

ENTRE NEGÓCIOS SEGUROS E ARRISCADOS: AS ESTRATÉGIAS DOS ASSENTADOS RURAIS DE MATO GROSSO NO MERCADO DA SOJA

CRISTIANO DESCONSI

RESUMO *Esse artigo examina os mecanismos utilizados por camponeses que vivem da produção de soja, para fazer frente aos fatores não controláveis dessa modalidade de produção comercial. Os dados foram produzidos em trabalho de campo realizado em assentamentos rurais de Reforma Agrária situados em Mato Grosso. Pela etnografia, observa-se que, embora, participem da produção de soja, esses agentes, adotam estratégias ordinárias de cálculo e formas de classificar as operações comerciais. Tratam-se de recriações de disposições adquiridas dos agentes as quais visam não só ampliar o seu próprio controle sobre o produto agrícola, mas também controlar seu próprio comportamento econômico e social.*

PALAVRAS CHAVE *Etnografia econômica. Camponeses. Cálculos.*

BETWEEN SAFE AND RISKY BUSINESSES: THE ESTRATEGIAS OF THE RURAL SETTLERS OF MATO GROSSO IN THE SOYBEAN MARKET

ABSTRACT *The papers examines the mechanisms used by peasants living on soybean production to deal with the non-controllable factors of this modo of comercial production. The data were produced in field work carried out in rural settlements of Agrarian Reform located in Mato Grosso. By ethnography, it's observed that, although they participate in soybean production, these agents adopt ordinary estrategias of calculation and ways of classifying comercial operations. These are recreates of provisión acquired from agents whih aim not only to expand their own control over the agricultural product, but also to control their own economic and social behavior.*

KEYWORDS *Economic ethnography. Peasants. Calculations.*

INTRODUÇÃO

Esse artigo reflete sobre os mecanismos utilizados por camponeses brasileiros, assentados do meio norte de Mato Grosso que vivem da produção de soja, para fazer frente aos fatores não controláveis inerentes a essa modalidade de produção comercial, dando ênfase a dimensão dos negócios que estabelecem com as firmas e revendas agrícolas.

Nos últimos 15 anos, o Brasil alcançou a segunda posição no ranking mundial na produção de soja. Isso ocorreu não somente devido ao aumento da produtividade, mas também pela expansão das lavouras mecanizadas sobre novas áreas do Cerrado Brasileiro, incentivadas por inúmeras políticas de Estado (HEREDIA; PALMEIRA; LEITE, 2010; WESZ Jr, 2014). O meio norte do Mato Grosso é uma das áreas que contribuiu para alcançar essa posição, especialmente após a década de 1990, quando viveu o grande *boom* da expansão das lavouras de soja e milho. Conforme expunham vários estudos e não é difícil confirmar em campo, a “lavoura” é desenvolvida predominantemente em grandes explorações agrícolas, que possuem mais de 5 mil hectares (FERNANDEZ, 2007). Todavia, chama atenção a existência de produção de soja entre assentados da Reforma Agrária¹, em áreas de lavouras que agregadas variavam entre 70 a 350 hectares. Compreender as relações sociais que se construíram nestes assentamentos rurais, de forma particular, como se dá o envolvimento dos assentados com a produção de soja foi o que nos motivou a realizar trabalho de campo em 2012 e 2015 do qual extraímos o material para essa reflexão.

Ao circular pelas terras da região, é difícil distinguir, na paisagem, as terras das grandes explorações agrícolas – “as fazendas” – e as terras ocupadas por assentamentos rurais. Quem imagina assentamentos, com uma paisagem formada por casas rodeadas por árvores, criação de pequenos animais, existência de muita movimentação de pessoas ou mesmo uma diversidade

¹ Segundo dados do Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária (INCRA), entre 1992 e 2004 foram criados 38 projetos, com 8.080 parcelas, totalizando 554 mil hectares na abrangência de municípios do meio norte do Mato Grosso (considerando 14 municípios). Trata-se de assentamentos criados pelo INCRA em áreas mais afastadas dos principais eixos rodoviários e cidades existentes, em um período de intensos conflitos fundiários em áreas situadas mais ao sul de Mato Grosso. Não por acaso, a maioria dos assentados dos projetos estudados, tratam-se de indivíduos deslocados de outras municípios e regiões do Brasil, o que explica sua (auto) denominação associadas à categorias que remetem aos seus locais de origem – “gaúchos”, “cuiabanos” – ou ainda as “turmas” de acampados e aos itinerários de luta pela terra (DESCONSI, 2017). Entre os assentados que exploram a produção de soja, predominam aqueles do sul do Brasil que se envolveram em processos de luta pela terra em Mato Grosso.

nos cultivos dispostos nas terras, se surpreende ao observar que tal cenário se apresenta como marginal na maioria dos 10 assentamentos que conhecemos localizados no norte do estado do Mato Grosso, precisamente nos municípios de Sorriso, Nova Ubiratã, Ipiranga do Norte, Itanhangá e Tabaporã. Neles, a soja ocupa entre 86 a 90% dos 550 mil hectares que constituem esses projetos de assentamentos, segundo os dados obtidos em campo.

Sem um exame aprofundado, possível a partir da etnografia, rapidamente, o pesquisador é levado a pressupor que: i) a presença de soja em assentamentos rurais é produto da concentração fundiária no qual os fazendeiros da região se apropriaram do uso das terras, ou: ii) que se existem assentados que mexem com a produção de soja, isto é suficiente para considerá-los como agentes que realizam suas práticas econômicas regidos pelos princípios da “economia de mercado”. Mas é justamente essa particularidade de “assentados que vivem da produção de soja” em uma área emblemática da agricultura empresarial que nos instiga a compreender suas práticas econômicas, especialmente em relação a suas formas de gerir e controlar os negócios agrícolas. Trata-se de uma cenário onde as regras do mercado, as transações feitas com firmas e revendas agrícolas, a circulação do dinheiro, as formas de calcular se encontram com as redes familiares, economias domésticas, ciclos de vida e relações pessoais. Segundo Dufy; Weber (2007, p. 18), este cenário abre espaço para a etnografia como dispositivo para tratar das visões sobre a economia e sobre práticas econômicas em meio a outras dimensões da vida social, não restringindo-se as fronteiras disciplinares da antropologia.

A tentativa de examinar os dispositivos utilizados pelo grupo estudado para estabelecer algum grau de controle sobre os seus negócios diante das múltiplas faces e relações sociais colocou em evidência algumas formas singulares de classificar tanto o ato, como o próprio comportamento de quem o realizava. A oposição entre negócio “arriscado” e “seguro” vinculada a diferentes

práticas adotadas pelos assentados diante de circunstâncias similares – particularmente na forma de lidar como os preços agrícolas e pagamento das contas do ciclo agrícola anual – pareceu-nos interessante para refletir sobre as possibilidades e limites dos assentados que produziam soja controlarem seus negócios.

1. ASSENTADOS E A RELAÇÃO COM AS FIRMAS E REVENDAS AGRÍCOLAS

Para mexer com lavouras de soja, os assentados, não diferentes de outros produtores, precisavam estabelecer relações com firmas e revendas agrícolas que atuavam tanto no financiamento como na comercialização da produção. Uma diferença observada é que esse relacionamento se dava, essencialmente, com firmas regionais e revendas agrícolas que além de instaladas nas localidades sendo raras as transações comerciais estabelecidas com as *tradings* – Bunge, ADM, Carghil, Louis Dreyfus, Amaggi – as quais assumem a maior fatia do mercado da soja no Brasil e América Latina, conforme Wesz (2014).

Sabemos, entretanto, que relacionar-se com empresas, intermediários, com pessoas que “vivem dos negócios” não é algo específico nem do universo de pesquisa tão menos dos assentados que produzem soja. O que muda efetivamente é a forma como se dá esse relacionamento e a capacidade que os assentados (ou produtores), em diferentes condições, podem ou não controlar essas operações de venda de produtos agrícolas e aquisição dos meios de produção necessários à efetivação dos ciclos agrícolas.

Quando observamos os estudos realizados entre pequenos produtores do nordeste brasileiro, por exemplo, vemos que estes vendiam seus produtos diretamente aos consumidores, por vezes, a outros feirantes ou a intermediários. No processo de tomada de decisão, esses pequenos produtores optaram por uma série de produtos agrícolas com os quais tinham o controle,

evitando produtos estritamente comerciais. Assim, entre outras coisas, controlavam o produto de seu trabalho e necessitavam de poucos recursos, para além do próprio trabalho. (HEREDIA, 1979, p. 84-86; GARCIA Jr, 1989, p. 105-109).

Não era esse o caso dos assentados que mexiam com as lavouras, cujos produtos agrícolas (soja e milho) já estavam comprometidos com firmas, revendas agrícolas e bancos, por meio de diversas modalidades de financiamento antes da realização do próprio ciclo agrícola. Então, “fazer negócios”, nesse contexto, não é o mesmo que tratar da negociação dos seus produtos quando o pequeno produtor (ou assentado) controla plenamente o resultado do seu trabalho durante o ciclo agrícola, principalmente pelas implicações que isso poderia trazer para a efetivação do sustento do grupo doméstico.

Os dados de campo, sugerem que os assentados depreendem um conjunto de esforços para se aproximar das firmas, revendas agrícolas e demais agentes do circuito dos negócios, particularmente, para acessar os meios de produção (insumos agrícolas) para viabilizar a implantação de lavouras. Essa inserção se mostrou seletiva e como um fator de distinção em determinados momentos, além de ser marcada por diversos dispositivos que geravam dependência dos assentados (DESCONSI, 2017, p. 204-218).

As firmas e revendas agrícolas com as quais se relacionam, são formadas por sócios proprietários, gerentes e funcionários que integram as redes pessoais dos assentados. Muitos donos de fazendas situadas nas proximidades dos assentamentos também são sócios ou gerentes das firmas regionais ou revendas agrícolas instaladas nos distritos e pequenos municípios e estabelecem mecanismos de subordinação dos assentados tanto via fazenda como via revendas agrícolas e firmas, tendo em vista que tais estruturas são controladas pelo mesmo agente. Do mesmo modo familiares (filhos, irmãos ou cunhados, por exemplo) de assentados integram o corpo de vendedores, por vezes gerentes

e técnicos, sem falar nas relações de amizade e vizinhança estabelecidas entre os mesmos (DESCONSI, 2017, p. 193-199). Isso coloca em questão a efetivação de negócios com as firmas e revendas, por meio da mobilização de determinadas relações, ainda que nem sempre a efetivação de uma transação comercial ou o acesso a um financiamento em melhores condições seja garantido somente sua existência.

Não por acaso, o relacionamento com os profissionais que atuavam em firmas, revendas agrícolas, oficinas, escritórios contábeis, cartórios, segundo percepção dos assentados, era onde estes identificavam as maiores riscos da “perda do controle” sobre a lavoura e, com efeito, sobre a própria economia doméstica. Contudo, não era possível mexer com a produção de soja sem aproximar-se desses agentes. Por isso, era parte do cotidiano o uso de diversas estratégias visando garantir algum nível de controle sobre as transações comerciais, sobre os financiamentos, sobre as compras e vendas de insumos e produtos agrícolas no âmbito das interações com os agentes com os quais negociavam.

2. *CONTAS, PREÇOS AGRÍCOLAS E CICLO DE VIDA*

“Negócio é coisa complicada”, expressão comum entre os assentados que acenava para a preocupação quanto ao comportamento nos circuitos dos negócios, considerando o espaço onde se pode “ganhar”, mas, sobretudo, que se pode “perder”, sendo seus efeitos mais graves que os próprios fatores naturais ou técnicos que pudessem ocasionar perdas de produção no ciclo agrícola como: excesso de chuvas, sementes ruins, momento inadequado para o plantio, entre outros. Nesse sentido, lidar com os negócios, mais que outra situação, exigia (auto) controle. O que significava isso do ponto de vista das práticas do grupo estudado? Um assentado entrevistado ao se referir situações vividas no assentamento avaliou:

O problema é que se a soja está em R\$ 60 a saca, o pessoal acredita que vai a R\$ 65 a saca. Fazem o negócio em dólar, e não travam o valor. No ano passado, quando fizeram o pacote, o dólar era R\$ 2,90, hoje, há poucos dias, chegou a R\$ 3,40, quem paga essa diferença de R\$ 1,60? É mais produto que precisa para pagar a mesma conta, tudo porque se quis arriscar um pouco mais (Valdomiro, assentado em Ipiranga do Norte, 04/11/2013).

O significado associado ao termo “arriscar” nesse contexto estava relacionado a práticas que permitiriam reduzir drasticamente o tempo de obtenção de um dado resultado econômico. No que tange aos negócios, a crença que seria possível vender a soja a um preço 10 a 20% superior, por exemplo, significava que esse valor obtido no jogo de negociar poderia ser alcançado em tempo infinitamente menor que sua obtenção por meio do tempo de trabalho ou ainda do próprio ciclo agrícola. Era exatamente a possibilidade de “ganhar” ou “perder” em tempo infinitamente menor em relação a outras atividades que tornava o negócio algo “complicado”. Examinemos a seguir duas situações associadas aos negócios agrícolas e os comportamentos considerados “arriscados” e “seguros” entre os assentados.

Uma das situações ocorreu no ciclo agrícola do milho de 2012. Segundo os dados, dois assentados vizinhos dispunham de 10 mil sacas de milho e uma dívida do “pacote” em uma mesma firma variando entre R\$ 90 mil a R\$ 110 mil. O preço da saca de milho variou entre R\$ 18 no início do ciclo agrícola a R\$ 9 no período pós-colheita e momento do pagamento dos financiamentos. Diante desse cenário dos preços agrícolas e de dívidas a pagar, suas decisões não foram iguais, conforme descrição a seguir:

Caso 1: O primeiro assentado acreditou na expectativa de venda do milho a R\$ 24 a saca, o que permitiria alcançar R\$ 240 mil. Apostou na elevação do preço e, portanto, na possibilidade

de “ganhar mais”, conforme foi nos relatando. O resultado foi o contrário do esperado, pois toda a produção de milho foi vendida a R\$ 9 – totalizando R\$ 90 mil, sendo insuficiente para quitar as dívidas do ciclo agrícola, exigindo sua renegociação com a firma. Esse comportamento foi classificado como um “negócio arriscado”, pois o assentado “perdeu”, na expectativa de “ganhar mais”, apostando que a venda da produção a preços mais elevados permitiria suprir algumas de suas necessidades ou anseios de investimento.

Caso 2: Diante da mesma situação, o segundo assentado vendeu, antes da colheita, a quantidade equivalente para pagar o financiamento na firma, o que requereu 7.000 sacas de milho a preço de R\$ 16 alcançando R\$ 112 mil. A quantidade restante, 3.000 sacas, foi considerada “sobra” e foi vendida a R\$ 9, totalizando R\$ 27 mil, para uso das despesas da casa durante o ano. O somatório da venda para esse caso alcançou R\$ 139 mil. Esse comportamento foi classificado como “negócio seguro”.

Apresentado nesses termos talvez essa contabilidade, não apresente nada distinto do que fazem os economistas, contadores ou administradores. Contudo, seria reducionista se simplesmente classificassem, como fazem os analistas financeiros, entre uma prática que visou minimizar os riscos e a outra que visou maximizar ganhos. Observa-se que, segundo nosso entrevistado, a diferença entre um negócio e outro estava na “forma de fazer a conta”. A tentativa de “ganhar mais” presente na primeira “conta” era apenas uma expressão de alguém que pretendia, para além da dívida na firma, comportar a ampliação dos investimentos na lavoura. No caso em particular, comportar a parcela do financiamento de aquisição de um trator como parte da estratégia de ampliar a composição de terras com lavouras por meio da mobilização com dois vizinhos e, sobretudo, comportar a existência de um novo grupo doméstico – de seu filho mais novo, 24 anos e recém-casado. Nesse sentido, a tentativa de “ganhar mais” não pode ser pensada como um mero cálculo

em si mesmo, mas uma forma de calcular que traz implícita a tentativa de “acelerar” o ritmo (da lavoura), tendo, em geral, uma finalidade clara da destinação do valor “a mais”, caso ele viesse a se efetivar.

Há que distinguir que esta perspectiva de “ganhar mais” não era a mesma que integrava as práticas corriqueiras dos corretores e administradores que lidavam com os preços agrícolas para os quais negociar, além de ser sua atividade de sustento familiar, carregava o pressuposto “ganhar mais” como seu objetivo fim (BOURDIEU, 2009, p. 219), não se colocando em questão algum tipo de propósito, não ao menos nos termos efetivados pelo assentado que estava informado pela condição de seu grupo doméstico. Ainda que a classificação do negócio como “arriscado” assumisse alguma inspiração nas práticas dos corretores e representantes das firmas em termos do objetivo último de “ganhar mais”, ele se distinguia dos mesmos, pois estava orientado pelo anseio de ampliar a lavoura levando-se em consideração a inclusão do filho em idade adulta e de uma nova economia doméstica. Nestes termos, não se tratava de um ganhar como um comportamento previsto pelo sujeito fictício do *homo economicus*, o qual teria faculdades correspondentes ao sistema capitalista e que serviria de modelo de racionalização de toda a experiência (DUFY; WEBER, 2007, p. 44).

3. ENTRE *GASTOS* E *GANHOS*: BALANÇO ENTRE A LAVOURA E A CASA

Contudo, o negócio do Caso 1 tornou-se “arriscado”, porque ele apostou em um dispositivo para crescer que se opunha ao trabalho na própria lavoura. Uma barganha obtida no jogo dos preços agrícolas lhe permitiria ganhos em tempo muito menor que o tempo dos ciclos agrícolas, por exemplo. Contudo, isso implicava em adentrar em um jogo no qual suas possibilidades de controle do negócio era limitada.

No Caso 2, a ideia de “segurança” não estava associada somente à priorização do pagamento da firma (“não ficar devendo”) como prática que visava evitar riscos, como se costuma caracterizar o comportamento econômico de muitos grupos sociais. Cabe pensar em que riscos estava disposto a correr para garantir os “gastos da casa”. O “descontrole” na lavoura, especialmente, nos negócios associados a ela traria implicações diretas sobre o âmbito da casa ou, por vezes, de várias economias domésticas, considerando que determinadas composições de lavoura eram formadas pela mobilização de vários assentados. Isso exigia adotar, como era usual, não só um ajuste entre o que foi obtido no ciclo agrícola, mas também os “gastos” das várias unidades domésticas vinculadas.

Nota-se que muitas vezes o resultado da lavoura de soja e milho era deficitário. Suportá-lo, além de renegociações de dívidas, geralmente envolvia sacrifícios no âmbito dos vários grupos domésticos, que muitas vezes retiravam recursos obtidos em atividades tidas como complementares, como salários dos filhos ou esposa, ou vendiam alguns animais, caso os tivessem. Por isso, muitos assentados optavam pela venda da soja por um preço considerado “razoável”² a partir da avaliação que quitar a dívida preservaria certa quantidade de produto agrícola como “sobra” para equilibrar o ciclo de consumo anual no âmbito da casa. Em suma, o controle aparece a partir do estabelecimento prático do uso dos recursos a serem obtidos na lavoura que sobrepunham a flutuação dos preços agrícolas. Ele entendia que, dessa forma, a “sobra” poderia ser gerida integralmente por ele e destinada a necessidades da família, ao passo que o prolongamento do momento da venda aguardando um preço maior poderia eximir o assentado do controle de todo o produto que dispunha.

Avançando um pouco mais nas diferenças na forma de “fazer a conta” como tentativa de (auto) controle dos/nos negócios, vamos examinar como isso ganhava expressão com relação aos financiamentos do ciclo agrícola das lavouras. Os dados coletados a partir de alguns assentados permitem examinar esse aspecto:

² Esse exame se inspira em Pierre Bourdieu quando observou que o comportamento econômico de cada agente é função menos de suas estratégias e cálculos explícitos do que seu “senso do jogo” adquirido ao longo de sua trajetória social. O autor substitui o termo “racional” por “razoável” para exprimir essas modalidades de ação que não se encaixam nas formulações da teoria neoclássica (GARCIA-PARPET, 2013, p. 96).

Lauro: Tu tens que administrar conforme aquilo que tu tens e conforme aquilo que tu faz e nunca comprometer tudo o que tu ganha. Eu sempre trabalhei assim. Sempre colhi 55 ou 60 sacas, uma vez deu 65. Mas eu comprometo 45, no máximo 48 sacos. Sempre calculo assim, eu tenho que ter 50 para garantir. Se tu comprometer isso, aí o que der a mais é o teu.

Pesquisador: Então tu vens há anos utilizando esse balizador?

Lauro: Isso. O pessoal se ilude com a coisa... “não, esse ano a expectativa é boa, vai ter preço bom, eu posso comprometer 55”. Aí chega na hora, cai o preço, dá algum tipo de frustração. No ano passado, eu perdi 4.000 mil sacos na lavoura que não consegui colher, mas Graças a Deus e se eu tivesse comprometido com as firmas mais que essa minha conta, eu estaria no vermelho.

Pesquisador: Porque é muito fácil se empolgar nesses momentos, é fácil conseguir dinheiro emprestado, aí o pessoal vai...

Lauro: Na safra do ano retrasado, nós vendemos a R\$ 60, mas nessa safra aqui, quem vendeu com mais vendeu a R\$ 50. Hoje tá R\$ 42 ou R\$ 43... Aí o pessoal pensa “não, ano passado eu vendi a R\$ 60, então posso comprometer 60 sacos”. Não, não é assim, parece que se foi a R\$ 60 nunca mais vai vim pra R\$ 50! Não tem como, o cara que se basear em cima de uma produtividade quem nem deu ano passado, não tem como... Nunca é a mesma coisa. O milho mesmo nesse ano passado eu vendi uma parte a R\$ 25, mas deixei uma parte lá e vendi a R\$ 12... (Assentado em Ipiranga do Norte, 26/10/2014).

Ao se referir no primeiro momento ao “gastar conforme o que ganha”, coloca em evidência o cálculo no qual os ganhos obtidos, sendo nesse caso predominantemente oriundos da lavoura, estabelecia o “gasto” que poderia ser realizado no âmbito

da casa durante o ano. Expunha o cálculo específico realizado pelos camponeses para equilibrar a produção e o consumo das unidades econômicas familiares, segundo a formulação teórica de Chayanov (1966). Mas o esforço, primeiro no que tange à lavoura, era “fazer sobrar” alguma coisa ao final do ano agrícola, após realizada a colheita e efetuados os negócios referentes ao pagamento de financiamentos e venda do produto. Nesse sentido, os assentados costumavam “fazer uma conta” a mais, ou seja, uma espécie de “fluxo de caixa” referente ao desembolso em dinheiro ou produto agrícola, no qual calculavam as receitas e as despesas (sem registro no papel) referentes ao ciclo agrícola da soja e do milho, isoladamente.

Tal ato parecia ter relação, tanto com a finalidade com que esses produtos eram pensados para dar conta das necessidades do grupo doméstico como o potencial desses produtos em relação ao endividamento. A “conta” apresentada por Lauro a qual tinha como base o “quanto poderia comprometer”, só é compreendida se ponderarmos que antes dela há um cálculo relativo ao quanto é necessário (“quanto precisa”) no âmbito da casa, levando-se em consideração aquele ano agrícola e as especificidades dos diversos membros segundo o gênero e o ciclo de vida. A partir dessa outra conta, ele sabia o quanto precisaria obter da lavoura de soja e milho para dar conta dessa demanda.

Mas as ameaças que incidem sobre a possível expectativa de “sobra” da lavoura para atender ao “quanto é necessário para a casa durante o ano” eram decorrentes de vários fatores. O principal deles, certamente, refere-se ao não controle dos meios de produção (sementes, adubos, produtos químicos), sujeitos não só à flutuação de preços, mas ao controle das empresas do ramo e à própria falta de controle sobre o produto agrícola após a entrega nas firmas. Nesse sentido, o cálculo do “quanto se pode comprometer” leva em consideração a “despesas da casa” e, a partir dele, estabelece um segundo cálculo específico relativo à própria lavoura de soja. Inspirando-se em Weber F. (2002),

podemos dizer que se trata de um cálculo de adição, ou seja, é estabelecido um teto máximo para as despesas decorrentes dos meios de produção ligados ao ciclo agrícola visando preservar uma sobra para o quanto precisa para as “despesas da casa”.

Esse parâmetro prático, ou um cálculo simples, mas que tem, ao mesmo tempo, significados numéricos e estratégicos (WEBER, F. 2011, p. 3), de um lado, tentava orientar sua margem para fazer negócios (comprar insumos e máquinas, tomar financiamentos), evitando, portanto, “negócios arriscados”, e de outro, imputar no cálculo da lavoura uma estimativa de sobra visando às necessidades do grupo doméstico naquele momento, objetivando preservar o consumo dos seus membros. Essa referência era construída a partir da expectativa de uma produtividade mensurada em sacas/hectare e um preço médio da saca de soja. Lauro utilizava a referência de 45 sacas de soja por hectare e preço de R\$ 50 pela saca de soja vendida, considerados medidas bem abaixo dos patamares atingidos nas suas próprias lavouras nos últimos anos. Ao expressar esses valores, criticava a “forma de fazer a conta” de outros que utilizavam referências mais elevadas como, por exemplo, 60 sacas de soja por hectare de produção e preço de R\$ 65 a saca.

Comparativamente uma conta feita a partir de 60 sacas e não de 45, fazia crer em maiores possibilidades de solvência de dívidas, de fazer investimentos na lavoura ou ainda mais dinheiro para suprir os “gastos da casa”. Habitualmente, vendedores de máquinas costumavam demonstrar a facilidade de pagar um financiamento ou a compra de uma máquina agrícola, por exemplo, a partir de um cálculo que comumente colocava a expectativa de produção e do preço do produto em patamares mais elevados, conforme relatou um filho de assentados:

Quando a coisa estava boa era fácil pegar dinheiro no banco, as firmas oferecem, têm os vendedores de máquinas que calculam que vai dar R\$ 9 mil a R\$ 10 mil uma parcela de trator com o preço alto da soja, tipo a R\$ 60 o saco. Aí na

conta deles paga facilmente (Fabrício, filho de assentado, 27/09/2014).

Exatamente diante de agentes como esses que a conta de assentados como seu Lauro servia de contraponto. Era apresentada como um dispositivo prático, baseado em suas experiências, mas que de alguma maneira também estava inspirada em uma fórmula matemática compartilhada pelos agentes do mundo dos negócios que a reconheciam, porém, adotando seus próprios parâmetros para fazer negócios e assim dispor de um melhor controle sobre os mesmos (WEBER F., 2000, 2002). Segundo alguns assentados, “fazer a conta” a partir do preço mais elevado praticado para um produto na região em algum momento específico ou a partir da maior quantidade produzida na lavoura era o mesmo que lançar-se no mundo dos “negócios arriscados”.

4. SITUAÇÕES DE CONTROLE E DESCONTROLE

O que estamos tentando demonstrar é que uma prática de calcular, que envolvia noções próprias de medição, mensuração e avaliação aplicados no âmbito da lavoura, em especial, tornava-se um mecanismo que objetivava estabelecer algum nível de controle nos negócios. A partir disso, perguntamos o que levaria alguns assentados a incorporar essa forma de contabilizar e seus parâmetros de preço e produção e outros não. É difícil dar precisão a essa resposta, embora seja possível construir algumas aproximações. Os dados que apresentamos nesta seção tomaram como base entre oito a dez casos os quais informaram que praticavam essa forma de contabilizar, assim como desenvolviam outras práticas na tentativa de controlar os negócios e torná-los mais “seguros”. Todos eles tinham em comum duas características.

A primeira característica é que em algum momento de suas trajetórias na lida com as lavouras e negócios agrícolas relataram

experiências de endividamento, que classificou como “loucura” ou ato “arriscado”:

Eu te falo que faz uns anos pra cá que eu comecei a fazer a conta assim, porque eu já fiz loucura de fazer negócios com o preço lá em cima e achando que ia colher sempre 60 por hectare (Arno Reis, assentado, projeto Mercedes, 23/09/2013).

Tratavam-se de experiências onde haviam intensificado o ritmo dos investimentos nas lavouras, os quais, em termos dos negócios, apostavam em colheitas mais elevadas e preços mais altos. Por circunstâncias particulares ou mais gerais decorrentes de crises econômicas, todos eles se endividaram e adotaram estratégias para superá-las que envolveu em grande medida reduzir as lavouras.

A segunda característica é que todos possuíam idade entre 55 a 65 anos, com filhos/as casadas que, seja na agricultura e em outras ocupações, já não necessitavam de apoio contínuo dos seus pais. Nesse sentido, se observarmos os ciclos de seus grupos domésticos, veremos que o momento que arriscaram ou que “fizeram loucura” coincidia com as fases dos filhos/as adultos, que tanto apresentavam maiores necessidades individuais como permitiam maior disponibilidade e motivação para investimentos nas lavouras.

A combinação desses dois pontos certamente contribui para explicar seu rigor atual na tentativa de controlar os negócios. Assentados como esses eram classificados como “controlados”. Almeida (2013, p. 166-167) examinou os termos “controlados” e “descontrolados” como atributos sociais entre produtores de Sorriso/MT. No grupo estudado, esses termos serviam para classificar suas práticas e comportamento na condução dos negócios agrícolas, especialmente, em suas experiências de ampliar os meios de produção (terra, máquinas, área de lavoura plantada) ou bens de consumo. Considerava-se “controlado”

aquele que operava o “crescimento” de acordo com sua capacidade de recursos disponíveis e lastro para o pagamento de eventuais dívidas adquiridas para esta finalidade. Assim, o conteúdo do que se define como “controle” entre os assentados é similar ao que foi verificado entre outros produtores. Entretanto, comumente, as condições materiais dos assentados e assim suas possibilidades de ampliar negócios e lavouras possuíam grau expressivamente menor que outros produtores da região cujos meios de produção (terra, máquinas, volume de produção e posição nos circuitos dos negócios) era bem maior. Por isso, uma mesma prática se operada tanto por um assentado como por um produtor (de fora do assentamento) pode ser classificada como situação de “descontrole” para um e para outro não. Contudo, os dados que apresentamos demonstram que o mesmo agente pode, em dadas circunstâncias, viver situações de descontrole (e, portanto, ser reconhecido como “descontrolado”), não sendo este um traço estático, ainda que as disposições adquiridas ao longo de suas trajetórias devam ser consideradas na assunção da condição atual.

As experiências de descontrole eram vividas não por um indivíduo isolado, mas por grupos domésticos que se encontravam vinculados entre si, sendo partilhadas de diferentes maneiras. Isso para não afirmar sumariamente que os “mais velhos” tendiam a serem “mais seguros” e os “mais novos”, os que “arriscar mais”, sugerindo certa associação direta com o ciclo de vida, ainda que os dados nos apontassem essa direção. Um assentado, 34 anos, que trabalhava em uma revenda agrícola, por exemplo, demonstrou que também adotava a forma de “fazer a conta” de seu pai:

Pra fazer negócios, eu faço a conta a R\$ 42 a saca de soja, que é um preço superbaixo, porque não adianta fazer a conta quando o preço tá alto. Se você fazer a conta a um valor mais baixo como eu faço, se o preço estiver mais tanto melhor, porque aí fica seguro (Jonas, filho de assentado, 18/10/2014).

Havia uma coincidência entre a forma de “fazer a conta” dos negócios aqui descrita e o ritmo adotado pelo assentado no que tange às lavouras. Em momentos considerados “acelerados” devido aos maiores investimentos em meios de produção e/ou das necessidades de consumo adotadas na fase do ciclo de vida dos membros do grupo doméstico, a dívida era gerada pelo desequilíbrio entre essas demandas e os resultados possíveis de serem alcançados na própria lavoura, conforme esclareceu o entrevistado:

O pessoal diz que não sobra o milho nesse preço. Sobra sim, só não vende quem não quer vender. Não é que não sobra, aquilo que sobra não dá conta das dívidas, do investimento ou do aumento das despesas da casa que muitos fazem, aí esperam que o preço seja maior para equilibrar as contas (Claiton, assentado e representante comercial, 25/09/2014).

Nesses momentos, o aumento das “despesas na lavoura” em meios de produção não era acompanhado pelo que era possível obter a partir do tempo de trabalho dos seus membros. Isso causava certo “desequilíbrio” o qual também exigia algum tempo para ser superado. Era nesses momentos que parecia haver uma tendência em atribuir maior peso aos negócios, sobretudo, às expectativas de “ganhar mais” de modo a compensar o desequilíbrio produzido³.

Como vimos, o tempo que regia os negócios, em regra, não era o mesmo que o tempo de trabalho seja no ciclo agrícola ou mesmo do trabalho assalariado, por exemplo. “Arriscar” nos negócios era apostar em uma forma muito rápida de reequilibrar as contas que não seria possível em outras atividades. O entrevistado sugeriu que eram nesses momentos que muitos dedicavam maior peso e tentavam intensificar o “fazer negócios” com produtos agrícolas visando obter barganhas maiores. Isso ficou particularmente evidente no que tange às tentativas de “ganhar mais” a partir de negócios regidos pelos preços agrícolas,

³ Essas formulações estão inspiradas no exame realizado por Garcia Jr. (1989, p. 105-107) no que tange ao equacionamento entre agricultura e negócio para fins de assegurar o suprimento do grupo doméstico.

especialmente apostando no seu aumento como forma de compensar o desequilíbrio provocado pelo aumento repentino do ritmo dos investimentos na lavoura e/ou dos gastos na casa. Nesses termos, podemos identificar que há uma correlação entre a efetivação de negócios “arriscados” como uma das faces da adoção de ritmos acelerados em relação às estratégias de ampliar as lavouras ou as necessidades de consumo dos membros dos grupos domésticos envolvidos em uma dada composição de áreas de lavoura.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Os sentidos atribuídos ao termo “controlar” ou “se controlar” associam-se às práticas econômicas dos assentados, enquanto dispositivos que visam, especialmente, garantir o controle sobre as transações comerciais que eles estabelecem com firmas e revendas agrícolas. Todavia, mais do que formas de controle que operam por meio de trocas de opiniões ou acusações entre os próprios agentes, seu significados vão ao encontro do que Weber F. (2002, p. 172-173) chamou de “práticas de (auto) controle” dos agentes. Tratam-se de práticas constituintes das racionalidades nativas e se manifestavam de forma variadas em diferentes cenas sociais, especialmente, diante de lógicas econômicas impostas por outros agentes. Inspirando-se na mesma autora, foi possível evidenciar determinadas práticas de autocontrole (ou práticas de controlar) a partir das maneiras próprias de calcular, implícitas e quase nunca anotadas, utilizadas para fazer negócios de compra e venda, no pagamento de contas e assim por diante (WEBER F. 2011, p. 2). Eles serviam como dispositivos para lidar com os preços agrícolas, planejar o ciclo agrícola e tomar decisões de negócios a serem efetuados ou não com vendedores, técnicos, fazendeiros e outros assentados, levando-se em consideração o ciclo de vida, necessidades da família e as relações de proximidade.

Ao mesmo tempo as distintas formas de “fazer a conta” operavam como recriações inventivas das disposições adquiridas ou adaptações (GARCIA-PARPET, 2013) que também serviam para convencer os outros e si mesmo das possibilidades existentes de redução do tempo necessário para obter um determinado resultado econômico ainda que vinculado ao ciclo agrícola da soja. Se falamos em adaptação, é porque a sua forma de “fazer a conta”, em certa medida, evidencia a maior aceitação das regras do que Florence Weber (2000) chama de “sistema de fixação de preços”, o qual exigia dos agentes um comportamento racional baseado em cálculos e previsões sobre um futuro abstrato para orientar suas decisões quanto à venda da produção ou pagamento de uma dívida.

Heredia; Palmeira (2005) demonstraram como as práticas de mensurar e quantificar presentes entre pequenos produtores compreendem um cálculo que objetiva o sustento da família e permitem identificar o lugar destes agentes na sociedade em seu sentido mais amplo. Pela etnografia é possível observar que, embora, participem da produção de soja, esses agentes, adotam formas próprias de “fazer as contas” e critérios para classificar os negócios entre “arriscados” e “seguros” os quais orientam a suas decisões e avaliação das situações vividas por si mesmos e seus pares.

Vemos que a contabilidade dos assentados analisados integram expectativas de produtividade agrícola, operações financeiras, valores monetários e conversão de produtos agrícolas em moeda ou vice versa. Nem por isso, os seus cálculos expressam a existência de processos mais amplos de padronização do comportamento econômico dos agentes, que ao menos no contexto em questão, não podem ser classificados a priori a partir da oposição entre “economia camponesa” e “economia de mercado”. Tratam-se de recriações de disposições adquiridas dos agentes as quais visam não só ampliar o seu próprio controle sobre o produto agrícola e das lavouras, mas também controlar seu próprio comportamento econômico e social.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALMEIDA, Luciana. *Gaúchos, festas e negócios: o agronegócio da soja no Meio-Norte mato-grossense*. Tese de Doutorado, Programa de Pós-graduação em Sociologia e Antropologia, Instituto de Filosofia e Ciências Sociais da Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2013.

BOURDIEU, Pierre. *O senso prático*. Petrópolis/RJ, Editora Vozes, 2009.

CHAYANOV, Alexander. V. On the Theory of Non-Capitalist Economic Systems. In: _____. *The Theory of Peasant Economy*. Homewood, Illinois: The American Economic Association/ Richard Irwin, 1966, p. 1-28.

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 de Doutorado, Programa de Pós-graduação em Sociologia e Antropologia, Instituto de Filosofia e Ciências Sociais da Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2017.

DUFY, Caroline; WEBER, Florence. *L'ethnographie économique*. Paris La Découverte, 2007.

FERNANDEZ, Antônio João. *Do Cerrado à Amazônia: das estruturas sociais da economia da soja em Mato Grosso*, Tese de Doutorado, Programa de Pós-graduação em Desenvolvimento Rural/UFRGS, Porto Alegre, 2007

GARCIA Jr., Afrânio. *O Sul o caminho do roçado: estratégias de reprodução camponesa e transformação social*, São Paulo, Marco Zero, Brasília EdUnb MCT/CNPq, 1989.

GARCIA-PAPERT, Marie France. A sociologia da economia de Pierre Bourdieu In: *Revista Sociologia & Antropologia*, Rio de Janeiro, PPGSA/UFRJ, vol. III, nº 05, 2013 p. 93-117.

HEREDIA, Beatriz. *A morada da vida: trabalho familiar de pequenos produtores do Nordeste do Brasil*, Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1979.

HEREDIA, Beatriz; PALMEIRA, Moacir. Entorno de pesos, medidas e cálculos. Rio de Janeiro, *Colóquio de Quantificação e Temporalidade*, Museu Nacional (mimeo), 2005.

HEREDIA, Beatriz; PALMEIRA, Moacir; LEITE, Sérgio. (2010) Sociedade e Economia do Agronegócio no Brasil. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, vol. 25, nº 74, 2010. p. 159-176.

WEBER, Florence. Calculs économiques. *Gèneses*, nº 84, vol. 3, 2011, p. 2-5.

WEBER, Florence. Práticas econômicas e formas ordinárias de cálculo. *Revista Mana*, nº 9, vol. 2. 2002, p. 151-182.

WEBER, Florence. Transactions marchands, échanges rituels, relations personnelles. *Gèneses*, nº 41, vol. 4. 2000, p. 85-107.

WESZ Jr., Valdemar João. *O mercado da soja e as relações de troca entre os produtores rurais e empresas do sudoeste do Mato Grosso*. Tese de Doutorado, Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro. Instituto do Ciências Humanas e Sociais, Rio de Janeiro, 2014.

CRISTIANO DESCONSI - Professor Adjunto do Centro de Ciências Agrárias da Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC) área de Administração Rural. Doutor em Ciências Humanas pela Universidade Federal do Rio de Janeiro (PPGSA/UFRJ). E-mail: crdesconsi@gmail.com

