao/produtos-vegetal/a-cerveja-no-brasil>>. Acesso em 22.nov.18.

- MARCH, J.; OLSEN, J. Elaborating the “new institutionalism”. In: RHODES, R.A.; BINDER, S.A.; ROCKMAN, B. (Eds). *Oxford Handbooks of Political Institutions*. Oxford: Oxford University, p. 3-21, 2006.
- MARCONDES, R. L. O mercado brasileiro do século XIX: uma visão por meio do comércio de cabotagem. *Revista de Economia Política*, v. 32, n. 1, p. 142-166, 2012.
- MARIOT, E. J. *Produtos agroalimentares típicos coloniais: situação e perspectivas de valorização no município de Urussanga, Santa Catarina, Brasil*. Dissertação (Mestrado em Gestão do Desenvolvimento Rural). Santiago de Compostela, 2002.
- MARQUES, F. C. *Velhos conhecimentos, novos desenvolvimentos: transições no regime sociotécnico da agricultura*. Tese (Doutorado em Desenvolvimento Rural). Porto Alegre: UFRGS, 2009.
- MARQUES, F. C. Nicho e novidade: nuances de uma possível radicalização inovadora na agricultura. In: SCHNEIDER, S.; GAZOLLA, M. (Orgs.). *Os atores do desenvolvimento Rural*. Porto Alegre: UFRGS, 2011.
- MARQUES, F. C.; CONTERATO, M. A.; SCHNEIDER, S. (Orgs). *Construção de mercados e agricultura familiar: desafios para o desenvolvimento rural*. Porto Alegre: UFRGS, 2016.
- MARQUES, F.; PLOEG, J. D. van der.; DAL SOGLIO, F. New identities, new commitments: something is lacking between niche and regime. In: BARBIER, M.; ELZEN, B. (Eds.) *System innovations, knowledge regimes, and design practices towards transitions for sustainable agriculture*. Paris: INRA, p. 23-46, 2012.
- MARQUES, M. I. M. Considerações sobre a expansão da indústria de papel e celulose no Brasil a partir do caso da Suzano Papel e Celulose. *GEOgraphia*, v. 17, n. 35, p. 120-147, 2016.
- MARQUES, P. E. M. *Segurança alimentar: a intervenção da Associação Brasileira de Agribusiness no campo de disputa e produção ideológica*. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Agrícola). Rio de Janeiro: UFRRJ, 1996.
- MARSDEN, T. Beyond agriculture? Regulating the new spaces. *Journal of Rural Studies*, v. 3, n. 11, p 285-296, 1995.
- MARSDEN, T. Exploring the rural eco-economy: beyond neoliberalism. *Sociologia Ruralis*, v. 56, n. 4, p. 597-615, 2016.
- MARTIN, S. J.; CLAPP, J. Finance for agriculture or agriculture for finance? *Journal of Agrarian Change*, v. 15, n. 4, p. 549-559, 2015.
- MARTINELLI JR, O.; WAQUIL, P. D. Tendências recentes na indústria de defensivos agrícolas no Brasil. *Análise Econômica*, v. 20, n. 38, p. 123-142, 2002.
- MARTINS, J. de S. *Conde Matarazzo: o empresário e a empresa* 2.^a ed. São Paulo, Hucitec, 1973.
- MARTINS, J. de S. O tempo da fronteira. Retorno à controvérsia sobre o tempo histórico da frente de expansão e da frente pioneira. *Tempo Social*, v. 8, n. 1, p. 25-70, 1996.
- MARTUCCELLI, D. *La Société Singulariste*. Paris: Armand Colin, 2010.
- MARX, K. *El Capital: crítica de la Economía Política*. México-Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica, 1964.

MASCARENHAS, R. G. T. *A diversidade gastronômica como atrativo turístico na região dos campos gerais do Paraná: um estudo de caso no município de Castro*. Tese (Doutorado em Geografia). Curitiba: UFPR, 2009.

MASCARIN, A. L. C. *Serviços de mecanização agrícola: atividade meio ou atividade fim?* Dissertação (Mestrado em Administração). São Paulo: USP, 2014.

MATTOS, H. M. Mercado interno, trabalho livre e escravidão: a agricultura de alimentos na Província Fluminense na segunda metade do século XIX. *Revista Rio de Janeiro*, p. 87-95, 1986.

MAUSS, M.; HUBERT, H. *Manuel d'ethnologie*. Paris: Payot, 1947.

MAZOYER, M.; ROUDART, L. *História das agriculturas no mundo*. São Paulo: Unesp, 2008.

McDONALD's. Site institucional. *Franquias*. Quem Somos. 2018. Disponível em: <http://www.mcdonalds.com.br>. Acesso em 11.fev.18.

McKAY, B. *et al.* The political economy of sugarcane flexing: initial insights from Brazil, Southern Africa and Cambodia. *Journal of Peasant Studies*, v. 43, n. 1, p. 195-223, 2016.

McMICHAEL, P. Global development and the corporate food regime. In: BUTTEL, F.; McMICHAEL, P. (Eds.). *New directions in the sociology of global development*. Oxford: Elsevier, p. 229-267, 2005.

McMICHAEL, P. A food regime genealogy. *Journal of Peasant Studies*, v. 36, n. 1, p. 139-169, 2009.

McMICHAEL, P. *Food regimes and agrarian questions*. Nova Scotia: Fernwood, 2013.

McMICHAEL, P. Rethinking Land Grab Ontology. *Rural Sociology*, v. 79, n. 1, p. 34-55, 2014.

McMICHAEL, P. Commentary: Food regime for thought. *Journal of Peasant Studies*, v. 43, n. 3, p. 648-670, 2016a.

McMICHAEL, P. *Regimes alimentares e questões agrárias*. São Paulo, Porto Alegre: Unesp, UFRGS, 2016b.

MDIC, Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio. *Estatísticas do Comércio Exterior*. Brasília: MDIC, 2016.

MDS, Ministério do Desenvolvimento Social. *PAA Data*. Brasília: MDS, 2018.

MEDEIROS, L. S. Conflitos sociais no meio rural no Brasil contemporâneo. *Revista del Observatorio Social de la America Latina*, v. 1, n. 2, p. 37-44, 2000.

MEDEIROS, L. S. Luta por reforma agrária no Brasil contemporâneo: entre continuidades e novas questões. In: GRISA, C.; SCHNEIDER, S. (Org.). *Políticas Públicas de Desenvolvimento Rural no Brasil*. Porto Alegre: UFRGS, p. 339-360, 2015.

MEDINA, G.; RIBEIRO, G.; BRASIL, E. M. Participação brasileira na cadeia da soja: lições para o futuro do agronegócio nacional. *Revista de Economia e Agronegócio*, v. 13, n. 1, 2, 3, p. 03-38, 2015.

MEKONNEN, M. M. *et al.* Sustainability, efficiency and equitability of water consumption and pollution in Latin America and the Caribbean. *Sustainability*, v. 7, n. 2, p. 2086-2112, 2015.

- MEKONNEN, M. M.; HOEKSTRA, A. Y. A global assessment of the water footprint of farm animal products. *Ecosystems*, v. 15, n. 3, p. 401-415, 2012.
- MENASCHE, R. Os grãos da discórdia e o trabalho da mídia. *Opinião Pública*, v. 11, n. 1, p. 169-191, 2005.
- MENASCHE, R. *A agricultura familiar à mesa: saberes e práticas da alimentação no Vale do Taquari*. Porto Alegre: UFRGS, 2007.
- MENASCHE, R. (Org.). *Saberes e Sabores da Colônia: alimentação e cultura como abordagem para o estudo rural*. Porto Alegre: UFRGS, 2015.
- MENEZES, S. de S. M. Queijo artesanal: identidade, prática cultural e estratégia de reprodução social em países da América Latina. *Revista Geográfica de América Central*, v. 2, p. 1-16, 2011a.
- MENEZES, S. de S. M. Queijo de coalho: tradição cultural e estratégia de reprodução social na região Nordeste. *Revista de Geografia*, v. 28, n. 1, p. 40-56, 2011b.
- MENEZES, S. de S. M.; CRUZ, F. T.; MENASCHE, R. Queijo de Coalho e Queijo Artesanal Serrano: identidades de produtores e de consumidores associadas a atributos de qualidade. In: *Anais do 8º Congresso Latino-americano de Sociologia Rural*, Porto de Galinhas: ALASRU, 2010.
- MENEZES, F.; PORTO, S. I.; GRISA, C. *Abastecimento alimentar e compras públicas no Brasil: um resgate histórico*. Brasília: Centro de Excelência Contra a Fome, 2015.
- MENGEL, A. A. *Modernização da agricultura e pesquisa no Brasil: a Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária – Embrapa*. Tese (Doutorado em Ciências Sociais). Rio de Janeiro: UFRJ, 2015.
- MERTON, R. K. *Sociologia: teoria e estrutura*. São Paulo: Mestre Jou, 1970.
- MICHELETTI, M. *Political Virtue and Shopping: individuals, consumerism and collective action*. Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2003
- MIELE, M.; MURDOCH, J. The practical aesthetics of traditional cuisines: slow food in Tuscany. *Sociologia Ruralis*, v. 42, n. 2, p. 312-328, 2002.
- MILANEZ, B.; RODRIGO, S. Neodesenvolvimentismo e neoextrativismo: duas faces da mesma moeda?. In: *Anais do 37º Encontro Nacional de Ciências Sociais*. Caxambu, MG: ANPOCS, 2013.
- MILLER, D. Consumo como cultura material. *Horizontes Antropológicos*, v. 13, n. 28, p. 33-63, 2007.
- MIER, M.; CACHO, T. Soybean agri-food systems dynamics and the diversity of farming styles on the agricultural frontier in Mato Grosso, Brazil. *Journal of Peasant Studies*, v. 43, n. 2, p. 419-441, 2016.
- MIOR, L. C. *Agricultura familiar, agroindústria e redes no desenvolvimento rural*. Chapecó: Argos, 2005.
- MIOR, L. C. *Empresas agroalimentares, produção agrícola familiar e competitividade no complexo de carnes de Santa Catarina*. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Agrícola). Rio de Janeiro: UFRJ, 1992.
- MISOCZKY, M. C.; BÖHM, S. Do desenvolvimento sustentável à economia verde: a constante e acelerada investida do capital sobre a natureza. *Cadernos EBAPE.BR*, v. 10, n. 3, p. 546-568, 2012.

MMA, Ministério do Meio Ambiente. *Portal Ypadê*, Brasília: MMA, 2018. Disponível em: <http://portalypade.mma.gov.br>. Acesso em 14.mar.18.

MONTAR UM NEGÓCIO. *O lucrativo mundo das padarias artesanais*, 2016. Disponível em: Disponível em: <<http://www.comomontar.com.br/como-montar/o-lucrativo-mundo-das-padarias-artesanais>>. Acesso em 22.jul.17.

MOREIRA, R. J. *Terra, poder e território*. 2. ed. São Paulo: Expressão Popular, 2009.

MORENO, G. *Terra e poder em Mato Grosso: política e mecanismo de burla (1892 a 1992)*. Cuiabá: Entrelinhas e UFMT, 2007.

MORGAN, K.; MARSDEN, T.; MURDOCH, J. Networks, Conventions and Regions: theorizing “Worlds of Food”. In: MORGAN, K., MARSDEN, T., MURDOCH, J. (eds), *Place, Power and Provenance in the Food chain*. Oxford University Press: Oxford, pp. 7-25, 2006.

MORGAN, K.; MARSDEN, T.; MURDOCH, J. *Worlds of Food: place, power and provenance in the food chain*. New York: Oxford University, 2009.

MOTA, D. M. *et al.* (Orgs.). *A Mangabeira. As Catadoras. O Extrativismo*. Belém: Embrapa, 2011.

MOTTA, M. M. A grilagem como legado. In: MOTTA, M. M.; PIÑEIRO, T. (Orgs.). *Voluntariado e universo rural*. Rio de Janeiro: Vício de Leitura, 2001.

MTE, Ministério do Trabalho e Emprego. *Trabalho Escravo*, 2018. Disponível em: <<http://trabalho.gov.br/index.php/fiscalizacao-combate-trabalho-escravo>>. Acesso em 22.maio.18.

MULLER, G. *Complexo agroindustrial e modernização agrária*. São Paulo: HUCITEC, 1989.

MURDOCH, J. Networks: a new paradigm of rural development? *Journal of Rural Studies*, v. 16, p. 407-419, 2000.

MURDOCH, J.; MARSDEN, T.; BANKS, J. Quality, nature, and embeddedness: some theoretical considerations in the context of the food sector. *Economic Geography*, v. 76, n. 2, p. 107-125, 2000.

MURDOCH J.; MIELE M. Back to Nature: Changing ‘Worlds of Production’ in the Food Sector. *Sociologia Ruralis*, v. 39, n. 4, p. 465-483, 1999.

MURPHY, S.; BURCH, D.; CLAPP, J. *Cereal secrets: the world’s largest grain traders and global agriculture*. Oxfam: 2012.

NAHUM, J. S.; SANTOS, C. B. A dendeicultura na Amazônia paraense. *Geosp*, v. 20, n. 2, p. 281-294, 2016.

NAKATANI, P. *et al.* Expansão Internacional da China Através da Compra de Terras no Brasil e no Mundo. *Textos & Contextos*, v. 13, n. 1, p. 58 – 73, 2014.

NAVARRO, Z. Agroecologia: as coisas em seu lugar (a Agronomia brasileira visita a terra dos duendes). *Colóquio*, v. 10, n. 1, 2013.

NECKERMAN, K. M. *et al.* Measuring food access in urban areas. New York: Columbia University, 2009.

NELSON, R.; WINTER, S. *An evolutionary theory of economic change*. Cambridge: Belknap Press, 1982.

NERA, Núcleo de Estudos, Pesquisa e Projetos de Reforma Agrária. Boletim Dataluta. NERA/Unesp, 2016. Disponível em: <<http://www2.fct.unesp.br/nera/boletim.php>> Acesso em 22.dez.17.

NESTLÉ. *Nestlé até você*, 2018. Disponível em: <https://www.nestle.com.br/portalanestle/nestleatevoce/nestle_ate_voce.aspx> Acesso em 30.jan.18.

NEW TRADE. *Número de cervejarias no Brasil quase dobra em 3 anos e setor volta criar empregos*, 2018. Disponível em: <https://newtrade.com.br/industria/numero-de-cervejarias-no-brasil-quase-dobra-em-3-anos-e-setor-volta-criar-empregos> . Acesso em 31.jan.18.

NICHELE, F. S.; WAQUIL, P. D. Agroindústria familiar rural, qualidade da produção artesanal e o enfoque da teoria das convenções. *Ciência Rural*, v. 41, n. 12, p. 2230-2235, 2011.

NIEDERLE, P. A. Mercantilização, estilos de agricultura e estratégias reprodutivas dos agricultores familiares de Salvador das Missões, RS. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Rural). Porto Alegre: UFRGS, 2007.

NIEDERLE, P. A. *Compromissos para a qualidade: projetos de indicações geográficas para vinhos no Brasil e na França*. Tese (Doutorado em Ciências Sociais), Rio de Janeiro: UFRRJ, 2011.

NIEDERLE, P. A. *Indicações Geográficas: qualidade e origem nos mercados alimentares*. Porto Alegre: UFRGS, 2013.

NIEDERLE, P. A. Os agricultores ecologistas nos mercados para alimentos orgânicos: contramovimentose novos circuitos de comércio. *Sustentabilidade em Debate*, n. 5, p. 79-96, 2014.

NIEDERLE, P. A. A construção da Reunião Especializada sobre Agricultura Familiar (REAF) do Mercosul: sociogênese de uma plataforma de diálogos entre Governos e Movimentos Sociais. *Estudos Sociedade e Agricultura*, v. 24, p. 569-603, 2016a.

NIEDERLE, P. A. Mercados como arenas de luta por reconhecimento: disputas morais na construção dos dispositivos de qualificação dos alimentos. *Política & Sociedade*, v. 15, p. 97-130, 2016b.

NIEDERLE, P. A. A pluralist and pragmatist critique of food regime's genealogy: varieties of social orders in Brazilian agriculture. *Journal of Peasant Studies*, p. 1-23, 2017a. <https://doi.org/10.1080/03066150.2017.1313238>

NIEDERLE, P. A. Afinal, que inclusão produtiva? A contribuição dos novos mercados alimentares. In: DELGADO, G.; BERGAMASCO, S. M. (Orgs.). *Agricultura familiar brasileira: desafios e perspectivas de futuro*. Brasília: NEAD, p. 166-194, 2017b.

NIEDERLE, P. A.; ALMEIDA, L. A nova arquitetura dos mercados para produtos orgânicos: o debate da convencionalização. In: NIEDERLE, P. A.; ALMEIDA, L.; VEZZANI, F. (Orgs.). *Agroecologia: práticas, mercados e políticas para uma nova agricultura*. Curitiba: Kayrós, p. 23-67, 2013.

NIEDERLE, P. A.; CRUZ, F. T. O que muda quando a tradição se torna fast food? As reações dos consumidores italianos e franceses aos hamburgers McParmegiano-Reggiano e Quick Hallal. In: *Anais do 5º Encontro Nacional da Anppas*, Florianópolis: ANPPAS, 2010.

- NIEDERLE, P. A. *et al.* Dinâmicas sociais no Território Paraná Centro-PR. In: Cavalcanti, J. S.; Wanderley, M. N.; Niederle, P. A. (Orgs.). *Participação, Território e Cidadania*. Recife: UFPE, pp. 235-322, 2014.
- NIEDERLE, P. A. *et al.* Vinhos do Brasil: a tipicidade territorial entre tradições e inovações. In: WILKINSON, J.; NIEDERLE, P. A.; MASCARENHAS, G. (Orgs.). *O Sabor da Origem: produtos territorializados na nova dinâmica dos mercados alimentares*. Porto Alegre: Escritos, p. 161-212, 2016.
- NIEDERLE, P. A. *et al.* Narrative disputes on family farming public policies in Brazil: conservative attacks and civic counter-movements. In: Anais da 4th BRICS Initiative for Critical Agrarian Studies Conference, Moscou: BICAS, 2017
- NIEDERLE, P. A.; ESCHER, F.; CONTERATO, M. Estilos de agricultura: capturando a diversidade do rural contemporâneo. In: CONTERATO, M.; RADOMSKY, G.; SCHNEIDER, S. (Orgs.). *Pesquisa em desenvolvimento rural: aportes teóricos e proposições metodológicas*. Porto Alegre, UFRGS, 2014.
- NIEDERLE, P. A.; GRISA, C. Ideias e valores: a análise da ação pública a partir das interfaces entre a abordagem cognitiva e a economia das convenções. *Política & Sociedade*, v. 12, p. 97-136, 2013.
- NIEDERLE, P. A.; MARQUES, F. C. Produção ecológica de alimentos e mudanças institucionais: implicações para a construção de novos mercados. In: MARQUES, F. C.; CONTERATO, M. A.; SCHNEIDER, S. (Org.). *Construção de mercados e agricultura familiar*. Porto Alegre: UFRGS, p. 275-310, 2016.
- NIEDERLE, P. A.; RADOMSKY, G. F. Quem governa por dispositivos? A produção das normas e padrões para os alimentos orgânicos no Brasil. *Tomo*, v. 30, p. 227-265, 2017.
- NIEDERLE, P. A.; SCHUBERT, M. N.; SCHNEIDER, S. Agricultura familiar, desenvolvimento rural e um modelo de mercados múltiplos. In: DOULA, S. et al. (Orgs.). *A agricultura familiar em face das transformações na dinâmica recente dos mercados*. Viçosa: Suprema, p. 43-68, 2014.
- NIEDERLE, P. A.; SILVA, F. N. As Indicações Geográficas e os novos mercados para os vinhos brasileiros. In: GAZOLLA, M.; SCHNEIDER, S. (Orgs.). *Cadeias curtas e redes agroalimentares alternativas*. Porto Alegre: UFRGS, p. 219-240, 2017.
- NIEDERLE, P. A.; VITROLLES, D. Indicações Geográficas e qualificação no setor vitivinícola brasileiro. *Estudos Sociedade e Agricultura*, v. 18, p. 5-55, 2010.
- NIEDERLE, P. A.; WESZ Jr., V. J. A agroindústria familiar na região Missões: construção de autonomia e diversificação dos meios de vida. *Redes*, v. 14, n. 3, p. 75-102, 2009.
- NIELSEN. *Relatório do Mercado de Sucos e Refrigerantes*. São Paulo: Nielsen, 2017.
- NORTH, D.; WALLIS, J.; WEINGAST, B. *Violence and social orders*. New York: Cambridge University Press, 2009.
- NUNES, R.; NASSAR, A. Agricultura, crédito e securitização. In: DIAS, G.; ABRAMOVAY, R. (Orgs.). *Descentralização, autonomia e geração de renda rural: proposta para o Sistema Brasileiro de Crédito Rural*. São Paulo: Fipe – MDA, 2000.
- OECD, Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico. 2017. Disponível em: <<https://data.oecd.org/agroutput/meat-consumption.htm>>. Acesso em 22.dez.17.

- OIT, Organização Internacional do Trabalho. *Estatísticas do Trabalho Escravo*. Brasília: OIT Brasil, 2017.
- OLIVEIRA, A. U. A Amazônia e a nova geografia da produção da soja. *Terra Livre*, v. 1, n. 26, p. 13-43, 2006.
- OLIVEIRA, A. U. A questão da aquisição de terras por estrangeiros no Brasil: um retorno aos dossiês. *Agrária*, n. 12, p. 3-113, 2010.
- OLIVEIRA, A. U. Não reforma agrária e contra-reforma agrária no Brasil do governo Lula. In: *Anais do 13º Encontro de Geógrafos da América Latina*, Costa Rica, 2011a.
- OLIVEIRA, A. U. Os agrocombustíveis e a produção de alimentos. In: SIMONETTI, M.C. (Org.). *A (in)sustentabilidade do desenvolvimento: meio ambiente, agronegócio e movimentos sociais*. São Paulo: Cultura Acadêmica, p. 159-180, 2011b.
- OLIVEIRA, C. *Financiamento agrícola no Brasil: uma análise dos novos títulos de captação de recursos privados*. 2007. Dissertação (Mestrado em Ciências Sociais). Rio de Janeiro: UFRJ, 2007.
- OLIVEIRA, C. Os títulos do agronegócio brasileiro: uma análise comparativa entre a percepção existente no seu lançamento e a situação atual. In: *Anais do 48º Congresso da Sociedade Brasileira de Economia, Administração e Sociologia Rural*, Campo Grande: Sober, 2010.
- OLIVEIRA, F. *Questionando a economia brasileira: crítica à razão dualista*. São Paulo: Cebrap, 1977.
- OLIVEIRA, G. Regularização fundiária e a “corrida mundial por terras” no Brasil / Land regularization and the “Global land grab” in Brazil. *Campo – Território*, v. 11, n. 23, p. 43-75, 2016.
- OLIVEIRA, G. L. T.; HECHT, S. B. (Ed.). *Soy, globalization, and environmental politics in South America*. New York: Routledge, 2017.
- OLIVEIRA, J. A. V.; PREZOTTO, L. L.; VOIGT, L. *Diagnóstico e potencial das agroindústrias familiares do Estado do Rio Grande do Sul*. Florianópolis: Epagri, 2002.
- OLIVEIRA, J. A. V.; SCHMIDT, V. D. B.; SCHMIDT, W. *Avaliação do Potencial da Indústria de Pequeno Porte (IRPP) em Santa Catarina*. 2 ed. Florianópolis: Epagri, UFSC, Cepagro e Embrapa, 2000.
- OLIVEIRA, R. O Brasil está experimentando uma das maiores desindustrializações da história da economia. Entrevista com Ha Joon Chang. Economista da Universidade de Cambridge. *El País*. Brasil, 05 jan 2018. Disponível em: https://brasil.elpais.com/brasil/2018/01/05/economia/1515177346_780498.html
- OLIVER, G. Cerveja, gastronomia e criatividade. *Revista da Cerveja*, v. 4, 2013.
- OMS, Organização Mundial da Saúde, 2018. Disponível em: <<http://www.who.int/diabetes/en>> . Acesso em 22.out.18.
- OREIRO, J. L.; FEIJÓ, C. A. Desindustrialização: conceituação, causas, efeitos e o caso brasileiro. *Brazilian Journal of Political Economy*, v. 30, n. 2, p. 219-232, 2010.
- ORLÉAN, A. Pour une approche cognitive des conventions économiques. *Revue Économique*, v. 40, n. 2, p. 241-272, 1989.

- OSTROM, E. *Beyond Markets and States: Polycentric Governance of Complex Economic Systems*. Nobel Prize Lecture, dec. 8, 2009.
- OSTROM, E. Institutional Rational Choice: an assessment of the institutional analysis and development framework. In: SABATIER, P. A. *Theories of the Policy Process*. 2 ed. Cambridge: Westview Press, p. 21-64, 2007.
- OTERO, G. The Neoliberal Food Regime in Latin America: State, Agribusiness Transnational Corporations and Biotechnology. *Canadian Journal of Development Studies*, v. 33, n. 3, p. 282-94, 2012.
- OXFAM. *A distância que nos une*. Rio de Janeiro: Oxfam, 2017.
- OXFAM. *Terrenos da desigualdade: Terra, agricultura e desigualdade no Brasil rural*. Rio de Janeiro: OXFAM, 2016.
- OYHANTÇABAL, G.; NARBONDO, I. *Radiografia del agronegocio sojero: descripción de los principales actores y los impactos socioeconómicos en Uruguay*. Montevideo: Redes, 2011.
- PACHECO, P. Orgânicos despertam apetite de investidores: mercado rende R\$ 4 bi por ano. *Economia. Correio Braziliense*. 06.dez.2017. Disponível em: https://www.correio-braziliense.com.br/app/noticia/economia/2017/12/06/internas_economia,645780/organicos-despertam-apetite-de-investidores-mercado-rende-r-4-bi-por-shtml . Acesso em 22.dez.17.
- PATIAS, I. A. *O Pacto Fonte Nova como programa de desenvolvimento local e estratégia competitiva de pequenos empreendimentos agroindustriais: a lógica da cooperação e do associativismo*. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento). Ijuí: Unijuí, 2010.
- PAULA, N. M.; SANTOS, V. F.; PEREIRA, W. S. A financeirização das commodities agrícolas e o sistema agroalimentar. *Estudos Sociedade e Agricultura*, v. 23, n. 2, 294-314, 2015.
- PAULILLO, L. F. O. *Redes de Poder & Territórios Produtivos: indústria, citricultura e políticas públicas no Brasil do Século XX*. São Carlos: UFSCar, 2000.
- PAULILO, M. I. *Produtor e agroindústria: consensos e dissensos. O caso de Santa Catarina*. Florianópolis: UFSC, 1990.
- PECQUEUR, B. Qualité et développement territorial : l'hypothèse du panier de biens et de services territorialisés. *Économie rurale*, v. 261, n. 1, p. 37-49, 2001.
- PEIXOTO, M. *Extensão rural no Brasil: uma abordagem histórica da legislação*. Brasília: Senado Federal, 2008.
- PELAEZ, V. M. et al. A (des)coordenação de políticas para a indústria de agrotóxicos no Brasil. *Revista Brasileira de Inovação*, v. 14, p. 153-178, 2015.
- PELAEZ, V.; TERRA, F. H. B.; SILVA, L. R. A regulamentação dos agrotóxicos no Brasil: entre o poder de mercado e a defesa da saúde e do meio ambiente. *Revista de Economia*, v. 36, n. 1, p. 27-48, 2010.
- PELEGRINI, G.; GAZOLLA, M. *A agroindústria familiar no Rio Grande do Sul: limites e potencialidades a sua reprodução social*. Frederico Westphalen, RS: URI, 2008.
- PEREIRA, J. M. M. Banco Mundial: dos bastidores aos 50 anos de Bretton Woods (1942-1994). *Topoi*, v. 15, n. 29, p. 527-564, 2014.

PEREIRA, L. I. Liberação na aquisição de imóveis rurais por estrangeiros no Brasil e o controle de terras. *Boletim DATALUTA*, n. 112, p. 1-20, 2017.

PEREIRA, L. I.; PAULI, L. O processo de estrangeirização da terra e expansão do agrogócio na região do Matopiba. *Campo – Território*, v. 11, p. 169-224, 2016.

PEREIRA, P. A. *et al.* The development of Brazilian agriculture: future technological challenges and opportunities. *Agriculture & Food Security*, v. 1, n. 4, 2012.

PEREIRA, P. R. F. *Novos e velhos atores na soja no Centro-Oeste e no Norte do Brasil*. Tese (Doutorado em Ciências Sociais). Rio de Janeiro: UFRRJ, 2016.

PERELMAN, M. *The Invention of Capitalism: classical political economy and the secret history of primitive accumulation*. Durham: Duke University Press, 2000.

PEREZ-CASSARINO, J. *et al.* Promoção da Soberania e Segurança Alimentar e Nutricional (SSAN) por meio do mercado institucional: a experiência brasileira. In: BEZERRA, I.; PEREZ-CASSARINO, J. (Orgs.). *Soberania Alimentar (SOBAL) e Segurança Alimentar Nutricional (SAN) na América Latina e Caribe*. Curitiba: UFPR, p. 223-246, 2016.

PERONDI, M. A. *Diversificação dos meios de vida e mercantilização da agricultura familiar*. Tese (Doutorado em Desenvolvimento Rural). Porto Alegre: UFRGS, 2007.

PESSANHA, L.; WILKINSON, J. *Transgênicos, recursos genéticos e segurança alimentar: o que está em jogo nos debates?* Campinas: Autores Associados, 2005.

PETERS, M. The end of neoliberal globalisation and the rise of authoritarian populism. *Educational Philosophy and Theory*, v. 50, n. 4, p. 323-325, 2017.

PETERSEN, P., MUSSOI, E.; DAL SOGLIO, F. Institutionalization of the agroecological approach in Brazil: advances and challenges. *Agroecology and Sustainable Food Systems*, v. 37, n. 1, p. 103-114, 2013.

PIATO, M. S.; RÉVILLION, J. P. Restrições ao desenvolvimento das microcervejarias informais no Brasil. *Revista Acta Ambiental Catarinense*, v. 10, n. 1/2, p. 7-18, 2014.

PICCIN, M. B. Cálculo econômico e mobilidades sociais cruzadas em terras gaúchas: estudo sobre mudança da morfologia do patronato rural. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, v. 30, p. 147-199, 2015.

PICOLOTTO, E. L. Novos movimentos sociais econômicos: economia solidária e comércio justo. *Otra Economía*, v. 2, p. 74-92, 2008.

PICOLOTTO, E. L. *As mãos que alimentam a nação: agricultura familiar, sindicalismo e política*. Tese (Doutorado em Ciências Sociais). Rio de Janeiro: UFRRJ, 2011.

PICOLOTTO, E. L. Os atores da construção da categoria agricultura familiar no Brasil. *Revista de Economia e Sociologia Rural*, v. 52, p. 63-84, 2014.

PICOLOTTO, E. L.; BRANDENBURG, A. Sindicalismo da agricultura familiar, modelos de desenvolvimento e o tema ambiental. NIEDERLE, P. A.; ALMEIDA, L. D.; VEZZANI, F. M. (Org.). *Agroecologia: práticas, mercados e políticas para uma nova agricultura*. Curitiba: Kairós, p. 105-136, 2013.

PIETROBELLI, C.; RABELLOTTI, R. *Upgrading to compete global value chains, clusters, and SMEs in Latin America*. Harvard: Harvard University, 2010.

PIKETT, M. *et al.* Reflexões sobre a pecuária e o desmatamento na Amazônia: grandes fazendeiros no Sul do Pará, Brasil. In: WOOD, C.; TOURRAND, J-F.; TONI, F. *Pecuária, uso da terra e desmatamento na Amazônia*. Brasília: UnB, p. 49-73, 2015.

PINTO, L. C. G. *Notas sobre a política de crédito rural*. Campinas: Unicamp, 1981.

PIPOLO, A. E. *et al.* *Teores de óleo e proteína em soja: fatores envolvidos e qualidade para a indústria*. Comunicado Técnico, 86. Londrina: Embrapa, 2015.

PITTA, F. T. *As transformações na reprodução fictícia do capital na agroindústria canavieira paulista: do proálcool à crise de 2008*. Tese (Doutorado em Geografia Humana). São Paulo: USP, 2016.

PLOEG, J. D. van der. *Labor, markets, and agricultural production*. Boulder: Westview, 1990.

PLOEG, J. D. van der. Rural sociology and the new agrarian question: a perspective from the Netherlands. *Sociologia Ruralis*, v. 32, n. 2, p. 240-246, 1993.

PLOEG, J. D. van der. Styles of farming: an introductory note on concepts and methodology. In: PLOEG, J. D. van der; LONG, A. *Born from within: practices and perspectives of endogenous rural development*. Assen: Van Gorcum, p. 7-30, 1994.

PLOEG, J. D. van der. *The Virtual Farmer: past, present and future of the Dutch Peasantry*. Assen: Van Gorcum, 2003.

PLOEG, J. D. van der. O modo de produção camponês revisitado. In: SCHNEIDER, S. (Org.). *A diversidade da agricultura familiar*. Porto Alegre: UFRGS, p.13-54, 2006.

PLOEG, J. D. van der. *Camponeses e impérios alimentares: luta por autonomia e sustentabilidade na era da globalização*. Porto Alegre: UFRGS, 2008.

PLOEG, J. D. van der. *Camponeses e a arte da agricultura*. São Paulo: Unesp, 2017.

PLOEG, J. D. van der.; JINGZHONG, Y.; SCHNEIDER, S. Rural development through the construction of new, nested, markets: comparative perspectives from China, Brazil and the European Union. *Journal of Peasant Studies*, v. 39, p. 133-173, 2012.

POLANYI, K. *A grande transformação: as origens da nossa época*. Rio de Janeiro: Campus, 1980.

POLLAN, M. *O dilema do onívoro: uma história natural de quatro refeições*. Rio de Janeiro: Intrínseca, 2007.

PONTE, S.; GIBBON, P. Quality standards, conventions and the governance of global value chains. *Economy and Society*, v. 34, n. 1, p. 1-31, 2005.

PORTILHO, F. Novos atores no mercado: movimentos sociais econômicos e consumidores politizados. *Política & Sociedade*, v. 8, p. 199-224, 2009.

PORTILHO, F.; BARBOSA, L. A adesão à “causa” rural e da agricultura familiar por consumidores e seus movimentos organizados. In: MARQUES, F. C.; CONTERATO, M. A.; SCHNEIDER, S. (OrgS.). *Construção de mercados e agricultura familiar: desafios para o desenvolvimento rural*. Porto Alegre: UFRGS, p. 251-273, 2016.

PORTO, S. I. *Programa de Aquisição de Alimentos*. Dissertação (Mestrado em Agroecologia). Córdoba: Universidade de Córdoba, 2014.

POULAIN, J. P. *Sociologias da alimentação: os comedores e o espaço social alimentar*. 2ª ed.. Florianópolis: UFSC, 2013.

- PRADO Jr., C. *The Colonial Background of Modern Brazil*. Berkeley: University of California, 1942.
- PRADO Jr., C. *Formação do Brasil contemporâneo*. 16 ed. São Paulo: Brasiliense, 1979a.
- PRADO Jr., C. *A Questão Agrária no Brasil*. 4 ed. São Paulo: Brasiliense, 1979b.
- PRADO Jr., C. *História Econômica do Brasil*. São Paulo: Brasiliense, 2008.
- PREISS, P. V. *As alianças alimentares colaborativas em uma perspectiva internacional: afetos, conhecimento incorporado e ativismo político*. Tese (Doutorado em Desenvolvimento Rural). Porto Alegre: UFRGS, 2017.
- PREZOTTO, L. L. A agroindustrialização de pequeno porte: higiene, qualidade e aspectos legais. *Revista Agropecuária Catarinense*, v. 10, n. 4, p. 8-13, 1997.
- PREZOTTO, L. L. *A sustentabilidade da agricultura familiar: implicações e perspectivas da legislação sanitária para a pequena agroindústria*. Fortaleza: Fundação Konrad Adenauer, 2005.
- PREZOTTO, L. L. Uma concepção de agroindústria rural de pequeno porte. *Revista de Ciências Humanas*, n. 31, p. 133-154, 2002.
- PRIEL, A. Supermarket sweep hits small farmers in developing countries. *Just Food*. 31.mar.2004. Disponível em: <http://www.just-food.com/store/product.aspx?id=23442&lk=ea> Acesso em 02 fev. 18.
- PUETZ, K. Fields of mutual alignment: a dual-order approach to the study of cultural holes. *Sociological Theory*, v. 35, n.3, p. 228-260, 2017.
- QUEIROZ, M. I. P. de. Uma categoria rural esquecida. In: WELCH, C. et al. (Orgs.). *Camponeses brasileiros: leituras e interpretações clássicas*. São Paulo: Unesp, p. 57-72, 2009.
- RADOMSKY, G. F. W. Pós-desenvolvimento, indicadores e culturas de auditoria: reflexões críticas sobre governança e desenvolvimento. *Revista Ciências Sociais Unisinos*, v. 49, p. 155-163, 2013.
- RADOMSKY, G. F. *O poder do selo: imaginários ecológicos, formas de certificação e regimes de propriedade intelectual no sistema agroalimentar*. Porto Alegre: UFRGS, 2015.
- RADOMSKY, G. F.; NIEDERLE, P.A.; SCHNEIDER, S. Participatory systems of certification and alternative marketing networks: the case of Ecovida Agroecology Network in South Brazil. In: HEBINCK, P.; PLOEG, J. D. van der; SCHNEIDER, S. (Eds.). *Rural Development and the Construction of New Markets*. The Hague: Routledge, p. 79-98, 2014.
- RAMOS, M. O. *A "comida da roça" ontem e hoje: um estudo etnográfico dos saberes e práticas alimentares de agricultores de Maquiné (RS)*. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Rural). Porto Alegre: UFRGS, 2007.
- RAMOS, P. Referencial teórico e analítico sobre a agropecuária brasileira. In: RAMOS, P. (Org.). *Dimensões do agronegócio brasileiro: políticas, instituições e perspectivas*. Brasília: Nead, 2007.
- RAUD-MATTEDI, C. A construção social do mercado em Durkheim e Weber: análise do papel das instituições na sociologia econômica clássica. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, v. 20, n. 57, p. 127-208, 2005.

RAUPP, A. K. *Políticas públicas e agroindústria de pequeno porte da agricultura familiar: considerações de experiências do Rio Grande do Sul*. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento, Agricultura e Sociedade). Rio de Janeiro: UFRRJ, 2005.

RAYNOLDS, L. T.; MURRAY, D. L.; WILKINSON, J. (Eds.). *Fair Trade: the challenges of transforming globalization*. New York and Londres: Routledge, 2007.

REARDON, T. The hidden middle: the quiet revolution in the midstream of agrifood value chains in developing countries. *Oxford Review of Economic Policy*, v. 31, n. 1, p. 45-63, 2015.

REARDON, T.; BERDEGUÉ, J. The rapid rise of supermarkets in Latin America: challenges and opportunities for development. *Development Policy Review*, v. 20, n. 4, p. 317-34, 2002.

REARDON, T.; TIMMER, P.; BERDEGUÉ, J. A. Supermarket expansion in Latin America and Asia: implications for food marketing systems. In: REGMI, A.; GEHLHAR, M. (Eds.). *New Directions in Global Food Markets*. Washington: USDA, p. 47-61, 2005.

RENTING, H.; MARSDEN, T.; BANKS, J. Understanding alternative food networks: exploring the role of short food supply chains in rural development. *Environment & Planning A*, v. 35, n. 3, p. 393-411, 2003.

RENTING, H.; SCHERMER, M.; ROSSI, A. Building food democracy: exploring civic food networks and newly emerging forms of food citizenship. *International Journal of Sociology of Agriculture and Food*, v. 19, n. 3, p. 289-307, 2012.

REPÓRTER BRASIL. *Moendo Gente*, 2012. Disponível em: <<http://moendogente.org.br/#lat=-23.378341326108416&lng=-49.881663489746245&zoom=5>> . Acesso em 10.fev.16.

REPÓRTER BRASIL. *Trabalho Escravo Contemporâneo*, 2017. Disponível em: https://reporterbrasil.org.br/wp-content/uploads/2015/02/folder20anos_versaoWEB.pdf Acesso em 10.fev.16.

REUTERS. *Cofco e ADM têm maior salto em exportação de milho e soja do Brasil em 2017*. Disponível em: <<https://br.reuters.com/article/topNews/idBRKCN1GJ2JB-OBRTP>>. Acesso em 23.maio.18.

REYDON, B. P. *Entrevista: Especialista alerta para concessões do governo na área fundiária*. Jornal da Unicamp. 20.jun.2017.

REYDON, B. P. *et al.* (Orgs.). *Governança de terras: da teoria à realidade brasileira*. Brasília: FAO, 2017.

REYDON, B. P.; PLATA, L. (Eds.). *Intervenção estatal no mercado de terras, a experiência recente do Brasil*. Brasília: NEAD, 2000.

REZENDE, G. C. *Estado, macroeconomia e agricultura no Brasil*. Porto Alegre: UFRGS, 2003.

RIAL, C. As práticas alimentares e suas interpretações. In: GUIVANT, J.; SPAARGAREN, G.; RIAL, C. (Orgs.) *Novas práticas alimentares no mercado global*. Florianópolis: UFSC, p. 107-130, 2010.

RIELLA, A.; ROMERO, J. Continuidades y rupturas en la estructura agraria en el Uruguay del siglo XXI. *Pampa*, n. 10, p. 159-171, 2014.

- RIP, A.; KEMP, R. Technological change. In: RAYNER, S.; MALONE, E. (Eds.). *Human Choice and Climate Changes*. Columbus: Battelle, p. 327-399, 1998.
- RITZER, G. *The mcdonaldization of society*. San Francisco: Pin Forge Press, 1995.
- RIVERO, S. *et al.* W. Pecúária e desmatamento: uma análise das principais causas diretas do desmatamento na Amazônia. *Nova Economia*, v. 19, n. 1, p. 41-66, 2009.
- RODRIGUES, J. A. O papel da agricultura no processo de desenvolvimento econômico e as políticas governamentais para o setor agrícola. *Revista de Administração Pública*, v. 12, n. 3, p. 09-37, 1978.
- ROSE D. *et al.* *Deserts in New Orleans? Illustrations of Urban Food access and Implications for Policy*. Ann Arbor: University of Michigan, 2009.
- SÁ, J. C. de M. *Manejo da fertilidade do solo no plantio direto*. Castro: Fundação ABC, 1993.
- SABADINI, M. de S. Especulação financeira e capitalismo contemporâneo: uma proposição teórica a partir de Marx. *Economia e Sociedade*, v. 22, n. 3, p. 583-608, 2013.
- SABOURIN, E. *Camponeses do Brasil: entre a troca mercantil e a reciprocidade*. Rio de Janeiro: Garamond, 2009.
- SABOURIN, E. *Sociedades e organizações camponesas: uma leitura através da reciprocidade*. Porto Alegre: UFRGS, 2011.
- SAHLINS, M. *Sociedades tribais*. Rio de Janeiro: Zahar, 1970.
- SAINT-HILAIRE, A. *Viagem pelas províncias do Rio de Janeiro e Minas Gerais*. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 1938.
- SALAI, R. L'analyse économique des conventions du travail. *Revue Économique*, n. 40, v. 2, p. 199-240, 1989.
- SALAI, R.; STORPER, M. The four worlds of contemporary industry. *Cambridge Journal of Economics*, v. 16, p. 169-93, 1992.
- SALLUM Jr., B.; GOULART, J. O Estado brasileiro contemporâneo: liberalização econômica, política e sociedade nos governos FHC e Lula. *Revista de Sociologia Política*, v. 24, n. 60, p. 115-135, 2016.
- SALTORATO, P.; DONADONE, J. C. Banqueiros e bancários na construção do varejo financeiro nacional. In: *Anais do 36º Encontro Anual da ANPOCS*, Caxambu: ANPOCS, 2012.
- SALTORATO, P. *et al.* Fusões, aquisições e difusão da lógica financeira sobre as operações de varejo brasileiro. *Gestão & Produção*, v. 23, n. 1, p. 84-103, 2016.
- SALVIATTI, A. P. *A financeirização do meio ambiente: o caso do mercado de créditos de carbono*. Tese (Doutorado em História Econômica). São Paulo: USP, 2013.
- SALVIATTI, A. P. Financeirização do Meio Ambiente. *HALAC – Historia Ambiental Latinoamericana y Caribeña*, v. 6, n. 2, p. 311-321, 2017.
- SAMPAIO, A. P. S. *360º – O périplo do açúcar em direção à macrorregião canavieira do centro-sul do Brasil*. Tese (Doutorado em Geografia Humana). São Paulo: USP, 2015.
- SANTOS, C. O lugar do consumo na problemática identitária contemporânea. *Forum Sociológico*, v. 23, p. 51-58, 2013.

- SANTOS, I. P.; FERRANTE, V. L. S. B. *Da terra nua ao prato cheio*: produção para o consumo familiar nos assentamentos rurais do estado de São Paulo. Araraquara: Fundação ITESP/Uniara, 2003.
- SANTOS, L. A. S. *O corpo, o comer e a comida*: um estudo sobre as práticas corporais e alimentares no mundo contemporâneo. Salvador: EDUFBA, 2008.
- SANTOS, R. C.; FERREIRA, C. H. Caracterização de agroindústrias familiares localizadas na área de abrangência da Mesorregião Grande Fronteira do Mercosul. *Revista Extensão Rural e Desenvolvimento Sustentável*, v. 2, n. 1 e 2, p. 35-44, 2006.
- SASSATELLI, R. *Consumer culture: history, theory and politics*. London: Sage, 2007.
- SASSEN, S. Land grabs today: feeding the disassembling of national territory. *Globalizations*, v. 10, n. 1, p. 25-46, 2013.
- SASSEN, S. *Expulsões: brutalidade e complexidade na economia global*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 2016.
- SAUER, S. Terra no século XXI: Desafios e perspectivas da questão agrária. *Retratos de Assentamentos*, v. 19, n. 2, p. 69-97, 2016.
- SAUER, S. *Medida provisória ou de exceção?* Decreto regulamentando a grilagem de terras. Brasília, 2018. (mimeo).
- SAUER, S.; BALESTRO, M.; SCHNEIDER, S. The ambiguous stance of Brazil as a regional power: piloting a course between commodity-based surpluses and national development. *Globalizations*, v. 15, n. 1, p. 37-58, 2018.
- SAUER, S.; BORRAS Jr., S. 'Land grabbing' e 'Green grabbing': uma leitura da 'corrida na produção acadêmica' sobre a apropriação global de terras. *Campo-Território*, v. 11, n. 23, p. 6-42, 2016.
- SAUER, S.; LEITE, S. P. Expansão agrícola, preços e apropriação de terra por estrangeiros no Brasil. *Revista de Economia e Sociologia Rural*, v. 50, n. 3, p. 503-524, 2012.
- SAUER, S.; LEITE, A. Z. Medida Provisória 759: Descaminhos da reforma agrária e legalização da grilagem de terras no Brasil. *Retratos de Assentamentos*, v. 20, n. 1, p. 14-40, 2017.
- SAUSEN, J. O.; PATIAS, I. A.; ALLEBRANDT, S. L. Desenvolvimento local e estratégia de pequenos empreendimentos agroindustriais – a lógica da cooperação e do associativismo: o Pacto Fonte Nova. *Cadernos EBAPE.BR*, v. 9, n. 3, p. 868-894, 2011.
- SCHALLENBERGER, E.; SCHNEIDER, I. E. Fronteiras agrícolas e desenvolvimento territorial – ações de governo e dinâmica do capital. *Sociologias*, v. 12, n. 25, p. 202-222, 2010.
- SCHATZKI, T. *The site of the social*. University Park: Pennsylvania State University, 2002.
- SCHATZKI, T.; KNORR-CETINA, K.; SAVIGNY, E. (Eds.). *The practice turn in contemporary theory*. London, New York: Routledge, 2001.
- SCHIRMER, R. Une nouvelle planète des vins. In: *Anais do 15e Festival International de Géographie*, Saint-Dié-des-Vosges, 2004.
- SCHMITT, C. Encurtando o caminho entre a produção e o consumo de alimentos. *Revista Agriculturas*, v. 8, n. 3, p. 4-8, 2011.

SCHMITT, C. *et al.* La experiencia brasileña de construcción de políticas públicas en favor de la Agroecología. In: SABOURIN, E. *et al.* (Orgs.). *Políticas públicas a favor de la agroecología en América Latina y El Caribe*. Porto Alegre: FAO, p. 73-122, 2017.

SCHMITT, C.; GRISA, C. Agroecologia, mercados e políticas públicas: uma análise a partir dos instrumentos de ação governamental. In: NIEDERLE, N.; ALMEIDA, L.; VEZZANI, F. (Orgs.). *Agroecologia: práticas, mercados e políticas para uma nova agricultura*. Curitiba: Kairós, p. 215-265, 2013.

SCHNEIDER, S. Da Crise da Sociologia Rural à Emergência da Sociologia da Agricultura: reflexões a partir da experiência norte-americana. *Cadernos de Ciência & Tecnologia*, v. 14, p. 225-256, 1997.

SCHNEIDER, S. Situando o desenvolvimento rural no Brasil: o contexto e as questões em debate. *Revista de Economia Política*, v. 30, n. 3, p. 511-531, 2010.

SCHNEIDER, S. Mercados e agricultura familiar. In: MARQUES, F. C.; CONTERATO, M. A.; SCHNEIDER, S. (Orgs.). *Construção de mercados e agricultura familiar: desafios para o desenvolvimento rural*. Porto Alegre: UFRGS, p. 53-74, 2016.

SCHNEIDER, S.; FERRARI, D. L. Cadeias curtas, cooperação e produtos de qualidade na agricultura familiar – o processo de realocização da produção agroalimentar em Santa Catarina. *Organizações Rurais & Agroindustriais*, v. 17, n. 1, p. 56-71, 2015.

SCHNEIDER, S.; NIEDERLE, P. A. Agricultura familiar e teoria social: a diversidade das formas familiares de produção na agricultura. In: FALEIRO, F. G.; FARIAS NETO, A. L. (Orgs.). *Savanas: desafios e estratégias para o equilíbrio entre sociedade, agronegócio e recursos naturais*. Planaltina: Embrapa Cerrados, p. 989-1.014, 2008.

SCHNEIDER, S.; NIEDERLE, P. A. Resistance strategies and diversification of rural livelihoods: the construction of autonomy among Brazilian family farmers. *Journal of Peasant Studies*, v. 37, n. 2, p. 379-405, 2010.

SCHNEIDER, S.; SCHUBERT, M.; ESCHER, F. Regimes agroalimentares e o lugar da agricultura familiar: uma apresentação ao debate. *Revista Mundi*, v. 1, n. 1, p. 1-20, 2016.

SCHUBERT, M. N. *Comer fora de casa, as práticas e as rotinas do comer nos contextos da modernidade: uma leitura comparada entre Brasil, Reino Unido e Espanha*. Tese (Doutorado em Sociologia). Porto Alegre: UFRGS, 2017.

SCHULTZ, T. W. *A transformação da agricultura tradicional*. Rio de Janeiro: Zahar, 1965.

SCHWARCZ, L. M.; STARLING, H. M. *Brasil: uma biografia*. São Paulo: Cia das Letras, 2015.

SCOONES, I. *et al.* Emancipatory rural politics: confronting authoritarian populism. *Journal of Peasant Studies*, v. 45, n. 1, p. 1-20, 2018.

SCOTT, J. *Weapons of the Weak: Everyday Forms of Peasant Resistance*. New Haven, Yale University, 1985

SCOTT, W. R. *Institutions and organizations: ideas, interests and identities*. 3 ed. Thousand Oaks: Sage, 2008.

SEBRAE. *MEI ultrapassa 7,5 milhões de formalizados*, 2018. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/sites/asn/uf/NA/mei-ultrapassa-75-milhoes-de-formalizados,ea273fc94ee6f510VgnVCM1000004c00210aRCRD> Acesso em 27.jul.18.

SENADO FEDERAL. *Sancionada com veto lei que regulamenta produção de polpa e suco de frutas*. Disponível em: <<https://www12.senado.leg.br/noticias/materias/2018/04/12/sancionada-com-veto-lei-que-regulamenta-producao-de-polpa-e-suco-de-frutas/tablet>> Acesso em 25.maio.18.

SHORE, C.; WRIGHT, S. Governing by numbers: audit culture, rankings and the new world order. *Social Anthropology*, v. 23, n. 1, p. 22–28, 2015.

SHOVE, E.; PANTZAR, M.; WATSON, M. *The dynamics of social practice: everyday life and how it changes*. London: Sage, 2012.

SILVA, A. F. *et al.* Cadeia produtiva do cacau e chocolate: perfil e desafios. In: *Anais do 53º Congresso da Sociedade Brasileira de Economia, Administração e Sociologia Rural*, João Pessoa: Sober, 2015.

SILVA, C. A. F.; BUENO, J. M.; NEVES, M. R. A indústria de celulose e papel no Brasil. *Guia ABTCP Fornecedores e Fabricantes*, n. 2017/2018, p. 6-15, 2017.

SILVA, E. B. da. *A dinâmica socioespacial e as mudanças na cobertura e uso da terra no bioma cerrado*. Tese (Doutorado em Geografia). Goiânia: UFG, 2013.

SILVA, M. A. M.; BUENO, J. D.; MELO, B. M. Quando a máquina ‘desfila’, os corpos silenciam: tecnologia e degradação do trabalho nos canaviais paulistas. *Contemporânea – Revista de Sociologia da UFSCar*, v. 4, p. 85-116, 2014.

SILVA, M. F. O.; COSTA, L. M. A indústria de defensivos agrícolas. *BNDES Setorial*, n. 35, p. 233-276, 2012.

SILVA, R. P. da. *A indústria de máquinas agrícolas: formação de um oligopólio, internacionalização e poder de mercado*. Tese (Doutorado em Economia Aplicada). São Paulo: USP, 2015.

SILVEIRA, J. M. Agricultura brasileira: o papel da inovação tecnológica. In: BUAINAIN, A. *et al.* (Eds.). *O mundo rural no Brasil do Século 21*. Brasília: Embrapa, p. 373-394, 2014.

SILVEIRA, P. R. C. *et al.* A construção dos mercados na produção artesanal de alimentos: os circuitos curtos de comercialização. In: *Anais do 14º Congresso Brasileiro de Sociologia*, Rio de Janeiro: SBS, 2009.

SILVEIRA, P. R. C.; HEINZ, C. Controle de qualidade normativo e qualidade ampla: princípios para re-estruturação e qualificação da produção artesanal de alimentos. In: *Anais do 1º Congresso Internacional de Desenvolvimento Rural e Agroindústria Familiar*, São Luiz Gonzaga, 2005.

SILVEIRA, R. L. F.; MACiel, L.; BALLINI, R. Derivativos sobre commodities influenciam a volatilidade dos preços à vista? Uma análise nos mercados de boi gordo e café arábica no Brasil. *Revista de Economia e Sociologia Rural*, v. 52, n. 3, p. 417-436, 2014.

SIMONSEN, R. *História Econômica do Brasil*. Brasília: Editora Nacional, 1937.

SINNOTT, E.; NASH, J.; TORRE, A. *Recursos naturais na América Latina: indo além das altas e baixas*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.

SLC AGRÍCOLA. *A empresa*. 2018. Disponível em: <http://www.slca-gricola.com.br> Acesso em 22.fev.18.

SLOW FOOD. *O que são queijos artesanais*, 2015. Disponível em: <<https://www.slowfoodbrasil.com/queijos-artesanais>> Acesso em 22.jun.16.

- SMITH, A. Translating sustainabilities between green niches and socio-technical regimes. *Technology Analysis and Strategic Management*, v. 19, n. 4, p. 427-450, 2007.
- SMITH, N. Nature as accumulation strategy. In: PANITCH L.; LEYS, C. (Eds.). *Coming to terms with nature*. New York: Monthly Review, pp. 19-41, 2007.
- SOARES, K. R. *et al.* Produção para autoconsumo por agricultores familiares do município de Comodoro, região sudoeste de Mato Grosso. *Revista Ibero-Americana de Ciências Ambientais*, v. 8, n. 1, 2017.
- SOLDERA, D. *A instabilidade do referencial de políticas públicas para a agricultura familiar no Brasil: uma análise das narrativas dualistas*. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Rural). Porto Alegre: UFRGS, 2017.
- SOLHA, K. T.; ELESBÃO, I.; SOUZA, M. (Orgs.). *O turismo rural comunitário como estratégia de desenvolvimento*. Porto Alegre: UFRGS, 2017.
- SONINO, R.; MARSDEN, T. Beyond the divide: rethinking relationships between alternative and conventional food networks in Europe. *Journal of Economic Geography*, v. 6, p. 181-199, 2006.
- SOS MATA ATLÂNTICA. Site institucional. Nossas causas. *Mata Atlântica*. 2018. Disponível em: <https://www.sosma.org.br> Acesso em 29.set.18.
- SORJ, B.; POMPERMAYER, M.; CORADINI, L. *Camponeses e agroindústria: transformação social e representação política na avicultura brasileira*. Rio de Janeiro: Zahar, 1982.
- SOSA, A. P. *El papel de las megaempresas agropecuarias en la financiarización del régimen alimentario global: los casos del Grupo Los Grobo y El Tejar en Argentina y en Brasil (1996-2015)*. Tese de Doutorado. Buenos Aires: UBA, 2017.
- SOUCHAUD, S. *Geografía de la migración brasileña en Paraguay*. Asunción: UNFPA, 2007.
- SOUZA, A. T. Bolsa de valores como fonte de financiamento. *Revista FAE Business*, n. 6, p. 20-24, 2003.
- SOUZA, J. C. Turismo Rural e Comunitário como vetores para o fortalecimento de cadeias agroalimentares familiares e agroecológicas. *Revista Cenário*, v. 4, n. 7, p. 112-127, 2017.
- SOUZA, J. F. D. *Integração vertical e financeirização: o caso da agroindústria processadora de grãos no Brasil*. Dissertação (Mestrado em Engenharia da Produção). São Paulo: USP, 2007.
- SOYER, G. A.; BARBOSA Jr., R. Estrangeirização de terras nas relações internacionais do Brasil. *Contextualizaciones Latinoamericanas*, v. 10, n. 18, p. 1-16, 2018.
- SPADOTTO, B. R. Land grabbing e uso do território: capital financeiro e apropriação de terras no sul do Maranhão e Piauí (Matopiba). In: *Anais do 16º Encontro de Geógrafos da América Latina*. La Paz: EGAL, 2017.
- SPERANZA, J.; KATO, K. Tendências atuais dos preços dos alimentos e repercussões sobre a segurança alimentar no Brasil. In: MALUF, R.; FLEXOR, G. *Questões agrárias, agrícolas e rurais: conjunturas e políticas públicas*. Rio de Janeiro: E-papers, p. 192-211, 2017.

SPEROTTO, F. Q. A expansão do setor de celulose de mercado no Brasil: condicionantes e perspectivas. *Indicadores Econômicos FEE*, v. 41, n. 4, p. 85-100, 2014.

STANZIANI, A. *Histoire de la qualité alimentaire: XIXe-XXe siècles*. Paris: Seuil, 2005.

STEIN, A.; CONTERATO, M. A. O consumo intermediário na agricultura familiar e não familiar no Brasil e nas Regiões Sul e Nordeste: uma análise a partir do Censo Agropecuário 2006. In: *Anais do 24º Salão de Iniciação Científica*, Porto Alegre, UFRGS, 2012.

STEINER, P. *Les marchés agroalimentaires sont-ils des marchés spéciaux?* Montpellier: INRA, 2006.

STOLLE, D.; HOOGHE, M.; MICHELETTI, M. Politics in the supermarket: political consumerism as a form of political participation. *International Political Science Review*, v. 26, n. 3, p. 245-269, 2005.

STORPER, M. *The regional world*. London: Guilford Press, 1997.

STRAETE, E.P.; MARSDEN, T. Exploring dimensions of quality in foods. In: MARSDEN, T.; MURDOCH, J. (Eds.). *Between the local and the global*. London: Emerald, p. 269-297, 2006.

STREECK, W. How to study contemporary capitalism? *European Journal of Sociology*, v. 53, n. 1, p. 1-28, 2012.

STREECK, W. *Tempo comprado: a crise adiada do capitalismo democrático*. Coimbra: Actual, 2013.

STREETER, J. L. Supermarket Revolution and Food Demand in China. *Economics Bulletin*, v. 35, n. 1, p. 452-459, 2015.

SVB, Sociedade Vegetariana Brasileira. *Estimativa de Porcentagem de Vegetarianos e Veganos no Brasil*. Disponível em: <https://www.svb.org.br/vegetarianismo1/mercado-vegetariano> Acesso em 22.jun.16.

TEIXEIRA, G. *Nota sobre o Decreto nº 9.309, de 15 de março de 2018*. Brasília: Câmara dos Deputados, 20.mar.18.

TEIXEIRA, R. A. O capital como sujeito e o sentido da colonização. In: *Anais do 10º Encontro da Sociedade Brasileira de Economia Política*, Campinas: SBEP, 2005.

TEIXEIRA, R. D. *O queijo artesanal serrano em São Francisco de Paula (RS): das especificidades da produção local aos limites da comercialização*. Monografia. Graduação em Planejamento e Gestão para o Desenvolvimento Rural. Faculdade de Ciências Econômicas, UFRGS, 2011.

TERRA SANTA AGRO. *Relações com investidores*. Disponível em: Disponível em: <<http://http://www.terrasantaagro.com>> Acesso em 26.jun.18.

THE GUARDIAN. *Let's start the foodie backlash*, 2012. Disponível em: <https://www.theguardian.com/books/2012/sep/28/lets-start-foodie-backlash> Acesso em 2.jun.16.

THELEN, K. A. Institutional change in advanced political economies. In: THELEN, K. (ED.) *Beyond Continuity*. Oxford and New York: Oxford University, p. 1-39, 2005.

THELEN, K. *How institutions evolve*. Cambridge: Cambridge University, 2004.

THE NEW YORK TIMES. *TIAA-CREF, U.S. Investment Giant, Accused of Land Grabs in Brazil*. Disponível em: <https://www.nytimes.com/2015/11/17/world/americas/tiaa-cref-us-investment-giant-accused-of-land-grabs-in-brazil.html> Acesso em 27.jul.17.

THÉRET, B. As instituições entre as estruturas e as ações. *Lua Nova*, v. 58, n. 225-254, 2003.

THÉRY, H. *et al. Atlas do Trabalho Escravo no Brasil*. São Paulo: Amigos da Terra, 2009.

THE TELEGRAPH. *McDonalds' McItaly burger fails to impress Italian critics*, 2010. Disponível em: <https://www.telegraph.co.uk/news/worldnews/europe/italy/7168066/McDonalds-McItaly-burger-fails-to-impress-Italian-critics.html> Acesso em 22.fev.16.

THÉVENOT, L. Equilibre et rationalité dans un univers complexe. *Revue Économique*, n. 2, p. 147-197, 1989.

THÉVENOT, L. Un gouvernement par les normes: pratiques et politiques des formats d'information. In: CONEIN, B.; THEVENOT, L. *Cognition et information en société*. Paris: EHESS, p. 205-241, 1997.

THÉVENOT, L. Organized complexity: conventions of coordination and the composition of economic arrangements. *European Journal of Social Theory*, n. 4, v. 4, p. 405-425, 2001a.

THÉVENOT, L. Pragmatic regimes governing the engagement with the world. In: SCHATZKI, T.; KNORR-CETINA, K.; SAVIGNY, E. (Eds.). *The practice turn in contemporary theory*. London e New York: Routledge, p. 56-73, 2001b.

THÉVENOT, L. Which Road to Follow? The moral complexity of an 'equipped' humanity. In: LAW, J.; MOL, A. (Eds.). *Complexities: social studies of knowledge practices*. Durham: Duke University, 2002.

THIES, V. F. *et al.* Potencial das compras públicas como mercado para a agricultura familiar? Uma análise do PNAE entre 2011-2014. In: *Anais do 54º Congresso da Sober*, Maceio: Sober, 2016.

THOENIG, J. C. L'usage analytique du concept de régulation. In: COMMAILLE, J.; JOBERT, B. (Eds.). *Les métamorphoses de la régulation politique*. Paris : LGDJ, 1998.

TIMEOUT. *Why the hipster must die*, 2007. Disponível em: <https://www.timeout.com/newyork/things-to-do/why-the-hipster-must-die> . Acesso em 22.ago.18.

TORRES, F.; GÓES, F. BNDESPar concentra 89 % dos investimentos em apenas 5 setores. *Valor Econômico*, 14.mar.2013.

TOUZARD, J.-M.; LABARTHE, P. Théorie de la régulation et transformations de l'agriculture. In : ALLAIRE, G. ; DAVIRON, B. (Orgs.). *Transformations agricoles et agroalimentaires: entre écologie et capitalisme*. Paris: Quae, p. 291-304, 2017.

TRECCANI, G. Políticas de Terras na Região Norte. In: *Anais da 3ª Jornada De Agricultura Familiar*, Brasília: UnB, 2017.

TRENTIN, I. C. L. *Política pública Brasil Sin Miseria: ¿promoviendo la agroecología y el desarrollo en Rio Grande del Sur?* Tese (Doutorado em Agroecología). Medellín: Universidad de Antioquia, 2015.

TRICHES, R. *Reconectando a produção ao consumo: a aquisição de gêneros alimentícios da agricultura familiar para o programa de alimentação escolar*. Tese (Doutorado em Desenvolvimento Rural). Porto Alegre: UFRGS, 2010.

TRICHES, R.; GRISA, C. Entre mudanças e conservadorismos: uma análise dos Programas de Aquisição de Alimentos (PAA e PNAE) a partir da retórica de intransigência. *Revista NERA*, v. 26, p. 10-27, 2015.

TORRADO, M. Food Regime Analysis in a Post-Neoliberal Era: Argentina and the Expansion of Transgenic Soybeans. *Journal of Agrarian Change*, v. 16, n. 4, p. 693-701, 2016.

TSCHIEDEL, M.; FERREIRA, M. F. Introdução à agricultura de precisão: conceitos e vantagens. *Ciência Rural*, v. 32, n. 1, p.159-163, 2002.

ÚNICA, União da Indústria de Cana-de-Açúcar. *Nova linha de plástico verde da Braskem amplia mercado de bioplásticos no país, diz Unica*. Disponível em: <http://www.unica.com.br/noticia/2636818920323122056/nova-linha-de-plastico-verde-da-braskem-amplia-mercado-de-bioplásticos-no-país-por-cento2C-diz-unica> . Acesso em 29.set.18.

URIOSTE, M. *Concentración y extranjerización de la tierra en Bolivia*. La Paz: Fundación TIERRA, 2011.

USDA. *Livestock and poultry: world markets and trade*. Washington: USDA, 2018.

VALOR ECONÔMICO. *Fertiláqua quer dobrar vendas até 2018*, 2017. Disponível em: <<https://www.valor.com.br/agro/5055724/fertiláqua-quer-dobrar-vendas-ate-2018>>. Acesso em 14.ago.18.

VALOR ECONÔMICO. *Rhône Capital compra 100 % da Fogo de Chão*. Disponível em: <https://www.valor.com.br/empresas/5336837/rhone-capital-compra-100-da-fogo-de-chao> . Acesso em 09.set.18.

VALORAL ADVISORS. *Databases*. Disponível em: <<http://www.valoral.com>>. Acesso em 12.dez.18.

VEBLEN, T. *The Theory of the Leisure Class*. New York: Mentor Book, 1957.

VEIGA, J. E. *O desenvolvimento agrícola: uma visão histórica*. São Paulo: Hucitec, 1991.

VENNET, B. V. D.; SCHNEIDER, S.; DESSEIN, J. Different farming styles behind the homogenous soy production in southern Brazil. *Journal of Peasant Studies*, v. 42, n. 2, p. 396-418, 2015.

VERDI, A. R. Dinâmicas e perspectivas do mercado da cachaça. *Informações Econômicas*, v. 36, n. 2, p. 93-98, 2006.

VIDAL, M.; PECK, J. Sociological institutionalism and the socially constructed economy. In: BARNES, T.; PECK, J.; SHEPPARD, E. (Eds.). *The Wiley-Blackwell Companion to Economic Geography*. Chichester and Malden: Wiley-Blackwell, pp. 595-611, 2012.

VIEIRA, W. *É o rótulo, estúpido!* Do brigadeiro gourmet ao cinema vip, a banalização da “exclusividade”. Política. *Carta Capital*. 04.08.2014. Disponível em: <https://www.carta-capital.com.br/revista/809/e-o-rotulo-estupido-5851.html>. Acessado em 26/02/2017.

VIEIRA FILHO, J. E. R.; FISHLOW, A. *Agricultura e indústria no Brasil: inovação e competitividade*. Brasília: IPEA, 2017.

VIEIRA FILHO, J. E. R.; GASQUES, J. G. (Org.) *Agricultura, transformação produtiva e sustentabilidade*. Brasília: IPEA, 2016.

- VIZZACCARO, C. *Nasce uma gigante*. Negócios. *Dinheiro Rural*. 07.mai.2018. Disponível em: <<https://www.dinheiro rural.com.br/nasce-uma-gigante-2>> . Acesso em 22.jun.18.
- WAGNER, A. Terras tradicionalmente ocupadas: processos de territorialização, movimentos sociais e uso comum. In: BRASIL. Ministério do Desenvolvimento Agrário. *Brasil Rural em Debate*. Brasília: Condraf/MDA, 2010.
- WALLERSTEIN, I. *The Modern World System*. New York: Academic Press, 1974.
- WANDERLEY, M. N. B. A valorização da agricultura familiar e a reivindicação da ruralidade no Brasil. *Desenvolvimento e Meio Ambiente*, v. 2, p. 29-37, 2000.
- WANDERLEY, M. de N. O campesinato brasileiro: uma história de resistência. *Revista de Economia e Sociologia Rural*, v. 52, Suppl. 1, p. 25-44, 2014.
- WANDERLEY, M. de N. Agricultura familiar e campesinato: rupturas e continuidade. *Estudos Sociedade e Agricultura*, n. 21, p. 42-61, 2003.
- WANDERLEY, M. de N. Raízes históricas do campesinato brasileiro. In: TEDESCO, J. C. (Org.), *Agricultura Familiar: realidade e perspectivas* Passo Fundo: UPF, p. 21-55, 1998.
- WAQUIL, P. D. et al. *O perfil da agroindústria rural no Brasil: uma análise com base nos dados do Censo Agropecuário 2006*. Relatório de Pesquisa. IPEA: Brasília, 2013.
- WARDE, A. Consumption and Theories of Practice. *Journal of Consumer Culture*, v. 5, n. 2, p. 131-153, 2005.
- WARDE, A. After taste: Culture, consumption and theories of practice. *Journal of Consumer Culture*, v. 14, n. 3, p. 279-303, 2014.
- WARDE, A. *The practice of eating*. Cambridge: Polity, 2015.
- WEBER, M. *Economia e Sociedade: fundamentos da sociologia compreensiva*. Brasília: UnB, 2000.
- WEID, J. M. von der. Agricultura familiar: sustentando o insustentável? *Agriculturas*, v. 7, n. 2, p. 4-7, 2010.
- WEISS, T. *The global food economy*. London: Zed Books, 2007.
- WELCH C. A. et al. Introdução – estudos clássicos brasileiros sobre o campesinato, In: WELCH C. A. et al. (Orgs.). *Camponeses brasileiros: leituras e interpretações clássicas*. São Paulo: Unesp, p. 23-44, 2009.
- WELCH, C. A. Vargas e a reorganização da vida rural no Brasil (1930-1945). *Revista Brasileira de História*, v. 36, n. 71, p. 81-105, 2016.
- WESZ Jr., V. J. *As políticas públicas de agroindustrialização na agricultura familiar – análise e avaliação da experiência brasileira*. Dissertação (Mestrado em Ciências Sociais). Rio de Janeiro: UFRRJ, 2009.
- WESZ Jr., V. J. *Dinâmicas e estratégias das agroindústrias de soja no Brasil*. Rio de Janeiro: E-papers, 2011.
- WESZ Jr., V. J. *O mercado da soja e as relações de troca entre produtores rurais e empresas no Sudeste de Mato Grosso (Brasil)*. Tese (Doutorado em Ciências Sociais). Rio de Janeiro: UFRRJ, 2014.

WESZ Jr., V. J. Strategies and hybrid dynamics of soy transnational companies in the Southern Cone. *Journal of Peasant Studies*, v. 43, n. 2, p. 286-312, 2016.

WESZ Jr., V. J. A trajetória do Pronaf Agroindústria no Brasil (1998/99-2016/17): um olhar sobre as condições de financiamento e o público beneficiado. In: FLEXOR, G.; MALUF, R. S. J. (Orgs.). *Questões agrárias, agrícolas e rurais: conjunturas e políticas públicas*. Rio De Janeiro: E-papers, p. 112-123, 2017.

WESZ Jr., V. J.; TRENTIN, I. C.; FILIPPI, E. E. Os reflexos das agroindústrias familiares para o desenvolvimento das áreas rurais no Sul do Brasil. *Cuadernos de Desarrollo Rural*, v. 6, n. 63, p. 59-85, 2009.

WEZEL, A. *et al.* Agroecology as a science, a movement and a practice: a review. *Agronomy for Sustainable Development*, v. 29, n. 4, p. 503-515, 2009.

WFP. World Food Programme. *State of School Feeding Worldwide*. Roma: WFP, 2013.

WHATMORE, S. Farm household strategies and styles of farming: the utility of farm typologies. In: PLOEG, J. D. van der; LONG, A. (Eds.). *Born from within: practice and perspectives of endogenous rural development*. Assen: van Gorcum, p. 31-37, 1994.

WHITE, B. *et al.* The new enclosures: critical perspectives on corporate land deals. *Journal of Peasant Studies*, v. 39, n. 3-4, p. 619-647, 2012.

WILKINSON, J. A new paradigm for economic analysis? *Economy and Society*, v. 26, n. 3, p. 305-339, 1997.

WILKINSON, J. Sociologia econômica, a teoria das convenções e o funcionamento dos mercados: inputs para analisar os micro e pequenos empreendimentos agroindustriais no Brasil. *Ensaio FEE*, v. 23, n. 2, p. 805-824, 2002.

WILKINSON, J. A pequena produção e sua relação com os sistemas de distribuição. In: *Anais do 1º Seminário Políticas de Seguridad Alimentaria y Nutrición en América Latina*, Campinas/SP. Campinas: UNICAMP, 2003.

WILKINSON, J. Fish: a global value chain driven onto the rocks. *Sociologia Ruralis*, v. 46, n. 2, p. 139-156, 2006.

WILKINSON, J. Global value chains and networks in dialogue with consumption and social movements. *International Journal of Technological Learning, Innovation and Development*, v. 1, p. 536-557, 2008.

WILKINSON, J. Convention Theory and Consumption. In: SOUTHERTON, D. (Org.). *Encyclopedia of Consumer Culture*. 1ed. London: Sage, p. 358-361, 2011.

WILKINSON, J. Land grabbing e estrangeirização de terras no Brasil. In: MALUF, R.; FLEXOR, G. (Orgs.). *Questões agrárias, agrícolas e rurais: conjunturas e políticas públicas*. Rio de Janeiro: E-papers, p. 12-19, 2018.

WILKINSON, J.; CERDAN, C.; DORIGON, C. Indicações geográficas e produtos de origem no Brasil: instituições e redes em ação recíproca. In: WILKINSON, J.; NIEDERLE, P. A.; MASCARENHAS, G. C. (Orgs.). *O Sabor da Origem: produtos territorializados na nova dinâmica dos mercados alimentares*. Porto Alegre: Escritos, 2016.

WILKINSON, J.; GOODMANN, D. Les analyses en terme de 'food regime': une relecture. In: ALLAIRE, G. ; DAVIRON, B. (Eds.). *Transformations agricoles et agrolimentaires: entre écologie et capitalisme*. Versailles: Quae, 2017.

WILKINSON, J.; MASCARENHAS, G. C. C. The making of the fair-trade movement in the South: the Brazilian case. In: RAYNOLDS, L. T.; MURRAY, D.; WILKINSON, J. (Orgs.). *Fair Trade: the challenges of transforming globalization*. London: Routledge, p. 157-179, 2007.

WILKINSON, J.; NIEDERLE P. A.; MASCARENHAS, G.C. (Eds.). *O Sabor da Origem: produtos territorializados na nova dinâmica dos mercados alimentares*. Porto Alegre: Escritos, 2016.

WILKINSON, J.; PEREIRA, P. R. F. Brazilian Soy: new patters of investment, finance and regulation. In: *Anais da Conference Finance, Food and Farmland*. Haia, 2014.

WILKINSON, J. ; RANGNEKAR, D. (New) borders of consumption. *Environment & Planning A*, v. 43, p. 2007-2011, 2011.

WILKINSON, J.; REYDON, B.; DI SABBATO, A. Concentration and foreign ownership of land in Brazil in the context of global land grabbing. *Canadian Journal of Development Studies*, v. 33, n. 4, p. 417-438, 2012.

WILKINSON, J.; WESZ JR., V. J.; LOPANE, A. R. M. Brazil and China: the agribusiness connection in the Southern Cone context. *Third World Thematics*, v. 1, n. 5, p. 726-745, 2016.

WILLIAMSON, O. E. *Markets and hierarchies: analysis and antitrust implications*. New York: Free Press, 1975.

WILLIAMSON, O. E. *The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting*. New York: Free Press, 1985.

WINTER, M. Embeddedness, the new food economy and defensive localism. *Journal of Rural Studies*, v. 19, p. 23-32, 2003.

WISKERKE, J. S. C.; PLOEG, J. D. van der (Eds.). *Seeds of transition: essays on novelty production, niches and regimes in agriculture*. Uitgeverij: Van Gorcum, 2004.

WOLF, E. *Sociedades camponesas*. 2. ed. Rio de Janeiro: Zahar, 1976.

WOORTMANN, E.F.; WOORTMANN, K. *O trabalho da terra: a lógica e a simbólica da lavoura camponesa*. Brasília: UnB, 1997.

ZAAR, M. H. A migração rural no Oeste paranaense/Brasil: a trajetória dos “brasi-guaios”. *Scripta Nova*, n. 94 (88), 2001.

ZANETI, T. B. *Cozinha de raiz: as relações entre chefs, produtores e consumidores a partir do uso de produtos agroalimentares singulares na gastronomia contemporânea*. Tese (Doutorado em Desenvolvimento Rural). Porto Alegre: UFRGS, 2017.

ZANETI, T. B.; BALESTRO, M. V. Valoração de produtos tradicionais no circuito gastronômico: lições do Cerrado. *Sustentabilidade em Debate*, v. 6, n. 1, p. 22-36, 2015.

ZANETI, T. B.; DORIGON, C. B. Os produtos tradicionais nas cozinhas dos chefs: uma discussão sobre a valorização das relações entre chefs e produtores na gastronomia contemporânea a partir da observação do congresso Mesa Tendências. In: *Anais do XVII Congresso Brasileiro de Sociologia*, Porto Alegre, 2015.

ZANON, J. E. de O. Uso de aptâmeros na sexagem de sêmen bovino. Tese (Doutorado em Medicina Veterinária). Araçatuba: Unesp, 2016.

ZELIZER, V. A. Human values and the market: The case of life insurance and death in 19th century America. *American Journal of Sociology*, v. 84, p. 591-610, 1978.

ZELIZER, V. A. *The Social Meaning of Money*. New York: Basic Books, 1994.

ZIMMERMANN, S. A.; WESZ Jr., V. J. Políticas de infraestrutura para as áreas rurais: Luz para Todos, Água para Todos e Programa Nacional de Habitação Rural. In: MIRANDA, C.; TORRENS, J.; MATTEI, L. (Orgs.). *O Legado das políticas públicas de desenvolvimento rural para a inclusão socioprodutiva no Brasil*. Brasília: IICA, 2017.

ZYLBERSZTAJN, D. *Estruturas de governança e coordenação do agribusiness: uma aplicação da Nova Economia das Instituições*. Tese de Livre-Docência. São Paulo: USP, 1995.

A **Série Estudos Rurais** publica livros sobre temas rurais, ambientais e agroalimentares que contribuam de forma significativa para o resgate e/ou o avanço do conhecimento sobre o desenvolvimento rural nas ciências sociais em âmbito nacional e internacional. A **Série Estudos Rurais** resulta de uma parceria da Editora da UFRGS com o Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Rural da Universidade Federal do Rio Grande do Sul. As normas para publicação estão disponíveis em www.ufrgs.br/pgdr/livros

Comissão Editorial: *Editor-chefe*: Prof. Sergio Schneider. *Editor associado*: Prof. Marcelo Antonio Conterato (UFRGS). Membro Externo: Prof. Jan Douwe Van der Ploeg (WUR/Holanda). *Conselho Editorial*: Alberto Riella – Uruguai; Armando Lirio de Souza – UFPA; Cecilia Diaz-Méndez – Espanha; Clara Craviotti – Argentina; Cláudia J. Schmitt – UFRRJ; Eric Sabourin – França; Gabriela Coelho de Souza – UFRGS; Gianluca Brunori – Itália; Harriet Friedmann – Canadá; Hubert Grammont – México; Lauro Francisco Mattei – UFSC; Luciano Martinez – Ecuador; Marcelino Souza – UFRGS; Maria Odete Alves – BNB; Miguel Angelo Perondi – UTFPR; Moisés Balestro – UnB; Paulo Andre Niederle – UFRGS; Terry Marsden – Reino Unido; Ye Jinhzong – China; Walter Belik – UNICAMP.

1. **A questão agrária da década de 90 (4.ed.)**
João Pedro Stédile (Org.)
2. **Política, protesto e cidadania no campo: as lutas sociais dos colonos e dos trabalhadores rurais no Rio Grande do Sul**
Zander Navarro (Org.)
3. **Reconstruindo a agricultura: ideias e ideias na perspectiva do desenvolvimento rural sustentável (3.ed.)**
Jalcione Almeida e Zander Navarro (Org.)
4. **A formação dos assentamentos rurais no Brasil: processos sociais e políticas públicas (2.ed.)**
Leonilde Sérvolo Medeiros e Sérgio Leite (Org.)
5. **Agricultura familiar e industrialização: pluriatividade e descentralização industrial no Rio Grande do Sul (2.ed.)**
Sergio Schneider
6. **Tecnologia e agricultura familiar (2.ed.)**
José Graziano da Silva
7. **A construção social de uma nova agricultura: tecnologia agrícola e movimentos sociais no sul do Brasil (2.ed.)**
Jalcione Almeida
8. **A face rural do desenvolvimento: natureza, território e agricultura**
José Eli da Veiga
9. **Agroecologia (4.ed.)**
Stephen Gliessman
10. **Questão agrária, industrialização e crise urbana no Brasil (2.ed.)**
Ignácio Rangel (org. por José Graziano da Silva)
11. **Políticas públicas e agricultura no Brasil (2.ed.)**
Sérgio Leite (Org.)
12. **A invenção ecológica: narrativas e trajetórias da educação ambiental no Brasil (3.ed.)**
Isabel Cristina de Moura Carvalho
13. **O empoderamento da mulher: direitos à terra e direitos de propriedade na América Latina**
Carmen Diana Deere e Magdalena León
14. **A pluriatividade na agricultura familiar (2.ed.)**
Sérgio Schneider
15. **Travessias: a vivência da reforma agrária nos assentamentos (2.ed.)**
José de Souza Martins (Org.)
16. **Estado, macroeconomia e agricultura no Brasil**
Gervásio Castro de Rezende
17. **O futuro das regiões rurais (2.ed.)**
Ricardo Abramovay
18. **Políticas públicas e participação social no Brasil rural (2.ed.)**
Sergio Schneider, Marcelo K. Silva e Paulo E. Moruzzi Marques (Org.)
19. **Agricultura latino-americana: novos arranjos, velhas questões**
Anita Brumer e Diego Piñero (org.)
20. **O sujeito oculto: ordem e transgressão na reforma agrária**
José de Souza Martins
21. **A diversidade da agricultura familiar (2.ed.)**
Sergio Schneider (Org.)
22. **Agricultura familiar: interação entre políticas públicas e dinâmicas locais**
Jean Philippe Tonneau e Eric Sabourin (Org.)
23. **Camponeses e impérios alimentares**
Jan Douwe Van der Ploeg
24. **Desenvolvimento rural (conceitos e aplicação ao caso brasileiro)**
Angela A. Kageyama
25. **Desenvolvimento social e mediadores políticos**
Delma Pessanha Neves (Org.)
26. **Mercados redes e valores: o novo mundo da agricultura familiar**
John Wilkison
27. **Agroecologia: a dinâmica produtiva da agricultura sustentável (5.ed.)**
Miguel Altieri
28. **O mundo rural como um espaço de vida: reflexões sobre propriedade da terra, agricultura familiar e ruralidade**
Maria de Nazareth Baudel Wanderley
29. **Os atores do desenvolvimento rural: perspectivas teóricas e práticas sociais**
Sergio Schneider e Márcio Gazolla (Org.)

- 30. Turismo rural: iniciativas e inovações**
Marcelino de Souza e Ivo Elesbão (Org.)
- 31. Sociedades e organizações camponesas: uma leitura através da reciprocidade**
Eric Sabourin
- 32. Dimensões socioculturais da alimentação: diálogos latino-americanos**
Renata Menasche, Marcelo Alvarez e Janine Collaço (Org.)
- 33. Paisagem: leituras, significados e transformações**
Roberto Verдум, Lucimar de Fátima dos Santos Vieira, Bruno Fleck Pinto e Luís Alberto Pires da Silva (Org.)
- 34. Do capital financeiro na agricultura à economia do agronegócio: mudanças cíclicas em meio século (1965-2012)**
Guilherme Costa Delgado
- 35. Sete estudos sobre a agricultura familiar do vale do Jequitinhonha**
Eduardo Magalhães Ribeiro (Org.)
- 36. Indicações geográficas: qualidade e origem nos mercados alimentares**
Paulo Andre Neiderle (Org.)
- 37. Sementes e brotos da transição: inovação, poder e desenvolvimento em áreas rurais do Brasil**
Sergio Schneider, Marilda Menezes, Aldenor Gomes da Silva e Islândia Bezerra (Org.)
- 38. Pesquisa em Desenvolvimento Rural: aportes teóricos e proposições metodológicas (Volume 1)**
Marcelo Antonio Conterato, Guilherme Waterloo Rodomsky e Sergio Schneider (Org.)
- 39. Turismo Rural em tempos de novas ruralidades**
Artur Cristóvão, Xerardo Pereira, Marcelino de Souza e Ivo Elesbão (Org.)
- 40. Desenvolvimento Rural e Gênero: abordagens analíticas, estratégia e políticas públicas**
Jefferson Andronio Staduto, Marcelino de Souza e Carlos Alves do Nascimento (Org.)
- 41. Políticas públicas e desenvolvimento rural no Brasil**
Catia Grisa e Sergio Schneider (Org.)
- 42. O Rural e a Saúde: compartilhando teoria e método**
Tatiana Engel Gerhardt e Marta Júlia Marques Lopes (Org.)
- 43. Pesquisa em Desenvolvimento Rural: técnicas, bases de dados e estatística aplicadas aos estudos rurais (Volume 2)**
Guilherme Waterloo Rodomsky, Marcelo Antonio Conterato e Sergio Schneider (Org.)
- 44. O poder do selo: imaginários ecológicos, formas de certificação e regimes de propriedade intelectual no sistema agro-alimentar**
Guilherme Francisco Waterloo Rodomsky
- 45. Produção, consumo e abastecimento de alimentos: desafios para o desenvolvimento rural**
Fabiana Thomé da Cruz, Alessandra Matte e Sergio Schneider (Org.)
- 46. Construção de mercados e agricultura familiar: desafios para o desenvolvimento rural**
Flávia Charão Marques, Marcelo Antônio Conterato e Sergio Schneider (Org.)
- 47. Pecuária familiar no Rio Grande do Sul: história, diversidade social e dinâmicas de desenvolvimento**
Paulo Dabdab Waquil, Alessandra Matte, Márcio Zamboni Neske e Marcos Flávio Silva Borba (Org.)
- 48. Camponeses e a arte da agricultura: um manifesto Chayanoviano**
Jan Douwe Van der Ploeg
- 49. Regimes alimentares e questões agrárias**
Philip McMichael
- 50. Conflitos ambientais e controvérsias em ciência e tecnologia**
Jalcione Almeida (Org.)
- 51. Processos sociais rurais: múltiplos olhares sobre desenvolvimento**
Roberto Verдум, Fábio de Lima Beck, Marta Julia Marques Lopes e Tatiana Engel Gerhardt (Org.)
- 52. O turismo rural comunitário como estratégia de desenvolvimento**
Karina Toledo Solha, Ivo Elesbão e Marcelino de Souza (Org.)
- 53. Agriculturas empresariais e espaços rurais na globalização - Abordagens a partir da América do Sul**
Eve Anne Bühler, Martine Guibert e Valter Lúcio de Oliveira (Org.)
- 54. Sustentar o ativismo - um movimento de mulheres brasileiras e a colaboração entre pai e filha**
Jeffrey Rubin e Emma Sokoloff-Rubin
- 55. Cadeias curtas e redes agroalimentares alternativas - negócios e mercados da agricultura familiar**
Marcio Gazolla e Sergio Schneider (Org.)
- 56. A teoria das cooperativas camponesas**
Alexander Chayanov
- 57. Saúde coletiva, desenvolvimento e (in)sustentabilidades no rural**
Marilise Mesquita, Deise Lisboa Riquinho, Tatiana Engel Gerhardt e Eliziane Francoscatto Ruiz (Org.)
- 58. As novas ordens alimentares**
Paulo André Niederle e Valdemar João Wesz Junior

Adobe Garamond Pro, 11,5
Off set 75 g/m²
Gráfica UFRGS

Editora da UFRGS • Ramiro Barcelos, 2500 – Porto Alegre, RS – 90035-003 – Fone/fax (51) 3308-5645 – admeditora@ufrgs.br – www.editora.ufrgs.br • Direção: Alex Niche Teixeira • Editoração: Luciane Delani (coordenadora), Clarissa Felkl Prevedello, Cláudio Marzo da Silva, Cristina Thumé Pacheco, Lucas Ferreira de Andrade e Rafael Menezes Luz • Administração: Aline Vasconcelos da Silveira, Cláudio Oliveira Rios, Fernanda Kautzmann, Gabriela Azevedo, Heloísa Polese Machado, Jaqueline Trombin e Laerte Balbinot Dias • Apoio: Luciane Figueiredo

Este livro marca a entrada de uma nova geração de pesquisadores capaz de redirecionar a agenda dos estudos sobre o “agroalimentar”. Em diálogo com as principais referências analíticas, tanto brasileiras como mundiais, os autores criam uma síntese original de abordagens da teoria das convenções, neoinstitucionalistas e da teoria das práticas, captada na noção de “ordens sociais”. Num trabalho ambicioso e convincente, as grandes transformações do agroalimentar brasileiro desde o início do século XX são reinterpretadas à luz desse novo quadro analítico. Assim, este livro estabelece um novo ponto de partida para pesquisas interdisciplinares no Brasil e faz uma contribuição importante aos debates internacionais.

John Wilkinson

Professor da Universidade Federal
Rural do Rio de Janeiro (CPDA-UFRRJ).

