

Trabalho de Graduação

Curso de Graduação em Geografia

Capital Financeiro e land grabbing: o controle de terras pela empresa Agrifirma Brasil
Agropecuária S.A.

Lucas Antunes Leite da Silva

Prof(a).Dr(a). Samuel Frederico (orientador)

Rio Claro (SP)

2018



UNIVERSIDADE ESTADUAL PAULISTA
"JULIO DE MESQUITA FILHO"
INSTITUTO DE GEOCIÊNCIAS E CIÊNCIAS EXATAS



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

Lucas Antunes Leite da Silva

Capital financeiro e land grabbing: o controle de terras pela
Agrifirma Brasil Agropecuária S.A.

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

Rio Claro - SP

2018

S586c Silva, Lucas Antunes Leite da
Capital Financeiro e land grabbing : o controle de
terras pela empresa Agrifirma Brasil Agropecuária
S.A. / Lucas Antunes Leite da Silva. -- , 2018
81 p. : tabs., fotos, mapas

Trabalho de conclusão de curso (-) -
Universidade Estadual Paulista (Unesp), Faculdade
de Ciências Farmacêuticas, Araraquara,
Orientador: Samuel Frederico

1. Financeirização. 2. Uso do território. 3. Land
Grabbing. I. Título.

Sistema de geração automática de fichas catalográficas da Unesp.
Biblioteca da Faculdade de Ciências Farmacêuticas, Araraquara. Dados
fornecidos pelo autor(a).

Essa ficha não pode ser modificada.

Lucas Antunes Leite da Silva

Capital financeiro e land grabbing: o controle de terras pela Agrifirma Brasil Agropecuária S.A.

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

Comissão Examinadora

Samuel Frederico

Rodrigo Cavalcanti do Nascimento

Marcelo Alves Teodoro

Rio Claro, ____ de _____ de _____.



Assinatura do(a) aluno(a)

assinatura do(a) orientador(a)

Resumo

Esta pesquisa parte-se da ideia que os agentes financeiros vêm impondo uma nova dinâmica na agricultura mundial. Desde o início do século XXI, o aumento da demanda por commodities junto à crise financeira mundial, abriu caminho para o interesse de investidores financeiros no controle de terras. Isto porque, apesar delas apresentarem uma liquidez baixa, são um investimento seguro, com alta perspectiva de precificação. Essa conjuntura levou a uma corrida por terras pelo capital financeiro que se popularizou pelo termo *Land Grabbing*. Ao participar dos circuitos produtivos agrícolas, os investidores financeiros impõem sua lógica de rentabilidade às empresas e ao território. Essa mudança na dinâmica territorial, traz consigo novos conteúdos técnicos e normativos, entre eles: a especialização produtiva, uma nova divisão territorial do trabalho, uma intensificação em tecnologia para manter níveis de produção elevados, o aumento da concentração fundiária e do número de conflitos. O desafio desse trabalho é analisar as estratégias de atuação e acumulação da empresa agrícola Agrifirma Brasil Agropecuária S.A. no território brasileiro. Desta maneira, a pesquisa propõe: traçar o percurso dessa empresa; identificar e caracterizar os agentes financeiros controladores da empresa, assim como suas formas de parceria desde o âmbito global até o local. Ademais foi feita uma análise sobre a estratégia da Agrifirma de aquisição, precificação e venda de terras.

Palavras Chave: Agronegócio; Uso do Território; Land Grabbing; Financeirização da Economia; Agrifirma

Abstract

This research is based on the idea that financial agents are imposing a new dynamic in world agriculture. Since the beginning of the twenty-first century, the increase in demand for commodities along with the global financial crisis has paved the way for the interest of financial investors in controlling land. This is because, despite their low liquidity, they are a safe investment, with a high pricing perspective. This situation led to a rush for land by the financial capital that became popular by the term Land Grabbing. By participating in agricultural production circuits, financial investors impose their logic of profitability on companies and the territory. This change in territorial dynamics bring with it new technical and normative contents, among them: productive specialization, a new territorial division of labor, an intensification in technology to maintain high levels of production, increasing land concentration and the number of conflicts. The challenge of this work is to analyze the strategies of action and accumulation of the agricultural company Agrifirma Brasil Agropecuária S.A. in the Brazilian territory. In this way, the research proposes: to trace the route of this company; identify and characterize the company's controlling financial agents, as well as their forms of partnership from the global to the local scope. In addition, an analysis will be made of Agrifirma's strategy of acquiring, pricing and selling land.

KeyWords: Agribusiness; Territory Use; Land Grabbing; Financial Economics; Agrifirma

Sumário

Introdução	7
Capítulo 1- Land Grabbing e economia política do agronegócio no Brasil	8
1.1 Agricultura científica globalizada e o pacto de economia política do Agronegócio: um novo projeto de acumulação de capital no setor agrícola	8
1.2 A articulação do capital financeiro e o Agronegócio Brasileiro: o fenômeno de Land Grabbing	19
Capítulo 2 – Trajetória da Agrifirma Brasil Agropecuária S.A.: uma articulação entre o capital portador de juros nacional e internacional	28
2.1 A trajetória da Agrifirma no território brasileiro	28
2.2 O Processo de expansão da escala produtiva da Agrifirma	33
2.3 Agrifirma e sua etnografia: identificação dos agentes financeiros e suas parcerias com intermediários locais	43
Capítulo 3 Estratégias de atuação da Agrifirma no território brasileiro	53
3.1 Divisão territorial do trabalho da Agrifirma: redes de poder global, intermediários e agentes locais	53
3.2 Impar Consultoria no Agronegócio: estratégias de aquisição, transformação e venda de terras	63
Considerações Finais	68
Referências:	71

Introdução

Esta pesquisa busca analisar as transformações e a dinâmica territorial do agronegócio. Para isso foi realizado uma periodização do campo brasileiro, através da sua ligação com as técnicas. Para Silveira (2011) um período histórico pode ser reconhecido por uma dada feição do território ou, em outras palavras, pela existência de uma base técnica e de uma organização da vida política, econômica e social.

Esse resgate histórico tentará contextualizar os diferentes usos do território (Santos e Silveira, 2001). Ademais, ainda dentro da periodização, haverá o esforço de utilizar o que Delgado (2012) chamou de pacto de economia política. Em poucas palavras, seria uma articulação público privada com vistas a acumulação de capital no setor agrícola. Essas políticas tornaram o agronegócio um dos principais pilares da economia brasileira.

Dentro deste contexto, analisaremos o processo de expansão da fronteira agrícola, mais especificamente na região do Oeste da Bahia, no qual se localiza a empresa Agrifirma Brasil Agropecuária S.A. Ali o território tem sido usado de forma a se adequar às lógicas globais e a competitividade corporativa. A Agrifirma, por suas características, se torna um importante ator na região.

A partir disso, a fim de apreender as peculiaridades da Agrifirma, tenta-se traçar o percurso da mesma desde sua criação até o presente momento. Onde, também será feito a identificação e caracterização dos investidores institucionais que controlam a empresa.

No momento seguinte, tentaremos demonstrar de que maneira essa empresa atua no Brasil. Para isso, analisaremos como as escalas de poder da Agrifirma se relacionam e ao mesmo tempo transformam o território. Também buscaremos entender como os investidores institucionais com assento permanente nos conselhos diretivos da empresa, conseguem impor suas metas e estratégias de rentabilidade e produtividade e de que forma as tecnologias da informação auxiliaram na busca e desenvolvimento das terras.

Capítulo 1- Land Grabbing e economia política do agronegócio no Brasil

1.1 Agricultura científica globalizada e o pacto de economia política do Agronegócio: um novo projeto de acumulação de capital no setor agrícola

Atualmente, vivemos o que Santos (2000; 2006) denominou período da globalização. Para tentarmos compreender tal realidade é importante se atentar a perspectiva geográfica: o espaço. De acordo com Santos (2006), o espaço é formado por um conjunto de sistemas de ações e objetos indissociáveis. Nos quais a saída e a entrada de determinados eventos o refuncionalizam e alteram constantemente sua forma-conteúdo¹ (Santos, 2006). Ainda para esse mesmo autor, essa dinâmica de transformação do espaço se dá através de suas formas híbridas, as técnicas, que nos indicam como o território é usado.

Em outras palavras, para analisar o sentido de determinado período é necessário que se conheça a sucessão dos sistemas técnicos. A produção agrícola sendo um dos usos do território (Santos e Silveira, 2006) está inserida nesse contexto.

Uma de suas principais mudanças foi a Revolução Agrícola iniciada entre os séculos XVII e XVIII em alguns países da Europa Ocidental. Essa época coincide com o que Santos (2006) chama de meio técnico, em que há a substituição dos objetos naturais e dos objetos culturais, por objetos técnicos. Os novos instrumentos deixam de ser um prolongamento do corpo, para ser um prolongamento do território (Santos, 2006). O que resulta em um rompimento dos limites da distância, iniciando um tempo novo. Porém, esse fenômeno era restrito a alguns países e regiões que

¹ Trata-se, simplificada, da inseparabilidade das formas físicas dos sentidos a elas atribuídos. Para Santos (2006:66) em “cada evento, a forma se recria. Assim, a forma-conteúdo não pode ser considerada, apenas, como forma, nem, apenas, como conteúdo. Ela significa que o evento, para se realizar, encaixa-se na forma disponível mais adequada a que se realizem as funções de que é portador. Por outro lado, desde o momento em que o evento se dá, a forma, o objeto que o acolhe ganha uma outra significação, provinda desse encontro. Em termos de significação e de realidade, um não pode ser entendido sem o outro, e, de fato, um não existe sem o outro. Não há como vê-los separadamente.

obtiveram objetos técnicos mais eficazes. O que conseqüentemente para o autor, aprofundou a divisão internacional do trabalho e sua relação de troca e dependência entre os lugares.

Segundo Becker e Egler (2003), a América Latina é a mais antiga periferia da economia mundo, orientada desde o início de sua colonização para a exportação de produtos primários. Um dos maiores exemplos disso é o Brasil, com seus ciclos econômicos e dependentes das demandas internacionais desde o período colonial.

Já no período pós-Segunda Guerra Mundial (1945), ocorre o que Santos (1994, 2006) chamou de uma tecnicização e cientificização do território brasileiro. O mercado vai auxiliar na união entre técnica e ciência, no qual os mesmos o tornarão um mercado global. Pode-se verificar isso com a ideia de que a partir da industrialização e urbanização acelerada que houve no Brasil, ocorreram mudanças técnico econômicas na agricultura. Essa deixou de ser de base local para ter referência planetária, ao menos a produção de commodities agrícolas vinculadas aos mercados mundiais (DELGADO, 2012; FREDERICO 2013).

Para Mazzali (2000), o processo de modernização da agricultura brasileira definiu um novo padrão de produção agrícola. O primeiro fator importante que aponta a mudança de base técnica da agricultura é a consolidação do Complexo Agroindustrial (CAI). Este, para Mazzali (2000), “trata-se da articulação da agricultura, por um lado, com a indústria produtora de insumos e bens de capital agrícolas e, por outro lado, com a indústria processadora de produtos agrícolas, a agroindústria”. Para que esse modelo funcionasse foi necessário a incorporação do paradigma da “Revolução Verde”, através do seu pacote tecnológico (insumos, fertilizantes, maquinários, etc.) propagado, de forma não equânime, pelas grandes empresas.

Porém, o maior catalisador e articulador dos agentes responsáveis pela modernização agrícola - empresas estatais, empresas multinacionais e grandes produtores - foi o Estado. Diversas ações foram tomadas: o fornecimento de crédito subsidiado para custeio e investimento, atrelado à adoção da nova base técnica; das articulações entre as empresas públicas de pesquisa – responsáveis pelo desenvolvimento de novas cultivares - e as multinacionais produtoras de insumos químicos e mecânicos; o incentivo fiscal e creditício às agroindústrias; abertura de

eixos dinâmicos que vão constituir os chamados corredores de exportação; a extensão rural, difundindo as novas técnicas de manejo (FREDERICO 2013; BERNARDES 2015)

Até aquele momento, a agricultura teve o papel de suprir com matérias primas e liberar a mão de obra à indústria; gerar alimentos à crescente população urbana e gerar divisas para a importação de outros produtos. (MAZZALI, 2000; DELGADO, 2001; NETO, 2010)

Todo esse processo foi conhecido como modernização conservadora do campo brasileiro (SILVA, 1981; DELGADO, 2012). Segundo Silva (1981), ela consistia basicamente em adotar um pacote tecnológico, capaz de aumentar a produção agrícola, sem modificar a estrutura agrária. Dentro desse mesmo processo, Delgado (2012) diz que conviviam uma agricultura tradicional não industrializada, o sistema agroindustrial e o movimento de expansão horizontal da fronteira agrícola.

Essa relação entre a expansão da produção agrícola e a técnica é bem resumida na ideia de Ribeiro (2009) de que uma ordem técnica demanda nova ordem territorial, ou seja, mais terra e novos recursos, o que só é possível com mais técnicas. O alargamento da agricultura moderna para o Cerrado demonstra isso. Através do projeto dos militares de ocuparem os fundos territoriais (MORAES, 2000) ali existentes, com o intuito de integrar e ocupar o território.

Toda essa acumulação e superposição de eventos culminou na década de 1980, para os países desenvolvidos, e no Brasil por volta dos anos de 1990, na emergência da informação como elemento articulador da agricultura. Pode-se falar na constituição de um meio técnico científico informacional (SANTOS 1994, 2006) em parte do campo brasileiro. Para esse autor (2006), a diferença, ante as formas anteriores do meio geográfico, vem da lógica global que acaba por se impor a todos os territórios e a cada território como um todo. (...) “O meio técnico-científico-informacional é a cara geográfica da globalização” (p.160).

Não só o conteúdo dos insumos agrícolas (sementes, defensivos e maquinários) são mais informados, como as ações são cada vez mais racionalizadas e precisas, como no uso das “novas tecnologias”: biotecnologia, microeletrônica,

engenharia genética, informática, agricultura de precisão, formação e transmissão de banco de dados, etc. (SANTOS, 2000; FREDERICO, 2013 E BERNARDES, 2015).

Emerge um novo padrão agrícola, que se entende por agricultura científico globalizada (SANTOS, 2000). Para o mesmo autor (2000), trata-se de uma produção agrícola com uma referência planetária, que recebe influência das mesmas leis que regem outros aspectos da produção econômica. Além do, já comentado, crescente papel da ciência, tecnologia, informação e o dinheiro.

Para que isso acontecesse foi necessário o esgotamento do modelo anterior pautado nos Complexos Agroindustriais (CAI's). Ocorrendo três mudanças: o aprimoramento do padrão tecnológico da Revolução Verde; A mudança da venda de produtos processados para a exportação de produtos primários, como a soja (principal *commodity* brasileira); a menor atuação do Estado como o principal regulador da agricultura, com a privatização e/ou sucateamento da maioria das empresas e instituições públicas responsáveis pelos diferentes aspectos da produção agrícola. (FREDERICO, 2013; MAZZALLI, 2000)

Segundo Delgado (2012), a década de 1990 pode ser considerada como um momento de transição entre a política de modernização conservadora, vigente desde a década de 1960, e a constituição do pacto de economia política do agronegócio, emergente na transição do século XX para o XXI. Nos governos Collor e Fernando Henrique Cardoso ocorreu uma crescente desregulamentação dos mercados agrícolas, com a insurgência da ideologia e das políticas neoliberais (DELGADO, 2012; SAMUEL, 2013, HARVEY 2004). Entre elas figuram: a desmontagem de institutos de fomento e de investimento em pesquisa, o sucateamento da infraestrutura comercial e a redução substancial ano a ano, do volume de crédito rural (DELGADO, 2012). Esse autor ainda diz que a consequência de tais ações foi o recuo muito acentuado dos preços agrícolas que carregaram consigo o preço da terra.

A crise cambial de 1999 interromperá essa etapa de transição, ao tornar prioritários novamente a produção de commodities agrícolas destinadas à exportação, como forma de gerar divisas comerciais. A política de estímulo às exportações de produtos primários será favorecida também pelo aumento

internacional do preço destes ao longo da década de 2000, no que ficou conhecido como boom das commodities (SILVA, GÓMEZ E CASTAÑEDA, 2010).

Desse modo, segundo Delgado (2012) surge um virtual pacto de economia política atualizado aos anos 2000. Para ele houve

“O relançamento de alguns complexos agroindustriais, da grande propriedade fundiária e de determinadas políticas de Estado, tornando viável um peculiar projeto de acumulação de capital, para o qual é essencial a captura de renda de terra, juntamente, com a lucratividade do conjunto dos capitais consorciados no agronegócio”.

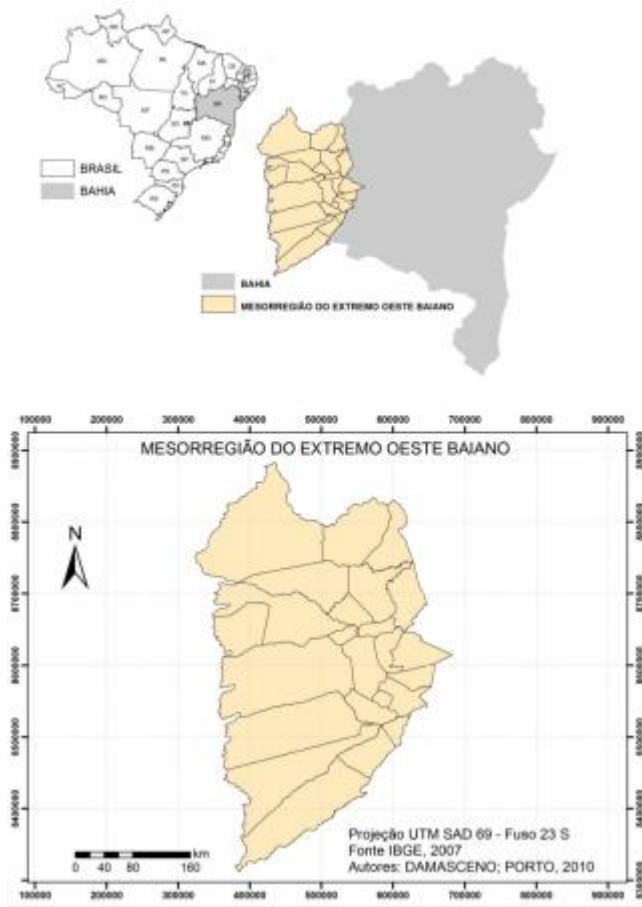
Dentro desse pacto de economia política, as novas fronteiras agrícolas (SANTOS E SILVEIRA, 2006) são a melhor representação para entendê-lo. Nesses locais houve uma mudança na dinâmica do território para atender ao agronegócio globalizado.

Para Frederico (2015), entende-se fronteira agrícola moderna como,

“As áreas do território brasileiro ocupadas a partir da década de 1970 por monoculturas intensivas em capital e tecnologia em larga escala, destinadas, sobretudo, à exportação em substituição à vegetação original, às culturas tradicionais (praticadas por camponeses) e às áreas de pastagens extensivas”.

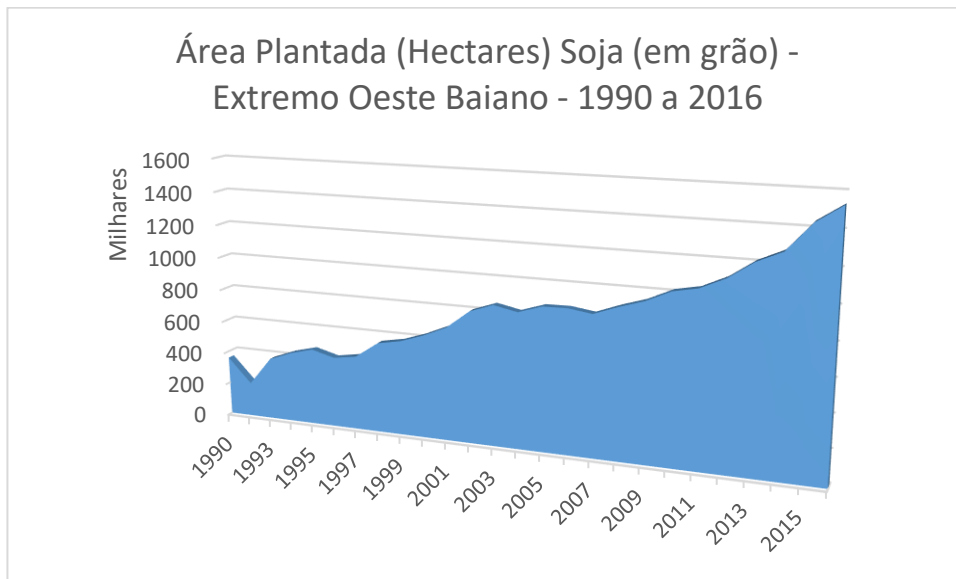
A região do Oeste da Bahia foi uma das principais beneficiadas com este pacto de economia do agronegócio. Especializada na produção de soja para exportação desde a década de 1980, foi na década de 2000 que a região conheceu um processo de aceleração de expansão da fronteira agrícola. Segundo Buhler e Frederico (2015) as condições fisiográficas favoráveis junto à presença de poucas rugosidades (SANTOS,2006) e uma política deliberada do Estado brasileiro levaram a uma rápida modernização e expansão territorial da agricultura nesta localidade.

Mapa 1 – Localização Oeste da Bahia



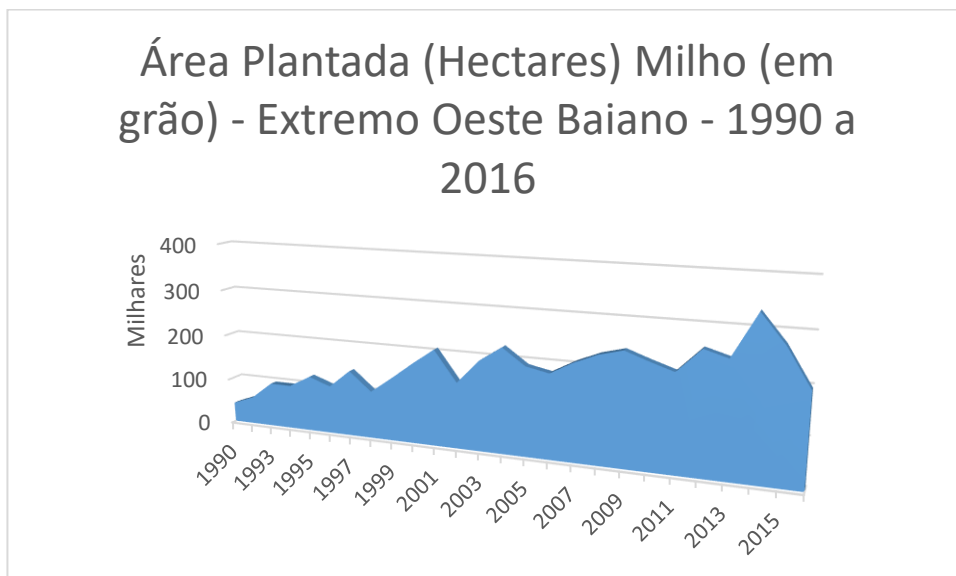
Para constatação dessa expansão, pode-se notar um aumento gradual na área plantada das principais culturas da região: soja, milho e algodão (Gráfico 1,2 e 3). Com uma acentuada inflexão justamente no período do novo pacto de economia política (Delgado, 2012).

Gráfico 1: Área plantada (ha) soja (em grão) – Extremo Oeste Baiano de 1990 a 2016



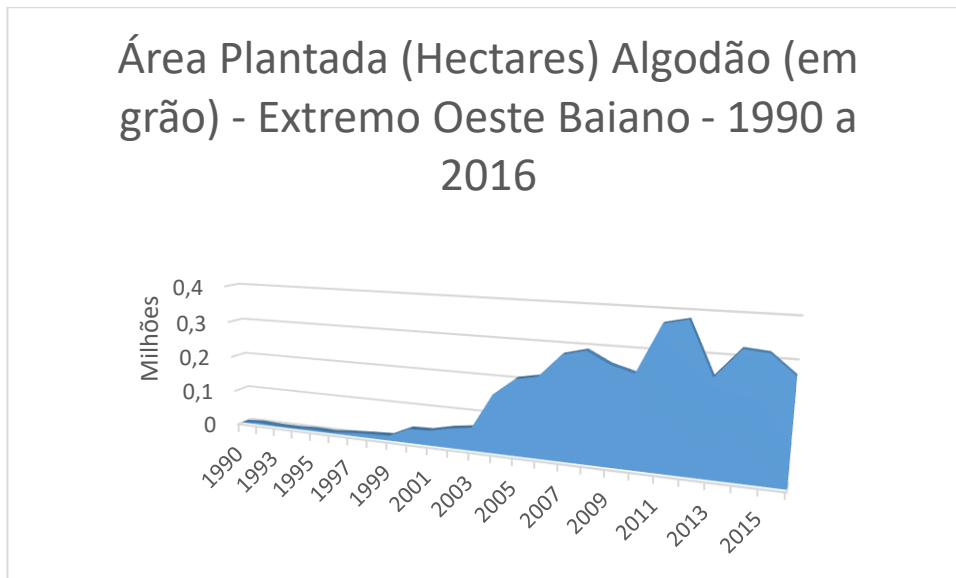
Fonte: IBGE – PAM (2016)

Gráfico 2: Área plantada (ha) milho (em grão) – Extremo Oeste Baiano – 1990 a 2016



Fonte: IBGE- PAM (2016)

Gráfico 3: Área plantada (há) Algodão (em grão) – Extremo Oeste Baiano – 1990 a 2016)

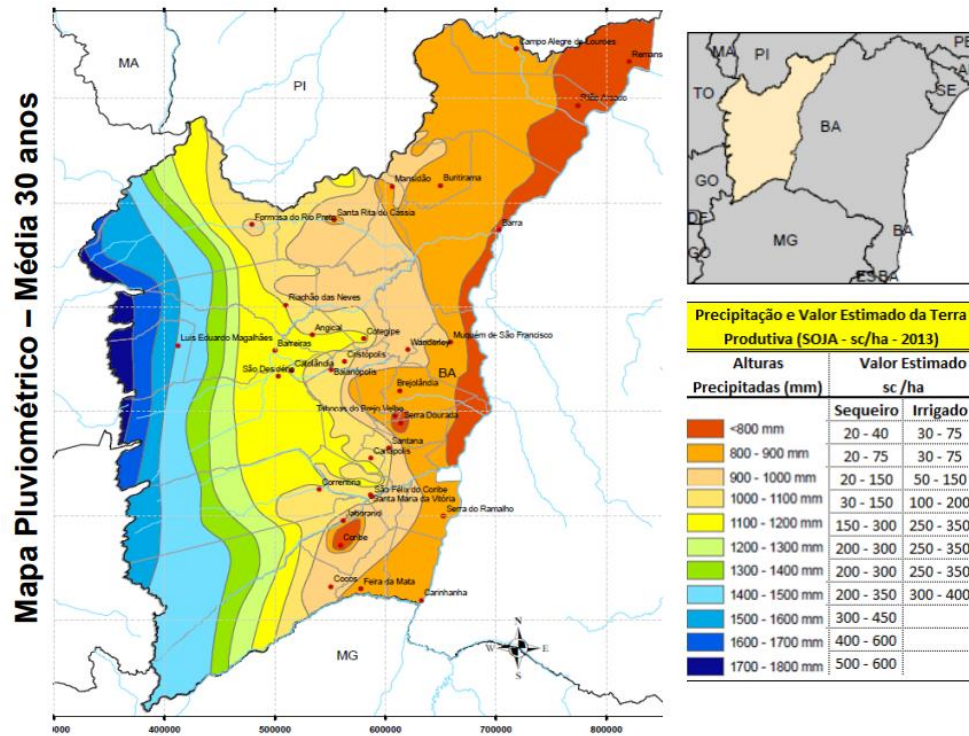


Fonte: IBGE- PAM (2016)

Segundo o site da Associação dos Agricultores e Irrigantes da Bahia (AIBA, 2015), o Cerrado Baiano corresponde aproximadamente a 5% da produção brasileira de soja, 31% do algodão e 3,1% do milho.

No que se refere a relevância das condições fisiográficas para a agricultura moderna, percebe-se com o mapa e os dados abaixo (Mapa 2), uma relação estrita entre o preço da terra e seu índice de precipitação, o que corrobora com a ideia de Buhler e Frederico (2015), de que a área de maior produção de grãos se localiza em uma faixa latitudinal de cerca de 100km de largura ao longo da divisa com os estados de Goiás e Tocantins.

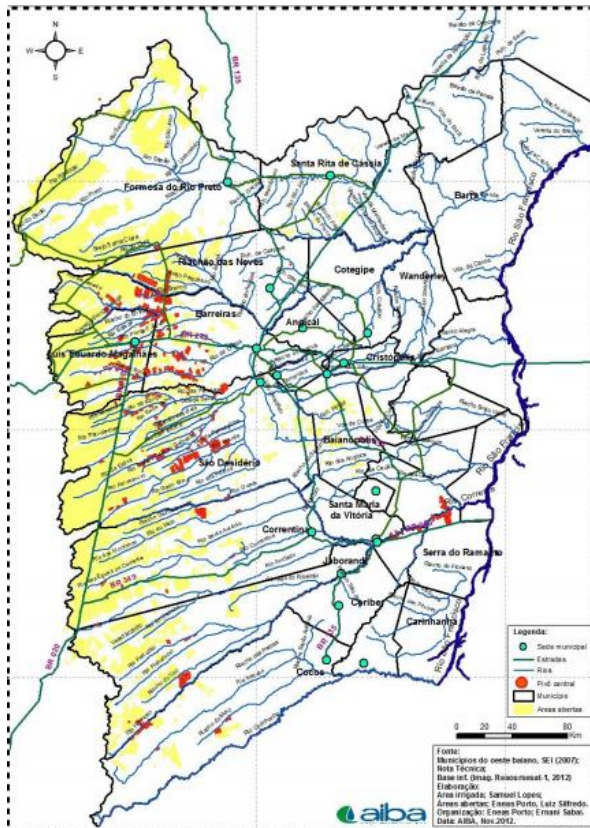
Mapa 2 Mapa Pluviométrico – Oeste da Bahia



Fonte: AIBA (2015)

O Mapa 3 demonstra a ocupação da região pela agricultura moderna e o aumento da quantidade de pivôs centrais, a leste, na transição do Cerrado com o semiárido.

Mapa 3 Matriz produtiva irrigada por Pivô Central



Fonte: AIBA (2015)

A partir da ocupação dessas áreas mais recentes por produtores capitalizados a estrutura agrária se modifica. Com o passar dos anos a concentração da posse das terras tem se acentuado. De acordo com Buhler e Frederico (2015), apoiados nos dados do Censo Agropecuário de 1975 e 2006, o número de propriedades com mais de mil hectares teve crescimento superior a 2000%, passando de 133 em 1975 para 2,8mil em 2006. Ao passo que as propriedades com menos de 10 ha diminuíram em 20%. Um exemplo dessa concentração fundiária é o estudo da ONG britânica OXFAM (2016) de que no município de Correntina, os latifúndios ocupam 75,35% da área total dos estabelecimentos agropecuários.

Ademais, nessa localidade ocorre uma concentração de crédito rural. De acordo com o site do Banco Central do Brasil (2017), dos dez primeiros municípios baianos que mais captaram recursos, oito localizam-se no oeste baiano. O valor gira em torno de 2,6 bilhões de reais, em mais de 4 mil contratos. Essa quantia equivale a mais ou menos 57%, dos mais de 4,5 bilhões totais do estado da Bahia.

A região do Oeste da Bahia por todas essas condições de competitividade, atende as exigências do mercado global. O que para Silveira (2011) favorece uma rentabilidade maior a certas atividades ou produtos. Por isso, para a autora, há uma tendência à agregação de atividades similares ou complementares sobre um mesmo lugar, criando verdadeiras especializações produtivas. Dentre as culturas predominantes na região, fica evidente tal conjectura. De acordo com a AIBA (2015), 100% do cultivo de soja na Bahia é originária do oeste baiano, ocupando 65% da área plantada e 97% da produção de algodão de todo o Estado.

Para que esse processo funcione é necessário a instalação de empresas mais exigentes de produtividade. Buhler e Oliveira (2013) identificaram um perfil que denominaram “empresas de investimentos”. Elas se desenvolveram recentemente e são constituídas por grandes investidores. Estes são originários de grandes centros do Brasil e de outros países.

Para Buhler e Frederico (2015), o funcionamento dessas empresas responde a lógica financeira de curto e médio prazo. Em que as apostas das mesmas é combinar os benefícios da atividade produtiva com a especulação sobre os ativos imobilizados, em particular, a terra. Outra característica interessante apontada por Frederico (2013), é que por conta das tecnologias da informação há uma articulação entre regiões produtoras e os principais centros decisórios do país.

A Agrifirma Brasil Agropecuária S.A. se encaixa nesse tipo de perfil. Essa empresa foi formada em 2008 e atualmente sua estrutura organizacional incluem dois principais acionistas controladores – a Genagro (investidores ingleses) e a BRZ Investimentos (gerenciadora do Fundo Brasil Agronegócio FIP).

Essa organização detém mais de 70 mil hectares de terra no Oeste da Bahia (Agrifirma, 2018), com produção de soja, algodão, milho e café (Agrifirma, 2018). Segundo a empresa seu objetivo é “dedicar capital e expertise para desenvolver fazendas produtivas e rentáveis (...). O processo de transformação envolve a abertura de área, preparação do solo e execução com experiência para atingir margens globalmente competitivas”.

Esse propósito torna-se contraditório a medida que vemos seu site institucional. Isso porque, a empresa tenta transparecer um cuidado com o meio

ambiente através da agricultura sustentável. Porém, essa abertura de áreas é um eufemismo para o desmate de vegetação nativa do Cerrado. Normalmente, nessa etapa do processo de transformação, é feita a catação de raízes e um nivelamento do terreno. No qual além da derrubada, normalmente, junto a esse trabalho, existem relatos de trabalho análogo à escravidão (SPADOTTO et al, 2018).

Para Chaddad (2017), a Agrifirma por ser uma empresa de *private equity*, tem um horizonte limitado de 7- 8 anos, após o qual esperam sair com ganhos de capital consideráveis. Para o mesmo autor, foi necessário adquirir terras agrícolas baratas do cerrado brasileiro, fazer os investimentos necessários para trazer a terra para produção e então maximizar o fluxo de caixa das operações agrícolas.

Toda essa produção agrícola, como já dito, é feita no Oeste Baiano. Porém, as operações da empresa são gerenciadas por um escritório em São Paulo. Em resumo, Frederico (2013) diz que “as cidades locais, funcionais à produção agrícola moderna, são verdadeiros nós de uma rede de informações e ordens que parte dos países centrais, passa pela metrópole nacional de São Paulo e chega até as cidades localizadas nas regiões produtoras”.

Assim, para Santos e Silveira (2006) o território brasileiro está subordinado as lógicas globais. No qual o dinheiro passa a ser uma “informação” indispensável (SANTOS, 1996). Para os mesmos autores (2006, p.132), “cria-se uma dependência do sistema financeiro, que acaba invadindo todas as etapas da produção em sentido amplo, pois todas “precisam” dele e todas constituem modos de acumulação de mais-valia”. Esse arranjo acaba se restringindo a um seleto grupo de atores, do qual a Agrifirma parece fazer parte.

1.2 A articulação do capital financeiro e o Agronegócio Brasileiro: o fenômeno de Land Grabbing

Atualmente, vive-se o que Santos (2000) caracterizou de imperativo da informação e do dinheiro (capital). Porém, para compreendermos esse momento é necessário que se leve em conta uma análise dos movimentos cíclicos inerentes ao capitalismo (ARRIGHI, 2008; HARVEY, 2004)

Para isso, Arrighi (2008) propõe uma distinção de períodos², para compreender como despontou o capitalismo financeiro. O autor nota que há um padrão constante em suas divisões do capitalismo mundial, em que denominou de ciclo sistêmico de acumulação. Para ele,

(...) o aspecto central desse padrão é a alternância de épocas de expansão material (fases DM de acumulação de capital) com fases de expansão financeira (fases DM'). Nas fases de expansão material, o capital dinheiro (D) põe em movimento uma massa cada vez maior de mercadorias (M), inclusive força de trabalho e dons da natureza; e em fases de expansão financeira, uma massa cada vez maior de capital dinheiro (D') liberta-se da forma mercadoria e a acumulação prossegue com negociações financeiras (como na fórmula abreviada de Marx, DD'). (ARRIGHI, 2008, p.240)

Então, para esse mesmo autor, as crises de superacumulação, na qual os capitais excedentes ficam ociosos, posteriormente geram uma reação em que a acumulação se dá através de negociações financeiras. A mais recente delas ocorreu na década de 1970 e perdura até os dias atuais. Entretanto esta etapa se diferencia das outras, pois ela se encontra em uma escala mundial. Isso porque, vivemos em um mundo que as técnicas são comandadas pela informação, o que acaba facilitando a interconexão dos mercados (SANTOS 2000). E também por conta da imposição da ideologia neoliberal e da política de privatização associada a ela (HARVEY, 2004).

Para Chesnais (2005, p.35),

(...) esse capital busca "fazer dinheiro" sem sair da esfera financeira, sob a forma de juros de empréstimos, de dividendos e outros pagamentos recebidos a título de posse de ações e, enfim, de lucros nascidos de especulação bem-sucedida. Ele tem como terreno de

² Arrighi (2008) distingue quatro ciclos: o ciclo ibero-genovês (século XV até XVII); o ciclo holandês (do fim do século XVI até o fim do século XVIII); o ciclo britânico (século XVIII até XX); e o ciclo norte-americano (do fim do século XIX a mais recente expansão financeira).

ação os mercados financeiros integrados entre si no plano doméstico e interconectados internacionalmente.

Isto só se tornou viável quando parte dos lucros não reinvestidos das empresas e dos salários não consumidos das famílias centralizou-se em organizações especializadas como fundos de pensão, mútuos, sociedades de seguros e bancos (CHESNAIS, 2005).

Todo esse processo de fortalecimento e consolidação do capital financeiro iniciou-se com o mercado de eurodólares no final dos anos 1950. Segundo Sandroni (1999), ele se criou em virtude dos déficits comerciais norte-americanos que inundavam com dólares os países europeus, principalmente a cidade de Londres. Em seguida, por volta de 1973, somou-se o que é chamado de petrodólares, isto é, um enorme fluxo de divisas, aplicadas em Londres, resultantes do aumento temporário do preço do petróleo pelos países do Golfo Pérsico (SANDRONI, 1999). Além disso, neste momento, houve um estímulo de empréstimos e linhas de crédito aos países do Terceiro Mundo, no qual essas dívidas tiveram a capacidade de se reproduzir com o tempo. Deste modo, o acúmulo de capital que não foi reinvestido na área produtiva, auxiliou à expansão dos circuitos financeiros internacionais (CHESNAIS, 2005; GUTTMAN, 2008).

No fim dos anos 1970 e começo da década de 1980, o ideário neoliberal e a desregulamentação contribuíram para remodelar a economia. Uma vez que, principalmente EUA e Inglaterra, apoiados por instituições supranacionais (como o Fundo Monetário Internacional e o Banco Mundial), propagavam a outros países a ideia de uma abertura dos mercados. Além disso, puseram fim ao controle do movimento de capitais, permitindo a integração internacional dos mercados financeiros nacionais (CHESNAIS, 2005; GUTTMAN, 2008)

Para implementação da mundialização financeira, de acordo com Chesnais (2005), existem três elementos constitutivos que interagem entre si: a desregulamentação ou liberalização monetária e financeira, a descompartmentalização dos mercados financeiros nacionais e a desintermediação das operações de empréstimos antes restritas aos bancos.

Essa desregulamentação está associada a redução ou remoção do controle sobre as transações internacionais, o que levou à liberalização dos mercados de câmbios, à oferta de títulos públicos a operadores estrangeiros e à entrada de empresas estrangeiras na bolsa de valores. A descompartmentalização é a desfragmentação de operações financeiras e de tipos de mercado, abrindo caminho para inovações financeiras, com a criação de novas formas de aplicação monetária. Já a desintermediação possibilitou contatar diretamente as fontes de financiamento, sem a intermediação bancária, proporcionando protagonismo às instituições financeiras não bancárias (fundos de investimentos) (FREDERICO; GRAS, 2017; PEREIRA JUNIOR, 2012; MIRANDA, 2013).

Conforme Frederico e Gras (2017, p.15) apontam,

(...) essas medidas permitiram a um só tempo abrir os mercados nacionais, criar novos derivativos financeiros³ e fortalecer os investidores institucionais não bancários, principalmente, os fundos de pensão e os fundos mútuos.

A decorrência desse processo foi um aumento de poder do capital financeiro, sobretudo, nas organizações estatais e empresas privadas, levando ao que Chesnais (2005) chamou de um regime mundial de acumulação financeirizado. Neste, a percepção é de que houve uma maximização do valor ao acionista entre os objetivos corporativos (GUTTMANN, 2008). Em que a figura que desponta é a do proprietário-acionista (CHESNAIS, 2005).

Esse capital portador de juros através da sua participação nas empresas, como proprietários e compondo o conselho diretivo, conseguem influir nas tomadas de decisão e nas estratégias das empresas de acordo com as suas próprias normas de rentabilidade (GUTTMANN, 2008; FREDERICO, 2016). Para esses atores “a tendência da Bolsa é mais importante do que qualquer outra coisa” (CHESNAIS, 2005, p.54).

³ Os derivativos são contratos com pagamento futuro cujo preço de compra e venda é atrelado à variação do preço de outro ativo como uma ação ou commodity, a taxa de inflação, cambial ou de juros.

Por isso, no atual momento, vive-se em um sistema econômico que se tornou subordinado a lógica “insaciável” da acumulação financeira (CHESNAIS, 2005). Neste processo, a agricultura começou a fazer parte, quando, no princípio do século XXI, surgiram novos capitalistas no setor agrícola vinculados ao mercado financeiro, como: fundos (pensão, *private equity*, etc.), corporações (bancos, seguradoras, empresas) e indivíduos de alta renda.

Esses novos atores, surgem em um contexto de significativa elevação dos preços dos alimentos na década de 2000 e da crise financeira de 2007-2008. O que levou o capital especulativo a migrar para um setor em que historicamente é avesso: a compra de terras e a produção agrícola, no que convencionou-se denominar – *Global Land Grabbing* (BORRAS, et al., 2011; COTULA, 2012; MCMICHAEL, 2012).

De maneira geral, o atual fenômeno de *land grabbing*, apesar de variado em origem, destino e impacto e ainda inconclusivo, pode ser definido pelo uso intensivo de capital para o controle de terras e recursos como forma de acumulação e resposta à conjugação das atuais crises (financeira, energética, alimentar, ecológica) do projeto de globalização neoliberal (BORRAS, et al., 2011; MCMICHEL, 2012; COTULA, 2012). O monitoramento realizado desde o ano 2000, pela organização *The Land Matrix*⁴, revela que até abril de 2016, mais de 40 milhões de hectares de terras com potencial de conversão agrícola haviam sido adquiridos, sobretudo, por investidores institucionais⁵ em todo o mundo.

Esses dados, ajudam a demonstrar a afirmativa de Gunnoe (2014), de 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 atual de atuação, com a transformação da terra em um ativo do portfólio de investimentos de investidores institucionais.

Para Sassen, (2013, p.29), “a extensão da aquisição de terras por governos e empresas estrangeiras e investidores nos últimos anos no Sul Global marca uma

⁴ Para mais detalhes ver: <http://www.landmatrix.org/>.

⁵ Denominamos investidor institucional qualquer instituição financeira ou estatal que investe no mercado de capitais, como o Estado, bancos, seguradoras, fundos de investimento, fundos de pensões, indivíduos de alta renda, etc. Pelos grandes volumes de títulos que movimentam nos mercados financeiros, os investidores institucionais podem ser considerados como os mais importantes agentes do capitalismo contemporâneo. Ao longo do texto utilizaremos os termos capital financeiro, capital portador de juros e investidores institucionais para designar o grupo de acionistas controladores das empresas agrícolas.

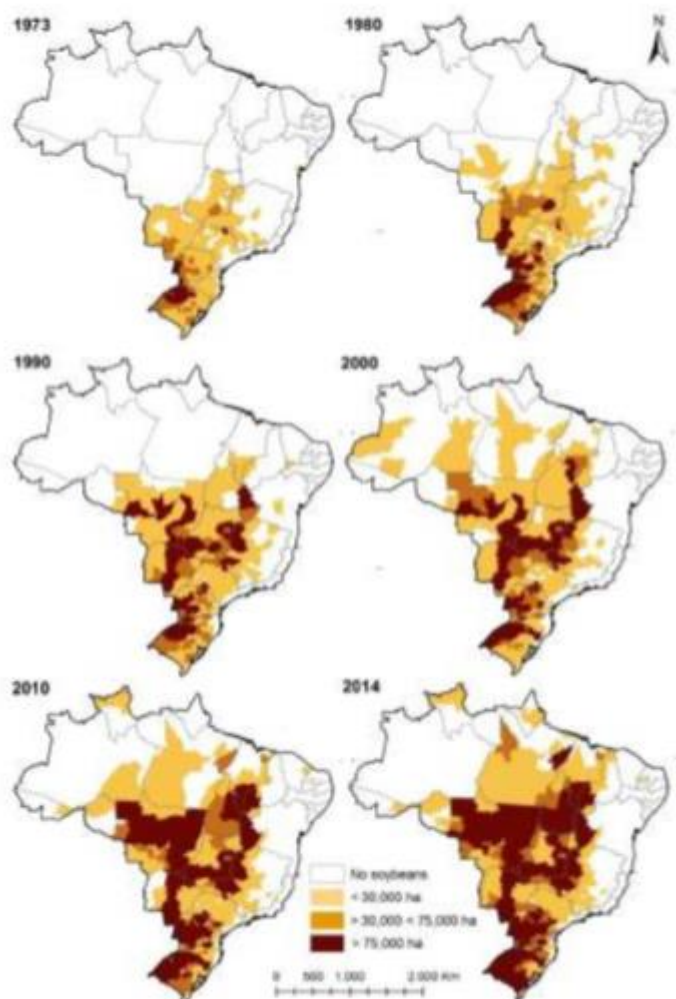
nova fase”. Em que o território brasileiro é um dos mais requisitados. Segundo Sauer e Leite (2012) só entre outubro de 2008 e agosto de 2009, foram comercializados por volta de 3,6 milhões de hectares no Brasil e na Argentina. Ademais, de acordo com a empresa de consultoria financeira EMPEA (2015), entre 2008 e 2014, os fundos agrícolas investiram um montante de US\$ 1,5 bilhão na agricultura brasileira, cerca de 80% do total de capital investido na América Latina.

Isso porque o Brasil tem um território de tamanhos continentais, com o que Moraes (2000) denominou de fundos territoriais, ou seja, áreas de reserva que ainda não foram inseridas completamente ao modo de produção dominante, além do seu dinamismo agrícola e o baixo preço relativo das terras⁶.

Esse interesse do setor financeiro por investimentos em terras privilegia desproporcionalmente um pequeno grupo de produtos agropecuários, principalmente aqueles auferindo maiores rendas e contando com maiores mercados globais (FLEXOR; LEITE, 2016). Dentre eles, a participação brasileira se dá fundamentalmente em três: soja, milho e cana-de-açúcar (FLEXOR; LEITE, 2016). A figura abaixo, demonstra o processo de espacialização da produção de soja no Brasil dentro da periodização que fizemos no tópico anterior.

⁶ O território brasileiro possui uma área de 851 milhões de hectares (pouco maior que o continente europeu), com 30% de sua área total dedicada à agropecuária (plantações e pastagens). Segundo dados da Agrosatélite (2015), somente no bioma Cerrado, existiriam cerca de 40 milhões de hectares agricultáveis ainda não utilizados. Com relação ao preço das terras, em 2015, enquanto um hectare produtivo de soja no estado de Iowa (referência na produção agrícola moderna de grãos nos EUA) custava cerca de US\$ 20 mil, uma área de Cerrado ainda não convertida no estado do Piauí (área de expansão da fronteira agrícola brasileira) custava apenas US\$ 1,6 mil/ha (Appraisal Delloite, 2015/FNP, 2015).

Figura 1.1.1 – Área cultivada com soja por microrregião no Brasil

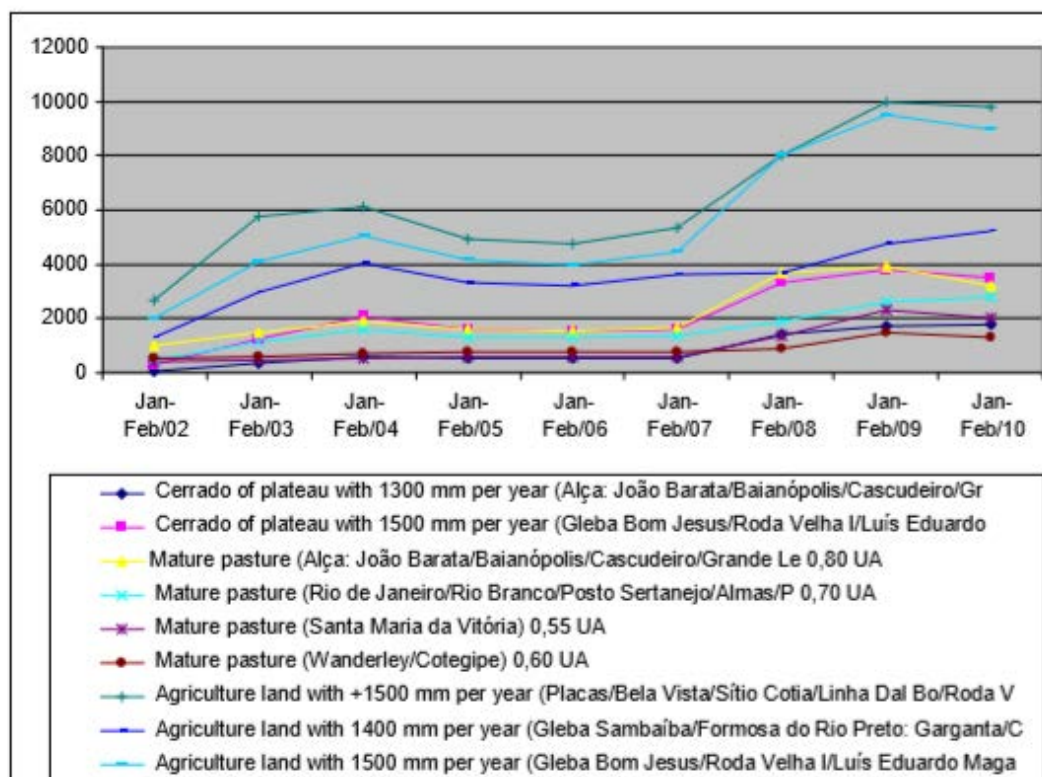


Fonte: Produção Agrícola Municipal (IBGE, 2016). Elaboração de Valdemar Wesz Jr. Apud Leite e Wesz Jr. (2016)

Junto a esse movimento do capital portador de juros à compra de terras e na produção agrícola, segundo Flexor e Leite (2016) os preços das terras agrícolas cresceram vigorosamente. Apoiados em dados da Informa Economic FNP, informam que em 2010 a média dos preços das terras no país era de 4.756,00 reais por hectare. Em 2015, alcançava 10.083,00 reais. Ou seja, em poucos anos, o preço médio das terras cresceu 112%. Sendo que essa tendência de alta do preço da terra se mostrou mais intensa nas regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste. Para tentar demonstrar tal fator, pode-se analisar o gráfico abaixo, retirado de Sauer e Leite (2012). Ele expõe a variação do preço da terra em alguns municípios do Oeste da Bahia, que é uma das áreas de maior interesse do capital financeiro por terras e nas atividades agrícolas.

Figure 15 – Variation of land value (R\$/ha) in Bahia – West of Bahia, 2002/2010 – current prices for selected municipalities

Source: Instituto FNP



Fonte: Sauer e Leite (2012)

Ao observar o gráfico, os mesmos autores, atentam, particularmente, às terras agrícolas do município de Luís Eduardo Magalhães e arredores. Onde as propriedades rurais experimentaram um aumento de R \$ 2.000,00 / ha em janeiro de 2002 para R \$ 9.000,00 / ha em janeiro de 2010, após atingir R \$ 9.500,00 / ha em janeiro de 2009 (Sauer e Leite, 2012)

Dentro de todo esse processo Siqueira e Michelotti (2018) apoiados em Rubio (2015) dizem que quem acaba se beneficiando são aqueles que produzem em larga escala e com alto padrão tecnológico. Além disso, os autores ainda chamam atenção para o papel não só do capital estrangeiro, mas também para o capital nacional/regional que atua direta ou indiretamente, inclusive com aporte financeiro e legitimação.

A Agrifirma Brasil Agropecuária S.A. pode ser vista como expressão desse modelo agrícola contemporâneo. Ela começou a atuar no mercado de terras na última década de 2000, a partir de uma articulação entre o capital portador de juros

estrangeiro e nacional. A menor parte de sua composição acionária são de investidores institucionais ingleses, junto a posição majoritária de um fundo chamado Brasil Agronegócio FIP. Este foi criado por instituições brasileiras como o BNDES e o Banco do Brasil, além da empresa gestora do fundo chamada de BRZ investimentos.

Devido às características de sua composição organizacional, pode-se inferir que o intuito da empresa é gerar rentabilidade para atender aos anseios dos investidores e dos acionistas. Para eles, como defende Harvey (2013), a terra é entendida como um capital fictício, isto é, o equivalente a um investimento que rende juros.

Sendo assim, existe uma tendência a tratar a terra como um ativo financeiro (GUNNOE, 2014; FAIRBAIRN, 2014; LI, 2014). Por essa razão ela cumpre requisitos para que possa ser comparada e negociada, como: a padronização, potencial de lucro, liquidez, legitimidade, normas específicas, etc.). Entretanto, por essa característica é necessário “que a expectativa de rentabilidade da terra seja igual ou superior, e o risco do investimento inferior, ao dos demais instrumentos financeiros disponíveis no mercado” (FREDERICO, 2016, p.32).

Portanto, agora, como ressalta Frederico (2016), além dos aspectos financeiros, que tradicionalmente impactam a produção agrícola moderna - como a oferta de crédito, as variações do câmbio e as alterações de preços no mercado futuro -, soma-se agora, com a emergência do atual fenômeno de *land grabbing*, a busca de elevadas rentabilidades para atender às expectativas dos investidores financeiros.

Capítulo 2 – Trajetória da Agrifirma Brasil Agropecuária S.A.: uma articulação entre o capital portador de juros nacional e internacional

2.1 A trajetória da Agrifirma no território brasileiro

Até o momento foi feito um resgate histórico para tentar entender como o capital portador de juros, atualmente, se localiza no centro das relações econômicas e sociais do mundo (CHESNAIS,2005). Particularmente, buscando analisar o motivo da sua participação nos circuitos produtivos agrícolas brasileiros. Dentre vários exemplos que viram uma oportunidade de acumular capital a partir do controle das terras e da produção agrícola se destaca a Agrifirma Brasil Agropecuária S.A.

A criação dessa empresa não é mera coincidência quando se nota que seus criadores foram dois investidores do mercado financeiro – Ian Watson e Jim Slater. Ou que sua composição acionária tem a presença de nomes como Lorde Jacob Rothschild e no conselho diretivo Roberto Rodrigues.

Essa organização foi fundada em fevereiro de 2008, com o nome de Agrifirma Brazil Limited (ABL), registrada no paraíso fiscal da Ilha Jersey. Ela foi a segunda experiência de dois empresários do meio financeiro no mercado de produtos primário-exportador: o britânico James Derrick Slater, mais conhecido como Jim Slater e o escocês Ian Watson. Anteriormente a dupla havia criado e liquidado (entre 2002 e 2007) uma empresa considerada altamente lucrativa⁷, a Galahad Gold, especializada na exploração de ouro e outros metais em países da África como Namíbia e República Centro Africana. Após o negócio bem-sucedido e com o boom das commodities da década de 2000, Slater e Watson continuaram investindo no setor ao criar a ABL.

Para materializar essa empresa agrícola os dois britânicos recorreram a uma articulação com o capital portador de juros. De acordo com um jornal local do Oeste da Bahia (2011) que entrevistou seu atual COO, cerca de 150 investidores de

⁷ Possuía um IRR de 66% ao ano.

diversas nacionalidades⁸, em sua maioria, europeus e asiáticos, tinham participação no capital da empresa.

Segundo seu comunicado de imprensa (2011), essa primeira colocação de ações foi feita através de uma capitalização de U\$ 189 milhões. Sendo provenientes, principalmente, do fundo inglês RIT Capital Partners, da afamada família Rothschild – em que seu principal cotista e presidente é o Lorde Jacob Rothschild -, com aquisição de 24% de participação na empresa (Fortune, 2009; Genagro, 2018). Ademais, segundo a publicação da *The Vultures of Land Grabbing* (2010), recorrendo a registros de 2009 da organização em Jersey, apontam que o fundo The Old Coach House Trustees Ltd Bergh Apton tinha 12,95% das ações. Essa revista diz ainda, que além de ser registrada offshore em Jersey, outros 10% eram mantidos em outro paraíso fiscal nas Ilhas Cayman.

Conforme Oliveira (2016), apoiado no jornal Valor Econômico (2010), os investimentos dessa empresa incluíam também dois magnatas de Hong Kong - Raymond Kwok e Adrian Fu - e o grupo de investimentos Lake House.

Nesse momento, a Agrifirma respondia com 100% por três subsidiárias em Luxemburgo: AB (Holdings) 1 SARL, AB (Holdings) 2 SARL, AB (Holdings) 3 SARL. E operava por meio de mais quatro empresas no Brasil: Agrifirma Brasil Agropecuária LTDA (ABA LTDA), Agropecuária Campo Aberto (ACA), Agrifirma Mato Grosso Agropecuária LTDA e a RARO Assessoria Agrícola LTDA (Oeste Semanal, 2011; Vultures, 2010). Ainda segundo a Vultures (2010), controlava a Agrifirma Srl, na Argentina, o que dá a entender que existia uma vontade de entrar com negócios nesse país.

Companhias com esse volume de capital, para continuarem recebendo aportes expressivos, precisam passar credibilidade aos seus investidores. Para isso, recrutaram uma equipe de gerenciamento altamente reconhecido em suas áreas de atuação. Segundo o site do empresário Ian Watson, Anna Rebolini ex-diretora da Galahad Gold, foi contratada para exercer a mesma função na nova empresa. Como CEO, da empresa o nome escolhido foi Júlio Bestani, antigo CFO da empresa Adecoagro (empresa agrícola controlada pelo Grupo George Soros Asset

⁸ Em entrevista para O Estado de São Paulo em 2011, o mesmo executivo da empresa, afirmou que a Agrifirma tem 200 investidores “de todos os tamanhos”.

Management), em que durante sua gestão (2002 a 2007) ela se tornou uma das maiores produtoras agrícolas da América do Sul. Após assumir o cargo Júlio recomendou a compra da empresa RARO, especializada em consultoria agrícola e de propriedade de Rodrigo Rodrigues, que acabou se juntando à equipe como COO.

Não por acaso, o pai de Rodrigo, faz parte do Conselho de Administração da Agrifirma. Seu progenitor tem influência no meio do agronegócio, chama-se Roberto Rodrigues. Este foi ministro da Agricultura (2003 a 2006) do Governo de Luís Inácio Lula da Silva. Nesse Conselho, ainda fazem parte diversos nomes que serão melhor analisados posteriormente, como: o Lorde Wolfson de Sunningdale, Peter Stormonth e Carlos Ortiz. Além disso, ainda foi organizado um Conselho Consultivo, que também será mais explorado adiante, que incluem Jim Rogers, o já comentado Lorde Jacob Rothschild e Don Coxe, entre outros.

O objetivo desses controladores da Agrifirma era criar, desenvolver e liquidar a empresa via abertura de capital em bolsa, como principal estratégia de acumulação. Em entrevista de 2011 para a Valor Econômico, um executivo da companhia deixou claro ao dizer que há “interesse e o compromisso de listar a companhia em bolsa”. No entanto, para ele, o IPO ainda não tinha data e nem lugar definidos. “Vamos fazer na hora certa, no lugar certo e pelo preço certo. Vários mercados estão sendo estudados”. Nessa mesma reportagem, o jornal relata que a Agrifirma anunciou planos de abrir seu capital na bolsa de Hong Kong.

O criador da empresa, Ian Watson, em 2010, chegou a se reunir com bancos de investimento, funcionários da bolsa de valores de Hong Kong e fundos regionais de previdência social, incluindo a China Investment Corp para articular a meta da companhia (FINANCIAL TIMES, 2010). Os proprietários-acionistas (CHESNAIS, 2005), esperavam levantar entre US \$ 100 milhões e US \$ 200 milhões antes de lançar uma oferta pública inicial no próximo ano (FINANCIAL TIMES, 2010).

Todo o capital levantado até esse momento permitiu a aquisição inicial de 41.980 hectares no Oeste da Bahia, com opção de adquirir mais 27.029 hectares (AGRIFIRMA, 2011). Entretanto, havia a intenção de aumentar seu portfólio de terras para 100.000 hectares (FINANCIAL TIMES, 2010).

Entretanto, no ano de 2010, a Advocacia Geral da União (AGU) decretou um parecer que colocou novamente em vigor a Lei n. 5.709/71, que regulamenta e restringe a aquisição de terras por estrangeiros no país (PEREIRA, 2018). Alterando, mesmo que momentaneamente, determinadas estratégias de controle da terra pela Agrifirma.

De acordo com Fairbairn (2015), as empresas brasileiras com mais de 50% de capital estrangeiro seriam tratadas como estrangeiras e sujeitas a essa regulamentação. Porém, para essa mesma autora, esse instrumento normativo é insuficiente para conter os problemas associados à corrida pela terra pois além do termo “estrangeiro” ser impreciso, a terra fica sob o controle do capital cuja afiliação nacional é instável, múltipla e não transparente.

Desta maneira, Fairbairn (2015) e Pereira (2018), dizem que ficaram lacunas na legislação para algumas empresas encontrar maneiras criativas em torno das restrições. Elas denominaram essas estratégias, em alusão a expressão brasileira, de “Jeitinho Estrangeiro”. A Agrifirma foi um exemplo de organização que utilizou dessa porosidade normativa.

Em 2011, por volta de um ano após a entrada em vigor das regulamentações sobre propriedade estrangeira, a corporação passou por uma grande reestruturação (AGRIFIRMA, 2018). Ela fez um acordo com o Brasil Agronegócio FIP, um fundo de private equity gerido pela BRZ Investimentos, formando uma joint venture, de capital fechado, denominada Agrifirma Brasil Agropecuária S.A. (ABA S.A.) (AGRIFIRMA, 2011; Oeste Semanal, 2011).

Como parte dessa reorganização, o fundo brasileiro fez uma infusão de R\$ 130 milhões (aproximadamente US\$82 milhões) (AGRIFIRMA, 2011; OLIVEIRA, 2016; VALOR, 2011). Para Fairbairn (2015), esse novo capital não teria sido suficiente para colocar a Agrifirma acima do obstáculo (50% do capital nacional) necessário para continuar comprando grandes extensões de terra sem aprovação do governo.

Então, para completar o processo, a antiga Agrifirma Brazil Agropecuária LTDA, mudou seu nome para Genagro LTDA. Ela distribuiu cuidadosamente seus ativos existentes entre a controladora (Genagro) e a subsidiária (ABA S.A.) para

garantir que a BRZ investimentos detivesse a participação majoritária, enquanto ela ficaria com 44,6%⁹ das ações na joint venture (GENAGRO, 2018).

Nessa nova distribuição de capital, a fazenda totalmente desenvolvida de 6 mil hectares em Barreiras, permaneceu sob controle da Genagro, que a arrendou para a ABA S.A. A Genagro também manteve seu caixa, estoques e outros ativos financeiros (que totalizavam, US\$52 milhões). Enquanto, as outras três fazendas relativamente subdesenvolvidas (com 63 mil hectares) foram transferidas para a “nova Agrifirma” (FAIRBAIRN, 2015; AGRIFIRMA, 2011; VALOR, 2011). A Agrifirma (2011), ainda revela que Júlio Bestani se mantém como CEO e diretor da nova joint venture, que agora terá sede em São Paulo. Para Fairbairn (2015, p.586),

(...) essa recomposição de ativos permitiu à ABA - agora uma empresa “controlada pelo Brasil” - continuar buscando aquisição, desenvolvimento e revenda de terras agrícolas no Brasil desimpedido. Deixar as propriedades rurais subdesenvolvidas sob a ABA fazia sentido porque elas tinham o maior potencial para aumentar o valor nos próximos anos e porque elas valiam menos no papel e, portanto, não superavam a nova infusão de capital brasileiro nos balanços da empresa. É difícil imaginar que a divisão entre a Genagro e a ABA seja algo mais que cosmética, mas permitiu que a empresa escapasse das restrições.

Após esse negócio, ainda havia o interesse de abertura de capital na bolsa de valores. A Genagro pretendia investigar oportunidades de investimentos adicionais no setor agrícola em países fora do Brasil e, no devido tempo, esperar lançar seu próprio IPO (Agrifirma, 2011; Valor, 2011; Oeste Semanal, 2011). Já a ABA S.A., deseja seguir os mesmos passos, nas palavras de Ricardo Propheta, co-diretor de *private equity* da BRZ Investimentos. “Aumentar nosso portfólio com Agrifirma é uma parte vital da estratégia do Brasil Agronegócio FIP para apoiar o desenvolvimento do agronegócio e trazer os melhores resultados para nossos clientes” (AGRIFIRMA, 2011). O intuito era de prospectar mais terras em outras localidades como: Maranhão, Piauí, Tocantins e no Centro-Oeste (VALOR, 2011; DIÁRIO OESTE, 2011), tendo em vista, como diz para a Exame (2012) o CEO da Agrifirma “de abrir capital na Bovespa assim que possível”.

⁹ Segundo site do criador da Agrifirma, Ian Watson, a Genagro tem 49,95% das ações na ABA S.A.

Entretanto, desde então, a demanda chinesa por soja desacelerou e, no período de 2012 a 2016, algumas áreas da região Nordeste sofreram com a seca. Em reportagem da Globo (2016), apoiados nas estimativas da Associação dos Agricultores e Irrigantes da Bahia (AIBA), nota-se que a produção de soja no Oeste da Bahia teria uma queda de 37,5%, o milho 30% e o algodão chegaria a 40%.

De acordo com a Bloomberg (2016), a Agrifirma é uma das empresas que “está liderando a debandada”. Isso porque, ela está optando por cultivos mais tolerantes à estiagem, como o sorgo e pastagem. Percebe-se que mesmo com os aportes de capital recebidos e com uma tecnologia avançada em suas fazendas, a Agrifirma está tendo problemas. Nessas mesmas publicações, a atual diretora presidente, Mariana Duarte, disse “Não dá para sobreviver na região sem ter pelo menos parte da plantação com irrigação. Estamos tentando diversificar para mitigar o risco climático”.

2.2 O Processo de expansão da escala produtiva da Agrifirma

A trajetória da Agrifirma e sua composição organizacional mostram que a intenção é captar a maior quantidade de recursos no menor tempo possível, para que seus investidores institucionais tenham uma elevada rentabilidade. Para tanto, é necessário à utilização de sistemas técnicos agrícolas cada vez mais modernos com o objetivo de se ter uma contínua e ampla expansão da escala produtiva, como meio de precificação dos ativos financeiros, no caso a terra.

É possível relacionar essa ideia com o que Harvey (2011) chamou de destruição criativa do espaço. No qual o capital tem a necessidade de incorporar e reestruturar o espaço para viabilizar formas mais eficazes de acumulação. As empresas de investimento (Buhler e Oliveira, 2013) do agronegócio estão ligadas a esse conceito pela necessidade contínua de aumento da produtividade e da escala produtiva. Para Frederico (2017, p.114 - 115),

(...) a combinação entre intensificação e expansão da produção resulta quase sempre, como na situação da fronteira agrícola

moderna brasileira, na substituição da vegetação nativa e de outras formas de produção perpetradas por camponeses e diferentes grupos étnicos por grandes monoculturas destinadas, sobretudo, à exportação. Trata-se da difusão de uma produção intensiva em capital e tecnologia, relativamente sem trabalhadores e altamente dependente da exploração intensiva de recursos territoriais, como água e solos.

De acordo com uma apresentação em 2012 de Rodrigo Rodrigues, COO da Agrifirma, a terra realmente tem que ser entendida como uma nova classe de ativo. Pois, para o COO, ela atua como hedge de inflação, também pode valer o múltiplo do que ela pode gerar e há um retorno operacional em cima dela.

O modelo de negócio adotado pela Agrifirma, é adquirir terras baratas no cerrado brasileiro, fazer os investimentos necessários para que ela se desenvolva e então maximizar o fluxo de caixa das operações agrícolas (CHADDAD, 2017). Como já comentado, esse desenvolvimento se dá através da inovação tecnológica, para obter uma maior eficiência e um menor custo de produção. Ao encontro dessa ideia, Rodrigo Rodrigues (2012) diz que a agricultura necessita de escala e para atingir tal produtividade é necessária tecnologia. Segundo ele, a Agrifirma trabalha com: a maximização do rendimento; a agricultura de sequeiro; sistema de plantio direto na palha; manejo integrado de pragas, doenças e plantas daninhas; rotação de culturas; cobertura vegetal de gramíneas; terraceamento e malha viária adequados e agricultura de precisão.

Todavia, Gras e Nascimento (2017, p.125), mesmo observando outra empresa do meio agrícola, sugerem uma ideia que se encaixa aos padrões da Agrifirma, de que,

(...) as terras não são compradas em qualquer lugar; elas são adquiridas em áreas com grande potencial de expansão da escala produtiva, com forte tendência à precificação, ou que possuem determinadas características e recursos propícios à produção agrícola moderna, como topografia plana, disponibilidade hídrica e boa fertilidade relativa do solo.

Isso fica evidente, quando se nota que a Agrifirma inspecionou mais de 2 milhões de hectares de terras agrícolas no Brasil para identificar potenciais

oportunidades de investimento adequado para exploração (AGRIFIRMA, 2018; GENAGRO,2018; OESTE SEMANAL,2011). Em entrevista para a Fortune (2009), os controladores da empresa dizem que o motivo da escolha do Brasil se deu pela quantidade de terras no Cerrado que poderiam ser irrigadas e convertidas em terras produtivas, aumentando seu valor. Na mesma, ainda se referem aos recursos hídricos presentes no país. Ian Watson diz: “o mundo está totalmente em crise de água, e ainda não percebemos isso. (...) Quando você está exportando a agricultura, você está de fato exportando água”.

A Agrifirma, em seu site institucional (2018), também demonstra algumas das razões, já comentadas, para investir em terras no Brasil, são elas: a) os muitos anos de experiência e especialização agrícola, refletidos em sua forte posição no mercado de soja, algodão, café e outros produtos; b) as tradições democráticas do país, a estabilidade política e o respeito pelo Estado de Direito; c) Clima favorável para a produção de uma grande variedade de culturas, incluindo milho, soja e algodão; abundância de recursos naturais e comprometimento com práticas ambientais sustentáveis; d) o Brasil possui 14% dos recursos mundiais de água utilizável, com 3% da população mundial; e) progresso econômico contínuo, refletido no impressionante poder de recuperação da economia brasileira durando a crise financeira global.

O que se pode notar é que a Agrifirma, com o alto financiamento dos seus investidores utiliza da presença de fundos territoriais (MORAES, 2000) do Brasil, no qual estes são, relativamente, improdutivos e com um preço mais baixo para obter um estoque de terras cada vez maior, transformando parte deste, com a implantação de sistemas técnicos modernos, em áreas de produção agrícola com uma produtividade maior. Dentro do site da Agrifirma e da Genagro, encontra-se uma periodização que explicita como se montou todo o cabedal da empresa.

De julho a novembro de 2008, foi feita a compra da Fazenda Campo Aberto, de outras três fazendas que compõem o Cluster Arrojadinho e de duas outras fazendas do Cluster Rio do Meio (GENAGRO, 2018; AGRIFIRMA,2018). Nesse mesmo mês de novembro, foi feita a primeira alocação de recursos no valor de US\$ 154,4 milhões por investidores institucionais (GENAGRO, 2018; AGRIFIRMA,2018).

Em 2009, foi assinado o contrato, por meio do qual a Agrifirma adquiriu a Fazenda Bananal (11.893 ha), com uma opção de concluir a compra de 27.029 ha adicionais, a ser exercida em agosto de 2010 (GENAGRO, 2018; AGRIFIRMA,2018). Nesse mesmo ano, o Banco do Nordeste, aprovou duas linhas de crédito para ajudar nas necessidades de capital de giro da Agrifirma na Fazenda Campo Aberto e nos clusters de Arrojadinho e Rio do Meio (GENAGRO,2018).

A Agrifirma contratou uma empresa independente para avaliar o valor de suas terras, chamada de Scot Consultoria. Esta avaliou em 31 de dezembro de 2009 que o valor de suas propriedades havia aumentado em 11%, medido em reais. Refletindo tanto o movimento geral dos valores da terra no Brasil nos últimos 12 meses quanto o valor agregado pelo investimento de capital da Agrifirma em Arrojadinho e Rio do Meio (GENAGRO,2018).

Já em março de 2010, a empresa conseguiu uma colocação de US\$ 25 milhões em ações e bônus de subscrição. Esse capital estava comprometido em continuar a transformação das propriedades existentes e financiar o exercício da opção de adquirir a fazenda Bananal. Ela levantou um total de US\$179 milhões de capital em 2 anos de criação (GENAGRO, 2018).

No final de dezembro de 2010, foi aprovado pelas autoridades o pedido de abertura de 4.300ha de terra na propriedade Rio do Meio. No total o grupo tem agora 7.391ha em desenvolvimento. Além disso, foi submetido um pedido de licenciamento para mais 31.719ha, dos quais mais de 85% receberam aprovação prévia. Isso representava para a empresa uma mudança radical no ritmo da atividade de desenvolvimento contínuo (GENAGRO,2018). Nesse mesmo período, foi feita novamente uma avaliação, na qual o valor das propriedades havia agora aumentado em 7,2% em dólares (GENAGRO,2018).

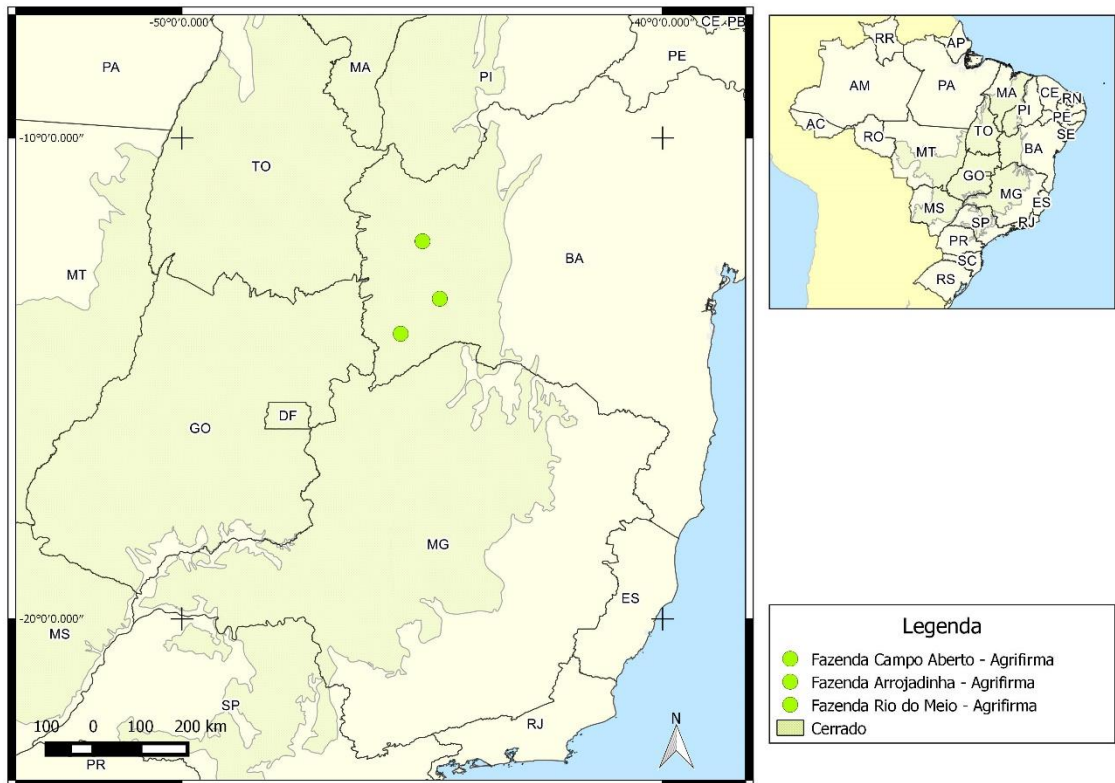
Em 2011, houve a já comentada reestruturação da Agrifirma por conta do parecer da AGU. Nesta o Fundo Brasil Agronegócio FIP, entrou com um aporte de R\$130 milhões e se tornou acionista majoritário, enquanto a Genagro (ex-Agrifirma), se tornou minoritária. No mês de novembro do mesmo ano, a empresa aumentou o volume de suas terras, pois exerceu sua opção de adquirir mais 26.948ha da fazenda Bananal (GENAGRO,2018).

No ano de 2012, a Agrifirma aumentou seu estoque de terras, adquirindo a fazenda Império do Arrojado (4.125ha), localizada no município de Jaborandi, próximo à fazenda da mesma chamada Arrojadinho (GENAGRO,2018). Em março do ano seguinte, a empresa adquiriu mais 4.000ha da Fazenda Jaó, também localizada em Jaborandi (GENAGRO,2018).

Mediante essa exposição de dados do próprio site da empresa, nota-se como foram altos os valores de capital investido e de como o preço da terra aumentou conforme a consultoria feita. Além, é claro, da crescente e contínua compra de terras. Hoje, a carteira agrícola da Agrifirma tem 71.270ha (AGRIFIRMA, 2018), área equivalente à cidade de Chicago (EXAME,2012).

Por mais que exista a intenção de expandir seu portfólio, todas as suas fazendas estão localizadas na região Oeste da Bahia (MAPA 1), aproximadamente 650 km ao norte da capital federal de Brasília, 850 km a oeste do porto de Salvador e 1200 km da região de floresta tropical da Amazônia (AGRIFIRMA, 2011).

Mapa 4: Localização das Fazendas da Agrifirma



Fonte: IBGE e Agrifirma; Elaboração: Lucas Antunes

A Fazenda Campo Aberto (FOTO 1) se localiza no município de Barreiras e tem ao todo 5.919ha (Diário do Oeste,2011). Sua propriedade é da Genagro LTDA (sucessora da Agrifirma Brazil LTDA) que arrenda para a atual Agrifirma Brasil S.A. Ela foi a primeira fazenda totalmente desenvolvida pelo grupo. Em seu livro, Fred Pearce (2012) traz uma curiosidade sobre esta. Ele descobriu que primeiramente essa fazenda era de propriedade de Milton da Silva, o rico pai latifundiário do campeão de Fórmula 1 Ayrton Senna. O COO da empresa, Rodrigo Rodrigues, comprou-a, reorganizou-a e vendeu para os investidores britânicos da Agrifirma em 2008.

Foto 1: Fazenda Campo Aberto (Barreiras- BA)



Fazenda Campo Aberto - Barreiras



Fonte: Site Agrifirma Brasil Agropecuária S.A.

Outras duas fazendas da Agrifirma são: a Arrojadinho (FOTO 2), de 20.148ha, em Jaborandi e a Rio do Meio, de 12.287ha, em Correntina (AGRIFIRMA,2018).

Foto 2: Fazenda Arrojadinho (Jaborandi-BA)



Fazenda Arrojadinho - Jaborandi



Fonte: Site Agrifirma Brasil Agropecuária S.A.

Em seu site a Agrifirma vincula a Fazenda Bananal (Figura 1) a fazenda Campo Aberto da Genagro. A Bananal, pertencia à família de Antônio Albino de Carvalho Filho, ex-governador da Bahia (1955-1959) (DIÁRIO DO OESTE,2011). Ela ocupa uma área de 38.841ha no município de Luís Eduardo Magalhães (AGRIFIRMA, 2018; Diário do Oeste, 2011).

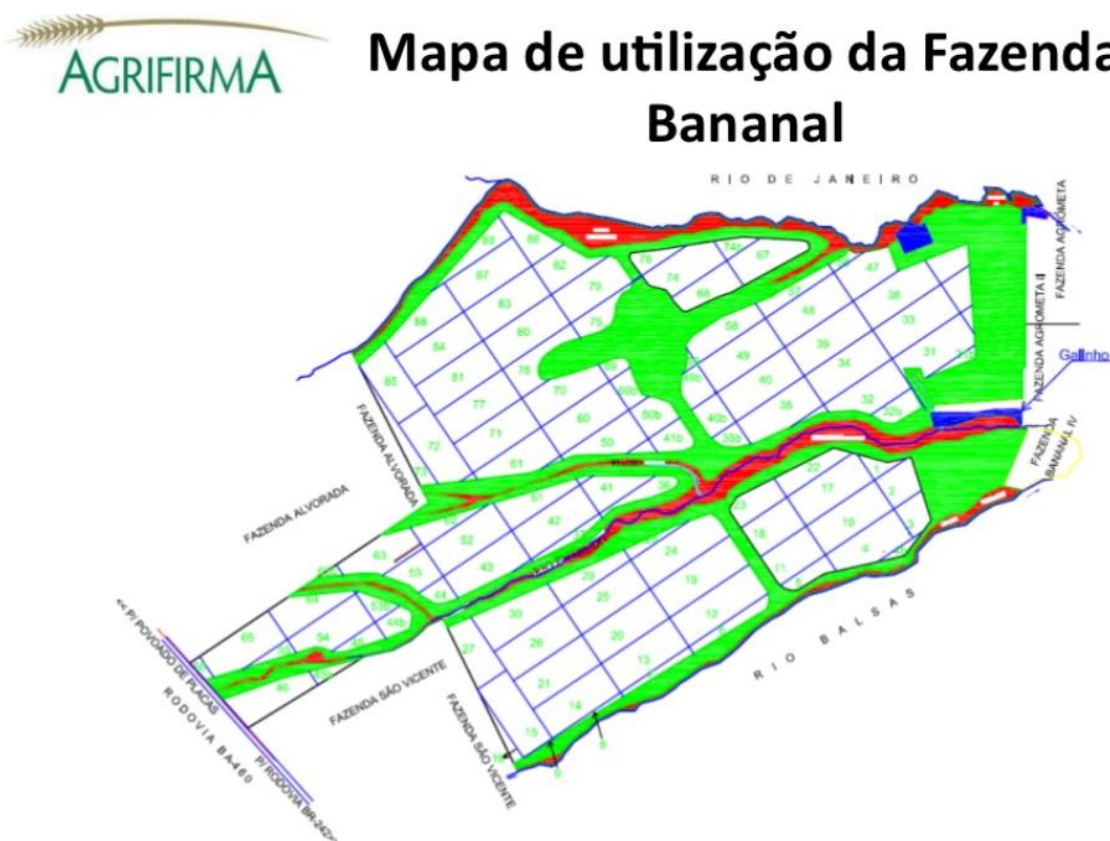
Rodrigues em entrevista para o Jornal Diário do Oeste (2011), informou que o investimento total desta fazenda, ao longo de quatro etapas de produção, será de R\$237 milhões, incluindo o que já foi aplicado na aquisição de terra. Destes, R\$67,5 milhões serão aplicado na abertura e correção do solo, R\$20 milhões em maquinário

e R\$10 milhões em infraestrutura. Outros R\$30 milhões por ano devem ser gastos com pagamento de impostos.

De acordo com o Jornal do Oeste (2012), a proposta de licenciamento ambiental, que foi aprovada pelos órgãos públicos nesse mesmo ano, previa um empreendimento de 26 mil ha (67% da área) em sequeiro sob rotação de culturas e plantio direto, desenvolvido nas quatro etapas ditas anteriormente, tendo como objetivo alcançar 107 mil toneladas de grãos por ano. Além disso, presumia-se que haveria uma geração de 643 empregos diretos e um faturamento anual de R\$65 milhões quando pronta, preservando 34% da área total (AGRIFIRMA,2018; JORNAL DO OESTE,2012).

Entretanto, houve percalços nos planos da Agrifirma. Em um relatório que demonstram seu balanço patrimonial publicado no jornal Valor Econômico, chama atenção a venda de 14.910ha (20,89% do seu portfólio) da Fazenda Bananal para a Empresa Radar (um braço da Cosan), no valor de R\$105 milhões. Ela foi arrendada, tendo a opção de operar por 5 anos. Na safra de 2015/2016, esse mesmo empreendimento, cultivava 8.000ha de soja nas áreas que foram vendidas e arrendadas, além de abrir mais 3.500ha de Cerrado, na qual plantavam *Brachiaria* (AGRIFIRMA,2016).

Figura 1: Mapa de utilização da Fazenda Bananal



Fonte: Site Agrifirma Brasil Agropecuária S.A.

Esta demonstração financeira da empresa (2016) mostra que, naquele período, eles decidiram por não plantar soja em Arrojadinho e Rio do Meio. Operavam em parceria rural para, também, plantarem Brachiaria, porque segundo a Agrifirma conseguiriam um melhor aproveitamento dos recursos, mantendo os clusters produtivos, evitando sua deterioração da composição química, o que garantiria uma produtividade crescente para essas áreas. Além do mais, ressalta-se os problemas financeiros sem deixar de lado uma ação que tente solucionar seu caixa, dizendo que essas “medidas permitem a redução dos custos operacionais, e aumentam seu fluxo de caixa operacional, reduzindo, portanto, o ônus da dívida e aumentando sua posição de liquidez, permitindo que a Companhia avance para um nível de solvência, bem como mantenha a sua continuidade operacional em um futuro previsível (AGRIFIRMA,2016).

No que se refere a produção de grãos, o oeste baiano se caracteriza por ser uma região de forte especialização produtiva (SANTOS E SILVEIRA, 2006; SILVEIRA, 2011). A Agrifirma segue esse padrão cultivando em suas fazendas soja, milho, algodão e café, vendendo suas safras tanto no mercado interno como para exportação (AGRIFIRMA,2018). Ela aplica em média, US\$ 2.300 para adquirir um hectare de terra e transforma-lo em terra cultivada (FINANCIAL TIMES 2010; OLIVEIRA,2012).

Depois de comprada as terras, conforme Chaddad (2017), a Agrifirma estima que os custos gerais associados às operações agrícolas são de cerca de US\$ 100-120 por hectare. O COO da empresa afirma para a The Economist (2013) que para a primeira colheita de uma terra no Cerrado virgem, é necessárias diversas etapas – plantio profundo, catação de raízes, calagem e assim por diante – sendo que o custo desse processo se equipara ao preço da terra em si.

A Agrifirma em 2011-2012 tinha por volta de 16.000 ha de áreas plantadas (AGRIFIRMA, 2011; OESTE SEMANAL, 2011). Naquele período a produtividade dessas áreas tinha registrado altos níveis. Em entrevista, Rodrigo Rodrigues, diz que na média dos anos 2010 e 2011 a produtividade da soja atingiu 47 sacas por ha (somente em áreas novas); a do milho, 195 sc/ha (ante 48 na média da Bahia, 70 no Brasil e 160 no oeste baiano); a do café, 52 sc/ha e a do algodão, 270 arrobas por ha, com 42% de rendimento de pluma (ante 38% no país) (DIÁRIO DO OESTE,2011). Já em 2014, a empresa aumentou a sua área cultivada para 23.200 ha (CHADDAD, 2017).

Outro ponto importante de se notar sobre a Agrifirma é o de que após sua reestruturação em 2011, as operações da empresa começaram a ser administradas de São Paulo (AGRIFIRMA, 2011). Seu conselho administrativo e uma equipe de gerenciamento sênior se localizam na cidade paulistana (CHADDAD, 2017).

Para além das práticas agrônômicas, as técnicas da informação são cruciais na gestão e organização em rede da empresa. Elas facilitam a comunicação e o gerenciamento a distância. Com uma base de dados se permite operar em tempo real propriedades agrícolas em regiões distantes. Assim, para Hernández (2007), a

reunião e gestão dessas informações passaram a se constituir como um fator produtivo central, isto é, um “capital” que permitiu aperfeiçoar a coordenação de tarefas e promover a imagem das empresas diante dos investidores internacionais.

Ademais, através dessa análise da empresa pode-se perceber que ao mesmo tempo em que há uma expansão territorial da produção agrícola, existe também uma centralização de seu comando. Possivelmente, a Agrifirma se utiliza da sinergia organizacional, inerente à metrópole, para se manter próximo dos clientes e com isso ter sucesso em seus negócios.

Por meio disso, tem-se o que Santos e Silveira (2006) denominaram de “áreas do mandar” e “áreas do fazer”. Nas palavras de Frederico (2015, p.91)

As primeiras são representadas pelos centros decisórios, onde se localizam as sedes das grandes empresas e instituições financeiras. Os agentes reunidos nestas áreas teriam a capacidade de pensar o território como um todo, enquanto um recurso passível de ser apropriado e usado dentro de sua lógica de acumulação. Já as áreas do fazer caracterizam-se por sua especialização e pelo controle” meramente técnico da produção. Em geral, são áreas do fazer eficiente, porém obedientes aos ditames dos centros regulatórios.

2.3 Agrifirma e sua etnografia: identificação dos agentes financeiros e suas parcerias com intermediários locais

No mundo contemporâneo, como ressalta Chesnais (2005), o capital portador de juros está localizado no centro das relações econômicas e sociais. No qual, dentro do fenômeno de *Land Grabbing*, parte desse grupo está envolvido diretamente com a compra e a transformação de terras. Esses atores tem o intuito de diversificar seu portfólio de aplicações para conseguir uma elevada rentabilidade.

Para o mesmo autor, as grandes corporações são as formas de organização capitalista mais visadas e fáceis de identificar. Contudo, atrás delas existem tentáculos invisíveis do capital financeiro: as instituições bancárias, as pessoas de alta renda e os investidores institucionais. Esses agentes financiam suas atividades, fazem parcerias e controlam direta ou indiretamente essas empresas.

Frequentemente, esse conjunto distinto de capitalistas contemporâneos é desconhecido e preferem a discrição. Porém, eles têm rosto, nome, sobrenome e endereço. Busca-se aqui identificar e caracterizar os controladores da Agrifirma Brasil Agropecuária S.A.

Para uma melhor compreensão, é necessário identificar de que maneira funciona a arquitetura organizacional dessa empresa. Isso porque, segundo Rodrigo Rodrigues,

A arquitetura organizacional é a espinha dorsal de qualquer entidade agrícola corporativa de grande porte. É um substituto para os laços pessoais e organização informal das tradicionais fazendas familiares. Entretanto, leva tempo para se desenvolver porque existe uma curva de aprendizado. A diferença é que a arquitetura organizacional formal é escalável. Depois de fazer isso funcionar, não há limite para o tamanho que você pode crescer. (CHADDAD, 2017, p.215)

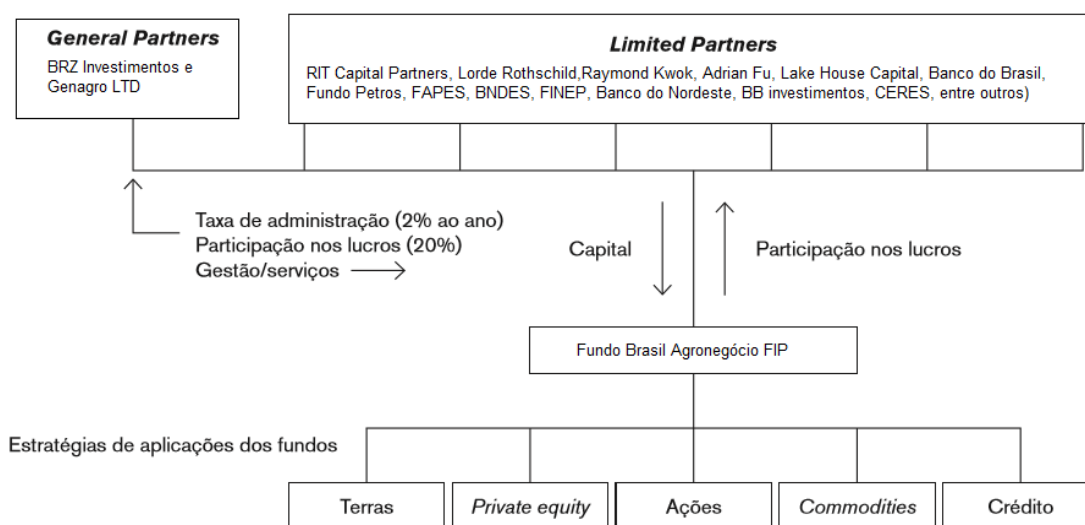
Já demonstramos nos capítulos anteriores à intenção da Agrifirma de se tornar uma companhia de capital aberto, porém ela ainda não atingiu seu objetivo. Apesar disso, ela segue regras de governança corporativa¹⁰ em termos de transparência e divulgação para minimizar conflitos de interesse entre acionistas e a alta administração (CHADDAD, 2017).

A atual estrutura da Agrifirma inclui dois acionistas controladores, ou o que Frederico (2016) chamou de General Partners (GPs) responsáveis pela criação e gestão dos fundos, são eles a BRZ Investimentos e a Genagro LTD. Já o que o autor chamou de Limited Partners (LPs), são encarregados pelo aporte de capital nos fundos, mas não pela sua gestão. Na Agrifirma, são mais de 150 (OESTE SEMANAL, 2011; ESTADÃO,2011), entre eles indivíduos de alta renda e investidores institucionais: RIT Capital Partners, Lorde Rothschild, Raymond Kwok, Adrian Fu, BNDES, Banco do Brasil, etc.

¹⁰ Em suma, "a Governança Corporativa é como as empresas ou instituições são geridas, envolvendo os relacionamentos entre conselho de administração, acionistas, diretoria, auditoria independente. É um conjunto de mecanismos que fazem com que o controle da empresa atue em benefício das partes com direitos legais sobre a empresa" (Saweljew, 2016, p. 32)

Organograma: Estrutura de funcionamento da Agrifirma

Estrutura de funcionamento de um fundo do agronegócio



Elaborado por: Lucas Antunes, com base em Frederico (2017)

Para Chaddad (2017), todos eles são “investidores passivos”, ou seja, a Agrifirma é apenas um ativo dentro de suas carteiras diversificadas. O autor ainda diz que como empresas de *private equity* – a BRZ e a Genagro -, elas têm um horizonte limitado de 7-8 anos, após o qual esperam sair com ganhos de capital consideráveis.

As GPs da Agrifirma nomeiam dois conselheiros para o Conselho, que também tem três assentos para conselheiros independentes (CHADDAD,2017). Além disso, o conselho de administração reúne-se trimestralmente para definir políticas e monitorar o desempenho dos negócios (CHADDAD, 2017).

Em sua sede na cidade de São Paulo se encontram o conselho administrativo e uma equipe de gerenciamento sênior de 4 profissionais (CEO, CFO, COO e assessoria jurídica). De acordo com (CHADDAD,2017), a empresa estima que essa estrutura corporativa custa cerca de US\$60 por hectare e serve ao propósito de fornecer uma estrutura de governança para atrair capital de investidores a baixo custo. A Agrifirma pensa em diluir esse custo corporativo adquirindo um maior número de terras. Em entrevista (Chaddad, 2017), o antigo CFO, Fabiano Costa diz “Nossos custos corporativos são pesados, dado o tamanho atual de nossas

operações agrícolas. É por isso que o crescimento é crucial para a Agrifirma no futuro”.

As operações agrícolas em suas três fazendas são supervisionadas pelo COO Rodrigo Rodrigues. Dentro delas, incluem 30 gerentes responsáveis por funções administrativas (recursos humanos, contabilidade, comercial, etc.) e 450 outros funcionários que se dividem entre gerentes das fazendas e trabalhadores agrícolas (CHADDAD,2017). Cada fazenda tem um responsável, que se reporta diretamente ao COO. Este, evidencia para Chaddad (2017, p. 215), o que foi dito nos capítulos passados da influência que os controladores têm sobre as ações tomadas pela empresa. “A agricultura não é um espetáculo de um homem só. Você tem que desenvolver uma boa equipe para executar o plano de negócios estabelecido pelo conselho de administração”.

Toda essa arquitetura organizacional faz parte de uma intrincada rede de organizações de diversas localidades. A Genagro (antiga Agrifirma Brazil), por exemplo, foi criada por Ian Watson e Jim Slater. O primeiro é o atual presidente não executivo da empresa. No seu próprio site narra-se sua carreira, muito ligada ao capital financeiro.

Watson nasceu na Escócia, porém passou boa parte da vida no Canadá, local onde iniciou sua trajetória em uma empresa de corretagem e investimentos, chamada Midland-Osler Securities. Foi diretor da CIBC Wood Gundy (uma empresa que foi líder em corretagem no Canadá). Mudou-se para Londres, onde tornou-se um dos maiores acionistas e membro do Comitê Executivo da atual BMO Capital (subsidiária do banco de investimentos do Canadian Bank of Montreal), demitiu-se na década de 1980. Dois anos depois, junto a Slater (seu parceiro na Agrifirma), investiu em projetos de mineração de ouro criando a Centennial Minerals, que foi vendida depois de três anos para a Pegasus Gold por um alto lucro. Entre 1982 e 2002, os dois sócios investiram em diferentes ramos do mercado. Já em 2003, ainda com Jim Slater, percebendo o aumento da demanda da China por commodities, criou a Shambhala que se tornaria, a já comentada, Galahad Gold. Além desta, desde 2011, Ian Watson também é presidente de outra empresa interessada em ouro, a Spanish Mountain Gold. (Vultures, 2010; Watson, 2018; Agrifirma, 2018).

O outro criador da Agrifirma foi Jim Slater, que faleceu em 2015. Em reportagem da The Telegraph (2015) e Financial Times (2015) sobre esse episódio, mostra que nas décadas de 1960 e 1970, ele já havia se tornado um ícone do cenário financeiro britânico com sua empresa Slater Walker Securities. O sucesso inicial dela veio da “sua capacidade de usar o dinheiro dos clientes para adquirir o controle das empresas e obter lucros rápidos com essas empresas, descartando ativos com desempenho insatisfatório”. No começo dos anos 1970 por conta da queda nos mercados de ações e imóveis, sua empresa teve perdas pesadas, em que o próprio se autodenominava, na época, de um “milionário negativo” por ter mais dívidas do que ativos. Além disso, perdeu prestígio por ser acusado de abuso de informações privilegiadas e fraudes em favor da Slater Walker, na qual renunciou em 1975. Sua fortuna foi sendo reconstruída pela escolha silenciosa de ações e propriedades (como a Agrifirma) e pela escrita de livros e colunas de jornais.

Só foi possível os dois britânicos criarem a Genagro a partir de investimentos da RIT Capital Partners, presidida por Lorde Jacob Rothschild. Este é herdeiro da mundialmente famosa dinastia bancária europeia, que remonta cerca de 200 anos à ascensão do patriarca Mayer Amschel Rothschild em Frankfurt (Fortune, 2009). Ainda de acordo com a revista americana, o Lorde tem uma fortuna pessoal estimada em US\$ 600 milhões. No site de sua família (2018), o colocam como um banqueiro de investimento e financista. Onde começou sua carreira em 1963 como sócio da empresa familiar NM Rothschild & Sons. Em 1980 deixou o banco e assumiu o controle independente da Rothschild Investment Trust (agora RIT Capital Partners). Ele também é membro do Conselho Consultivo do The Blackstone Group (uma companhia de *private equity* americana), foi vice-presidente da BSKyB Television e diretor da RHJ Internacional (grupo de serviços financeiros da Bélgica), além de muitos interesses em petróleo e energia.

Seu fundo de investimentos RIT Capital Partners, foi criado como um braço do NM Rothschild & Sons sob o nome de Rothschild Investment Trust. Este fundo tinha o intuito de realizar investimentos fora do banco. De acordo com o Oeste Semanal (2011), houve a mudança de nome para RIT Capital Partners, pois houve um conflito entre Jacob e a presidente do banco Evelyn Rothschild, que considerava muito arriscado o modo de investir do Lorde. A desavença terminou com a desvinculação entre o banco e o fundo. Segundo o próprio site (2018), atualmente, a

missão da RIT é investir globalmente em qualquer classe de ativos. Ademais o objetivo corporativo é fornecer crescimento de capital a longo prazo, proporcionando uma participação saudável nos mercados em alta, com uma proteção razoável nos mercados em baixa. Foi listada na Bolsa de valores de Londres em 1988 e, hoje é um dos maiores fundos de investimentos do Reino Unido, com uma capitalização de mercado de cerca de £ 3 bilhões libras. Lorde Rothschild permanece presidente, ele e sua família são os maiores acionistas com uma participação de 21%.

Outros dois magnatas de Hong Kong investiram na antiga Agrifirma Brazil, Raymond Kwok e Adrian Fu (Oliveira, 2016). O primeiro deles é o presidente da Sun Hung Kai Properties, listada em Hong Kong, na qual é considerada a empresa imobiliária mais valiosa da Ásia e a segunda mais valiosa do mundo, depois de uma operadora de shopping centers dos EUA (BBC,2012). Ainda para o veículo jornalístico, o valor dessa empresa é equivalente a aproximadamente 14% da economia inteira de Hong Kong. Essa grande corporação atua em diversos segmentos, porém seu principal foco é o desenvolvimento e investimento em propriedades para venda e investimento (FORBES, 2017). Além da Sun Hung Kai, Raymond Kwok ocupa posições importantes em várias empresas, como: a de diretor executivo da SUNevision Holdings Limited (empresa de TI), presidente da SmarTone Telecommunications Holdings Limited (empresa de telecomunicações).

Já Adrian Fu atua no segmento hoteleiro, principalmente, com a empresa KHI Holdings Group. Em seu site, a empresa diz que tem origem familiar e para se formar foi necessária à construção, gestão, abertura de capital e a saída subsequente da Furama Hotel Enterprises Limited. De acordo com a KHI, para garantir liquidez, decidiu-se tomar ações complementares. Continuam como foco principal, no investimento, desenvolvimento e a gestão de imóveis de primeira linha em Hong Kong. Entretanto, o portfólio se expandiu para ativos financeiros e investimentos diretos, incluindo financiamento nos mercados imobiliários do Reino Unido e da Tailândia, em uma empresa de recrutamento on-line na China e em várias outras startups.

Dentro do Conselho Consultivo da Genagro se encontram pessoas muito influentes mundialmente dentro do meio político e econômico. Um deles é Lorde Wolfson de Sunningdale. Este foi diretor e presidente da Great Universal Stores

(empresa que se transformou em parte na Experian plc, multinacional de gestão de informações e banco de dados, dona da Serasa no Brasil), foi presidente de duas multinacionais de roupas a Alexon Group plc e a Next plc, também participou como diretor não executivo da Galahad Gold. Outro ponto interessante do Lorde é o de que foi Chefe de Gabinete da Primeira Ministra Margaret Thatcher.

Outro membro do Conselho é Peter Stormonth Darling, ele atuou como presidente e diretor de diversas empresas e bancos, muito ligado ao capital financeiro internacional. Algumas delas são: o Mercury Asset Management Group (foi uma empresa líder em gestão de investimentos britânicos, adquirida posteriormente pelo banco americano Merrill Lynch), Guardian Capital Group (empresa canadense), Galahad Gold, entre outras que atuam globalmente. De acordo com a Bloomberg (2018), ele também é membro do Comitê de Investimentos do Fundo de Pensão das Nações Unidas e membro do Comitê Executivo do Instituto Internacional de Estudos Estratégicos.

A pessoa mais famosa em seu meio e com uma carreira peculiar dentro do Conselho, sem dúvidas, é o americano Jim Rogers. Na década de 1970 ele fundou junto com o bilionário George Soros uma empresa chamada Quantum Fund, obtendo em 10 anos um retorno de 4200% (FORBES, 2017). Com 35 anos de idade ele já conseguira seu primeiro milhão de dólares e dois anos depois decidiu se aposentar (FINANCIAL TIMES, 2009).

Seus artifícios para ganhar dinheiro, parecem em consonância com os da Agrifirma. Pois quando perguntado pela Financial Times (2009) qual é a estratégia básica de um investimento, ele respondeu “Compre barato e venda caro. Eu tento encontrar algo que é muito barato, onde uma mudança positiva está ocorrendo. Então eu faço bastante lição de casa para ter certeza de que estou certo.”

A sintonia entre as duas partes é tanta que a especialidade da empresa e de Rogers são as commodities. O americano desenvolveu, em 1998, um índice chamado Rogers Commodity Indices TM, onde ele viaja pelo mundo divulgando os motivos para se investir em commodities como uma classe de ativos (GENAGRO,2018). Ademais, atualmente ele tem trabalhado como professor de finanças na Faculdade de Administração da Universidade de Columbia e escreve

livros sobre investimentos, entre eles *Hot Commodities* e *Adventure Capitalist* (GENAGRO, 2018; FINANCIAL TIMES, 2009).

Depois do parecer da AGU em 2010, limitando a aquisição de terras por estrangeiros no país, a Agrifirma se reestruturou para poder continuar atuando no território brasileiro. Para que isso ocorresse foi importante a consolidação da aliança entre o Estado brasileiro com o capital estrangeiro adquirido até então pela Genagro (Oliveira,2016). Assim, foi criado o chamado Fundo Brasil Agronegócio FIP, um fundo de *private equity* em que diversos bancos, fundos de pensão e instituições brasileiras – entre elas BNDES, Petros, Previ, Banco do Nordeste, Banco do Brasil, FAPES, FINEP, CERES, entre outros – contribuíram para arrecadar um total de R\$840 milhões de reais (OLIVEIRA, 2016; OESTE SEMANAL,2011; VALOR, 2011). O principal objetivo era buscar obter retorno através da captura de valor na aquisição e desenvolvimento de terras agrícolas em regiões como o MATOPIBA, Minas Gerais e Mato Grosso (31ª Ata de Reunião do Comitê de Investimentos, 2013).

Esse fundo fez um aporte de R\$130 milhões na Agrifirma tornando-se seu acionista majoritário. Segundo a Valor (2011), até o presente momento, o Brasil Agronegócio FIP havia investido também em uma empresa florestal e em outra de logística focada em produtos agrícolas. O jornal ainda afirma que do valor total, cerca de 40% já estavam comprometidos, incluindo o investimento feito na Agrifirma.

Por se tratar de um fundo de *private equity* seu objetivo é obter retornos financeiros a partir da compra, desenvolvimento e liquidação de empresas via venda ou abertura em bolsa dentro de um prazo pré-determinado, no caso, numa média de oito anos. Porém, caso tenham interesse, os cotistas poderão renovar ou ampliar suas participações nas empresas.

Ao serem controladas por fundos financeiros, as empresas são submetidas a contratos de gestão firmados com os cotistas, sobretudo na área financeira. No caso do Brasil Agronegócio FIP as regras estabelecem um cronograma de rentabilidade superior à taxa média dos Certificados de Depósitos Bancários (CDI)¹¹. Assim, ao

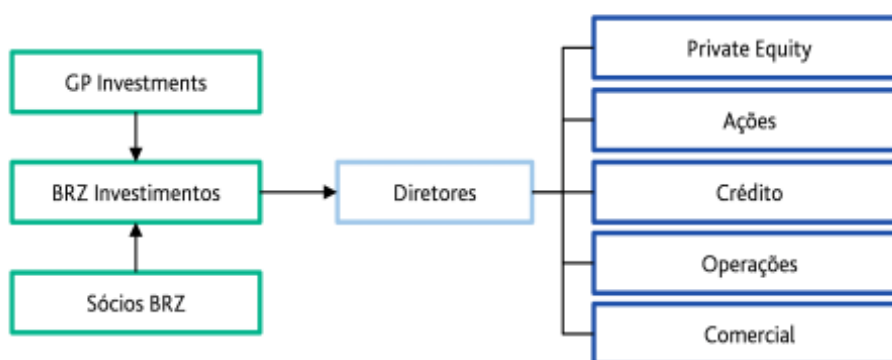
¹¹ Títulos emitidos pelos bancos como forma de captação ou aplicação de recursos excedentes. A maioria das operações são negociadas por um dia. A taxa média diária do CDI de um dia é utilizada como referencial para o custo do dinheiro (juros). Por esse motivo, essa taxa também é utilizada como referencial para avaliar a rentabilidade das aplicações em fundos de investimento.

adquirir a coparticipação na gestão das empresas, ocupando assentos nos conselhos administrativos, os representantes dos fundos acabam por impor sua lógica conduzida pela expectativa de rentabilidade financeira, isto é, a própria empresa e seus ativos são considerados também como meros investimentos financeiros.

A BRZ investimentos LTDA é quem gere o Fundo Brasil Agronegócio. O foco dessa empresa é a gestão de recursos independentes oferecendo, principalmente, estratégias de fundos de crédito e *private equity* (BRZ, 2018). Ela foi incubada na GP Investimentos de 1998 a 2006, quando na época era conhecida como GP Administração de Recursos e tinha como foco o capital dos próprios sócios da GP Investimentos. Já em 2007 passou a atuar autonomamente, porém ainda é uma subsidiária da GP. (BRZ, 2018; MOODY'S, 2018, OESTE SEMANAL, 2011). Tanto que os sócios e principais profissionais da BRZ trabalharam anteriormente na GP investimentos, ao todo os funcionários somam 41 profissionais, em que 23 estão envolvidos diretamente nas atividades de gestão de investimentos (MOODY'S,2018).

Organograma 2: Estrutura Organizacional BRZ Investimentos

Estrutura organizacional



Fonte: BRZ Investimentos

Para a Moody's (2018) é uma gestora de porte pequeno-médio dentro do mercado. Os ativos sob sua gestão em 2017 foram no valor de R\$3,3 bilhões, com perdas graduais ao passar dos anos. Ainda de acordo com essa consultoria, nota-se

que as fontes de receitas da BRZ são provenientes em sua maior parte pelo segmento de private equity. Enquanto o tipo de investidor com mais investimentos nessa empresa são os fundos de pensão.

Gráfico: Ativos sob Gestão – BRZ Investimentos

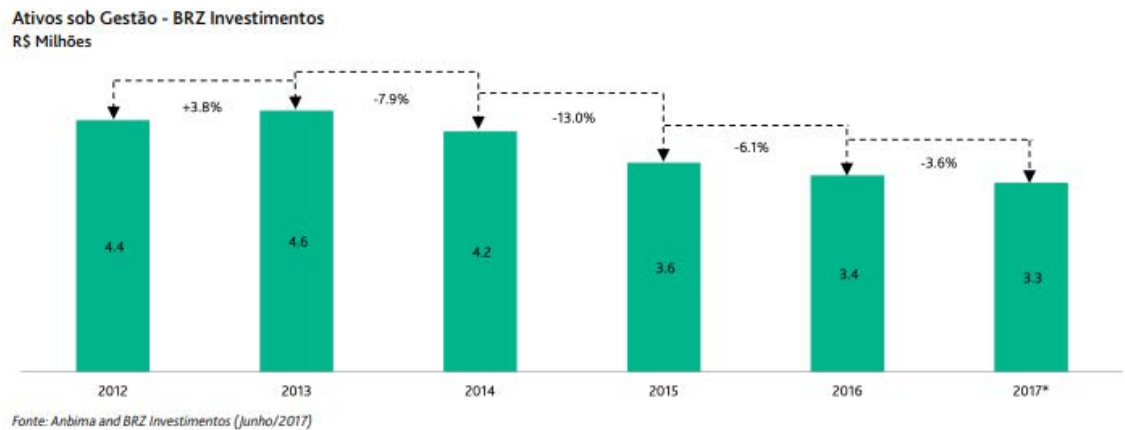


Figura: Ativos sob Gestão por tipo de fundo e por investidor

Figura 2
Ativos sob Gestão
Por tipo de fundo

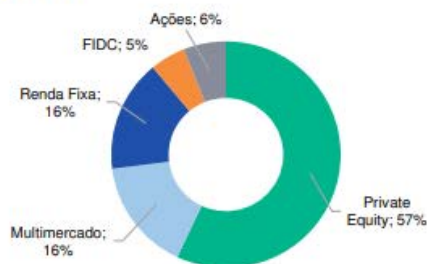
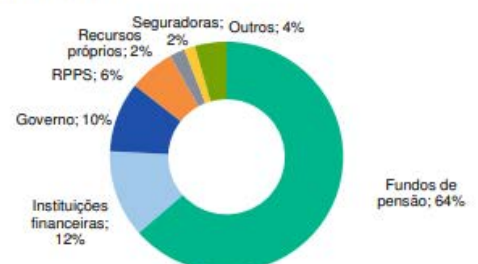


Figura 3
Ativos sob Gestão
Por tipo de Investidor



O relatório da Moody's (2018) diz que a BRZ Investimentos se beneficia da forte e estratégica filiação com sua controladora, GP Investimentos, que suporta suas operações. Esta é uma companhia líder em *private equity* e investimentos alternativos, ela já captou US\$ 5 bilhões junto a investidores internacionais (EXAME, 2015). Foi criada em 1993 por Jorge Paulo Lemann, Fundador do Banco Garantia e

um dos donos da Ambev, junto à Marcel Telles e Carlos Alberto Sucupira (ISTOÉ DINHEIRO, 2016).

Nota-se que a Agrifirma é formada por agentes de diversas nacionalidades. Porém, todos são nomes de referência em suas respectivas áreas de atuação, o que confere credibilidade para a atração de outros investidores, assim como facilita o jogo político para a atuação e o desenvolvimento da empresa.

Capítulo 3 Estratégias de atuação da Agrifirma no território brasileiro

3.1 Divisão territorial do trabalho da Agrifirma: redes de poder global, intermediários e agentes locais

Para analisar a atuação da Agrifirma no Brasil, tentaremos recorrer a ideia de território usado (SANTOS E SILVEIRA, 2006; SILVEIRA, 2011), na medida em que esta, de um lado, nos revela a estrutura global e, de outro lado, a própria complexidade do seu uso (SANTOS, 2000).

A Agrifirma, por se tratar de um ator hegemônico, encara o território brasileiro como recurso (SANTOS, 1997), garantindo a realização de seus interesses particulares. Dessa forma, ainda para Santos (2000, p.108), a consequência dessas,

(...) ações conduz a uma constante adaptação de seu uso, com adição de uma materialidade funcional ao exercício das atividades exógenas ao lugar, aprofundando a divisão social e territorial do trabalho, mediante a seletividade dos investimentos econômicos que gera um uso corporativo do território.

Também é preciso considerar que o conceito de território usado é plural abarcando a existência e a disputa de todos os atores dentro do espaço concreto (SILVEIRA, 2011; FREDERICO, 2016; SANTOS, 2000). Contudo, esses diversos agentes não partilham do mesmo poder de comando, o que nos leva a tentar analisar as ações de uma perspectiva multiescalar.

Para isso, Frederico (2016), propõe compreender de maneira mais ampla as alterações no território usado, isto é, como a criação de novas formas (capital fixo) e normas (políticas, culturais, jurídicas e econômicas), com o intuito de apropriação de terras e recursos, altera o dinamismo de determinado lugar ou região.

Partindo dessa lógica, uma maneira possível de entendimento acerca das estratégias de atuação da Agrifirma é a divisão territorial do trabalho, que consiste na repartição de objetos e de atividades entre lugares (FREDERICO, 2004; SANTOS E SILVEIRA 2006). No qual o atual período técnico científico informacional (Santos 1994, 2006) faz surgir uma nova divisão territorial. Isso porque, neste momento, há uma facilitação das circulações materiais e imateriais, ao mesmo tempo em que aumenta a necessidade do intercâmbio. Afirmando-se uma especialização dos lugares (SANTOS E SILVEIRA 2006).

Esses mesmos autores, dizem que a divisão territorial do trabalho nos dá uma visão mais estática do espaço. E sugerem que, para entender o funcionamento do território, é necessário captar seu movimento. Para isso, propõe levar em consideração os circuitos espaciais da produção. No qual de acordo com Arroyo (2001:57), permite

(...) agregar a topologia de diversas empresas em um mesmo movimento; mas, ao mesmo tempo, permite captar uma rede de relações que se dão ao longo do processo produtivo, atingindo uma topografia que abrange uma multiplicidade de lugares e atores.

Essa conexão entre as redes nos interessa. Ao passo que, para Santos (1997), são elas que facilitam a vida das grandes empresas globais. Além do que, de acordo com o mesmo autor (2006), através delas é possível reconhecer três tipos de solidariedade: a mundial, dos Estados e a local.

Ademais, sabe-se que a noção de rede é inseparável da questão de poder (SANTOS, 2006). Os atores globais têm aqui um papel privilegiado na organização do espaço. Porém, para que suas lógicas sejam efetivadas são necessárias as condições locais que garantam eficácia a esses processos.

Nas palavras de Santos (2006), o território termina por ser a grande mediação entre o Mundo e a sociedade nacional e local, já que, em sua funcionalização, o

"Mundo" necessita da mediação dos lugares, segundo as virtualidades destes para usos específicos.

No que se refere a Agrifirma, o primeiro fator que nos chama a atenção é a relevância, já comentada nos capítulos anteriores, dos seus membros. Dois nomes em especial: Júlio Bestani e Roberto Rodrigues. Eles são considerados cofundadores e sócios da atual Agrifirma Brasil Agropecuária S.A, em parceria com outros empresários financeiros. O primeiro teve sucesso na empresa Adecoagro do bilionário George Soros, o segundo além de ser professor universitário, proprietário de grandes terras, pai do COO da empresa Rodrigo Rodrigues, também foi Ministro da Agricultura no governo de Luiz Inácio Lula da Silva. A escolha de nomes com esse porte para a formação do conselho demonstra a formação de redes entre o mundo das finanças e as operações agrícolas.

Pensando na credibilidade dada aos diretores podemos assim concatenar com as ideias de Santos (2006) de que, apesar de inseparáveis muitas vezes a psicoesfera antecede a difusão da tecnoesfera, ou seja, antes mesmo que os projetos hegemônicos tomem forma é necessário justificá-los, construir um imaginário, produzir um discurso para sua aceitação tanto pelos grandes investidores quanto para aqueles atrelados aos lugares e regiões.

Essa facilitação política por suas credenciais, parece auxiliar na burocracia em relação a licenças de terras. Isso porque, as autorizações para com órgãos brasileiros costumam demorar anos para se conseguir (THE ECONOMIST, 2013). A empresa parece ter certo desembaraço no que concerne esta questão. Segundo seu comunicado à imprensa (2011) "Através dos esforços de sua equipe de gestão de terras, liderada pelo CEO Júlio Bestani e pelo COO Rodrigo Rodrigues, a Agrifirma Brasil obteve várias licenças das autoridades na Bahia e está em processo de desenvolver 11.526 hectares em suas fazendas Arrojadinho e Rio do Meio. (...) A companhia obteve aprovação preliminar para o desenvolvimento de 26.078 hectares na fazenda Bananal".

É interessante notar o bom relacionamento entre forças de poder parecidas, como, por exemplo, o trâmite feito entre a Agrifirma e a empresa Radar (gestora de propriedades agrícolas da Cosan). Em 2015, como forma de capitalização, ela decidiu vender parte de seu portfólio para a Radar. Sua administração vendeu

14.910 ha da Fazenda Bananal, o que correspondia a 20,89% do total de suas fazendas, obtendo uma receita de R\$105 milhões. A área vendida foi posteriormente arrendada pela Agrifirma, que tem a opção de operar esta área por 5 anos.

Para Frederico e Buhler (2015) a participação dos Estados continua imprescindível, seja por meio da oferta de incentivos para a atração de investimentos estrangeiros, seja por intermédio da aquisição de terras com o uso de fundos soberanos e empresas estatais. A companhia em estudo faz uso desses dois aspectos no território brasileiro.

Com a aprovação do parecer da AGU de 2010, que limita o acesso à terra por investidores estrangeiros, a Agrifirma se reestruturou. Foi necessário a consolidação de uma aliança entre o Estado brasileiro e o capital portador de juros. Para burlar essa norma imposta no território, foi formada uma joint venture. Em que os antigos controladores (atual Genagro, de capital estrangeiro) se tornaram minoritários e um fundo com capital 100% provenientes de instituições brasileiras (como BNDES, Banco do Brasil, Banco do Nordeste e fundos brasileiros) se tornaram majoritários, legitimando, dessa forma, a presença do capital financeiro internacional no território brasileiro.

Outro ponto em que há uma rede de cooperação entre Estado e empresas de investimento agrícolas são nas isenções fiscais e o auxílio para equipar o território, dotando-o de fluidez. A produção na região dos cerrados brasileiros percorre milhares de quilômetros (por rodovias, ferrovias e hidrovias) até os portos exportadores e daí são transportados por navios até os mercados consumidores, sobretudo da China e da Europa (CASTILLO; FREDERICO, 2010). De acordo com Pearce (2012), por ser lento e caro, o transporte tem sido o principal impedimento de uma maior expansão nesta localidade. Em entrevista para esse mesmo autor, o COO da Agrifirma calculou que metade do custo de sua soja no porto litorâneo de Ilhéus, a mais de mil e quinhentos quilômetros a leste, veio de notas de caminhões.

Entretanto, com o bom relacionamento entre os governos brasileiros e o agronegócio globalizado (SANTOS, 2000), essa perspectiva tende a se alterar. Obras como a ferrovia Transnordestina, ligando o município de Elizeu Martins (PI) ao Porto de Suape (PE), a Ferrovia de Integração Oeste-Leste (Fiol), ligando Barreiras (BA) a Ilhéus (BA) e a construção de um novo terminal de grãos no Porto de Itaqui

(MA) aumentam de maneira significativa a capacidade de escoamento da produção na região (VALOR, 2013). Particularmente no oeste baiano, para melhorar o gargalo logístico e de infraestrutura, em benefício próprio, os produtores se juntaram para recuperar e construir estradas e pontes (ANDATERRA, 2018). Mais de 800km de estradas vicinais foram recuperadas pelos produtores rurais na Bahia. Segundo a associação “parte dos recursos da patrulha mecanizada é transferida pelo Governo do Estado – que deposita em um fundo créditos de ICMS dos agricultores – e outra parte vem das prefeituras e do próprio bolso dos produtores. ” Ademais, Rodrigo Rodrigues afirmou que a Agrifirma em parceria, ajudou a construir 120 km em 2010 e 2011 (FOTO 3).

Foto 3: Construção de estradas com parceria



Fonte: site Agrifirma Brasil Agropecuária S.A.

Além das estradas, outro ponto importante é que a Agrifirma construiu uma linha de energia de 23 km a um custo de 460.000 reais para conectá-la à rede

nacional (THE ECONOMIST, 2013). O que, com certeza, facilita a troca de informações entre sua sede em São Paulo e suas fazendas na Bahia. Ademais, Jim Slater, ratificando a ligação entre Estado e empresas, afirma que os benefícios das empresas agrícolas de se instalar no Oeste da Bahia são as vantagens fiscais, uma vez que o custo da irrigação pode ser deduzido do rendimento para efeitos fiscais (INVESTORS CHRONICLE, 2008).

A Agrifirma em seu site institucional, junto ao seu principal interlocutor nas mídias, Rodrigo Rodrigues, constantemente afirmam que são três “Ps” que norteiam as atividades da empresa: Produtividade, Planeta e Pessoas. (FINANCIAL TIMES, 2010; AGRIFIRMA, 2018; ESTADÃO, 2011; OESTE SEMANAL, 2011; PEARCE, 2012).

Com relação à produtividade a empresa (2018) diz que seu objetivo é “alcançar elevados níveis de qualidade e produtividade em nossas operações agrícolas através da utilização dos melhores insumos, tecnologia e normas de segurança. Os lucros no longo prazo são necessários para investir no desenvolvimento contínuo das terras que possuímos. ”

Parte dessa área, mais especificamente, os clusters Arrojadinho e Rio do meio, operam, desde 2015/2016, através do regime de parceria rural para o plantio de Brachiaria (AGRIFIRMA, 2016). Segundo, a própria empresa, essa colaboração entre outros agentes permitiu que a companhia tivesse melhor aproveitamento dos recursos, além de manter as terras produtivas, evitando, assim, a deterioração da sua composição química, e garantindo uma produtividade crescente para essas áreas.

O COO da Agrifirma, revelou a Pearce (2012, p.119) que, em sua concepção, “a agricultura é uma fábrica sem teto”. Em suas fazendas a Agrifirma produz apenas soja, milho, algodão e café. Esse mesmo colaborador,

(...) se orgulha de ajustar o sistema, testando constantemente diferentes combinações de sementes, produtos químicos e regimes de plantio. Ele tinha os dados na ponta dos dedos: o pH de qualquer pedaço de solo, a quantidade de chuvas para cada dia que as plantações tinham estado no solo, que substâncias químicas haviam sido adicionadas e seu impacto na composição química do solo. (Pearce, 2012, p.125).

Essa produtividade buscada, só é possível aos atores hegemônicos que possuem capital, escala e tecnologias da informação. Concordamos com Santos (1997) quando ele diz que a grande empresa se instala e chega com suas normas. E todas elas são extremamente rígidas. Essas normas rígidas da empresa são duplicadas porque as técnicas também são normas. Cada técnica propõe uma maneira particular de comportamento. Cada técnica envolve normas, regulamentações e, por conseguinte, traz para os lugares novos tipos de norma, incluindo às normas políticas da empresa que são suas formas de relacionamento com outras empresas, alterando, destarte, as condições de relacionamento dentro de cada comunidade.

O autor ainda afirma que estas são vistas como salvadoras do lugar, resultando uma certa docilidade oficial e às vezes públicas aos comportamentos desta empresa. Certas reações da imprensa, por exemplo, afirmam que esse modo de governar das empresas de investimento “trouxe um novo ar ao oeste baiano” (Estadão, 2011) ou com conteúdo recheado de preconceito em relação aos antigos moradores e elogios aos novos donos das terras do oeste baiano (Oliveira, 2016).

Ao se tratar dos três “P’s” no Estadão (2011), Rodrigues fala que “Se uma empresa faz bem-feita essa lição e tem governança corporativa, no futuro vai poder atrair mais sócios, democratizando o acesso à terra”. Essa frase é contraditória na medida em que, nos capítulos anteriores, detalhamos que o perfil de investimento na Agrifirma é de um padrão quase inexistente na sociedade brasileira. Além disso, acaba indo de encontro com o outro “P” da Agrifirma, o das Pessoas.

A Agrifirma diz em seu site (2018) que “oferece emprego na comunidade local, educação e inclusão social para todos aqueles que trabalham com ou para a empresa. Temos um programa de apoio ativo para melhorar a qualidade de vida das comunidades locais e das cidades”. Além disso, em 2011, a previsão era de criar 643 empregos, entre diretos e indiretos, dos quais 450 serão de funcionários fixos e temporários, atingindo uma massa salarial de R\$9,2 milhões por ano (Oeste Semanal, 2011). O diretor de operações, afirmou para o mesmo jornal, que é dada a prioridade à contratação de mão de obra local, que recebe 15 treinamentos ao longo do ano, recebendo cuidados especiais.

Entretanto, segundo seu próprio relatório (2016), “a companhia procedeu em outubro de 2015 a uma forte redução do seu quadro de colaboradores, o que fez com que a empresa se tornasse mais enxuta e mais dinâmica, reduzindo, assim, seu custo operacional”. Não nos parece neste caso, que a prioridade seja o “P” das pessoas, mas sim a quantidade dos dividendos distribuídos aos acionistas. Porque, para Rodrigues, em entrevista a Chaddad (2017, p.215),

(...) infelizmente no Brasil, especialmente em regiões de fronteira remota como o Oeste da Bahia, o talento é um recurso escasso. Levará tempo, paciência e compromisso para formar uma equipe e uma cultura organizacional focada em entregar resultados aos acionistas.

Nesta última frase fica ainda mais clara a divisão territorial do trabalho entre as regiões produtoras e a sede da Agrifirma na metrópole paulistana. Enquanto, nas cidades próximas as fazendas, ficam funcionários especializados na operação agrícola – gerentes agrícolas, administrativo básico e trabalhadores agrícolas. No escritório em São Paulo – localizado no Itaim Bibi, região nobre da cidade -, ficam o conselho de administração e uma equipe de gerenciamento sênior (FREDERICO, 2015; CHADDAD, 2017; AGRIFIRMA,2018).

No que concerne ao apoio e cuidados especiais da empresa para melhorar a qualidade de vida da comunidade local, encontrou-se no Diário Oficial do Município de Luís Eduardo Magalhães (LEM) (2018), uma horta comunitária e um centro de cultura que foram feitos em parceria com a prefeitura em Muriçoca (42km de LEM). Porém, as formas de uso ancestrais foram desconsideradas no processo de ocupação das fronteiras agrícola pelo agronegócio globalizado, afetando social e ambientalmente as comunidades locais. (SPADOTTO et al, 2017).

Rodrigues, admite que existem comunidades indígenas no entorno das fazendas (PEARCE, 2012, p. 120). Em entrevista, para o mesmo autor, ele revela que

(...) havia contratado um antropólogo para lhe contar suas necessidades. Ele realizou uma festa de Natal para seus filhos, mesmo que ele estivesse frustrado porque alguns deles "roubaram os presentes". Ele ofereceu a eles a oportunidade de cultivar alimentos para a cantina da empresa, embora "eles não respondessem". Ele os contratou para trabalhar na fazenda também,

'quando pudermos; quando eles estão qualificados '. Mas os trabalhos eram limitados.

E o diretor da Agrifirma continua a entrevista com Pearce, talvez ainda pensando no “P” das pessoas e em democratizar a terra, contudo

As fazendas de alta tecnologia da Agrifirma têm apenas 180 funcionários para administrar 42.000 hectares. Ele disse que deu ajuda às comunidades locais na obtenção do título formal para as terras que ocupam atualmente. Quanta terra era isso? Cerca de 500 hectares - para 300 pessoas. Isso deveria ser, como ele disse, "o suficiente para cultivar sua própria comida". Mas era uma pequena fração do tamanho da fazenda e do que eles deveriam ter antes.

O último “P” da Agrifirma diz respeito ao Planeta, mas especificamente o meio ambiente. A empresa em seu site (2018), “acredita que cuidar do meio ambiente seja o caminho mais correto para alcançar os melhores resultados sustentáveis com as terras que possuímos e operamos. Os nossos métodos de exploração agrícola ecologicamente corretos tornam o solo mais rico e mais saudável e preservam o potencial da terra para as gerações futuras. ”

Talvez esse ponto seja o que a própria ABA S.A mais repercute. Ela expõe objetivos sustentáveis que persegue, prêmios e parcerias com algumas instituições. Alguns desses pontos que se encontram em seu site (2018), no Oeste Semanal (2011) e no comunicado de imprensa (2011), são:

- Não operar na Floresta Amazônica ou em áreas com risco de desmatamento. A terra a ser explorada é caracterizada por baixa densidade de vegetação rasteira;
- Na prática, em suas fazendas preservam mais terra do que exigido pela lei. E não recebem nenhuma compensação financeira pelo cumprimento dessas exigências.
- Mantém um acordo de cooperação com a The Nature Conservancy (TNC) e com a Aliança da Terra;
- O sistema de cultivo mínimo e tecnologia de plantio direto, que ajudam a minimizar a emissão de carbonos.

- Recebeu um prêmio da Associação Brasileira da Indústria do Café por seus métodos agrícolas ambientalmente sustentáveis no Brasil;
- É importante que os métodos agrícolas ambientalmente sustentáveis sejam incentivados e implantados de forma eficaz. Apesar do rápido crescimento econômico dos últimos 20 anos, 60% da massa terrestre brasileira mantém o seu bioma e paisagem nativos. A título de comparação, Na Europa após vários séculos de cultivo esse índice é inferior a 1%.

Essas organizações ambientalistas, nos chama atenção. Em entrevista para o Financial Times (2010), David Cleary, chefe de um programa no Cerrado brasileiro da The Nature Conservancy (TNC), afirma que: “ A Agrifirma é um exemplo clássico do tipo de novo ato que está mudando o Cerrado. Eles querem fazer a coisa certa e veem a coisa errada como um risco e um custo”. David, ainda diz que “ o Oeste da Bahia e áreas nos Estados vizinhos do MATOPIBA são o “filé mignon” para novos investidores”.

Essa rede de cooperações da qual a TNC e a Agrifirma fazem parte, dizem muito quando se olha para quem as conduz. Nesta ONG ambientalista, seus membros de diversos países têm alta reputação perante o mercado. Por exemplo, seu presidente e CEO é Mark Tercek (antigo diretor executivo do banco Goldman Sachs), os integrantes do seu membro consultivo são Carlos Salazar (antigo CEO da Coca-Cola FEMSA); Henry M. Paulson (ex-secretário do Tesouro do Governo de George W. Bush), José Roberto Marinho (um dos donos da Rede Globo), Joaquim Levy e Henrique Meirelles (ex-ministros da Fazenda do Brasil), entre outros poderosos.

Entretanto, diante de tantos nomes importantes presentes na TNC, dois chamam atenção: Jorge Paulo Lemann e Roberto Rodrigues. Os dois fazem parte diretamente da rede de cooperação com a Agrifirma. O primeiro, por ser um dos criadores da GP Investimentos, controladora da BRZ investimentos, que por sua vez é acionista majoritária na empresa agrícola. Já Roberto Rodrigues é cofundador e membro do Conselho de Administração, além de ser pai do Diretor de Operações.

Outro ponto já comentado em capítulos anteriores, mas, pertinente no momento, é a contradição entre o discurso sustentável de seus controladores e suas ações no território brasileiro. Com uma área equivalente à cidade de Chicago (Exame, 2012), em que é feita a abertura de grandes áreas, ou seja, a derrubada da vegetação nativa parece um descaso - mesmo cumprindo a legislação ambiental - não tratar o desmatamento do Cerrado como algo relevante por não ser como a Floresta Amazônica. A própria ONG que apoia as atitudes da Agrifirma, diz em seu site (2018) que o Cerrado é a região que possui a maioria das nascentes e rios tributários das três maiores bacias hidrográficas da América do Sul (Amazonas, Paraguai e São Francisco) e é a segunda savana mais rica em biodiversidade do mundo.

A partir do que foi levantado, é possível inferir que realmente há um processo multiescalar de articulação, pela associação do capital financeiro internacional e nacional, o Estado, organizações ambientalistas e as comunidades locais. Porém, a relação de forças não é a mesma e ordem local esta crescentemente subordinada aos interesses corporativos globais.

3.2 Impar Consultoria no Agronegócio: estratégias de aquisição, transformação e venda de terras

No ano de 2009, a revista Fortune, lançou uma matéria chamada “apostando na fazenda”. Na qual Jim Rogers, denominado pelo mercado de guru das commodities, diz “estou convencido de que a terra agrícola será um dos melhores investimentos do nosso tempo”. De fato, os criadores da Agrifirma – do qual o “guru” faz parte do conselho – acreditaram nessa ideia. Os controladores dessa empresa levantaram alguns motivos para investir em terras para a produção agrícola. Alguns destes estão em seu próprio site institucional (2018) e vão ao encontro dos pensamentos de Jim Slater, um de seus criadores (INVESTORS CHRONICLE, 2008). São eles: 1) aumento da população mundial; 2) Aumento da renda na China e na Índia e outros países, o que leva a um aumento da demanda por proteína e dietas à base de carne; baixos níveis de estoques mundiais de grãos; diminuição da

quantidade de terras disponíveis para a agricultura; os efeitos das alterações climáticas sobre os padrões climáticos.

Mesmo com esses argumentos, podemos nos ater a colocação de Li (2015, p.592), de que é preciso entender “o que induz os investidores a colocar seu dinheiro em fazendas em lugares distantes, e que na maioria das vezes nunca ouviram falar”. Neste caso, tem sido fundamental a multiplicação, desde a segunda metade da década de 2000, do número de empresas de consultoria, publicações especializadas (relatórios, livros e artigos em jornais e revistas) e eventos sobre as oportunidades oferecidas pelos investimentos em terra e agricultura em todo o mundo.

Por isso, concomitantemente a escolha do Brasil, a Agrifirma contrata como CEO Júlio Bestani, Ex-Diretor Financeiro da empresa Adecoagro (empresa agrícola controlada pelo Grupo George Soros Asset Management). Após assumir o cargo, recomendou a compra da RARO (Impar Consultoria no Agronegócio).

Essa empresa é especializada em consultoria agrícola, voltada, principalmente para o mercado de grãos e cereais. Segundo seu site, foi criada em 2003, por Rodrigo de Araújo Rodrigues, em Ponta Grossa – PR. Este é o filho caçula de Roberto Rodrigues, ex-ministro da Agricultura do Governo de Luís Inácio Lula da Silva. Roberto, a propósito, faz parte do conselho administrativo da Agrifirma. E após essa incorporação, Rodrigo se juntou à equipe como COO da Agrifirma.

A Agrifirma em conjunto com a Impar, optou por investir em fazendas do Oeste da Bahia após prospectar 2,5 milhões de hectares de terras no Brasil (Diário do Oeste, 2011). A estratégia usada para conseguir uma vantagem adicional, foi revelada por Jim Slater em entrevista para Investors Chronicle (2008). A Agrifirma investiria, principalmente, em terras transformacionais que podem, por exemplo, ser massivamente melhoradas pela irrigação. Segundo o investidor inglês existem várias vantagens em fazer isso.

A primeira delas é evitar a fila por terrenos considerados como nobres, ou seja, que já tenham recursos naturais propícios para produção, assim a empresa obteria terras agrícolas com menor custo. Porém, essa terra seria atraente, pois, uma vez que se usa a tecnologia de irrigação, ela ficaria mais produtiva e menos

vulnerável ao mau tempo, com forte probabilidade de duas ou mais colheitas por ano. Outro ponto tocado pelo criador da Agrifirma, já comentado nesse trabalho, é a vantagem fiscal, uma vez que o custo da irrigação pode ser deduzido do rendimento para efeitos fiscais. Ademais, há um aumento da alavancagem decorrente do potencial da terra comprada que ainda não foi irrigada. Além disso, o britânico diz que o pagamento para a terra antes da irrigação é relativamente pequeno e pode ser encarado como uma espécie de opção de dinheiro com a engrenagem extra substancial que isso implica.

Essa estratégia da Agrifirma é bem resumida nas palavras de Julio Bestani (FINANCIAL TIMES, 2012). “Nós vemos três tipos de retorno: retornos operacionais da agricultura, valorização da terra ao longo do tempo e o valor que pode ser adicionado à terra, transformando-a e tornando-a produtiva.”

Um consultor agrícola, chamado André Pessôa (presidente da Agroconsult), que trabalha em parceria com a Impar, disse que os investidores do oeste baiano não pensam apenas nos ganhos de produtividade, mas também com a melhoria da logística. No qual suas fazendas, em locais de pouca infraestrutura, se precificarão com a implementação de linhas ferroviárias ligadas ao porto de Ilhéus (FINANCIAL TIMES, 2012).

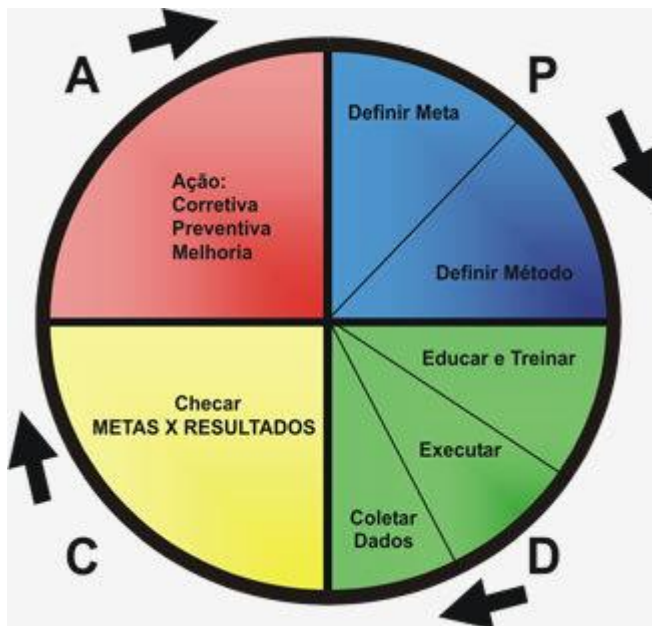
Além do Oeste da Bahia, a Impar atua nos estados brasileiros do Maranhão, Piauí e Tocantins e no exterior como, por exemplo, a Colômbia (IMPAR, 2018). Seu serviço de consultoria é feito em um ciclo denominado de (Plan, Do, Check, Act), no qual ao final das safras tem-se um banco de dados como ferramenta na avaliação dos resultados e recomendações futuras, fechando esse ciclo e reiniciando-o.

Para esse processo, a empresa faz: um planejamento de todo o ciclo, iniciado pela abertura de áreas; a análise da propriedade para oportunidades de negócio; programação de safras, plantio e rotação de culturas, fertilidade do solo e fitossanidade; visitas técnicas realizadas por engenheiros agrônomos; acompanhamento de todos os estágios e atividades da lavoura; recomendações técnicas; informações edafoclimáticas; condução de pesquisas e experimentos; elaboração de custos de produção; avaliação de equipamentos e capacidade de trabalho; orientação das amostragens de solo e foliar; reuniões de final de safra,

reunindo todos os clientes; benchmarking entre os clientes e por fim a formação de um banco de dados confiável (IMPAR,2018).

Esse método, segundo a própria empresa, é baseado em um modelo japonês denominado KAIZEN, cujo filosofia principal é da qualidade total, isto é, a ideia de busca contínua de melhorias em tudo o que é feito em uma organização.

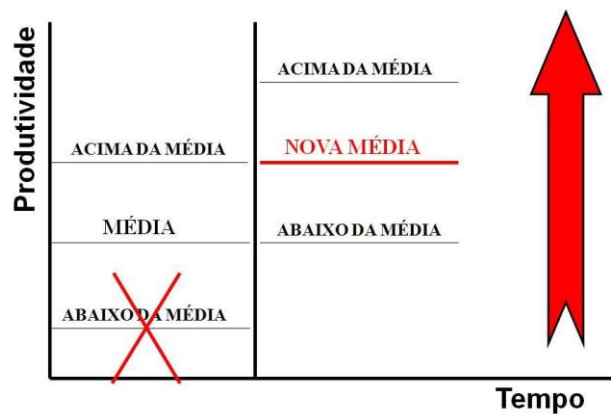
Figura: Ciclo PDCA



Fonte: Impar Consultoria no Agronegócio

Além deste, a empresa utiliza um outro método chamado Treadmill (gráfico da média). No qual visa manter seus clientes acima da média do mercado.

Figura: Treadmill (gráfico da média)



Fonte: IMPAR

Em suma, depois de adquiridas as terras a Impar utilizam seus serviços através de tecnologia, facilitação de relações comerciais, geoinformação aplicadas à agricultura, capital intelectual e financeiro, agricultura de precisão para transformar as fazendas e gerar alta produtividade e rentabilidade aos clientes/acionistas.

Essa ecologia do medo (Penna-Firma,2015), ou seja, o discurso da existência de um ativo relativamente “raro” e ao mesmo tempo subaproveitado, tem como objetivo atrair investidores. Para que assim, se construa um imaginário de um novo “eldorado”, isto é, a existência de recursos ainda pouco explorados, mas cujos investimentos permitiriam auferir ganhos fáceis e elevados em meio à crescente instabilidade financeira mundial (Frederico, 2016; Li,2015).

Considerações Finais

Nesse trabalho, partimos da ideia de que vivemos o que Santos (2000; 2006) denominou período da globalização. Então, foi feito um resgate histórico para contextualizar os diferentes usos do território (SANTOS E SILVEIRA, 2006), em especial, entender as mudanças que ocorreram no setor agrícola. Levantando a hipótese de que através do desenvolvimento de um meio técnico científico informacional (SANTOS 1994, 2006), junto a ideia de Delgado (2012), de pacto de economia política o setor agrícola se tornou muito relevante para a economia brasileira.

Porém, esse contexto acaba refuncionalizando o território, de forma que este acaba se adequando às lógicas globais e a competitividade corporativa. Consequentemente, neste caso, há um processo de expansão da fronteira agrícola no Oeste da Bahia combinado a especialização produtiva.

Na década de 2000, os preços das commodities haviam subido no mercado internacional, aliados a uma recessão da economia por conta da crise financeira de 2008. O que levou o capital financeiro a procurar local seguro para investir seu dinheiro. A escolha, incomum, foi a migração do capital especulativo para a compra de terras e a produção agrícola, no que convencionou-se denominar – Global Land Grabbing (BORRAS, et al., 2011; COTULA, 2012; MCMICHAEL, 2012).

A estratégia de atuação da Agrifirma Brasil Agropecuária S.A. se enquadra nesse tipo de mecanismo. Sua arquitetura organizacional é composta por investidores institucionais estrangeiros e nacionais, que com o capital excedente que obtêm, compram e abrem novas áreas de fronteira agrícola, precificando-as por meio da transformação de um sistema intensivo em tecnologia, para atender as expectativas de rentabilidade de seus acionistas.

Em toda sua trajetória a Agrifirma, deixa claro sua intenção em abrir capital na bolsa de valores. Por mais que ela ainda seja uma empresa de capital fechado, utiliza a Governança Corporativa como um de seus instrumentos para trazer confiança ao mercado. Ainda que, tenha havido um percalço com o parecer da AGU

de 2010, a empresa contornou as normas impostas pelo governo brasileiro, se articulando com o próprio Estado e conseguindo um aporte de capital considerável.

Essa empresa de investimentos agrícolas faz uso também da expertise e credibilidade de seus diretores e membros do Conselho de Administração. Através da etnografia perpassada nesse trabalho, nota-se que seus controladores, com influência em suas respectivas áreas, criam redes entre o mundo das finanças e as operações agrícolas, o que acaba facilitando o jogo político e o desenvolvimento da Agrifirma.

A Agrifirma, como esses novos atores no cenário atual do agronegócio globalizado (SANTOS, 2000), necessita de grande capital para adquirir extensas terras. Contudo, é importante notar que sua estratégia, como dito por seu criador Jim Slater (INVESTORS CHRONICLE, 2008), é comprar terras não muito requisitadas que tenha baixo custo, para poder usar o capital de seus investidores, através da tecnologia de irrigação, para precificar essa área.

Além disso, o oeste baiano, por conta de suas rugosidades (2006), não dispõe de uma infraestrutura como em locais de fronteira agrícola mais consolidado. Entretanto, esse problema, já se encontra nos planos das novas empresas de investimento. Isso porque, com a cooperação entre o Estado e as companhias, as rodovias e ferrovias no entorno vão sendo construídas, melhorando a logística para o escoamento da produção, o que conseqüentemente valoriza suas propriedades.

A Agrifirma, também reproduz o discurso de um desenvolvimento sustentável, fortemente respaldada por órgãos ambientalistas. No qual, em seu site, enaltece seus prêmios e ações feitas em suas fazendas. Porém, essas “credenciais verdes” são uma forma de se apropriar de terras e atrair investimento com um discurso de conservação da natureza. Isso porque, ela atua no Cerrado brasileiro, onde o desmatamento e a abertura de grandes áreas para produção agrícola devastam a vegetação nativa.

Uma das formas de sustentar esse argumento ecológico são os pressupostos técnico-científicos, utilizados por sua subsidiária, chamada Impar. Dentro de seu quadro de funcionários fazem parte diversos agrônomos que com o capital intelectual, são, supostamente, capacitados para gerenciar esses conflitos

ambientais. Além disso a Impar, a partir de sua consultoria agrícola, auxilia a Agrifirma a prospectar terras e transforma-las com seus métodos em áreas altamente produtivas.

Assim, em resumo, mesmo com os problemas nos últimos anos com a seca, a Agrifirma acaba conseguindo lucros através da produção agrícola, na especulação da terra não usada ao longo do tempo e no valor que é adicionado a ela, por conta de sua transformação. Toda essa relação entre o capital financeiro e as operações agrícolas, acaba intensificando o processo de expansão da fronteira agrícola, a divisão territorial do trabalho e a especulação fundiária no território brasileiro.

Referências:

- AGRIFIRMA BRASIL AGROPECUÁRIA S.A.. **Nossas fazendas**. Disponível em: <<http://www.agrifirma.com.br/fazendas.html>>. Acesso em: 01 maio 2018
- AGRIFIRMA BRASIL AGROPECUÁRIA S.A. **Comunicado de imprensa**. 2011.
- ANDATERRA. **Agricultores constroem estradas e pontes por um terço do preço na Bahia: 800 km de estradas recuperadas**. Disponível em: <<http://andaterra.org.br/index.php/2018/04/12/agricultores-constroem-estradas-e-pontes-por-um-terco-do-preco/>>. Acesso em: 07 jun. 2018.
- ARRIGHI, Giovanni. **Adam Smith em Pequim: origens e fundamentos do século XXI**. São Paulo: Boitempo, 2008. 430 p
- ARROYO, Mônica. **Território nacional e mercado externo: uma leitura do Brasil na virada do século XX**. 2001. 250 f. Tese (Doutorado) - Curso de Geografia Humana, Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2001.
- ASSOCIAÇÃO DE AGRICULTORES E IRRIGANTES DA BAHIA (AIBA). **Panorama Socioeconômico do agronegócio do Oeste da Bahia**. 2015
- BCB, Banco Central do Brasil -. **Matriz de dados do crédito rural**. Disponível em: <<https://www.bcb.gov.br/pt-br/#!/r/micrrural/?path=conteudo%2FMDCR%2FReports%2FqvcMunicipio.rdl&nome=Quantidade%20e%20Valor%20dos%20Contratos%20por%20Munic%C3%ADpio&exibeparametros=true&botoesExportar=true>>. Acesso em: 20 jul. 2018
- BERNARDES, Júlia Adão. **Novas fronteiras do capital no Cerrado: dinâmica e contradições da expansão do agronegócio na região Centro-Oeste, Brasil**. **Scripta Nova: REVISTA ELECTRÓNICA DE GEOGRAFÍA Y CIENCIAS SOCIALES**, Barcelona, v. 19, n. 507, p.1-28, 15 abr. 2015.
- BORRAS JUNIOR, Saturnino M. et al. **Towards a better understanding of global land grabbing: an editorial introduction**. **The Journal Of Peasant Studies**. [s. L.], p. 209-216. mar. 2011.

BRZ INVESTIMENTOS. **Portfólio** 2018. Disponível em: <http://www.brzinvestimentos.com.br/conteudo_pti.asp?idioma=0&conta=45&tipo=56473>. Acesso em: 03 ago. 2018.

Relatório Moody's Investor Service. **Análise de qualidade de gestor BRZ investimentos**. 2018.

BÜHLER, Ève Anne; OLIVEIRA, Valter Lucio de. The Location of Agricultural Firms in the Western Bahia Region of Brazil. **Études Rurales**. [s. L.], p. 91-113. jan. 2013.

FINANCIAL TIMES. **Brazilian farmland group set for HK listing**. 2010. Disponível em: <<https://www.ft.com/content/5127f77c-9295-11df-9142-00144feab49a>>. Acesso em: 28 maio 2018.

CASTILLO, Ricardo; FREDERICO, Samuel. ESPAÇO GEOGRÁFICO, PRODUÇÃO E MOVIMENTO: UMA REFLEXÃO SOBRE O CONCEITO DE CIRCUITO ESPACIAL PRODUTIVO. **Sociedade & Natureza**, Uberlândia, v. 3, n. 22, p.461-474, dez. 2010

CHADDAD, Fabio; VALENTINOV, Vladislav. Agency costs and organizational architecture of large corporate farms: evidence from Brazil. **International Food And Agribusiness Management Review**, [s. L.], v. 20, n. 2, p.201-219, jan. 2017.

CHESNAIS, François. O CAPITAL PORTADOR DE JUROS: ACUMULAÇÃO, INTERNACIONALIZAÇÃO, EFEITOS ECONÔMICOS E POLÍTICOS. In: CHESNAIS, François. **A Finança Mundializada: raízes sociais e políticas, configuração, conseqüências**. [s. L.]: Boitempo, 2005. p. 35-67.

COTULA, Lorenzo. The international political economy of the global land rush: A critical appraisal of trends, scale, geography and drivers. **The Journal Of Peasant Studies**. [s. L.], p. 649-680. 10 abr. 2012.

DELGADO, Guilherme C.. Expansão e modernização do setor agropecuário no pós-guerra: um estudo da reflexão agrária. **Estudos Avançados**, [s.l.], v. 15, n. 43, p.157-172, dez. 2001. FapUNIFESP (SciELO). <http://dx.doi.org/10.1590/s0103-40142001000300013>.

DELGADO, Guilherme Costa. **Do capital financeiro na agricultura à economia do agronegócio: mudanças cíclicas em meio século, (1965-2012)**. Porto Alegre: Ufrgs, 2012. 144 p.

EMPEA. **Global limited partners survey: Investors' views of private equity in emerging markets**. 2015. Disponível em: <empea.org/research/surveys/2015-global-limitedpartners-survey>. Acesso em: 02 maio 2018.

FAIRBAIRN, Madeleine. 'Like gold with yield': evolving intersections between farmland and finance. **The Journal Of Peasant Studies**. [s. L.], p. 777-795. 14 jan. 2014.

FAIRBAIRN, Madeleine. Foreignization, Financialization and Land Grab Regulation. **The Journal Agrarian Change**. [s. L.], p. 581-591. out. 2015.

FLEXOR, G.G; LEITE, S.P. Mercado de terra, commodity boom e Land Grabbing no Brasil. **Observatório de políticas públicas para a agricultura**, Rio de Janeiro, 2016.

FREDERICO, Samuel. **O novo tempo do Cerrado: Expansão dos fronts agrícolas e controle do sistema de armazenamento de grãos**. 2008. 273 f. Tese (Doutorado) - Curso de Geografia, Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2008.

FREDERICO, Samuel. Agricultura científica globalizada e fronteira agrícola moderna no Brasil. **Confins**, [s.l.], n. 17, 16 mar. 2013. OpenEdition. <http://dx.doi.org/10.4000/confins.8153>. Disponível em: <<https://journals.openedition.org/confins/8153>>. Acesso em: 06 ago. 2018.

FREDERICO, Samuel. Economia política do território e as forças de dispersão e concentração no agronegócio brasileiro. **Geographia**, [s.l.], p.68-94, 2015. Pro Reitoria de Pesquisa, Pos Graduacao e Inovacao - UFF.

FREDERICO, Samuel. **Território, Capital Financeiro e Agricultura**. Investimentos financeiros estrangeiros no agronegócio brasileiro. Relatório de Pós Doutorado. Laboratoire Dynamiques Sociales et Recomposition des Espaces (Ladyss), Universidade Paris 8, 213 f, 2016.

FREDERICO, Samuel; BUHLER, Eve Anne. Capital Financeiro e expansão da fronteira agrícola no oeste da Bahia. In: ALVES, Vicente Eudes Lemos (Org.). **Modernização e regionalização nos cerrados do Centro-Norte do Brasil**: Oeste da Bahia, Sul do Maranhão e do Piauí e Leste de Tocantins. Rio de Janeiro: Consequência, 2015. p. 199-225.

FREDERICO, Samuel; GRAS, Carla. Globalização financeira e land grabbing: constituição e translatinização das megaempresas argentinas. In: BERNARDES, Júlia Adão et al. **Globalização do Agronegócio e Land Grabbing**: a atuação das megaempresas argentinas no Brasil. Rio de Janeiro: Lamparina, 2017. p. 12-32

FREITAS JUNIOR, Gerson. Mesmo com captação, Agrifirma mantém plano de IPO. **Valor Econômico**. 2011. Disponível em: <<https://www.valor.com.br/empresas/1000146/mesmo-com-captacao-agrifirma-mantem-planos-de-ipo>>. Acesso em: 27 jul. 2018.

FREITAS JUNIOR, Gerson. Megaprodutores consolidam “última fronteira”. **Valor Econômico**. 2013. Disponível em: <<https://www.valor.com.br/empresas/3067284/megaprodutores-consolidam-ultima-fronteira>>. Acesso em: 27 jul. 2018.

FREITAS JUNIOR, Gerson.; FREITAS, T. Brazilians flee drought-ravaged land once touted as frontier. **Bloomberg**. 2016. Disponível em: <<https://www.bloomberg.com/news/articles/2016-10-11/brazilians-flee-drought-ravaged-land-once-touted-as-new-frontier>>. Acesso em: 26 jul. 2018.

GENAGRO LTD. **Investors in farmland**. Disponível em: <http://www.genagro.net/index.html>. Acesso em: 07/2018.

GRAS, Carla; Nascimento, Rodrigo C.. Monopólio de terras e capital financeiro: a atuação da empresa Cresud na América Latina. In: BERNARDES, Júlia Adão et al. **Globalização do Agronegócio e Land Grabbing**: a atuação das megaempresas argentinas no Brasil. Rio de Janeiro: Lamparina, 2017. p. 118-134.

GUNNOE, Andrew. The Political Economy of Institutional Landownership: Neorentier Society and the Financialization of Land. **Rural Sociology**, [s.l.], v. 79, n. 4, p.478-504, 9 jul. 2014. Wiley. <http://dx.doi.org/10.1111/ruso.12045>.

GUTTMANN, Robert. Uma introdução ao capitalismo dirigido pelas finanças. **Novos Estudos - Cebrap**, [s.l.], n. 82, p.11-33, nov. 2008. FapUNIFESP (SciELO). <http://dx.doi.org/10.1590/s0101-33002008000300001>.

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

HARVEY, David. **Os limites do capital**, São Paulo: Boitempo editorial, 2013.

HARVEY, David. **O enigma do capital: e as crises do capitalismo**. São Paulo: Boitempo, 2011. 240p.

HERNANDEZ, Valeria A.. “El fenómeno económico y cultural del boom de la soja y el empresariado innovador”. **Desarrollo Economico – Revista de Ciencias Sociales**, Buenos Aires, v. 47, n. 187, p.331-365, out. 2007.

IMPAR Consultoria no Agronegócio. **Histórico**. Disponível em: <http://www.imparag.com.br/historico.htm>. Acesso em: 05/2018.

INVESTORS Chronicle. **Buy Brazil**. 2008. Disponível em: http://agrifirma.com.br/agri2/httpdocs/documents/IC_JDS_Buy_Brazil_010208.pdf. Acesso em: 04/2018.

JIM Slater, financier – obituary. **The Telegraph**, 2015. Disponível em: <https://www.telegraph.co.uk/news/obituaries/12006338/Jim-Slater-financier-obituary.html>. Acesso em: 04/2018.

JIM Slater, investor, 1929-2015. **The Financial Times**, 2015. Disponível em: <https://www.ft.com/content/5c1769bc-8f72-11e5-a549-b89a1dfede9b>. Acesso em: 04/2018.

JIM Rogers: my first million. **The Financial Times**, 2009. Disponível em: <https://www.ft.com/content/0e676a08-d602-11de-b80f-00144feabdc0>. Acesso em: 04/2018.

JONES, S. Agrifirma costura criação de joint venture com fundo. **Valor Econômico** 2011.

KASSAI, L. Agrifirma pretende abrir capital no Brasil a partir de 2012. **Revista Exame**. 2012. Disponível em: <https://exame.abril.com.br/mercados/agrifirma-pretende-abrir-capital-no-brasil-a-partir-de-2012/>. Acesso em: 05/2018.

KHI Holdings Group. **Corporate Overview**. Disponível em: <<http://www.khiholdings.com/corporate-overview/>>. Acesso em: 08/2018.

KWOK Family. **Forbes**. 2017. Disponível em: <<https://www.forbes.com/profile/kwok/#63aa7d0a5b20>>. Acesso em: 08/2018.

LACERDA, A. Tecnologia agrícola resgata Oeste baiano. **O Estado de São Paulo**. 2011. Disponível em: <<https://economia.estadao.com.br/noticias/negocios,tecnologia-agricola-resgata-oeste-baiano,93701e>>. Acesso em: 04/2018.

LEAVE well alone. **The Economist**. 2013. Disponível em: <<https://www.economist.com/special-report/2013/09/28/leave-well-alone>>. Acesso em: 07/2018.

LI, Tania Murray. What is land? Assembling a resource for global investment. **Transactions Of The Institute Of British Geographers**, [s.l.], v. 39, n. 4, p.589-602, 14 jul. 2014. Wiley. <http://dx.doi.org/10.1111/tran.12065>.

LI, Tania Murray. Transnational Farmland Investment: A Risky Business. **Journal Of Agrarian Change**, [s.l.], v. 15, n. 4, p.560-568, 5 jun. 2015. Wiley. <http://dx.doi.org/10.1111/joac.12109>.

LIU, J. Who are the Kwok Brothers? **BBC NEWS**. 2012. Disponível em: <<https://www.bbc.com/news/business-17752115>>. Acesso em: 08/2018.

LOPES, Fernando. Capitalizada, Agrifirma mira “MAPITO” e Centro Oeste. **Valor Econômico**, 2011. Disponível em: <<https://www.valor.com.br/empresas/1092028/capitalizada-agrifirma-mira-mapito-e-centro-oeste>>. Acesso em: 06/2018.

LUÍS EDUARDO MAGALHÃES. **Diário Oficial do Município**. 2018. Disponível em: <<http://luiseduardomagalhaes.ba.io.org.br/diarioOficial/download/469/507/0>>. Acesso em: 08/2018.

MAZZALI, Leonel. **O processo recente de reorganização agroindustrial: do complexo à organização “em rede”**. São Paulo: Unesp, 2000.

MCMICHAEL, Philip. The land grab and corporate food regime restructuring. **The Journal Of Peasant Studies**, [s.l.], v. 39, n. 3-4, p.681-701, 12 abr. 2012. Informa UK Limited. <http://dx.doi.org/10.1080/03066150.2012.661369>.

MERIAN RESEARCH AND CRBM. **The Vultures of Land Grabbing**: the involvement of European financial companies in large-scale land acquisition abroad. 2010

MIELITZ NETO, Carlos G.A. **Políticas públicas e desenvolvimento rural no Brasil**. Porto Alegre: Editora da UFRGS,2010.

MIRANDA, Bernardo Pádua Jardim de. **Impactos da Financeirização sobre a Fragilidade Micro e Macroeconômica**: um estudo para a economia brasileira entre os anos de 1995-2012. 2013. 164 f. Tese (Doutorado) - Curso de Economia, Centro de Desenvolvimento e Planejamento Regional, Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte, 2013.

MORAES, A.C.R. **Bases da formação territorial do Brasil**: O território colonial brasileiro no “longo” século XVI. Hucitec: São Paulo.2000.

O’Keefe, Brian. Betting the farm. **Fortune Magazine**. 2009. Disponível em: http://archive.fortune.com/2009/06/08/retirement/betting_the_farm.fortune/index.htm. Acesso em: 06/2018.

OLIVEIRA, Ariovaldo.Umbelino. **A mundialização da agricultura brasileira**. São Paulo: landé editorial, 2016.

Os Novos Donos da GP. **Istoé Dinheiro**. 2016. Disponível em: <https://www.istoedinheiro.com.br/noticias/financas/20030709/novos-donos/18952>. Acesso em: 07/2018.

OXFAM. **Terrenos da desigualdade: terra, agricultura e desigualdades no Brasil Rural**. 2016.

PARRA-BERNAL, G. Gp investments iniciar esforço para levantar US\$1,5 bilhões. **Exame**. 2015. Disponível em: <https://exame.abril.com.br/negocios/gp-investments-iniciar-esforco-para-levantar-us-1-5-bilhoes/>. Acesso em: 07/2018.

PEARCE, Fred. **The Land Grabbers**: the new fight over who owns the Earth. 2012.

PENIDO, João. Os avanços da Agrifirma. **Oeste Semanal**. Luís Eduardo Magalhães. p.6.16 de dezembro de 2011. Disponível em: <https://issuu.com/diariodooeste/docs/oestesemanaledicao040/6>. Acesso em: 06/2018.

PENNA-FIRME, R. Mercados “verdes” e a apropriação de terras para finalidades de conservação da natureza. **Ciência Geográfica**. Bauru. v. 19. 2015.

PEREIRA JÚNIOR, E. **Território e economia política**: uma abordagem a partir do novo processo de industrialização no Ceará. São Paulo: Cultura Acadêmica, 2012.

PEREIRA, Lorena Izá. O JEITINHO ESTRANGEIRO: AS ESTRATÉGIAS DO CAPITAL INTERNACIONAL PARA O CONTROLE DO TERRITÓRIO NO BRASIL. **Pegada**, [s. L.], v. 19, n. 1, p.162-180, jan./abr. 2018.

PETER Stormonth Darling. **Bloomberg**. 2018. Disponível em: <https://www.bloomberg.com/research/stocks/private/person.asp?personId=5920937&privcapId=11148086>. Acesso em: 07/2018.

Projeto Bananal e sindicato promovem formação de comunidades atingidas em Luís Eduardo Magalhães. **Jornal O Expresso**. 2012. Disponível em: <http://www.barreirasnoticias.com/2012/07/projeto-bananal-e-sindicato-promovem.html>. Acesso em: 05/2018.

PYSH, P. An interview with Jim Rogers – of course we are in a stock Market bubble. **Forbes**. 2017. Disponível em: <https://www.forbes.com/sites/prestonpysh/2017/06/21/an-interview-with-jim-rogers-of-course-we-are-in-a-stock-market-bubble/#f31c29d63945>. Acesso em: 07/2018.

SANDRONI, Paulo. **NOVÍSSIMO DICIONÁRIO DE ECONOMIA**. São Paulo: Best Seller, 1999.

SANTOS, Milton. **Técnica, espaço, tempo**: globalização e meio técnico-científico informacional. São Paulo: 3 edição, Ed. Hucitec, 1994.

SANTOS, Milton. “**Da política dos Estados à política das empresas**” in: Caderno da Escola do Legislativo, Belo Horizonte –MG, 1997.

SANTOS, Milton. **Por uma outra globalização**: do pensamento único à consciência universal. Rio de Janeiro: Record, 2000. 174 p.

SANTOS, Milton. **A Natureza do Espaço: Técnica e Tempo. Razão e Emoção.** São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo, 2006.

SANTOS, Milton. **O papel ativo da Geografia um manifesto.** XII Encontro Nacional de Geógrafos. Florianópolis, 2000.

SANTOS, Milton; SILVEIRA, Maria Laura. **O Brasil: território e sociedade no início do século XXI.** Rio de Janeiro: Record, 2006.

SASSEN, Saskia. Land Grabs Today: Feeding the Disassembling of National Territory. **Globalizations**, [s.l.], v. 10, n. 1, p.25-46, fev. 2013. Informa UK Limited. <http://dx.doi.org/10.1080/14747731.2013.760927>.

SAUER, Sérgio; LEITE, Sergio Pereira. Expansão agrícola, preços e apropriação de terra por estrangeiros no Brasil. **Revista de Economia e Sociologia Rural**, [s.l.], v. 50, n. 3, p.503-524, set. 2012. FapUNIFESP (SciELO). <http://dx.doi.org/10.1590/s0103-20032012000300007>.

SILVA, José Graziano. **A modernização dolorosa: estrutura agrária, fronteira agrícola e trabalhadores rurais no Brasil.** Rio de Janeiro: Zahar, 1981.

SILVA, José. G.; GÓMEZ, Sergio; CASTAÑEDA, Rodrigo. **“Boom” agrícola e persistência da pobreza na América Latina: algumas considerações.** Ano 13, n. 16 p. 7- 21, 2010.

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

SIQUEIRA, H. E MICHELOTTI, F. Financeirização das commodities e padrões espaciais de acumulação e dominação: implicações para apropriação e conflitos pela terra no Brasil. **Sociedade Brasileira de Política Econômica.** Rio de Janeiro, 2018.

SPADOTTO et. al. **Financial capital, land grabbing, and multiscale strategies of corporations specializing in the land market in the Matopiba region (Brazil).** Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (RANEPA). Rússia, 2017.

ROTHSCHILD Family. **Nathaniel Charles (Jacob) Rothschild**. Disponível em: <<https://family.rothschildarchive.org/people/146-nathaniel-charles-jacob-rothschild-1936>>. Acesso em: 07/2018

UILLIAM, A.; SANTOS, G. Seca rigorosa causa prejuízos a agricultores da BA e do MA. **O Globo**. 2016. Disponível em: <<http://g1.globo.com/economia/agronegocios/noticia/2016/05/seca-rigorosa-causa-prejuizos-agricultores-da-ba-e-do-ma.html>>. Acesso em: 06/2018

WHEATLEY, J. Better land management pays dividends. **The Financial Times**. 2012. Disponível em: <<https://sistemas.mre.gov.br/kitweb/datafiles/Londres/en-us/file/prs-pub-201205-ft.pdf>>. Acesso em: 07/2018