



Encontro  
da Rede **10**<sup>o</sup>  
de Estudos Rurais

**“Terra, Fome e Poder:  
Desafios para o rural contemporâneo”.**

27 a 31 de Agosto de 2023, UFSCar, São Carlos – SP

## O MUNDO ENCANTADO DAS MÁQUINAS AGRÍCOLAS: utilidade, poder e distinção<sup>1</sup>

Maria Isabel Trivilin<sup>2</sup>  
Rosângela Pezza Cintrão<sup>3</sup>

GT 6: Elites e classes dominantes do campo: estudos sobre poder e dominação no “andar de cima” do mundo rural brasileiro.

### RESUMO

Este artigo realiza uma reflexão a partir do encantamento que as máquinas agrícolas produzem nas pessoas do campo e busca seguir a trajetória das máquinas, sua vida social e seus significados, na perspectiva proposta por Appadurai. O material empírico foi coletado em regiões produtoras de soja no Paraná, abarcando observações em uma comunidade rural, onde uma das autoras cresceu; visitas e entrevistas com atores associados à práticas sustentáveis na cadeia da soja; além da participação em uma feira do agronegócio. Ficou evidente como as máquinas são tanto um bem útil, como também veículos de prestígio, status e distinção social. Nota-se como são parte de um pacote tecnológico através do qual empresas do agronegócio buscam controlar o mercado, restringir as possibilidades e inserir os produtores em regras por elas formuladas. E como os produtores utilizam uma série de estratégias para acessar às máquinas e se manter vinculados ao plantio de grãos.

Palavras-chave: máquinas agrícolas; soja orgânica; agronegócio.

### INTRODUÇÃO

Este trabalho busca seguir as máquinas agrícolas e refletir sobre o encantamento que elas produzem nas pessoas que vivem no campo e a produção

<sup>1</sup> Eu, Maria Isabel, agradeço à Universidade ETH, de Zurique, a Bibi e à professora Johanna Jacob, por permitirem a minha participação no estudo de caso. Agradeço também a FAPERJ, por me dar condições no momento dessa submissão.

<sup>2</sup> PPGAS/Museu Nacional/UFRJ [beltrivilin@hotmail.com](mailto:beltrivilin@hotmail.com)

<sup>3</sup> Pesquisadora autônoma associada ao CERESAN/UFRRJ - [bibicintrao@uol.com.br](mailto:bibicintrao@uol.com.br)

dessa técnica de encanto. Parte da perspectiva de Appadurai (2008, p. 17), de que as mercadorias, assim como as pessoas, são possuidoras de uma vida social e seus significados estão inscritos em suas formas, trajetórias e usos. Appadurai propõe seguir as coisas em si mesmas, a fim de elucidar questões sobre a sua circulação no mundo concreto e histórico. A análise das trajetórias das coisas possibilita interpretar as transações e os cálculos humanos que concedem vida a elas (Appadurai, 2008). Por máquinas agrícolas entende-se tratores, plantadeiras, semeadoras, colheitadeiras, pulverizadores, distribuidores, além dos implementos, plataformas, máquinas de preparo do solo e de feno e forragem.

Tomamos como material empírico observações e conversas na comunidade rural São João, na região Centro-Occidental Paranaense, onde uma das autoras cresceu. E informações coletadas num trabalho de campo realizado no início de 2023, como parte de um "estudo de caso sobre a sustentabilidade da cadeia da soja no Paraná"<sup>4</sup>, nas regiões Oeste e Sudoeste daquele estado, com visitas a produtores orgânicos e outros atores associados a práticas "mais sustentáveis" na cadeia de valor da soja. Envolveu ainda a participação no Show Rural Coopavel, uma das maiores feiras do agronegócio da América Latina, com observação, entrevistas e visitas a estandes de revendedoras de máquinas agrícolas.

## ENTRE PRINCESAS E IMPERADORES: A MÁQUINA COMO OBJETO DE ENCANTO, VEÍCULO DE STATUS E DISTINÇÃO SOCIAL

A decisão de seguir as máquinas agrícolas surgiu após observar o fascínio de Chico, uma criança de três anos, que vive na comunidade São João, diante de uma máquina agrícola que passava na estrada. Ele brincava na varanda de casa, quando, de repente, gritou: "um uniporte!" A criança, que se agitava de um lado ao outro e dificilmente sossegava, tinha, em um minuto, parado e a seguia com os olhos vidrados. Antes que a máquina desaparecesse na estrada, ele comentou, como quem se dá conta de um equívoco: "ah não, é uma colhedeira verdinha".

---

<sup>4</sup> Este estudo de caso é parte de pesquisa mais ampla, coordenada pela profa. Johanna Jacob, da Universidade ETH, de Zurique, Suíça, intitulada: "Does food democracy matter? Linking the deliberative quality of soy and coffee value chains to ecological 'foodprints' - DELIBERATE" ("Democracia alimentar importa? Relacionando a qualidade das deliberações nas cadeias de valor da soja e do café às 'pegadas ecológicas'" - tradução das autoras)

A máquina a que Chico se referia, antes de perceber que se tratava de uma colheitadeira da mesma cor, é um tipo de pulverizador automotriz, com garras e uma estrutura gigantesca, utilizado nas monoculturas de grãos para pulverizar produtos químicos, biológicos ou fertilizantes. Uniport é o nome da máquina de uma linha da Jacto, que se tornou, nesta região, uma forma de se referir genericamente aos pulverizadores.

As cores das máquinas fazem referência às suas marcas: na New Holland os tratores e pulverizadores são azuis e as demais máquinas, amarelas; na Case, são todas vermelhas; na John Deere são verdes; na Stara, laranjas; e por aí vai. Além das cores, há máquinas que possuem nome. Embora a maioria tenha como nomenclatura os modelos e seus códigos, que servem para diferenciá-las tecnicamente, há uma marca, em especial, a Stara, em que as máquinas têm nomes próprios. Na linha de plantadeiras e semeadoras, há Victória, Princesa, Absoluta, Cinderela, as Guapas e as Guapitas. Já os pulverizadores e distribuidores são masculinos. Nos distribuidores, há Hércules, Tornado e Bruttus. Entre os pulverizadores, há Fênix e três Imperadores. O vendedor nos contou que o Imperador 3.0 se chamaria “zoiudo”, mas no fim resolveram manter o nome anterior, mais imponente.

Há ainda máquinas de vários tamanhos, embora a maioria das opções seja voltada para os grandes e médios produtores. Elas variam conforme a área do produtor, a geografia do solo e o seu poder econômico, como me explicou um vendedor de uma concessionária durante a feira agropecuária:

Por exemplo, o cara tem 50 hectares, mais ou menos 25 alqueires, não tem como ele ter uma máquina dessas, ele vai pegar um 80 cv (unidade de potência cavalo-vapor), um 90 cv, no máximo um 100 cv, porque daí vai puxar uma plantadeira de 8, 9 linhas pra ele, que atende a área e tá dentro do nível dele. Um trator de 400 cv pro cara ficar plantando hoje nessa área é inviável. É como uma pessoa solteira dizer: “quero comprar uma casa de 10 quartos, 10 banheiros”.

Os preços são milionários. Durante o Show Rural, estivemos no lançamento de um trator preto, de 400 cv, parte de uma edição limitada, com apenas 500 unidades fabricadas e vendidas por 2,5 milhões de reais cada, fora os equipamentos que, se fosse o caso de uma plantadeira, seriam mais 2,5 milhões. O verdadeiro carro de luxo era distinto das demais máquinas da marca, com pneus especiais e

design próprio, cabine de luxo com bancos de couro vermelho, além de teto, capô e paralamas em cor específica. Seu preço tem menos a ver com seus atributos ou potência diferenciada e mais como um item de distinção (Bourdieu, 2007), utilizado para demonstrar status e poder de compra. Ter a oportunidade de negociá-lo na feira era outro aspecto da distinção, já que ele foi fabricado em comemoração aos 20 anos da linha e teve seu lançamento nesta feira, o que, junto com a raridade da limitação de unidades, lhe acrescentava um maior valor e ainda mais prestígio para quem possuísse. Este é um exemplo de como desejo, demanda e poder interagem para criar o valor econômico em situações sociais específicas. (Appadurai, 2008)

O funcionário da concessionária que apresentou o modelo, explicou:

E aí quem olha já sabe que é o da versão limitada, aí o outro já fala: "ó, aquele lá pegou uma versão limitada" ou até pra caracterizar que ele comprou na própria feira (...). Às vezes o cara compra a máquina não só porque ele precisa da máquina, mas por status: "ah, mas eu negocieei lá no Show Rural". (...) É que nem quando a montadora de carro lança lá um, vamos supor, tem o It e tem o Itz, é o Itz+, eles colocam lá uma faixa na porta e tipo assim: "o seu é diferente do dela por causa da faixa, é uma versão ouro, uma versão prime limitada", é feito x unidades desse daqui (...), edição limitada em x unidades, acabou, acabou.

A comparação feita pelo vendedor é bastante pertinente e ajuda a pensar em como ambos, carros e máquinas agrícolas, são mais que objetos de uso prático e veículos utilitários de transporte ou trabalho de plantação, semeadura, adubação e colheita da terra. Abarcam também desejos, rituais de identificação, de prestígio, revelam uma posição na hierarquia social, uma forma de distinção e são capazes de produzir encantamento.

Dessa forma, as máquinas de luxo tornam-se um elemento a mais na difusão, para a economia local e regional, de um modelo hegemônico e para a criação de uma cultura de consenso sobre a importância do agronegócio. As máquinas são um dos grandes destaques do "Show Rural", promovida pela fração agrária da classe dominante em Cascavel, organizada em torno da Cooperativa Agroindustrial de Cascavel (Coopavel), que, conforme observa Irene Adamy (2019), teve atuação ativa na construção de um padrão produtivo pautado na modernização, no incremento tecnológico, na busca pela competitividade e na integração da economia local aos mercados regional, nacional e mundial (Adamy, 2019). A aquisição de máquinas de luxo reforça a demonstração de poder, domínio e hegemonia desta elite agrária,

contribuindo para difundir seus valores e impor seu projeto social.

Sendo o trator uma das máquinas mais acessíveis, no sentido de que existem mais opções para os pequenos produtores e é possível encontrá-los em quase todo sítio, os grandes proprietários ainda encontram maneiras de se distinguir, por meio de máquinas com cor, modelo e design diferenciado, inacessíveis a maioria dos produtores. A criação de novas formas de diferenciação demonstra a capacidade dos dominantes em recriarem outros modos de distinção social, como explica Bourdieu (2007). Semelhante a outros objetos, trata-se de algo que contribui para localizar socialmente o proprietário e estabelecer e demarcar uma posição na hierarquia social.

Assim como os lançamentos e “carros do ano”, o atrativo de um trator preto que promete a mesma força e robustez dos que compõe a linha produzida há 20 anos deixa de ser sua utilidade ou a capacidade de puxar maquinário acoplado (Goodman et al., 2008, p. 21) e se converte em um símbolo de status e poder: o Magnum Black Limited Edition (assim mesmo, em inglês), negociado em um evento específico, ajuda a localizar o comprador socialmente e a distingui-lo dos demais.

Exemplo disso é que, para marcar o momento, as compras dos maquinários são acompanhadas de um ritual específico: a máquina ganha uma placa com o nome do produtor, há uma chave simbólica que o vendedor entrega na mão do comprador e o momento é fotografado e publicado nas redes sociais da empresa. No caso de aquisição das máquinas mais caras por famílias tradicionais de grandes produtores, a concessionária oferece até um churrasco ou jantar de comemoração no fim da negociação, para felicitar a família.

Nesse sentido, embora sejam bens úteis, as máquinas podem também ser encaradas como objetos de luxo, como um “registro” especial de consumo (Appadurai, 2008, p. 56), bem como objeto de competição entre produtores com alto poder aquisitivo. Uma competição relacionada ao agronegócio de grãos, ao mercado de terras e à disputa por produtividade, fonte de esforços para construir reputações individuais e se sobressair na região. Há famílias que, mesmo não precisando, gostam de trocar as máquinas pelos lançamentos do momento. E quando produtores compram um trator com tecnologia mais avançada, vizinhos com os quais nutrem conflitos e disputas de longa data logo aparecem com um

equivalente. Nesses casos, o produtor não acompanha todas as fases da vida da máquina e ela é logo trocada.

O que demonstra que, na busca por rendimentos, como argumenta Karl Polanyi (1978, p.10), as motivações econômicas não são as únicas que incentivam as pessoas a produzir: um fazendeiro busca alcançar o maior lucro possível, também porque a consideração de que desfrutará entre os seus semelhantes depende do nível do seu rendimento. Nesse caso também estão em jogo a disputa pela garantia da sua consideração social, do status e dos bens socialmente valorizados que ele possui – e que faz questão de mostrar – no processo de obtenção do reconhecimento social. Além disso, no caso do Show Rural, pode fortalecer também o reconhecimento de uma classe e de um projeto dominante, garantindo sua presença e condição dirigente.

## ESTRATÉGIAS DE AQUISIÇÃO E CONTORNO DAS DIFICULDADES: CUSTOS, DÍVIDAS E TERCEIRIZAÇÃO

Mas se esse é o mundo dos grandes fazendeiros, a realidade da maioria dos produtores em relação às máquinas é muito diferente. O vendedor da concessionária nos apresentou linhas de 200, 230 cavalos, 170, 140 e o menor de todos, de 80 cavalos-vapor, custa em torno de 260 mil reais. Com o devido financiamento, realizado por diversos bancos e cooperativas da região e com a abertura de linhas de crédito oferecidas por programas governamentais, fator importante para a demanda, é possível a aquisição de máquinas por pequenos e médios produtores, embora ainda seja restrita. Desde a instituição oficial do crédito agrícola, em 1965, com a criação do Sistema Nacional de Crédito Rural, é bastante evidente a má distribuição dos recursos entre os tipos e tamanhos de produtores, produtos e regiões. (Baricelo e Vian, 2017) Embora tivesse como objetivo fortalecer os pequenos e médios produtores, a maioria dos beneficiados foram os grandes agricultores, com produção voltada para a exportação e localizados em regiões específicas. Até a década de 1980 é possível perceber a imposição de várias barreiras para os agricultores familiares acessarem as políticas de crédito, havendo mudanças com a criação do Pronaf, em 1996, e após 2003, nos governos Lula, as

reduções das taxas de juros, aumento do volume de recursos e articulação com outros programas.

Em relação aos tratores há opções mais acessíveis, mas no caso de colheitadeiras as possibilidades são muito mais limitadas e os preços muito altos. Em conversa com um representante da Stara sobre a carência de máquinas específicas para a produção orgânica de grãos – uma das demandas levantadas pelos produtores por nós entrevistados – ele explica a falta de interesse econômico da empresa no segmento, já que a abrangência de seus clientes é de no mínimo 150 hectares ou 60 alqueires e a maioria dos produtores orgânicos têm quantidade de terras menor, o que impossibilita a aquisição da maioria das máquinas. Todo esse mercado, que se vangloria pelas inovações tecnológicas, é orientado para a grande produção. Ao perguntar sobre a possibilidade de desenvolvimento de uma capinadeira ou outra máquina que ajude no controle do mato pelos produtores orgânicos, a resposta do funcionário foi negativa, embora admitisse que possuem tecnologia para isso. No caso da Stara, a primeira máquina lançada foi uma capinadeira nos anos 1960, uma verdadeira inovação no sistema agrário, mas com a entrada de sementes transgênicas resistentes a herbicidas (agrotóxicos que matam o mato e dispensam a capina) ela saiu de linha e o revendedor não vê, em um período próximo, a possibilidade de elaboração de outra, a menos que o mercado de grãos orgânicos cresça ao ponto de compensar o investimento. Com isso fica evidente a afirmação de Appadurai (2008, p. 52) de que os fatores decisivos da inovação tecnológica, fundamentais para o desenvolvimento de novas mercadorias, não são meramente técnicos, mas também políticos e sociais.

O poder daqueles que controlam o mercado, ditam o gosto e limitam a mobilidade dos que sustentam a base do mundo rural fica em evidência quando pensamos em outros tipos de produção, como a orgânica. A estrutura de dominação no andar de cima está relacionada à convergência entre semente, agrotóxico e máquina na formação do pacote tecnológico. As inovações genéticas permitiram adaptar as características de várias culturas para adequá-las às necessidades das indústrias. E há um maior interesse nas sementes transgênicas, cuja principal característica distintiva é serem resistentes aos herbicidas. Assim, as inovações biológicas convergiram para ampliar o controle sobre o processo rural de

trabalho e, como consequência, criar possibilidades novas de investimento para o setor de equipamento agrícola. No caso da soja, é possível perceber como a inovação biológica foi acompanhada por um aumento da mecanização e pelo uso mais intensivo de agroquímicos. (Goodman et al., 2008)

Para Appadurai (2008), isso poderia se transformar por meio de um processo de politização direta da demanda, se a população, por exemplo, começasse a boicotar alimentos com agroquímicos ou priorizar os da agricultura familiar, já que a demanda pode ser manipulada por recursos políticos diretos e o consumo, além de enviar mensagens sociais, serve também para a recepção dessas mensagens. Nesse sentido, a demanda, como um aspecto geral da política econômica das sociedades, é um impulso gerado e regulamentado socialmente, que surge como uma função de diversas práticas e classificações sociais e não com um artefato de necessidades individuais. A demanda é apresentada como a expressão econômica da lógica política de consumo. Através do caso da moda, ele explica como as autoridades controladoras desse mercado, que ditam o gosto na sociedade ocidental, são eficientes em limitar a mobilidade e demarcar a posição social e em incluir os consumidores em um jogo com regras constantemente alteradas e determinadas pelos que ocupam as maiores posições na escala social. (Appadurai, 2008, p. 50)

A falta de máquinas específicas para os pequenos produtores é um dos problemas centrais. Aqueles que não possuem terra suficiente para aproveitar o máximo das funções e utilidade de uma máquina com alto valor embutido, precisam criar uma série de estratégias para se manter em uma agricultura altamente dependente do pacote tecnológico. Dado o nível de mecanização nas monoculturas de commodities, adquirir as próprias máquinas é uma forma de conseguir conduzir o ciclo de trabalho com mais autonomia e não ficar refém da terceirização – embora esteja refém das grandes empresas – que, a depender da demanda, do tempo e da região, pode não só comprometer completamente a produção, mas obrigar o agricultor a mudar as estratégias de plantio, o tipo de manejo para se adequar à possibilidade de colheita. Um dos produtores visitados, aqui chamado de Pedro, em sua propriedade de 28 alqueires, conta que antes de conseguir financiar sua máquina, pela falta de colheitadeiras na região, era preciso ficar implorando para alguém colher e já chegou a dar metade da produção para o dono da máquina, por

estar no limite de dias e a planta estar prestes a morrer.

Situação semelhante ocorreu na comunidade São João, entre produtores que não possuem suas próprias máquinas e mesmo os que possuem, num período de excesso de chuvas no momento da colheita. A soja estava pronta, mas só pode ser colhida com sol, em razão da umidade dos grãos. Em um momento de crise como esse, ter a sua própria máquina à disposição é uma grande vantagem, pois a espera pode significar a perda da produção. Produtores que não possuíam colheitadeira, mesmo já tendo combinado com operadores e vizinhos que fariam o trabalho, mas sem um contrato escrito formal, no momento de maior demanda saíram prejudicados. Um deles, com colheitadeira própria, faltou com a sua palavra e priorizou a lavoura de um maior produtor, deixando os poucos alqueires do vizinho esperando. Sem os contratos escritos, alguns detentores de máquinas podem utilizar a escassez a seu favor ao escolher quais terras priorizar. Nesses momentos, as máquinas que já tem um valor alto, passam a valer muito mais.

Para evitar problemas como esse, Pedro conseguiu, por meio do Pronaf, financiar a sua própria colheitadeira, tempos antes da última safra que, em razão de um longo período de estiagem no estado, trouxe grande prejuízo aos produtores. Todos com quem conversamos, ao falarem da safra 2021/2022, relatavam as grandes perdas e dificuldades. Em uma conversa com o casal, em que Eva e Pedro falam sobre a dívida, é possível perceber os altos valores que circulam no universo das máquinas e da soja:

Pesquisadora: Vocês ficaram com muita dívida? Pedro: Nós não temos dívida. Eva: Ah, sim, mas tinha ceifa pra pagar, né. Pedro: Ah, mas ceifa é 100 conto, né. 100 conto não é dívida. Eva: É, mas pra quem não tem... Pesquisadora: Ela vale quantos? Pedro: Vale 1 milhão e pouco. Mas nós pagamos com essa máquina aí, nós tinha o dinheiro, 380 mil. Aí fizemos essa loucura: financiamos (...) só um pedaço e nós pagava, de colher assim, dava até 60 mil reais por ano de soja pra pagar pros outros, ela [a máquina financiada] custa 40 mil por ano. Então vale a pena, porque você ganha 20 a mais e você colhe feijão, milho, tudo.

No caso deles, conseguiram se livrar do problema, o investimento foi compensatório e a dívida controlada, mas a maioria dos pequenos produtores com quem conversamos, mesmo enfrentando as dificuldades de encontrar máquinas disponíveis, não tinham outra escolha a não ser a terceirização. Uma produtora de soja orgânica explica a dificuldade de encontrar maquinário disponível:

É difícil, nós tem que pagar pra aquele vizinho lá, mas tem que ser a hora que eles pode também, né. Só que a gente não tem condição, é muito gasto e pouca área de terra. O nosso mesmo aqui é 10 hectares, não compensa, pra fazer acho que dá 8 horas de serviço de plantio. Daí não compensa ter uma máquina aí só pra isso.

Para driblar tais dificuldades e ainda compensar o alto investimento, com uma possibilidade de lucro, algumas estratégias são adotadas por pequenos produtores que passam de terceirizados a terceirizadores. Há produtores da comunidade de São João que, sem terras suficientes para atingir o potencial máximo de utilidade das máquinas milionárias, resolvem “pegar o trecho”<sup>5</sup> e enviar as máquinas e os operadores para prestar serviço aos grandes fazendeiros do centro-oeste. Os sulistas, chamados de “pioneiros” e reconhecidos como responsáveis pela introdução do cultivo mecanizado da soja no Mato Grosso (Marques, 2015, p. 128), agora parecem encontrar no mercado de máquinas uma fonte de renda. Em muitos casos, estabelecem sociedades entre familiares e vizinhos, adquirem as máquinas e colocam os filhos, netos ou outros jovens da comunidade para operá-las em empregos sazonais em estados do norte, nordeste e centro-oeste. O deslocamento dos jovens tem diferentes significados e é mobilizado por uma série de fatores não ligados à subsistência. Contrariando a imagem do pobre trabalhador que migra na intenção de garantir a sobrevivência básica, muitas vezes trata-se de famílias bem estabelecidas, até com uma situação ascendente, que vão em busca de dinheiro para comprar mais terra, gado, carro, pagar dívidas, construir casa e arranjos do tipo, semelhante às trajetórias dos homens que saem do Maranhão para trabalhar nas propriedades do Mato Grosso, como mostrou Ariana Rumstain (2012, p. 79).

Acontece que, dadas as imprevisibilidades da natureza, em momentos de crise como no exemplo do excesso de chuvas, a partida das máquinas pode fazer com que mesmo os produtores que possuem máquinas dependam dos vizinhos para colher as suas terras. Foi o que aconteceu nesse ano na comunidade São João. Dado o início do período de colheita no Mato Grosso ter sido anterior ao do Paraná, a maioria dos produtores resolveu subir as máquinas e, como sua quantidade de

---

<sup>5</sup> Tomamos aqui a expressão captada por Rumstain (2012), utilizada por trabalhadores braçais que migram em busca de trabalhos em lavouras. Consideramos que os detentores de máquinas fazem um movimento semelhante, embora com condições econômicas diferentes.

terra é pouca, terceirizaram as atividades de colheita para os vizinhos. Dois produtores da comunidade, com colheitadeiras próprias, combinaram de colher a terra de muitos outros, com uma taxa de 6% sobre a produção. O problema é que não contavam com uma mudança de tempo que atrasaria a colheita e provocaria uma crise pela falta de máquinas para colher muitas propriedades em poucos dias de sol. No caso de três pequenos produtores, sócios na compra de uma colheitadeira nova, contam ter se arrependido profundamente por deixar que a máquina partisse para o MS antes de garantir a colheita de sua lavoura.

Um outro produtor, com um pouco mais de terras, comprou três colheitadeiras que subiram para o centro-oeste e negociou a colheita de sua lavoura com o irmão, mas acabou vendo a soja morrer, já que o irmão precisou priorizar a própria terra no único dia de sol. Nesse caso, que impressionou os vizinhos pelo aumento repentino da frota de máquinas, os comentários explicavam acordos realizados entre o produtor da comunidade, e o grande fazendeiro do centro-oeste, que teria sido seu avalista nos financiamentos e pagaria as prestações em troca de serviço, desde que as máquinas não colhessem em outras propriedades. Se estabeleceu assim uma relação de dependência, em que é preciso priorizar as terras do fazendeiro antes mesmo das suas. Essa história não é contada diretamente pelos produtores, mas por trabalhadores que colhem nos outros estados e trazem as notícias, já que na comunidade o importante é que ele seja reconhecido como o dono das máquinas milionárias, o que comunica uma situação de enriquecimento.

Como já mencionado, semelhante aos trobriandeses de Malinowski que o Appadurai (2008, p. 33) traz, há também uma busca de distinção social e construção de reputações por meio de estratégias de parceria. Para subir as máquinas e se integrar ao mercado no serviço de terceirização, alguns produtores se unem a outros com a mesma situação econômica, mas também com famílias em ascensão, o que acaba criando alianças que extrapolam a lavoura. É possível perceber como a rota tomada pelos objetos de valor reflete e constrói parcerias e disputas sociais por proeminência. (Appadurai, 2008, p. 34)

É possível ainda indagar o motivo pelo qual grandes fazendeiros, donos de fazendas de milhares de hectares, não adquirem as próprias máquinas e decidem contratar o serviço terceirizado. De acordo com os produtores com quem conversei,

mesmo tendo capital e terras de sobra, a terceirização do serviço é considerada vantajosa. Segundo um pequeno produtor da comunidade, com experiência em trabalhar com os fazendeiros do centro-oeste, eles preferem pagar pelo serviço e atribuir toda a responsabilidade ao dono das máquinas, sem precisar se preocupar com o estado das mercadorias e o pagamento de funcionários. Isso porque, as máquinas possuem um alto custo fixo e de manutenção. Nos estados da região centro-oeste, onde há uma maior extensão e concentração de terras, as máquinas são submetidas a um trabalho contínuo e sem folga em milhares de hectares, voltam acabadas e o mercado de peças torna o custo de manutenção muito alto. Em razão disso, os produtores mencionam a necessidade de operadores qualificados, que sejam cuidadosos e saibam fazer consertos cotidianos, para um menor desgaste. No entanto, ainda que tomem cuidado, é comum se deparar com tocos de madeira e materiais que podem danificá-las. É importante lembrar que as máquinas são parte da produção de outras mercadorias e o campo, como local de produção, é depósito de uma série de conhecimentos técnicos, estéticos, mitológicos e sociais sobre mercadorias que são também mercantilizados. (Appadurai, 2008, p. 61)

Outro motivo é o discurso sobre a falta de mão de obra, bastante difundido entre os grandes produtores e que precisa ser melhor investigado. Os proprietários sempre acham o valor da mão de obra alto demais e preferem lidar o mínimo possível com trabalhadores e possíveis processos trabalhistas. Como muitos desses fazendeiros sequer residem próximo às lavouras e possuem outras ocupações, eles fazem um acordo com produtores que trazem as máquinas, se encarregam de todo o processo – arcam com os custos de transporte de um estado a outro, contratam o operador e ficam responsáveis por todos os problemas, eventuais acidentes e despesas – e são pagos com um percentual da produção.

Os três sócios mencionados, produtores da comunidade, me falavam sobre a inviabilidade para os grandes: “E agora com maquinário caro e preço do soja baixando, pra eles não é viável, é mais viável pagar”. E para os pequenos, é viável? Eles financiaram duas máquinas para colher no Mato Grosso e discutiam a possibilidade de, após pagar as parcelas, se livrar delas pela alta dos juros. Em outra conversa, com quatro produtores da comunidade, ao serem questionados se valia a pena adquirir a dívida para terceirizar o serviço, eles chegaram a conclusão que na

maioria das vezes não, mas não enxergam muitas alternativas. Tendo pouca terra, não ter uma colheitadeira pode significar ficar refém de outros e, dependendo do tempo, levar prejuízo; tê-la para colher poucos alqueires, por outro lado, não compensa. Então é preciso ficar refém de produtores maiores. “O cara que não tem nada, corre o risco, ele não tem o que fazer ali, se ele acha um pra empurrar, ele vai” – explicou um produtor.

A consolidação do setor de maquinário agrícola, com os avanços tecnológicos integrados permitiu, cada vez mais, uma multiplicação da área total que podia ficar aos cuidados de uma única família. (Goodman et al., 2008, p. 14) Já no caso da produção de soja orgânica, a falta de maquinário específico limita a área total cultivada à quantidade de braços disponíveis para a capina e catação de mato, seja da família ou de mão de obra contratada.

Alguns produtores jovens de grãos, sintonizados com o GAAS - Grupo Associado de Agricultura Sustentável, movimento que reivindica mais autonomia em relação aos pacotes fechados oferecidos pelas empresas, que além dos danos ambientais, aumentam muito o custo de produção, resolveram voltar a utilizar práticas antigas e manuais e relatam uma “mudança de chave” em sua percepção da realidade. O próprio rastro do trator, que provoca um amassamento da soja, passa a incomodar o agricultor. A máquina, antes de fazer bem aos olhos e compor uma paisagem que se considera bonita justamente pela estética da monocultura de exploração, passa a se tornar um elemento estranho, que deve ser evitado tanto quanto possível. O que é, obviamente, uma ameaça às grandes corporações do agronegócio que ditam o que deve ser considerado bonito ou feio a partir de seus próprios critérios estéticos, o que deve ser desejado pelos agricultores, não só pela sua utilidade, mas pela capacidade de mobilizar status, prestígio e comunicar sobre sua ascensão e posição social. Para que elas tenham sucesso, precisam que o produtor esteja cada vez mais dependente da máquina e cada vez mais encantado pelas paisagens que ela compõe, levando seus filhos para andar de colheitadeira como programa de domingo e indicando as poses que eles devem fazer durante a exposição de máquinas nas feiras do agronegócio. Um fascínio que é ensinado para as crianças desde muito cedo, permitindo que elas criem e recriem mundos, histórias e fantasias com tratores e passadores de veneno como brinquedo. A

zombaria, também relatada pelos produtores com quem conversamos, de pequenos produtores que tiram sarro dos antigos companheiros orgânicos que ainda fazem a capina manual demonstra quão forte é o poder de dominação dessas megalomaníacas invisíveis, muito maiores que os uniportes que aparecem na estrada e deixam as crianças alucinadas.

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

Tomando como ponto de partida as máquinas agrícolas enquanto objetos de encantamento e acompanhando suas trajetórias, conforme propõe Appadurai (2008), pudemos trazer à tona questões e elementos de dominação – simbólica e material – presentes entre produtores de grãos no Paraná e no mundo do agronegócio que concede vida a estas mercadorias.

As máquinas agrícolas são tanto um bem útil, com um valor econômico, como também veículo de prestígio, objeto de competição e distinção social. A posse ou não das máquinas é essencial para alterações fundamentais na vida de trabalho, pelo tipo de produção possível, pela possibilidade de produzir em determinado lugar e de uma certa forma. As máquinas são ainda parte do poder de dominação das elites agrárias e das corporações que comandam esse mercado, ditam o gosto, limitam a mobilidade, restringem as possibilidades e colocam os produtores em um jogo com regras formuladas e aplicadas pelos que possuem as posições sociais e econômicas mais elevadas.

Seguir as máquinas revelou que é muito variável a relação que diferentes segmentos sociais mantêm com elas, assim como com a terra e com os insumos. Enquanto os pequenos produtores se utilizam de uma série de estratégias para acessar as máquinas, sua aquisição pela elite local é um verdadeiro evento social na busca de maior prestígio ou nas disputas entre famílias. Além da questão da distinção social, há também a da funcionalidade, das máquinas necessárias, adequadas ao tipo de produção e a quantidade de terras. Ter ou não uma máquina e ainda ter ou não um tipo de máquina (trator, pulverizador ou colheitadeira), a inexistência de uma capinadeira para os que não aderem ao pacote tecnológico dominante, influenciam diretamente nas decisões e nas escolhas que o produtor

poderá fazer. As máquinas são um bem de necessidade para o trabalho agrícola, a presença ou a falta delas favorece alguns tipos e formas de cultivo em relação a outros e a sua aquisição pode estar relacionada a acordos entre pequenos, médios e grandes produtores, sociedades e alianças, além de conflitos em torno da terceirização em períodos de crise. Mas não são apenas isso. Podem ser também objetos de luxo e veículos de distinção social.

De forma semelhante a Stallybrass (2008), com sua microhistória emocionante do cotidiano a partir da casa de penhores, é possível refletir sobre uma situação de economia da sobrevivência, em que a pessoa se vale de uma série de estratégias para organizar a vida e se manter economicamente, usa penhor, crédito, empréstimo, financiamento, seguro, terceirização, troca de dia, trabalho de mutirão, compadrio, doações e até orações, formas que ultrapassam o salário e são bastante presentes entre os pequenos produtores.

#### REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ADAMY, Irene Spies. Terra, Poder e Cooperativismo no Oeste do Paraná: O Caso Da Coopavel. Tese Doutorado em História - PPGH-UNIOESTE, Campus de Marechal Cândido Rondon. 2019.
- APPADURAI, Arjun. Introdução: mercadorias e a política de valor. In: A vida social das coisas: as mercadorias sob uma perspectiva cultural. Niterói: Editora da Universidade Federal Fluminense, 2008.
- BARICELO, Luis Gustavo. Vian, Carlos Eduardo de Freitas. A relação entre a demanda de máquinas agrícolas e a política agrícola. Revista Política Agrícola, Ano XXVI – No 1 – Jan./Fev./Mar. 2017.
- BOURDIEU, Pierre. A distinção: crítica social do julgamento. São Paulo: Edusp, 2007.
- GOODMAN, D., SORJ, B., and WILKINSON, J. Da lavoura às biotecnologias: agricultura e indústria no sistema internacional [online]. Rio de Janeiro: Centro Edelstein de Pesquisas Sociais, 2008.
- MARQUES, Ana Claudia. Pioneiros de Mato Grosso e Pernambuco: novos e velhos capítulos da colonização no Brasil. Revista Brasileira de Ciências Sociais, v. 28, n. 83, 2013.
- POLANYI, Karl. Nossa obsoleta mentalidade mercantil. RTHI (1): 7-20, 1978.
- RUMSTAIN, A. Peões no trecho: trajetórias e estratégias de mobilidade no Mato Grosso, n. 2, Editora E-papers, 2012.
- STALLYBRASS, Peter. O casaco de Marx. Belo Horizonte: Autêntica, 2008, p. 7-30.