



UNIVERSIDADE ESTADUAL PAULISTA
“JULIO DE MESQUITA FILHO”
INSTITUTO DE GEOCIÊNCIAS E CIÊNCIAS
EXATAS
Departamento de Geografia



Trabalho de Conclusão de Curso

Curso de Graduação em Geografia

Financeirização do agronegócio e uso do território:
As estratégias do Grupo SLC Agrícola no território brasileiro

Yuri Martenauer Saweljew (aluno)

Prof.Dr. Samuel Frederico (orientador)

Rio Claro (SP)

2016



UNIVERSIDADE ESTADUAL PAULISTA
“JULIO DE MESQUITA FILHO”
INSTITUTO DE GEOCIÊNCIAS E CIÊNCIAS
EXATAS
Departamento de Geografia



Yuri Martenauer Saweljew

“Financeirização do agronegócio e uso do território: As estratégias do Grupo SLC Agrícola no território brasileiro”

Trabalho de Conclusão de Curso 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
Outubro de 2016

Yuri Martenauer Saweljew

Financeirização do agronegócio e uso do território: As estratégias do Grupo SLC Agrícola no território brasileiro”

Trabalho de Conclusão de Curso 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

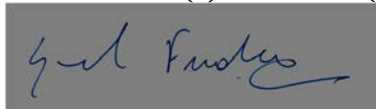
Orientador: _____
Samuel Frederico

Examinador: _____
Fabrício Gallo

Examinador _____
Paulo Roberto Teixeira de Godoy

Rio Claro, ____ de _____ de _____.

Assinatura do(a) Orientador(a)



assinatura do(a) Aluno(a)

910.9
S271f Saweljew, Yuri Martenauer
 Financeirização do agronegócio e uso do território: as
 estratégias do Grupo SLC Agrícola no território brasileiro /
 Yuri Martenauer Saweljew. - Rio Claro, 2016
 84 f. : il., gráfs., tabs.

 Trabalho de conclusão de curso (bacharelado - Geografia)
 - Universidade Estadual Paulista, Instituto de Geociências e
 Ciências Exatas
 Orientador: Samuel Frederico

 1. Geografia econômica. 2. Land grabbing. 3.
 Financeirização da agricultura. I. Título.

Ficha Catalográfica elaborada pela STATI - Biblioteca da UNESP
Campus de Rio Claro/SP

Agradecimentos

Há muito tempo vinha tendo ideias do que escrever aqui, contudo, esqueci todas e a única promessa que restou foi a de “escrever algo não burocrático”.

Ao pensar no roteiro de minha primeira estadia na universidade, penso que tudo escrito nessa seção é injusto, pois nenhum texto leva a gratidão merecida a todas as pessoas que me ajudaram nessa epopéia,

Dessa forma, inicio os agradecimentos e dedico este trabalho à duas pessoas muito importantes, minha avó Isabel e minha mãe Marli, que sempre se dedicaram ao extremo em todos os sentidos para o meu desenvolvimento como ser humano, não existe texto que vá fazer jus aos meus sentimentos de gratidão por vocês.

Ao me lembrar de todo o processo deste curso de graduação, tenho de fazer referência a Mariana, uma pessoa que sempre esteve ao meu lado, como uma grande que companheira, com imensa dedicação, paciência, e ternura, é claro em minha cabeça que sem sua ajuda e companhia eu não teria chegado em metade das realizações que fiz durante a graduação, muito obrigado!

Agradeço aos companheiros de morada, aos moradores da imortal “República Judeu Feliz”, que este sentimento de companheirismo descanse para sempre em nossos corações. Obrigado Deep, Tião, Pavor, Luiza, Laranja, Trinca, Mion, Ninho, Becca, Minhoca, Thammy, Vilão, Rato, Taubaté, Bota. Agradeço os meus companheiro de CAEGE em 2013, foi muito bom pegar essa “bucha” com vocês, muito obrigado Pedro, Ana, Replay, e Carol, Aos meus companheiros de curso, aqueles com o qual compartilhei de angústias de um mundo melhor, noites em claro (seja pela festa ou trabalho), até matadas de aula, um grande abraço a vocês : Kalot, Tati, Nati, Morsa, Sabão, Popeye, João, Cinquinho, Tiago, Truffi, Farofa, Oliver, Muqueca, Dita, Gustavo, Raquel, Barone (quase uma orientadora), Felipe Porto, Guapu, Japa, Takimoto, Tolima, Amicis.

Por fim, agradeço ao meu orientador, Samuel, por todos esses anos de orientação, sendo sempre compreensível nas broncas e elogios, e um exemplo de Geógrafo a ser seguido por esse “pequeno” Geógrafo que sou.

Desculpem qualquer coisa !

Desejo a todos, muitas felicidades, e muita força por conta desse momento terrível que vivemos neste nosso imenso e maravilhoso país.

Para frente! Sempre!

Yuri Martenauer Saweljew

Resumo

Nos momentos de forte expansão financeira da geografia histórica do capitalismo, como no atual período da globalização, a lógica financeira prevalece sobre as lógicas econômicas, ao se autonomizar diante das sociedades e da economia real e ao impor suas normas de rentabilidade às empresas e ao território. Porém, as estratégias e o alcance da ação dos diferentes agentes financeiros não são independentes da formação socioespacial, de suas formas e de suas normas. Deste modo, para a compreensão da relação entre o atual fenômeno financeiro mundial e o uso agrícola do território brasileiro, analisaremos as estratégias de atuação da empresa SLC Agrícola. Para isso, investigamos como a capitalização decorrente da abertura do capital em bolsa introduz uma nova lógica territorial de atuação, com o uso de novos conteúdos técnicos e normativos: intensificação, padronização e especialização produtiva, nova divisão territorial do trabalho da empresa, necessidade contínua de expansão da escala de produção. E como as suas ações dependem das condições materiais e normativas da formação socioespacial brasileira: disponibilidade de terras com qualidades edafoclimáticas propícias (solos e pluviosidade), impossibilidade de adquirir terras com passivos ambientais e com problemas de dupla titularidade e condições logísticas. Com o intuito de apreender e qualificar as estratégias da SLC Agrícola, a pesquisa comporta a abordagem de três aspectos principais: a) a identificação dos agentes financeiros e de como conseguem impor sua lógica de rentabilidade às atividades produtivas agrícolas; b) os principais sistemas técnicos utilizados para a intensificação produtiva e a expansão da escala de produção; c) as estratégias de escolha da localização das unidades produtivas.

Resume

In times of strong financial expansion of the historical geography of capitalism, as in the current period of globalization, the financial logic prevails over economic logic, to become autonomous in the face of society and the real economy and impose its profitability standards to businesses and the territory. However, the strategies and the scope of action of different financial agents are not independent of socio-training, its forms and its norms. Thus, for understanding the relationship between the current global financial phenomenon and the agricultural use of Brazil, we analyze the action strategies SLC Agrícola company. For this, we investigated how the capitalization due to the opening of the capital on the stock exchange introduces a new territorial logic of action, with the use of new technical and regulatory content: intensification, standardization and production specialization, new territorial division of the company's work, continuing need for expansion of produção. E scale as their actions depend on the material and normative conditions of the Brazilian socio-training: availability of land with favorable climate and soil quality (soil and rainfall), inability

to acquire land with environmental liabilities and dual ownership of problems and conditions logistics. In order to grasp and describe the strategies of SLC Agrícola, the survey includes the three main aspects approach: a) the identification of financial agents and how they manage to impose its logic of profitability to agricultural production activities; b) the main technical systems used for production intensification and expansion of production scale; c) the choice of strategies of the location of production units.

Sumário

Capítulo 01 – Trajetória da SLC Agrícola S.A: A primeira empresa de produção agrícola a realizar o IPO

1.1 Constituição do Meio Técnico e modernização Brasileira: O surgimento e primeira expansão da SLC Agrícola.

1.2 A Agricultura Científico Globalizada e o Pacto de Economia Política do Agronegócio: A nova feição da produção agrícola brasileira

Capítulo 02 – Acionistas geram Ações: A influência dos investidores financeiros nas estratégias da SLC Agrícola.

2.1. Uma breve discussão conceitual sobre os Fundos de Investimento e os principais investidores da SLC Agrícola

2.2 Reestruturação produtiva e expansão da escala produtiva após o IPO da SLC Agrícola

Capítulo 03 – Um debate sobre Land Grabbing: A financeirização da terra pela SLC Agrícola

3.1 Land Grabbing e a Financeirização do Agronegócio.

3.2 O processo de valorização da terra pela SLC Agrícola

Considerações finais

Introdução Geral

Nos momentos de forte expansão financeira da geografia histórica do capitalismo, como no atual período da globalização, a lógica financeira prevalece sobre as lógicas econômicas, ao se autonomizar diante das sociedades e da economia real e ao impor suas normas de rentabilidade às empresas e ao território. Porém, as estratégias e o alcance da ação dos diferentes agentes financeiros não são independentes da formação socioespacial, de suas formas e de suas normas. Deste modo, para a compreensão da relação entre o atual fenômeno financeiro mundial e o uso agrícola do território brasileiro, analisaremos as estratégias de atuação da empresa SLC Agrícola.

Para isso, investigamos como a capitalização decorrente da abertura do capital em bolsa introduz uma nova lógica territorial de atuação, com o uso de novos conteúdos técnicos e normativos: intensificação, padronização e especialização produtiva, nova divisão territorial do trabalho da empresa, necessidade contínua de expansão da escala de produção.

Ao mesmo tempo, como as suas ações dependem das condições materiais e normativas da formação socioespacial brasileira: disponibilidade de terras com qualidades edafoclimáticas propícias (solos e pluviosidade), impossibilidade de adquirir terras com passivos ambientais e com problemas de dupla titularidade e condições logísticas.

Com o intuito de apreender e qualificar as estratégias da SLC Agrícola, a pesquisa comporta a abordagem de três aspectos principais: a) a identificação dos agentes financeiros e de como conseguem impor sua lógica de rentabilidade às atividades produtivas agrícolas; b) os principais sistemas técnicos utilizados para a intensificação produtiva e a expansão da escala de produção; c) as estratégias de escolha da localização das unidades produtivas.

Esta pesquisa tem como objetivo principal analisar as estratégias de uso do território brasileiro pela empresa SLC Agrícola. Na tentativa de apreender e qualificar suas estratégias, a pesquisa comporta a abordagem de três aspectos principais a) a identificação dos agentes financeiros e a análise de como conseguem impor sua lógica de rentabilidade às formas de atuação da empresa; b) os principais sistemas técnicos e normativos utilizados para a incorporação de novas terras e intensificação produtiva; c) as estratégias de localização dos investimentos produtivos.

Para alcançarmos o primeiro objetivo foi realizada uma pesquisa documental em fontes secundárias como jornais e revistas especializadas e sítios de internet: Valor Econômico, Exame,

Folha de São Paulo, Estado de São Paulo, Brasil de Fato, Agroanalyses, Agrolink, SLC Agrícola, Rede Dataluta, GRAIN, LandMatrix, Proprietários do Brasil, Repórter Brasil. Para acompanharmos a sua trajetória de relações com o capital financeiro também faremos uma leitura de compilação das informações mais importantes disponíveis nos Relatórios Financeiros da empresa disponíveis no sítio da Bovespa (<http://www.bmfbovespa.com.br/>).

Para o segundo objetivo, elaboramos uma periodização das formas de atuação da empresa a partir dos relatórios anuais disponíveis no sítio da BM&FBovespa, desde o IPO do Grupo em 2007. Por se tratar de uma empresa de referência no uso de novas tecnologias agrícolas, também conseguimos obter grande quantidade de informações sobre os sistemas técnicos utilizados pela empresa em revistas e sites especializados. Para isso, criamos uma conta no Google Alert, compilando todas as informações disponíveis na internet sobre a empresa.

Este item também exige um maior aprofundamento bibliográfico sobre algumas categorias internas e externas à geografia: território usado, técnica, acumulação por espoliação, ajuste espacial, fronteira agrícola moderna, financeirização, mundialização do capital, renda da terra. Para isso, faremos uma busca bibliográfica de dissertações, teses e artigos que se utilizam dos conceitos anteriores e versam sobre a temática em foco nos sistemas digitais de teses e dissertações da USP, UNICAMP, UNESP, UFRJ e no sítio Periódico Capes. Inicialmente, aprofundaremos as leituras sobre os principais autores que trabalham com os conceitos supramencionados: Santos (1978, 1994, 1996); Harvey (2004, 2013), Arrighi (2010), Chesnais (1996, 2010), Paulani (2010), Belluzzo (2004) BERNARDES, MAVIGNIER, SILVA, (1998), dentre outros.

Por fim, realizamos um levantamento de dados sobre o tamanho, atividades produtivas, produtividade, área plantada, ano de aquisição e localização das fazendas do Grupo. A partir dos relatórios anuais da empresa (disponíveis na internet) construímos um histórico da evolução da produtividade, área plantada e valor das terras desde a sua aquisição pela empresa, e comparamos com os dados de produtividade e aumento da área plantada nas regiões de localização das fazendas, assim como os dados de valorização das terras disponíveis nos relatórios anuais da FNP Consulting.

Organização do Trabalho de Conclusão de Curso

No primeiro capítulo, realizamos uma periodização das ações da SLC Agrícola em meio às mudanças no campo brasileiro. Destacamos a importância da periodização para demonstrar a trajetória do objeto de estudo em diferentes contextos políticos e econômicos, na tentativa de

demonstrar suas diversas formas de organização e uso do território.

Para concluir esta etapa do trabalho, nossa análise perpassará pelos contextos político econômico da relação entre o Estado brasileiro e a agricultura, baseado principalmente: pelo endividamento do Estado, a estratégia de exportação para solucionar os déficits da balança comercial e pelo pacto de economia política do agronegócio (Delgado, 2010) que marca o estabelecimento do agronegócio como parte central da economia brasileira.

Outro viés de nossa periodização será uma análise geográfica do território na região do cerrado, local de atuação da empresa analisada, na busca de contextualizar os diversos usos do território (Santos, 2000), a partir da constituição da fronteira agrícola moderna e as transformações ocorrentes desse processo na região.

Por fim, contextualizaremos os processos de expansão da SLC Agrícola nos diversos contextos da agricultura brasileira, além de um enfoque nas parcerias firmadas com grupos financeiros nacionais e internacionais, após a abertura de capital na bolsa de valores.

Segundo Santos (2010) e Silveira (2001), o exercício de construir uma periodização é o de escolher as variáveis-chaves pertencentes a uma escala temporal que comandarão o sistema de variáveis. Estas seriam os sistemas de eventos que denominamos período, podendo assim, valorizar os processos e desenvolver as novidades territoriais na história.

Tomando como base Silveira (2001), ressaltamos a importância de descrever e trabalhar os processos e as épocas mais pelas nuances territoriais, do que pelos acontecimentos que as separam, demonstrando um processo gradual de transformações. Assim, este capítulo é um esforço para o entendimento das mudanças de organização e estratégias da SLC Agrícola após a abertura de capital, bem como a contextualização e entendimento conceitual dos processos de mudanças na agricultura brasileira pelas transformações na economia-política do território brasileiro. No segundo capítulo, elaboramos uma discussão conceitual sobre os fundos de investimento no intuito de compreender suas estruturas e formas de operação. Este trabalho é essencial para embasarmos os próximos itens, em que traçaremos a tipologia dos fundos que investem na SLC Agrícola, e analisaremos as mudanças estruturais da empresa oriunda de intensificação de suas relações com o capital financeiro após a abertura de capital na Bolsa de Valores.

Além disso, demonstramos que o processo de reestruturação produtiva, é uma das transformações ocorridas na empresa pelo processo de abertura de capital, realizadas em conjunto com a reestruturação corporativa e financeira, levando a mudanças no mundo do trabalho, na estrutura interna das unidades produtivas, nos programas de desenvolvimento, nas estratégias de produção, na aquisição e gerenciamento de terras, entre outros.

No terceiro capítulo, elaboramos uma discussão sobre o conceito de land grabbing no intuito de compreender suas estruturas e formas de operação. Para isso, analisamos a valorização do portfólio de terras nos relatórios anuais da FNP Consulting, com base nos perfis criados das fazendas, utilizamos os dados de total de área, área plantada, valor por hectare e os valores médios dos hectares das regiões do iFNP.

Capítulo 1

Trajectoria da SLC Agrícola S.A: primeira empresa de produção agrícola brasileira a realizar um IPO

1.1. Meio Técnico e modernização da agricultura brasileira: origem e primeira expansão da SLC Agrícola

Segundo Santos e Silveira (2010), até a década de 1920, a região Sul era considerada a vanguarda da agricultura mecanizada no Brasil, uma vez que possuía 59,03% dos tratores e mais de 70% das grades semeadeiras do país. A partir da década de 1940, essa agricultura mecanizada, expande-se para outras parcelas do território brasileiro, contudo, ainda de maneira incipiente.

Nesse contexto de relativa mecanização agrícola é que surgiu o grupo SLC. Fundado em 1945, no estado do Rio Grande do Sul, por três famílias de imigrantes alemães, foi uma das primeiras indústrias de colheitadeiras automotrizes de grãos do país (SLC Agrícola, 2015).

Três décadas depois, em 1977, foi criada a SLC Agrícola, ao adquirir a fazenda Paineira em Nova Horizontina (RS). Dois anos mais tarde, em 1979, o Grupo SLC fez uma *joint-venture* com a empresa de maquinário agrícola estadunidense John Deere, expandindo seu mercado de vendas de máquinas agrícolas.

A criação da SLC Agrícola antecedeu um período de transformações econômicas com fortes repercussões na produção agrícola. Segundo Delgado (2012), essas transformações ocorreram após a crise cambial dos países latino-americanos, que levou à moratória do México, em 1982, e a uma crise fiscal e de crédito em diversos países subdesenvolvidos. Com a retração dos fluxos de financiamento externos, o Brasil criou uma estratégia de geração de saldos comerciais, para assim responder ao ajuste externo, distribuindo renda líquida ao exterior, requerida pelos credores internacionais.

Logo foi necessário recorrer às exportações de *commodities* para o ajuste externo da economia brasileira. Tal necessidade promoveu uma forte modernização técnica e expansão geográfica das agroindústrias para a região Centro-Oeste, com forte aporte estatal. Segundo alguns autores (GRAZIANO DA SILVA, 1981; DELGADO, 1985), este processo ficou conhecido como modernização conservadora do campo brasileiro. Para Delgado (2012), essa foi a primeira das três fases de endividamento do Estado brasileiro para a expansão da política de exportação de *commodities* com o intuito de superar os déficits da balança comercial.

Contudo, no âmbito interno das agroindústrias, o processo de modernização da agricultura, iniciou-se na metade da década de 1960 e consolidou-se na década de 1970. Mazzali (2000) aponta que aquele período aprofundou as relações do setor agrícola com a economia urbano industrial e com setores internacionais, com a consolidação dos Complexos Agroindustriais (CAI), formados a montante pela articulação da agricultura, com a indústria produtora de insumos e bens de capital agrícolas e a jusante com a agroindústria processadora.

O objetivo foi diversificar e aumentar a produção para alimentar a expansão da urbanização do país, bem como alavancar as exportações primárias, além de transformar e elevar a base técnica

da agricultura brasileira, para diminuir a dependência dos fatores naturais de produção, como: solo, clima, pragas, entre outros. (MAZZALI, 2000)

Aquele período caracterizou-se também pela transição da revolução técnico-científica ocorrida no Pós-Guerra para a constituição do período técnico científico informacional (SANTOS, 1994; SANTOS; SILVEIRA, 2001). Com isso, constitui-se uma nova divisão territorial do trabalho no Brasil, cujo desenvolvimento de uma agricultura técnico científica foi um dos seus principais pilares (SANTOS & SILVEIRA, 2010).

O Estado foi o principal indutor e regulador deste processo, ao criar políticas financeiras e de fomento à internalização das tecnologias da Revolução Verde. Contudo, é necessário destacar a importância do Estado também na introdução do capital financeiro neste processo. Segundo Mazzali (2000) e Delgado (2012), a viabilidade dessas transformações foi constituída a partir da formação de um sistema de financeiro específico, que ampliou o grau de ligação do sistema produtivo com os setores industriais, comerciais e bancário, levando a uma articulação do grande capital com o Estado e proprietários rurais, tornando-os nos principais agentes do processo de modernização.

“Nesse sentido, o caráter inovador do estilo de intervenção estatal está situado na visualização dos nexos de relações interindustriais do e para o setor agrícola. O crédito farto com taxas juros altamente subsidiadas visou favorecer o setor agropecuário em seu conjunto, tendo como clientela preferencial o produtor (modernizado ou modernizável), privilegiando, por meio das diferentes modalidades (investimento, comercialização e custeio), a indústria de bens de capital produtora de veículos, máquinas e implementos agrícolas, além de equipamentos de beneficiamento e de armazenagem. Também foram beneficiadas as cooperativas agrícolas, a indústria processadora e as indústrias química e petroquímica, produtoras de fertilizantes e defensivos agrícolas.” (MAZZALI, 2000, p. 23).

Dentro de um contexto de mecanização e expansão da agricultura moderna no território brasileiro, a SLC Agrícola adquiriu uma série de fazendas nas áreas de fronteira agrícola nos cerrados. A primeira foi a fazenda Pamplona, em Goiás, em 1980, seguida pelas fazendas Planalto, no Mato Grosso do Sul, em 1985; Parnaíba, no Maranhão, em 1988; e Planorte, no Mato Grosso, em 1994.

Sobre a expansão da fronteira agrícola moderna em áreas de cerrado, Bernardes (2015) afirma que:

“Com o objetivo de incentivar a exportação de produtos não tradicionais, a produção do espaço se alicerçou numa solidariedade de interesses, aglutinando os da esfera estatal, de setores nacionais e da grande empresa internacional, permitindo a criação de uma nova base material produtiva.

Nessa fase o governo colocou em prática a política de ocupação dos chamados espaços 'vazios', concedendo estímulos às empresas agropecuárias através da concessão de isenção de impostos e subsídios governamentais, desencadeando uma política que visava o aumento da produção e da produtividade e que se vinculava ao Programa dos Corredores de Exportação.” (BERNARDES, 2015, p.6)

Esses espaços “vazios”, na realidade, continham uma dinâmica própria, que sofreram modificações sistemáticas pelo projeto de desenvolvimento das forças produtivas comandadas pelo capital privado e estatal.

Muitos desses investimentos resultaram no desmonte da vegetação nativa e na despossessão de camponeses e indígenas, resultando numa verdadeira alienação do espaço (ISNARD, 1981). Para Kahil (1997), os processos de alienação do espaço, ao chamá-los de “vazio” vão configurar a psicosfera de forma a normatizar o território, tornando-o mundial, configurando-se em função do conjunto de objetos técnicos (tecnoesfera).

“Na sociedade mundial, criada pela conexão global das possibilidades de comunicação, a identidade do homem com o seu mundo se perde porque a interação social se constrói num espaço e num tempo presente, instantâneo, privado de memória, do qual o homem não participa de sua construção – o que determina um espaço estranho, um tempo efêmero.” (KAHIL, 1997, p.218)

Segundo Bernardes (2015), dentre os principais eventos responsáveis por tornar o espaço mais vulnerável às investidas e lógicas externas do grande capital, destacam-se: a modificação da estrutura fundiária, com a sua crescente concentração; políticas de colonização privadas e públicas, com o deslocamento significativo de comunidades locais; a implementação dos CAI's; o fomento ao crédito e a isenção fiscal. Para a autora (2015, p.7):

“No cerrado do Centro-Oeste essas adequações ocorreram no contexto dos interesses dos grupos sociais hegemônicos, que dirigiam uma forma de produção fundamentada no progresso científico e tecnológico, favorecidos pelos investimentos do Estado, seja na aplicação da ciência e técnica na modernização da agricultura, seja na criação de infraestruturas, o que significa a socialização dos custos envolvidos na criação das condições gerais da acumulação capitalista. ”

1.2 Agricultura Científica Globalizada e pacto de Economia Política do Agronegócio: a financeirização da SLC Agrícola

A partir da década de 1990 intensifica-se o fenômeno da globalização em função da constituição do meio técnico científico informacional, levando aos territórios novos conteúdos e comportamentos, demandando aos fronts e belts do campo brasileiro uma nova base técnica e normativa (SANTOS E SILVEIRA, 2010). Para Frederico (2013) este cenário constitui-se em um novo período pautado pelo esgotamento do modelo de CAI's e uma nova modernização da agricultura.

Emerge um novo padrão agrícola, a agricultura científico globalizada, fundamentada pelo uso da informática, logística, da biotecnologia, engenharia genérica, agricultura de precisão, reorganizando a escala de produção a partir dos novos sistemas técnicos (Santos, 2000; Frederico, 2013; Bernardes, 2015). Como exemplos, destacamos o uso da biotecnologia para a criação de sementes resistentes a pragas, doenças e fatores climáticos adversos, maior especialização na produção de commodities, além do desenvolvimento de tecnologias ligadas aos sistemas de informação e comunicação, que fomentam novas possibilidades de gerenciamento, transmissão e armazenamento de dados.

Com o “boom” mundial do agronegócio na década de 2000 (SILVA; GÓMEZ; CASTAÑEDA, 2010), e a conseqüente valorização do mercado de terras (DELGADO, 2010), diversos grupos financeiros nacionais e internacionais firmaram parcerias com empresas e grandes produtores agrícolas em diversos países, como o Brasil.

A expectativa de valorização dos ativos pelos investidores financeiros fez com que a empresa adotasse estratégias produtivas semelhantes à produção industrial. O intuito é a forte valorização das terras pela intensificação produtiva via investimentos de capital. Dentre os principais sistemas técnicos agrícolas adotados destacam-se: alta mecanização do processo de plantio e colheita; rotação de culturas; plantio direto; agricultura de precisão e uso de sementes transgênicas. Além disso, a padronização da produção nas diferentes fazendas, como nas instalações físicas, infraestruturas e organograma operacional, facilita o gerenciamento de várias unidades produtivas ao mesmo tempo, com controle da qualidade dos produtos, redução dos custos de operação e implantação de planos mais eficientes de expansão (SLC AGRÍCOLA, 2014).

Outra importante característica da SLC Agro é o desenvolvimento de seus próprios sistemas técnicos agrícolas como um diferencial produtivo. A empresa possui suas próprias unidades de pesquisa localizadas nas fazendas, em parceria com instituições privadas e estatais.

A abertura de capital e o controle da empresa pelo capital financeiro impôs uma nova lógica de atuação, que exige inovação tecnológica constante e expansão contínua da escala produtiva como forma de valorização dos ativos (em particular, a terra) e conseqüente remuneração dos investidores

por meio do pagamento de dividendos¹.

Como alegam Gras e Varroti (2013), os capitais financeiros (rentistas) têm buscado em anos recentes posicionar-se no mercado de *commodities* não somente por meio de instrumentos como a compra de contratos futuros, senão também pelo controle direto da atividade produtiva ante a crescente concorrência internacional.

Atualmente, como destacado por diversos autores (WILKINSON; REYDON; SABBATO, 2011; MURMIS; MURMIS, 2011), a propriedade da terra se converteu em aspecto estratégico, por ser considerada um investimento seguro, em meio à crise financeira, e de grande rentabilidade. Todavia, a aquisição de terras adquire diferentes formas, em função da estratégia da empresa, do modelo econômico adotado e das condições locais (GUIBERT ET AL., 2011; GUIBERT; BÜHLER, 2012). Dessa forma, a compreensão das estratégias territoriais da SLC Agrícola requer o conhecimento de suas modalidades de apropriação e transformação das terras (MERLET, 2010).

A SLC Agrícola tornou-se a primeira empresa de produção agrícola a abrir seu capital para compra de ações na bolsa de valores, tendo como acionistas diretos os grupos SLC Participações (51,03%) ambos pertencentes à família Longemann, fundadora da empresa, além dos fundos Deutsche Bank (6,28%), o Verde Asset Management E Verde Serviços Internacionais S.A., pertencente a Credit Suisse Hedging-Griffo Asset Management SA (4,60%) e o Neuberger Berman Llc (4,55%) (BOVESPA, 2014).

Segundo seu site, o Neuberger Berman LLC, é um gestor de investimentos de propriedade privada que administra uma série de fundos que possuem investimentos em renda fixa, multi ativos, moeda e uma carteiras de investimentos para commodities.

No Brasil desde 1911, o Deutsche Bank é um banco múltiplo com carteira comercial e de investimento. A instituição destaca a atuação na estruturação de operações de fusões e aquisições e de mercado de capitais, tanto em renda fixa quanto variável, além de operações de tesouraria e financiamento ao comércio exterior. E possui como gestores de seus ativos os seguintes fundos: DWS Investments; db Platinum IV; BlackRock; Fidelity; Franklin Templeton; JPMorgan; Parvest; Pictet; Pimco; Schroders; UBS e Amundi Funds.

O Credit Suisse Hedging-Griffo Asset Management S.A. (CSHG) é oriundo da compra de 51% da Hedging-Griffo - empresa nacional atuante no mercado de administração de ativos e private banking-, por R\$ 635 milhões pelo banco suíço Credit Suisse em 2006. A Hedging-Griffo, nos anos

¹ Dividendo é uma parcela do lucro apurado por uma empresa de capital aberto e distribuída entre seus acionistas.

de 1980, era uma das maiores corretoras nacionais de commodities agrícolas. O fundo se qualifica como “uma das maiores instituições brasileiras de private banking, asset management e corretora de valores”, gerindo cerca de R\$ 94,4 bilhões em investimentos, com patrimônio líquido estimado em R\$ 52,8 milhões.

A estratégia adotada pela SLC Agrícola se constitui da utilização do excedente de capital não empregado por seus acionistas e investidores no circuito financeiro para a aquisição e abertura de novas áreas na fronteira agrícola e conseqüente valorização dos ativos por meio da adoção de um sistema produtivo intensivo em tecnologia.

Após alguns anos de investimentos de capital, as fazendas passam a apresentar uma rentabilidade muito maior, constituindo-se como uma forma de valorização dos ativos da empresa, e conseqüente remuneração do capital rentista-acionário, pelo pagamento de dividendos das ações. Um exemplo claro dessas estratégias de expansão é que a empresa só passou a arrendar terras, após o IPO de 2007, para atender a demanda de crescimento da área plantada.

Em 2012, criou-se a SLC LandCo Empreendimentos Agrícola S.A, uma empresa subsidiária da SLC Agrícola, especializada na compra, venda, desenvolvimento, correção e limpeza de novas terras. Esta possui 17,7% de suas ações referidas ao fundo de investimento inglês Valiance Asset Management Limited, totalizando um montante de US\$ 238, 6 milhões investidos na empresa. As fazendas Planeste, Parnaíba, Panorama, Parceiro e Piratini pertencem a SLC LandCo, sendo que 6.859 mil hectares de terras dessas fazendas serão arrendadas para a SLC Agrícola e se tornaram área plantada na safra 2014/2015, e após oito anos de valorização por meio da produção, serão vendidas. (SLC Agrícola 2014b)

Em 2013, a empresa firmou uma joint-venture com a Mitsui & Co., Ltd, chamada SLC-MIT Empreendimentos Agrícolas SA.. Segundo o *Comunicado ao Mercado* emitido em Agosto de 2013, a joint-venture tem um contrato de arrendamento de 21.898 hectares no município de São Desidério, BA, pertencentes a Mitsui& CO.Ltda.,e 16.213 hectares no município de Porto dos Gaúchos MT, pertencentes a SLC Agrícola S.A. , ainda segundo o documento “Nos termos do Contrato, a SLC Agrícola possuirá 50,1% da Companhia e a Mitsui os outros 49,9%, na data de hoje ambas as Companhias realizaram o aporte inicial de capital na Companhia, sendo R\$ 30,1 milhões da SLC Agrícola e R\$ 30,0 milhões da Mitsui”

No mesmo ano, outra *joint-venture* foi criada, em parceria com o Grupo Soares Penido Obras, Construções e Investimentos S.A. (“Dois Vales”). Segundo o *Comunicado ao Mercado* emitido em maio de 2013 “Nos termos do Contrato, a SLC Agrícola possuirá 50% da Joint Venture e o Grupo Dois Vales os outros 50%, sendo que a JV possuirá um contrato de parceria agrícola coma

Agropecuária Roncador (controlada pela Soares Penido Obras, Construções e Investimentos S.A.), detentora das terras. A SLC Agrícola realizará a gestão da JV, pelo que receberá um fee anual”. Como parte do acordo, o grupo Dois Vales, coloca à disposição cerca de 20.000 hectares de pastagem no município de Querência, a serem transformados em lavoura, com estimativa de até 30.000 hectares na safra 2016/17.

Atualmente a empresa tem sob seu controle 460.615 hectares de terra, disposto da seguinte forma:

Tabela 1- Portfólio de Terras da SLC Agrícola – 2015.

FAZENDAS	AREA PRÓPRIA	AREA ARRENDADA	TOTAL PLANTADA	SOB CONTROLE
SLC Agrícola				
Pamplona-GO	17.385	3.865	18.637	21.250
Planalto-MS	17.437	1.646	20.195	19.083
Planorte-MT	23.784	10.336	28.779	23.784
Paiaguás-MT	34.257	10.336	54.847	44.593
Palmares-BA	16.168	19.201	33.478	35.369
Paineira-PI	12.040	-	5.025	12.040
Parnaguá-PI	24.603	-	8.528	24.603
SLC LandCo				
Panorama-BA	10.374	14.263	21.991	24.637
Piratini-BA	25.355	4.901	13.327	30.256
Parnaíba- MA	37.180 – SLC Agrícola 10.200 - SLC LandCo	26.307	54.020	73.687
Planeste-MA	16.168	15.606	41.209	38.931

Parceiro-PI	32.983- SLC Agrícolas 3.680- SLC LandCo	5.495	11.206	42.158
Joint-Venture				
Pioneira-MT (SLC Roncador)	19.469	-	19.469	20.088
Paladino-BA (SLC-MIT)	25.355	4.901	13.327	30.256
TOTAL:	317.630	101.623	370.034	460.615

Fonte: SLC Agrícola, 2015. Elaboração: Própria.

As exigências de competitividade e rentabilidade do mercado globalizado fazem com que os grandes investidores procurem regiões com grande disponibilidade de recursos territoriais propícios à agricultura moderna. Para Benko e Pecqueur (2001), os *recursos* são atributos de reserva que ao serem usados transformam-se em *ativos* lucrativos para as grandes corporações. Para os autores, os recursos e ativos podem ser genéricos, no caso dos atributos facilmente transferíveis de um lugar a outro (como algumas infraestruturas), ou específicos.

Para uma maior valorização e posterior venda dessas terras, não basta apenas comprá-las é necessário também torná-las extremamente produtivas para que sejam vendidas com lucro. Para isso, os investimentos da SLC Agrícola se concentram em locais com grande potencial agrícola do Cerrado, isto é, que possuem determinados recursos territoriais como: disponibilidade hídrica, condição e climática propícia e logística relativamente eficiente.

O que as atuais estratégias produtivas e territoriais da SLC Agrícola parecem evidenciar é que dentre os principais objetivos estão a aquisição e valorização de terras via intensificação técnico-científica da produção de *commodities*. Esta estratégia difere-se do contexto dos anos de 1980 e 90 anteriormente descrito com base em Delgado (2012) e Santos e Silveira (2010).

Como consequente, o território usado pelos grandes grupos financeiros por meio de empresas como a SLC Agrícola resulta num novo *ajuste espacial (spatial fix)* (HARVEY, 2004), isto é, na utilização do capital excedente para a incorporação de novos espaços, dotando-os de infraestruturas necessárias para novas combinações produtivas. Trata-se da utilização do capital sobre acumulado para a incorporação e organização de espaços, tornando-os altamente rentáveis.

Capítulo 2

Acionistas geram Ações: A influência dos investidores financeiros nas estratégias da SLC Agrícola

2.1. Breve discussão conceitual sobre os Fundos de Investimento e os principais investidores da SLC Agrícola

Neste item, elaboraremos uma discussão conceitual sobre os fundos de investimento no intuito de compreender suas estruturas e formas de operação. Este trabalho é essencial para embasarmos os próximos itens, em que traçaremos a tipologia dos fundos que investem na SLC Agrícola, e analisaremos as mudanças estruturais da empresa oriunda de intensificação de suas relações com o capital financeiro após a abertura de capital na Bolsa de Valores.

Dentre os principais fundos de investimentos presentes no atual fenômeno de land grabbing, destacam-se os fundos de pensão. Sua forte capitalização ocorreu sobretudo a partir da década de 1980 com o surgimento dos regimes de previdência por capitalização em países anglo-saxões como Estados Unidos, Canadá, Reino Unido e em vários países europeus (como Holanda e Suíça) (Chesnais, 2005). Os recursos dos fundos são constituídos a partir das contribuições e de rendimentos financeiros obtidos pelo capital investido, e suas despesas representam em suma, as rendas pagas aos participantes (Chesnais, 2005). “Ao fim dos anos 90, os haveres financeiros dos fundos de pensão e dos *mutual funds* norte-americanos constituíam uma força financeira considerável, que se libertou graças à desregulamentação financeira das fronteiras domésticas para responder às necessidades dos fundos em matéria de diversificação de riscos. A esfera de intervenção desses atores financeiros tornou-se mundial e é nessa escala que eles operam suas arbitragens entre rendimentos e riscos” (Chenais, 2005 p.115).

Portanto, esses investidores institucionais são a principal origem das transações nos mercados de ativos, conseqüentemente, são os principais responsáveis pelos movimentos diários dos preços das ações, como destaca Chesnais (2005):

Contribuíram também para aumentar os volumes dos títulos negociáveis, especialmente porque operam suas transações em bloco: esse tipo de transação na Bolsa de Nova York (Nyse), que implica a compra ou a venda de ao menos 10 mil ações, representa quase a metade do volume das ações negociáveis. O crescimento do volume de transações na Bolsa acompanhou a redução do tempo médio de manutenção das ações nas carteiras: esse tempo passou de dois anos para oito meses durante a última década. Os fundos de pensão, transferindo de maneira crescente a gestão de seus haveres para administradores especializados (sobretudo a parte dos haveres em títulos estrangeiros), exercem sobre estes, forte pressão para obter um retorno elevado do investimento. Isso porque esse retorno é contabilizado como renda nas contas financeiras da empresa responsável pelo fundo e infla artificialmente seus lucros. E a concorrência entre administradores de fundos

intensificou-se, num contexto de restrição do número de contas sob gestão dos fundos de pensão de benefícios definidos. Ela se traduz pelo aumento do poder dos administradores de *mutual funds* em detrimento dos administradores tradicionais (filiais de banco, seguradoras) e pela busca de desempenhos financeiros sempre mais elevados.” (Chesnais, 2005.p.116)

Logo, pelo grande aumento do fluxo de ações e a concorrência predatória, esses investidores institucionais contribuem para gerar uma instabilidade crescente, multiplicando as transações e as operações de aplicação cada vez mais arriscadas. Por possuírem a tendência de se comportar de maneira variável, adaptando-se a várias nuances de mercado, ampliam a volatilidade dos movimentos de capitais e do preço dos ativos em praças financeiras de menor liquidez, onde os efeitos de pequeno movimento da carteira causam maiores consequências negativas.

Dessa forma, essa acumulação financeira produzida pelo que Chesnais (2005) chamou de *institucionalização da poupança*, levou à formação de uma bolha especulativa, representadas pelas crises de 2000 e 2008, e a fortes investimentos em terras a partir de 2008, configurando o atual fenômeno de land grabbing (Fairbain, 2015).

Nesse contexto, instituições originárias do capital financeiro internacional, como os fundos de participação acionária (private equity) ou fundos de investimentos, passaram a deter parcelas das empresas de capital fechado e aberto, como no caso da SLC Agrícola.

A SLC Agrícola tornou-se a primeira empresa de produção agrícola a abrir seu capital em bolsa de valores, tendo como acionistas diretos os grupos SLC Participações (51,03%) ambos pertencentes à família Longemann, fundadora da empresa, além dos fundos Deutsche Bank (6,28%), o Verde Asset Management E Verde Serviços Internacionais S.A., pertencente a Credit Suisse Hedging-Griffo Asset Managment SA (4,60%) e o Neuberger Berman Llc (4,55%) (BOVESPA, 2014).

Segundo Fix (2012) as empresas, no geral, quando abrem seu capital na Bolsa iniciam um processo de mudança patrimonial, e recebem novos fluxos de investimentos, por vezes, antes da abertura de capital, por meio dos fundos de private equity.

Este termo é utilizado para classificar investimento em empresas e ativos cujas ações ou cotas não são negociadas publicamente em um mercado organizado, como o da Bolsa de Valores. As Empresas gestoras adquirem capital de investidores e compram a participação minoritária de uma empresa ou assumem controle do negócio. Em seguida, a empresa gestora começa a procurar meios

de sair do investimento, seja pela venda da participação ou pela abertura de capital em Bolsa de Valores. Nesse sentido, Fix (2012, p.163) destaca:

“A indústria de private equity cresceu bastante no Brasil, como indicam os censos elaborados pela Fundação Getúlio Vargas (FGV). Entre 2005 e 2008, o incremento da indústria de private equity no segmento construção civil e mercado imobiliário foi da ordem de 13%, ocupando a segunda posição na categoria. Embora o investidor de private equity possa se retirar do negócio, depois da oferta primária de ações, seus ativos são comprados, em vários casos, por outros fundos de investimento ou investidores institucionais e pessoas físicas. ”

Outro tipo de gestores de ativos são os asset management. Eles são os responsáveis pelo monitoramento da operação do empreendimento de forma a garantir que os interesses dos proprietários e ou investidores sejam alcançados, maximizando o valor dos ativos. Um exemplo desses tipos é o banco Deutsche Bank que gerencia uma série de fundos de investimento, ou o Neuberger Berman LLC que é um gestor de fundos, este por sua vez são bancos que administram uma série de fundos.

A *Ata de Assembleia Geral Ordinária e Extraordinária* do dia 29 de Abril de 2015 da SLC Agrícola demonstra a distribuição de dividendos para seus acionistas, no montante de R\$ 27.159.133,28 (vinte e sete milhões, cento e cinquenta e nove mil,), correspondendo a 40% do lucro líquido ajustado, e destidestinando para a expansão: R\$ 91.870.602,07 (noventa e um milhões, oitocentos e setenta mil).

Este montante foi destinado para os seguintes fundos:

“Robeco capital growth funds; first state global agribusiness fund; kopernik global all-cap equity fund (a sub-fund hereby represented by its umbrella fund heptagon fund plc); amundi funds; kopernik global all-cap master fund, lp; kopernik global real asset fund, lp; kopernik global unconstrained master fund, lp; fidelity central investment portfolios llc; fidelity consumer staples central fund; fidelity investments money management inc.; fss trustee corporation; jnl/blackrock global allocation fund; kuwait fund for arab economic development; public employees retirement system of ohio; vanguard total international stock index fund, a series of vanguard star funds; blackrock global allocation fund, inc.; blackrock global allocation portfolio of blackrock series fund, inc.; blackrock global allocation v.i. Fund of

blackrock variable series funds, inc.; fidelity select portfolios: consumer staples portfolio; global x brazil consumer etf; japan trustee services bank, ltd. Re: stb amundi agri upstream equity fund (qualified inst inv only); kopernik global all-cap fund; massmutual select blackrock global allocation fund; neuberger berman investment funds plc; pyramis emerging markets equity small cap commingled pool; the nomura trust and banking co ltd re: dws world agribusiness mother fund; vanguard ftse allworld ex-us small-cap index fund, a series of vanguard international equity index; vanguard total world stock index fund, a series of vanguard international equity index funds; norges bank; ps intl latam llc; ps latin america llc; california public employees' retirement system; college retirement equities fund; emerging markets small capitalization equity index fund; emerging markets small capitalization equity index non-lendable fund; emerging markets small capitalization equity index nonlendable fund b; fidelity investment trust: fidelity global commodity stock fund; gmam investment funds trust; ishares iii public limited company; ishares msci brazil small cap etf; ishares msci emerging markets small cap index fund; ishares public limited company; kaiser permanente group trust; national west bk plc as dep of first st invest icvc - first state global agribusiness fund; neuberger berman advisers management trust international portfolio; neuberger berman global equity fund, a series of neuberger berman equity funds; neuberger berman international equity fund; norfolk county retirement system; nuveen tradewinds emerging markets fund; state of oregon; teacher retirement system of texas; the boeing company employee savings plans master trust; the general motors canadian hourly-rate employees pension plan; tiff multi-asset fund; washington state investment board; wisdomtree emerging markets smallcap dividend fund; wsib investments public equities pooled fund trust; japan trustee services bank, ltd. Stb brazil stock mother fund; azl blackrock global allocation fund; commonwealth of pennsylvania public school employees' retirement system; cox enterprises inc master trust; florida retirement system trust fund; mellon bank n.a employee benefit collective investment fund plan; memorial sloan kettering cancer center; ontario power generations inc. Pension plan; public employees retirement system of mississippi; the board of regents of the university of texas system; united technologies corporation master retirement trust; advanced series trust - ast goldman sachs multi-asset portfolio; diversified real asset cit; market vectors brazil small-cap etf; market vectors rve hard assets producers etf; principal funds, inc - diversified real asset fund; future fund board of guardians; ibm diversified global equity fund; pyramis group trust for employee benefit plans: pyramis select inter. Small cap plus commingled poo; tyco electronics defined benefit plns master tst; utah state retirement systems, **pp. Cesar ximenes**; verde

master fundo de investimento multimercado; verde equity master fundo de investimento em acoes; green ii fund llc; green fund, llc”(slc agrícola, 2015.p.3)

A partir dessas informações, constituímos alguns perfis desses fundos minoritários que participam da SLC Agrícola

Quadro 1 – FUNDOS DE INVESTIMENTO	
Nome do Fundo	Verde Master Fundo de Investimento Multimercado
Instituição a que pertence	Credit Suisse Hedging-Griffo
Administrador	Credit Suisse Hedging-Griffo Corretora de Valores S.A
Nacionalidade	Brasil/ Suíça
Tipo	Gerido por um fundo Asset Management (Verde Asset Management S.A)
Objetivo	FUNDO multimercado, que busca rentabilidade acima do Certificado de Depósito Interbancário – CDI
Principais políticas de investimento com destaque para a pesquisa	<p>A) Mercados de derivativos, tais como, exemplificativamente, índices de ações, índices de preços, câmbio (moedas), juros e “commodities” agrícolas, buscando oportunidades de arbitragens e operações direcionais;</p> <p>B) Títulos ou contratos de investimento coletivo, registrados na CVM e ofertados publicamente, que gerem direito de participação, de parceria ou de remuneração, inclusive resultante de prestação de serviços, cujos rendimentos advêm do esforço do empreendedor ou de terceiros</p> <p>C) Warrants, contratos mercantis de compra e venda de produtos, mercadorias ou serviços para entrega ou prestação futura, títulos ou certificados representativos desses contratos;</p>

Fonte: Verde Master Fundo de Investimento Multimercado, 2015

Quadro 2 – FUNDO DE INVESTIMENTO	
Nome do Fundo	Robeco Capital Growth Funds (Fundo de gerência de sub-fundos)
Instituição a que pertence	Robeco Luxembourg S.A. (Management Company)
Administrador	RBC Investor Services Bank S.A.(fornece manutenção de ativos, custódia , pagamentos e serviços de tesouraria a investidores institucionais, financeiros e outros.)
Nacionalidade	Luxemburgo
Tipo	O Fundo assume forma de um fundo de fundos e é composta por vários sub-fundos. Cada subfundo representa uma carteira de títulos e outros ativos e passivos correspondentes às políticas de investimento
Objetivo	Os objetivos de investimento do Robeco Capital Growth Funds varia em função dos objetivos dos sub-fundos.
Principais políticas de investimento com	Este fundo divide suas políticas de investimento entre os sub-fundos, contudo é válido ressaltar, que este divide seus sub-

destaque para a pesquisa	fundos por investimento em mercados e escala geográfica, por exemplo a categoria de fundos de investimento global em países emergentes, ou a categoria de investimento no mercado europeu.
---------------------------------	--

Fonte: Robeco Capital Growth Funds, 2015

Quadro 3 – FUNDOS DE INVESTIMENTO	
Nome do Fundo	<i>Heptagon Kopernik Global All – Cap Equity Fund</i>
Instituição a que pertence	: HEPTAGON FUND PLC e Kopernik Global Investors LLC
Administrador	-
Nacionalidade	<i>EUA e UK</i>
Tipo	Equity fund
Objetivo	<i>O Fundo visa proporcionar a valorização do capital a longo prazo</i>
Principais políticas de investimento com destaque para a pesquisa	<i>Investe principalmente em títulos de capital de empresas localizadas em todo o mundo e de todas as capitalizações de mercado , também pode investir em instrumentos financeiros derivados associados a acções , incluindo acções preferenciais , warrants , direitos e opções, e pode investir em títulos de renda fixa. OBS: Investe na Mitsui.</i>

Fonte: e Kopernik Global Investors LLC

Quadro 4 – FUNDOS DE INVESTIMENTO	
Nome do Fundo	Amundi Funds
Instituição a que pertence	Amundi Group
Administrador	Deusth Bank
Nacionalidade	<i>Luxemburgo</i>
Tipo	Asset Managment
Objetivo	-
Principais políticas de investimento com destaque para a pesquisa	Dados Gerais: líder em gerenciamento de caixa na Europa , com cerca de € 130.000.000.000 em ativos sob gestão * , buscamos trazer investimentos juntos seguras, desempenho consistente , e liquidez garantida , assegurando simultaneamente a plena transparência dos nossos processos de investimento

Fonte: Amundi Funds, 2015

Capítulo 2.2 Reestruturação produtiva e expansão da escala produtiva após o IPO da SLC Agrícola

Para compreendermos em sua totalidade o processo de reestruturação produtiva da SLC Agrícola, inicialmente iremos demonstrar os diversos processos e transformações necessárias para o processo de abertura de capital, indicando as principais instituições envolvidas e em que segmento da BM&FBOVESPA S.A. situa-se a empresa.

Entendemos que o processo de reestruturação produtiva é uma das transformações ocorridas na empresa pelo processo de abertura de capital realizadas em conjunto com a reestruturação corporativa e financeira, levando a mudanças no mundo do trabalho, na estrutura interna das unidades produtivas, nos programas de desenvolvimento, nas estratégias de produção, na aquisição e gerenciamento de terras, entre outros. Para entendermos todos esses processos, estruturas institucionais e normativas nos quais a empresa está inserida iniciaremos pelo IPO e a BM&FBOVESPAS.A.

A oferta pública inicial (IPO) é o evento que marca a primeira venda de ações de uma empresa e o início da negociação das ações em bolsa de valores. A operação pode ocorrer por três meios: distribuição primária, distribuição secundária ou uma combinação entre as duas. No caso da SLC Agrícola, a abertura foi realizada através da BM&FBOVESPA S.A. - Bolsa de Valores, Mercadorias e Futuros criada em 2008, com a integração entre a Bolsa de Mercadorias & Futuros (BM&F) e a BOVESPA Holding (BOVESPA).

A BM&FBOVESPAS.A possui a função de estabelecer os requisitos para admissão de títulos (ações preferenciais, debêntures, etc.) de empresas para negociação em bolsa. Desde 2000 foram estabelecidos quatro segmentos de listagem de ações, com aumento gradual das exigências de Governança Corporativa, sendo eles o Bovespa Mais, Bovespa Mais Nível 2, Nível 2, Nível 1 e o Novo Mercado onde listada a SLC Agrícola. (PWC)

2.3.1 O processo de abertura de capital

No caso, a SLC Agrícola, que vendeu ações primárias, o vendedor é a própria Companhia, destinando os recursos obtidos para o caixa da empresa. Porém os próprios acionistas da empresa podem vender suas ações a outro comprador, esse processo é chamado de distribuição secundária, portanto, são ações sendo revendidas, e os valores arrecadados irão para o vendedor, e não para a empresa (PWC; BM&FBOVESPA, 2015).

No momento de abertura de capital, a empresa amplia o seu quadro de sócios e os investidores passam a ser parceiros e proprietários de parte da empresa. Segundo a PWC as principais razões para a realização do IPO são:

- Ter acesso ao mercado de capitais e obter recursos para financiar projetos de investimento;
- Utilizar as ações negociadas em bolsa como forma de pagamento na aquisição de outras empresas;
- Criar referencial de avaliação do negócio. Com a abertura de capital, a empresa passa a ser avaliada constantemente pelos investidores. A cotação de suas ações no mercado acionário é um indicador do seu valor, refletindo as expectativas a respeito do futuro da Companhia;
- Buscar profissionalização da gestão. A abertura de capital incentiva a profissionalização da empresa, atingindo não só os principais executivos, mas todo o quadro funcional, facilitando inclusive processos de sucessão. Em princípio, o processo abre a possibilidade de serem eleitos conselheiros representantes dos novos acionistas e que exigem, por exemplo, a figura do Diretor de Relações com Investidores;
- Oferecer liquidez para empreendedores ou viabilizar saída de sócios investidores, como, por exemplo, fundos de private equity ou venture capital;
- Melhorar a imagem institucional e fortalecer o relacionamento com públicos diversos. Após ser listada em bolsa, a empresa ganha mais projeção e reconhecimento de todos os públicos com os quais se relaciona.

Dentre os segmentos da A BM&FBOVESPA.S.A, a SLC Agrícola se encontra no Novo Mercado, onde são negociadas apenas as ações de companhias com práticas de Governança Corporativa. Assim, segundo a PWC; BM&FBOVESPA (2015) as obrigações assumidas pelas empresas listadas no Novo Mercado são:

- Extensão para todos os acionistas das mesmas condições obtidas pelos controladores quando da venda do controle da Companhia;
- Emissão apenas de ações ordinárias, conferindo a todos os acionistas o direito de voto;
- Realização de uma oferta pública de aquisição de todas as ações em circulação, no mínimo, pelo valor econômico, nas hipóteses de fechamento do capital ou cancelamento do registro de negociação no Novo Mercado;
- Conselho de Administração com mínimo de cinco membros e mandato unificado de até dois anos, permitida a reeleição. No mínimo, 20% dos membros do Conselho de Administração deverão ser conselheiros independentes, conforme definição do Regulamento de Listagem do Novo Mercado;
- Melhoria nas informações corporativas, entre outras: a quantidade e as características dos valores mobiliários de emissão da Companhia detidos pelo Controlador, Administradores (Conselho de Administração e Diretoria) e Conselho Fiscal, bem como a evolução mensal dessas posições;
- Realização de reunião pública, ao menos uma vez por ano, com analistas investidores e qualquer pessoa interessada em discutir o desempenho e as perspectivas da empresa com seus executivos;
- Apresentação de um calendário anual, do qual conste a programação dos eventos corporativos, como assembleias, divulgação de resultados, etc;
- Divulgação dos termos dos contratos firmados entre a Companhia e partes relacionadas;
- Manutenção em circulação de uma parcela mínima de ações, representando 25% do capital social da Companhia
- Quando da realização de distribuições públicas de ações, adoção de mecanismos que favoreçam a dispersão do capital;
- Adesão à Câmara de Arbitragem do Mercado para resolução de conflitos societários. No Novo Mercado, além de a operação contar potencialmente com uma maior receptividade, há uma forte tendência de os investidores atribuírem um valor maior às ações da empresa.

Após o início do processo, as empresas de capital aberto necessitam apresentar demonstrações financeiras trimestrais e anuais à CVM. Dentre esses documentos, destacamos as *Análises Demonstrações Financeiras*; *Informações Trimestrais*; *Release's* (dispostos pela empresa a cada

trimestre), além das *Atas de Assembleia e Ordinárias e Extraordinárias e Comunicados ao Mercado e Acionista*, que foram usadas como base para a aquisição de dados para a pesquisa (PWC; BM&FBOVESPA, 2015).

“Os Formulário DFP Demonstrações financeiras anuais de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil (CPC) (individual) e com as normas internacionais de contabilidade (IFRS) e brasileiras (CPC) (consolidado), acompanhadas de relatório do exame de auditoria do auditor independente, relatório anual da administração e informações cadastrais da Companhia. Anualmente, em até 90 dias do encerramento do exercício Formulário ITR Demonstrações financeiras interinas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil (CPC) (individual) e com as normas internacionais de contabilidade (IFRS) e brasileiras (CPC) (consolidado), para os três primeiros trimestres do ano, comparativos com o exercício/balanco anterior e acompanhadas de relatório de revisão limitada do auditor independente. Trimestralmente, em até 30 dias do encerramento do trimestre (a partir do primeiro trimestre de 2012)” (PWC; BM&FBOVESPA, 2015. P 66).

A Governança Corporativa na qual se pauta a SLC Agrícola, segundo o Instituto Brasileiro de Governança Corporativa (IBGC) (2015) e Carvalho (2001) é um sistema em que as organizações são dirigidas, monitoradas e incentivadas, envolvendo proprietários, Conselho de Administração, Diretoria e órgãos de controle (Conselho fiscal), além do salvaguardar os interesses de determinados grupos (como os acionistas, diretoria, da própria empresa, entre outros). 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.

O significativo aumento dos processos de abertura de capitais pelas empresas fez com que um número cada vez maior de instituições financeiras, como fundos de pensões, investimentos e mútuos, passassem a ser proprietários de ações de uma ou várias empresas ao mesmo tempo. Isso reconfigurou os conselhos administrativos, onde a figura do proprietário cede espaço para vários acionistas, modificando assim, a sua estrutura de poder (Moraes, 2010).

Mesmo que o objetivo de todos os acionistas seja a valorização das ações para a maior obtenção de lucros, essa diversidade de acionistas nos conselhos administrativos resulta numa série de conflitos sobre os rumos das empresas, surgindo a necessidade de uma padronização, e o retorno do protagonismo dos fundadores proprietários na gestão. É nessa perspectiva interempresarial que surge o conceito de Governança Corporativa.

A reestruturação, no núcleo das empresas, levou a transformações no mundo do trabalho, tornando os assalariados das empresas cada vez mais dependentes dos interesses dos proprietários-acionistas, uma vez que eles exercem o novo poder administrativo (Moraes, 2010).

“Esta flexibilidade que se vê no trabalho é própria de uma organização do trabalho flexível, ou seja, o trabalho passa a ser tão fluido quanto o capital. São parte do “pacote” toyotista: o trabalho em equipe, círculo de controle de qualidade, busca constante da qualidade total, kanban, just-in-time, leanproduction, horizontalização do processo produtivo, busca constante por boas ideias que melhorem a “performance” do trabalho reduzam custos da produção. Para tanto, as NTIC e a área de RH (Recursos Humanos) das empresas são de enorme relevância no processo de “captura” da subjetividade de seus trabalhadores.” (Moraes, 2010. Pág. 67)

Acreditamos, que a Gestão Corporativa é uma das formas e caminhos com o que o Capitalismo Financeiro Globalizado, através de suas normas, discurso e instituições, materializa diversas formas de uso do território pela SLC Agrícola, como por exemplo: as suas estratégias de expansão através do aumento do Banco de Terras na busca de valorização de suas ações em um momento de desaquecimento do mercado de commodities (intensificando o mercado de terras e especulação sobre seu preço nas regiões em que as possui); a seleção de lugares e tecnologia para a implementação de sistemas técnicos mais rentáveis na produção; o próprio tipo de produção (commodities e a técnica do plantio direto).

Dessa forma, para atender às demandas do capitalismo financeiro, além de suas “normas institucionais”, como a governança corporativa, a SLC Agrícola tem que criar novas formas de uso e apropriação do território como estratégias de maior rentabilidade na intenção de se perpetuar no mercado financeiro.

Faz-se necessário obter uma fluidez territorial para inserir-se de forma competitiva no mercado nacional e mundial. Como apontado por Santos (2006), a fluidez trata-se de uma categoria sociotécnica, ou seja, não é apenas dominada pelas inovações técnicas, mas também por uma série de operação oriundas das normas que permitam ações, como a BOVESPA e o Novo Mercado:

“A economia contemporânea não funciona sem um sistema de normas, adequadas aos novos sistemas de objetos e aos novos sistemas de ações, e destinados a provê-los de um funcionamento mais preciso. Na realidade, trata-se de normas constituídas em vários subsistemas interdependentes, cuja eficácia exige uma vigilância contínua, assegurada por uma legislação mundial, tribunais mundiais e uma polícia mundializada. Ao contrário do imaginário que a acompanha, a desregulação não suprime as normas. Na

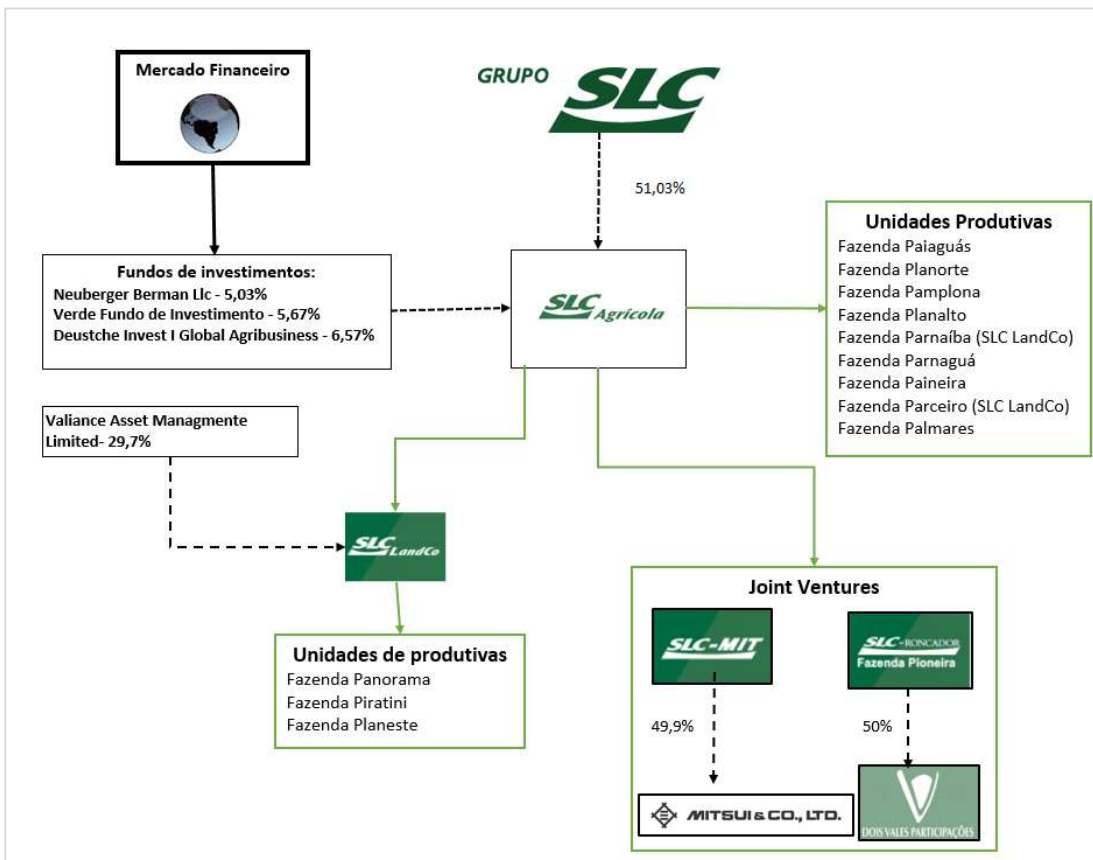
verdade, desregular significa multiplicar o número de normas.” (Santos, 2006.p 186)

Para demonstrar o contexto apontado acima, iremos traçar um comparativo, ilustrando as principais mudanças após o IPO em 2006 tanto no ambiente corporativo como no produtivo, abarcando as estruturas normativas e materiais da empresa.

2.3.2 Mudanças na escala administrativa

A crescente aquisição de terras pela SLC Agrícola insere-se no atual contexto mundial de landgrabbing. A criação da SLC LandCo e as Joint Ventures são frutos dessa relação com o mercado financeiro e o mercado de commodities. A necessidade de apreciação das terras se expõe pelas estratégias produtivas diferentes em terras próprias (Agricultura de alto valor agregado) e as terras arrendadas e Joint Ventures (Agricultura de baixa precisão, com maquinários antigos). Mais vertentes dessa relação podem ser observadas pela comparação entre as redes de relação no período pré-abertura de capital e a atual.

Organograma 1- Estrutura Corporativa Pós IPO



Fonte: SLC Agrícola.

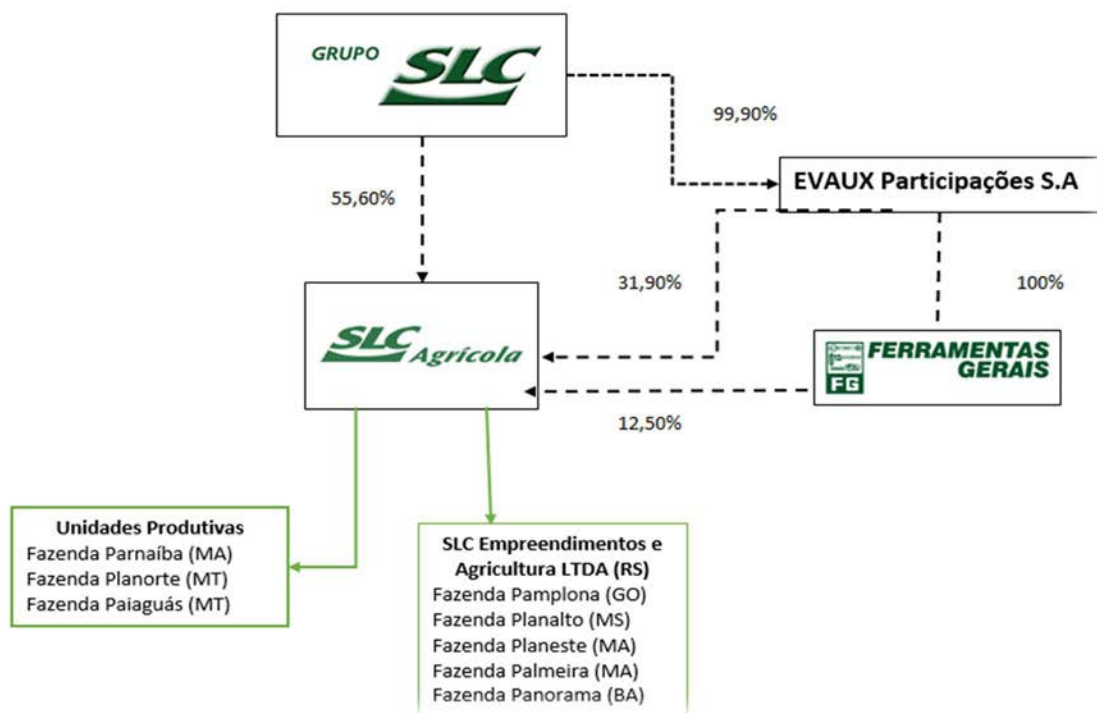
A abertura de capital no mercado financeiro exige uma maior fluidez para a circulação de ideias, informações, produtos ou dinheiro. Para Santos (2006) a fluidez contemporânea é composta pelas redes técnicas que são um dos suportes da competitividade. A inserção da empresa no Novo Mercado exige ainda mais fluidez, constituindo uma busca de novas técnicas ainda mais eficazes, sejam elas produtivas, informacionais, normativas ou técnicas.

“A fluidez é, ao mesmo tempo, uma causa, uma condição e um resultado. Criam-se objetos e lugares destinados a favorecer a fluidez: oleodutos, gasodutos, canais, autopistas, aeroportos, teleportos. Constroem-se edifícios telemáticos, bairros inteligentes, tecnopolós. Esses objetos transmitem valor às atividades que deles se utilizam. Nesse caso, podemos dizer que eles "circulam". É como se, também, fossem fluxos.” (Santos, 2006. P 185)

É evidente a sofisticação da estrutura corporativa da empresa após o IPO, mas também como esse processo alavancou o seu desenvolvimento, não só o desenvolvimento tecnológico, expansão da escala produtiva e quantidade de terras, mas também outros fatores necessários para esses objetivos serem alcançados como novos ciclos de cooperação e reorganização da divisão social do trabalho.

Com base no documento *Informações anuais* de 2006, na prévia para a abertura de capital, a SLC Agrícola possuía essa estrutura societária:

Organograma 2- Estrutura Corporativa Pré IPO



(SLC Agrícola, 2014)

Observa-se que o controle da companhia é dividido entre as diversas empresas e grupos subsidiários da SLC Participações pertencente à família Longemann como a EVAUX Participações detentora da Ferramentas Gerais, uma empresa de prestação de serviços para maquinários agrícolas, que possui como subsidiária a Ferramenta Gerais Máquinas e Materiais Elétricos LTDA. Com posse de 12,5% das ações da SLC Agrícola.

A estrutura societária demonstra que a SLC Agrícola já era uma empresa financeirizada, com seu capital social dividido em outras empresas e com grupos financeiros criados pelos familiares fundadores da empresa atuando em conjunto.

Na escala produtiva, a SLC detinha nove fazendas e uma Holding interna, a SLC Empreendimentos e Agricultura LTDA., com sede no Rio Grande do Sul. Naquele momento, ela possuía nove unidades produtivas relacionadas na tabela a seguir.

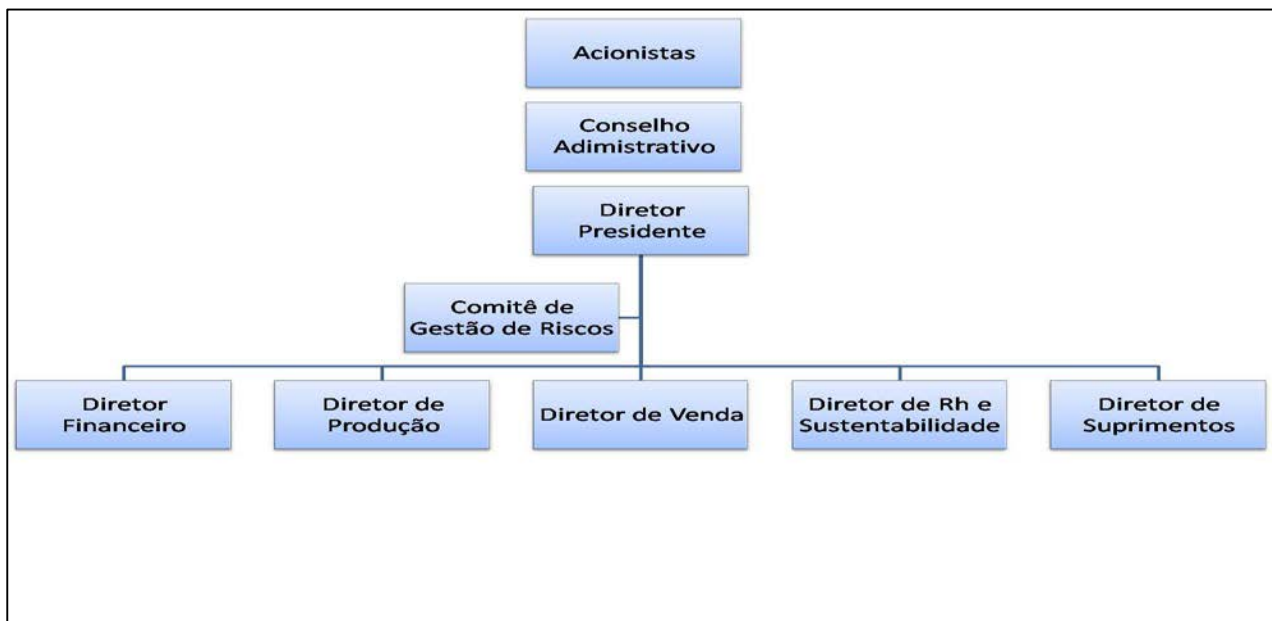
Tabela 2: Unidades Produtivas Pré IPO.

Fazenda	Área (Hectares)	Avaliação Deloitte (Milhares de R\$)
Pamplona – GO	12.811,95	82.760
Planalto - MS	17.489,62	143.400
Parnaíba - MA	26.084,38	129.510
Planorte - MT	13.159,13	89.490
Planeste – MA	17.941,02	86.790
Paiaguás – MT	22.877,79	160.650
Palmeira – MA	14.331,66	13.600
Paineira – RS	821,23	7.190
Panorama - BA	3.498,32	-

Fonte: SLC Agrícola.

Dessa forma, a empresa começou a adquirir uma estrutura adequada para o processo de abertura de capital em 2006. Ressaltamos que a empresa só disponibiliza documentos a partir de 2006, no início do processo, logo não tivemos acesso a estrutura corporativa mais antiga, apenas a já semiestruturada para receber os investidores e normas do Novo Mercado. Segue se estrutura corporativa interna descrita pela SLC Agrícola em 2006.

Organograma 3- Estrutura Corporativa Interna



(SLC Agrícola, 20014)

Ao interpretarmos a SLC Agrícola pelo viés geográfico, como uma empresa que opera seu território para uma produção e densidade técnica crescente que necessitam e pautam-se por uma organização racional, ela se constitui como um *espaço racional*. Para Santos (2006), o meio técnico-científico representaria a evolução histórica do espaço geográfico, formado pelo saber técnico, o espaço racional teria suporte do saber hegemônico, moldando o território, lugares e objetos a sua racionalidade, organizando e criando espaços do mandar e espaços do obedecer.

“A nova centralidade depende dessa racionalidade que não se dá igualmente em toda parte. Os novos espaços centrais informados substituem aquela noção de "core", que outrora nos foi apontada por J. Friedmann e J. Boudeville. Há espaços marcados pela ciência, pela tecnologia, pela informação, por essa mencionada carga de racionalidade; e há os outros espaços. Há os espaços do mandar e os espaços do obedecer. Todavia, essa racionalidade sistêmica, não se dá de maneira total e homogênea, pois permanecem zonas onde ela é menor e, mesmo, inexistente e onde cabem outras formas de expressão que têm sua própria lógica.” (Santos, 2006. P 240)

Logo, ao interpretarmos a SLC Agrícola pelo viés geográfico, e estruturarmos uma divisão territorial do trabalho, essa nova estruturação corporativa, gera novos agentes e relações de poder. A estrutura administrativa é um centro de poder dentro dessa divisão territorial do trabalho, principalmente o conselho administrativo, e constituiria um novo espaço do mandar, agora, com um maior teor global, com a participação de agentes financeiros, como os acionistas no núcleo de decisões da empresa. Assim faz-se necessário uma descrição do funcionamento dos principais órgãos internos da empresa, demonstrando suas funções e quem as compõe.

Órgãos da Administração

O Conselho é formado por cinco membros (um presidente, um vice-presidente, um conselheiro efetivo sem qualquer denominação específica e dois conselheiros efetivos designados conselheiros independentes, conforme definido no artigo 16, § 3º, do Estatuto Social da Empresa). Ele é o órgão responsável por determinar as políticas e diretrizes dos negócios, além de supervisionar a Diretoria e monitorar a implementação, pela Diretoria, das políticas e diretrizes estabelecidas periodicamente pelo Conselho de Administração. Pela Lei 6.404/76, o Conselho de Administração é responsável pela contratação dos auditores independentes. (SLC Agrícola, 2006)

A eleição dos membros do Conselho de Administração é realizada através de assembleia geral de acionistas por um mandato unificado de dois anos e estão sujeitos à reeleição. Os membros do Conselho de Administração podem ser destituídos a qualquer tempo, com ou sem justa causa, em uma assembleia geral de acionistas (SLC Agrícola, 2006).

Outro fator é que os membros do Conselho de Administração não necessitam residir no Brasil reunindo-se uma vez a cada trimestre e a qualquer momento quando uma reunião extraordinária for convocada pelo presidente ou de qualquer outro membro. Cada conselheiro tem direito a 1 voto nas deliberações do órgão, sendo que as deliberações tomadas por maioria de seus membros. (SLC Agrícola, 2006)

A Diretoria é o órgão administrativo executivo, assim, os diretores executivos são os representantes legais e responsáveis pela organização interna, processo deliberativo, operações diárias e implementação de políticas e diretrizes gerais estabelecidas periodicamente pelo Conselho de Administração. Ela é formada por dois membros, eleitos na reunião do Conselho de Administração realizada em com mandato unificado de dois anos, de acordo com o artigo 20 do Estatuto Social. (SLC Agrícola, 2006)

O Conselho Fiscal é amparado pela Lei 6.404/76 que estabelece o conselho com funcionamento permanente ou devendo ser instalado apenas nos exercícios sociais em que for solicitado pelos acionistas. O Estatuto Social prevê que o funcionamento do Conselho Fiscal é de caráter não permanente, sendo um órgão separado, independente da Administração e dos auditores independentes. (SLC Agrícola, 2006)

As principais responsabilidades do Conselho Fiscal são fiscalizar os atos dos administradores, opinar sobre determinadas propostas dos órgãos de administração a serem submetidas à assembleia geral para deliberação, examinar nossas demonstrações contábeis e denunciar aos órgãos de

administração e à assembleia geral os erros, fraudes ou crimes de que tiverem conhecimento. (SLC Agrícola, 2006)

Portanto, esses são os principais órgãos responsáveis pela administração e da realização das estratégias de investimento e crescimento pautados pelos Acionistas e Conselho Administrativos, que são o alto escalão da empresa.

Dessa forma, cabe uma análise das estratégias empregadas pela SLC Agrícola no momento de abertura de capital, uma vez que esse processo demandava uma estratégia de crescimento bem delineada para dar seguimento ao montante de capital recebido. Como demonstra o documento Demonstrações Financeiras de 2014, inicialmente a SLC Agrícola a expansão era um dos principais objetivos da empresa.

“Nosso objetivo é expandir nossa produção com taxas de retorno atrativas para nossos acionistas. A seguir apresentamos os principais elementos da nossa estratégia: *Projeto Expansão*. Pretendemos expandir nossa produção e produtividade, com um melhor aproveitamento de nossas propriedades e do potencial de crescimento no setor agrícola, por meio: do arrendamento de áreas próximas às nossas fazendas. Como parte de nosso projeto de expansão, arrendamos e realizamos o plantio no ano-safra 2006/2007 de cinco mil hectares e estamos negociando o arrendamento de aproximadamente 19 mil hectares de terras produtivas adicionais, fronteiriças às nossas fazendas, o que representará um aumento de aproximadamente 22% de nossas áreas cultiváveis. O arrendamento de áreas próximas às nossas fazendas, com o aumento da área de plantio, torna possível o incremento da produção com a utilização da estrutura existente e a consequente diluição do nosso custo fixo e redução do custo unitário de produção; e da ampliação do cultivo da segunda safra. ” (SLC Agrícola, P. 50)

No mesmo documento, a empresa enfatiza como as condições climáticas e as condições tecnológicas podem resultar em uma melhor produtividade, na redução de custos e na expansão da segunda safra.

“As condições climáticas e o domínio da tecnologia propiciam o plantio e colheita da segunda safra de algodão e milho em um mesmo ano-safra em quatro de nossas fazendas, o que permite o aumento da área de plantio, a redução do custo da unidade produzida e benefícios técnicos no manejo das culturas. Temos capacidade de ampliar o cultivo da segunda safra em nossas fazendas, o que permitiria um aumento de 22 mil hectares de nossa área plantada. A produtividade da segunda safra é menor que a produtividade da safra principal, em torno de 10 a 15% no algodão e 25 a 30% no milho, mas mesmo assim, como o custo por hectare é reduzido, o custo do produto é menor. Pretendemos ainda explorar a segunda safra nas fazendas que viermos a adquirir” (SLC Agrícola, P. 49)

Esses dois processos são empiricamente descritos na época pelo Projeto Bahia, que demonstra o processo de início de produção em uma fazenda recentemente adquirida, e um modelo a seguir pela empresa no decorrer do processo.

“Projeto Bahia: Iniciaremos o plantio de algodão para o ano-safra 2007/2008 na nova fazenda que adquirimos em dezembro de 2006, localizada nos municípios de São Desiderio e Correntina, oeste do Estado da Bahia, com 23.600 hectares, dos quais 9.200 hectares são próprios e 14.400 são terras fronteiriças arrendadas com opção de compra, sendo que nossa área cultivada aumentará em 21.400 hectares. Nessa fazenda estimamos ampliar significativamente nossa produção de algodão, nosso produto mais rentável, e utilizaremos a técnica de rotação de culturas, principalmente com a soja e o milho. Tal investimento se justifica pelo aumento mundial da demanda de fibras têxteis de alta qualidade, pelas condições favoráveis para a produção do algodão de alta qualidade no estado da Bahia e pelo nosso conhecimento no cultivo desse produto.” (SLC Agrícola, P. 50)

Por fim, a quarta estratégia exposta pela SLC Agrícola em 2006 foi a aquisição de novas fazendas e a expansão da produção. Apesar de prolixo, o documento descreve algumas funções que serão herdadas futuramente pela SLC LandCo, empresa criada em 2012 pela SLC, para trabalhar exclusivamente no mercado de terras. Esta possui 17,7% de suas ações referidas ao fundo de investimento inglês Valiance Asset Management Limited, totalizando um montante de US\$ 238, 6 milhões investidos na empresa. As fazendas Planeste, Parnaíba, Panorama, Parceiro e Piratini pertencem a SLC LandCo, sendo que 6.859 mil hectares de terras dessas fazendas são arrendadas para a SLC Agrícola e se tornaram área plantada na safra 2014/2015. (SLC Agrícola 2014b)

“Aquisição de novas fazendas e expansão da nossa produção. Por meio de uma análise de mercado que leva em consideração variáveis tais como tamanho, qualidade do solo, localização, região climática, altitude, topografia, preço por hectare e regularidade da documentação, entre outros, pretendemos identificar e adquirir propriedades no Cerrado que apresentem condições atrativas, potencial de valorização no mercado e sejam importantes para o desenvolvimento de nossas operações. Pretendemos, ainda, expandir a nossa produção de algodão, soja e milho nas fazendas que viermos a adquirir ou arrendar, utilizando o nosso modelo padronizado de negócios para atingir maturidade produtiva de forma rápida e rentável.” (SLC Agrícola, P. 40)

Com o passar dos anos, essas estratégias se efetivaram na expansão e crescimento da empresa. A partir da abertura em bolsa, as fazendas passaram a apresentar uma rentabilidade muito maior, constituindo-se como uma forma de valorização dos ativos da empresa, e conseqüente remuneração do capital rentista-acionário, pelo pagamento de dividendos das ações. Isso pode ser medido pela expansão da empresa na criação da SLC LandCo, e a formação de Joint-Ventures

Em 2013, a empresa firmou uma joint-venture com a Mitsui & Co. Ltda., chamada SLC-MIT Empreendimentos Agrícolas SA. Segundo o *Comunicado ao Mercado* emitido em Agosto de 2013, a joint-venture tem um contrato de arrendamento de 21.898 hectares no município de São Desiderio, BA, pertencentes a Mitsui& CO.Ltda., e 16.213 hectares no município de Porto dos Gaúchos MT, pertencentes a SLC Agrícola, ainda segundo o documento “Nos termos do Contrato, a SLC Agrícola possui 50,1% da Companhia e a Mitsui os outros 49,9%, na data de hoje ambas as Companhias realizaram o aporte inicial de capital na Companhia, sendo R\$ 30,1 milhões da SLC Agrícola e R\$ 30,0 milhões da Mitsui”

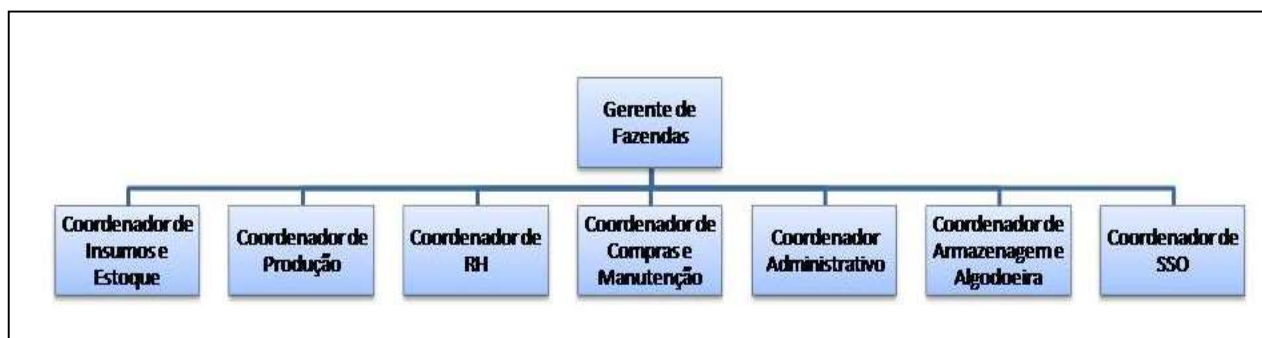
No mesmo ano, outra joint-venture foi criada, em parceria com o Grupo Soares Penido Obras, Construções e Investimentos S.A. (“Dois Vales”). Segundo o *Comunicado ao Mercado* emitido em maio de 2013 “Nos termos do Contrato, a SLC Agrícola possuirá 50% da Joint Venture e o Grupo Dois Vales os outros 50%, sendo que a JV possuirá um contrato de parceria agrícola coma Agropecuária Roncador (controlada pela Soares Penido Obras, Construções e Investimentos S.A.), detentora das terras. A SLC Agrícola realizará a gestão da JV, pelo que receberá um feed anual” Como parte do acordo, o grupo Dois Vales, coloca à disposição cerca de 20.000 hectares de pastagem no município de Querência, a serem transformados em lavoura, com estimativa de até 30.000 hectares na safra 2016/17.

A partir da concretização das estratégias e crescimento da empresa principalmente pela expansão produtiva que demonstraremos a seguir, as estratégias de expansão mudaram, em parte pautada pela sofisticação da sua estrutura corporativa e produtiva. Atualmente as políticas de expansão da empresa são pautadas pelo aumento do Banco de Terras (atualmente com 46 mil hectares), intrinsecamente ligado a SLC LandCo; o crescimento pelas Joint- Ventures, o que nos leva a crer no surgimento de novas parcerias com outras multinacionais como a Mitsui e o Grupo Dois Vales; Redução de custos através da tecnologia, ligado ao desenvolvimento tecnológico dos centros de pesquisa da empresa, além da modernização dos processos produtivos e linhas de telecomunicações; aumento da produção da segunda safra, buscando um aumento de produtividade das terras arrendadas e próprias. **2.3.3 A expansão e reestruturação produtiva**

Estrutura de Organização das Fazendas

Para iniciarmos nossa análise da expansão produtiva é necessária uma prévia demonstração da estrutura organizacional das fazendas. Como demonstra o organograma a seguir.

Organograma 4- Estrutura Corporativa Interna das Fazendas.



Fonte: SLC Agrícola

Ao todo, são oito cargos responsáveis pela administração das fazendas, com um fluxo de informações e decisões centralizado no Gerente das Fazendas que é ligado ao Diretor de Produções e assim ao Conselho Administrativo.

Tal estrutura organizacional demonstra uma sofisticação do processo produtivo atual, com a intensificação da necessidade de vários fatores e logísticas para manter sempre em alta a competitividade e a produtividade.

Alterações na escala produtiva da SLC Agrícola

Com a ascensão do processo de globalização, ocorreu uma mudança nuclear no sistema de produção agrícola, com uma especialização agrícola baseada na ciência e na técnica. Neste contexto, o campo modernizado é inserido numa lógica competitiva, que impõe a racionalidade em aspectos da atividade produtiva, desde a reorganização do território aos modelos de intercâmbio e relações interpessoais. (Santos, 2006)

A intensa necessidade por competitividade leva ao aprofundamento das novas relações técnicas e das novas relações capitalistas. Por sua vez, essas são a base do modelo de cooperação, da divisão social e territorial do trabalho, levando a partes do território a um processo de racionalização cada vez mais intenso e instalando-se em todos os aspectos da vida (Santos, 2006, p. 304).

“Cria-se, praticamente, um mundo rural sem mistério, onde cada gesto e cada resultado deve ser previsto de modo a assegurar a maior produtividade e a maior rentabilidade possível. Plantas e animais já não são herdados das gerações anteriores, mas são criaturas da biotecnologia; as técnicas a serviço da produção, da armazenagem, do transporte, da transformação dos produtos e da sua distribuição, respondem ao modelo mundial e são calcadas em objetivos pragmáticos, tanto mais provavelmente alcançados, quanto mais claro for o cálculo na sua escolha e na sua implantação.”

Com esse processo surgem nexos estranhos à sociedade local e nacional, que são causas e consequência da inovação técnica e da inovação organizacional. Ou seja, é a razão do mercado que se impõe como motor do consumo e da produção. Dessa forma constitui-se circuitos produtivos mundializados, como ressaltam Castillo e Frederico (2010, p. 470).

“A implantação e o uso desses novos sistemas técnicos e normativos resultam do estabelecimento de círculos de cooperação entre os diferentes agentes que participam dos circuitos espaciais produtivos agrícolas. Os círculos de cooperação transcendem o território brasileiro, envolvendo uma diversidade de Estados, empresas e agentes financeiros internacionais. As relações estabelecidas entre os diversos agentes vão desde a pavimentação de rodovias, transporte e armazenamento dos grãos, até o financiamento agrícola e aplicações financeiras em Bolsas de Valores nos Estados Unidos e Europa. A maneira como cada agente se insere no circuito espacial produtivo e a forma como constitui suas relações revelam uma hierarquia. Aqueles que conseguem controlar a circulação, colocando a produção em movimento, são os que detêm o poder. Poderíamos acrescentar que, no circuito espacial produtivo da soja, em áreas consolidadas da fronteira agrícola moderna, as regiões mais competitivas (incluindo o campo e a cidade) são reféns dos mercados internacionais e vulneráveis à lógica global das *commodities*.”

De fato, no caso da SLC Agrícola, com abertura de capital, aprofunda-se a relação do mercado para com a produção, seja ela pela inclusão do acionista ou reestruturação burocrática no espaço do mandar, como dissemos anteriormente, ou pelo aprofundamento da divisão territorial do trabalho nos espaços do obedecer. Contudo, para obtermos uma clareza da posição desses espaços e da SLC Agrícola no território brasileiro, iniciamos o esboço do circuito espacial produtivo através da reestruturação produtiva da empresa.

Consideramos que os circuitos espaciais de produção implicam na circulação de fluxos materiais e imateriais no processo produtivo até o consumo. Contudo, a expansão dos circuitos espaciais produtivos tornou mais complexa a gestão e o ordenamento desses fluxos, constituindo em uma forte articulação entre os lugares, acarretando na unificação das diversas etapas, geograficamente segmentadas da produção. (Castillo; Frederico, 2010)

Castillo e Frederico (2010, p.462) colocam a logística, como a manifestação hegemônica da circulação no período histórico atual, sendo “prioridade para os agentes públicos e estratégia de grandes empresas para conferir fluidez e racionalidade aos circuitos espaciais produtivos, passando a ser uma das mais contundentes expressões geográficas da globalização, imprescindível para a realização da produção em escala mundial.”

A implantação e o uso desses novos sistemas técnicos e normativos, propiciam a realização dos círculos de cooperação entre os diversos agentes que participam dos circuitos espaciais produtivos agrícolas. Estes por sua vez, tratam da comunicação, da transferência de capitais, ordens, informação (fluxos imateriais), garantindo os altos níveis de organização. Tais relações vão desde a pavimentação de rodovias, joint-ventures, sistemas de TI, transporte e armazenamento dos grãos, e até o financiamento agrícola ou aplicações financeiras em Bolsas de Valores nos Estados Unidos e Europa. (Castillo; Frederico, 2010)

A partir desses pressupostos, faremos uma análise de parte do circuito espacial produtivo e divisão territorial do trabalho a partir da análise da reestruturação e expansão da escala produtiva da SLC Agrícola, incluindo forma de armazenamento, fornecedores de insumo, processo produtivo, desenvolvimento tecnológico e aumento de produtividade, sistema de telecomunicações interno, mecanização e armazenamento.

Processo Produtivo

O processo produtivo está diretamente relacionado à diversificação das culturas e a distribuição de fazendas em diferentes regiões do Cerrado, que segundo a empresa, permite um planejamento eficiente de um sistema de plantio e colheita, incluindo a segunda safra. O processo produtivo pouco se modificou, permanecendo o Sistema de Plantio Direto em todas as fazendas.

O bioma dos Cerrados caracteriza-se, pelo cerrado propriamente dito (com árvores baixas e esparsas), cerradão, campo cerrado, campo sujo e campo e matas de galeria, portando em sua maioria, solos ácidos, muito antigos e de baixa fertilidade. (Bernardi Et Al, 2003)

O clima da região é do tipo tropical, possuindo uma estação seca, e com o período chuvoso iniciando-se em outubro e até abril. Neste período, ocorrem interrupções das precipitações, durante os meses de janeiro e fevereiro. (Bernardi Et Al, 2003)

Dentre as principais classes de solos dos Cerrados, os Latossolos destacam-se por se distribuem em 46% da região do cerrado, principalmente nos chapadões, ou seja, em áreas de relevo plano ou suavemente ondulado, são caracterizados por serem profundos, bem drenados, não causando maiores impedimento à mecanização agrícola. (Bernardi Et Al, 2003)

Contudo, possuem baixa fertilidade natural, os solos do Cerrados são considerados ácidos, com “baixa capacidade de troca de cátions e retenção de umidade, apresentando deficiência generalizada de nutrientes, particularmente de fósforo”. Esse problema é solucionado a partir da

correção do solo, adequando a acidez do solo e o suprimento dos nutrientes Ca e Mg através da calagem. (Bernardi Et Al, 2003)

O Sistema de Plantio Direto (SPD) é uma tecnologia usada a partir da década de 1990 no Brasil e dispendo-se, atualmente, de sistemas adaptados a diferentes regiões e aos diferentes níveis tecnológicos (Salton, 1998). O sistema é efetuado sem as etapas do preparo convencional da aração e da gradagem. Contudo, é necessário manter o solo coberto por plantas em desenvolvimento e por resíduos vegetais, tal cobertura tem por finalidade proteger o solo do impacto da chuva, do escoamento superficial, das erosões hídrica e eólica (Salton, 1998).

O plantio direto pode ser considerado como uma modalidade do cultivo mínimo, a semente é colocada em sulcos ou covas, com largura e profundidade suficientes para que a cobertura e contato das sementes com a terra seja benéfica. O sistema possui os seguintes fundamentos: eliminação ou redução das operações de preparo do solo; uso de herbicidas para o controle de plantas daninhas; formação e manutenção da cobertura morta. (Salton, 1998)

Portanto, as vantagens ou desvantagens desse sistema dependem de uma série de fatores e características do solo e do clima da região onde esse sistema é utilizado, a infraestrutura das fazendas é uma delas, e necessitam de uma série de requisitos como a qualificação do agricultor, que no caso da empresa é o gerenciamento e treinamento de mão de obra. (Salton, 1998)

Quanto aos fatores físicos é necessária uma boa drenagem de solos úmidos com lençol freático elevado, eliminação da compactação do solo, nivelamento da superfície do terreno, correção da acidez do solo antes de iniciar o plantio direto, nivelamento da fertilidade na faixa de média a alta, ausência de queima de restos culturais, uso do picador e do distribuidor de palhas nas colhedoras, controle de plantas daninhas. Portanto, esse sistema necessita de bastante investimento, tanto no melhoramento da mão de obra, como em maquinário e insumos (Salton, 1998). Na implementação é indispensável que o esquema de rotação de culturas promova a manutenção permanente de uma quantidade mínima de palhada, com uma quantidade mínima de a 4,0 t/ha de fitomassa seca.

A rotação de culturas é utilizada em todas as fazendas, pois é uma técnica de baixo custo, além de vários benefícios ao sistema produtivo, como o maior controle de ervas daninhas, menor incidência de pragas, o melhor aproveitamento dos maquinários (SLC Agrícola, 2015). Especial atenção deve ser dada à soja e ao milho, culturas mais usadas no plantio direto, e que apresentam grandes vantagens quando plantadas em rotação (ou seja, uma em substituição à outra na safra seguinte de verão), inclusive com aumentos significativos nos rendimentos de ambas as culturas. (Bernardi Et Al, 2003)

É atribuído algumas características a cada cultura, por exemplo, a soja contribui com muito pouco, em média com 2,5 t/ha de fitomassa seca. Contudo, o milho deixa uma grande quantidade de restos que, uma vez bem manejados, proporcionam vantagens adicionais aos sistemas (Salton, 1998). Por fim, os fatores que colaboraram para a consolidação do plantio direto nos Cerrados foram: mudança de atitude dos agricultores; fundação em 1992 da Associação do Plantio Direto no Cerrado; migração de agricultores com experiência em plantio direto do sul do Brasil; e a adaptação da soja aos Cerrados. (Bernardi Et Al, 2003). É a partir desses processos que a SLC Agrícola estrutura e realiza sua produção, claramente com um alto investimento tecnológico impregnado em todas as suas principais culturas.

Algodão

Não por acaso é a maior produtora de algodão do Brasil, com 93,6 mil hectares plantados na safra de 2013/2014, sendo produzido nos estados de Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Goiás, Maranhão e Bahia. O Ano-safra do algodão dura cerca de doze meses, com início em novembro de cada ano e término em novembro do ano seguinte, sendo o plantio iniciado novembro até de janeiro do ano seguinte. Em sequência, a lavoura é tratada por cerca de seis meses, até junho. No início de junho começa a colheita, que vai até de agosto, junto com o beneficiamento, que termina em novembro. (SLC Agrícola, 2006)

O beneficiamento do algodão em caroço é realizado por meio de algodoeiros com processamento localizadas nas fazendas, nesse processo ocorre a separação do algodão nos dois produtos comercializados, o algodão em pluma e o caroço de algodão (SLC Agrícola, 2006). A empresa possui usinas de beneficiamento de algodão em pluma em todas as unidades de produção. O caroço de algodão é visto como um ponto chave no mercado, uma vez que é uma matéria-prima utilizada na produção de biocombustíveis no Brasil, já o algodão em pluma é comercializado para indústrias têxteis do Brasil e para tradings globais no mercado externo e que sofreu uma forte valorização no mercado como mostra a tabela abaixo. (SLC Agrícola, 2014)

Tabela 3- Dados sobre a produção de Algodão de 2007 até 2014

Algodão		2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Área Plantada(1)	ha	32.272	55.120	63.458	64.775	84.720	95.271	76.580	93.666
Algodão em Pluma									
Produtividade (1)	kg/ha	1.621	1.516	1.526	1.540	1.509	1.496	1.421	1.651
Quantidade faturada	Ton	47.571	53.193	95.114	124.208	109.027	143.615	137.437	152.796
Receita Bruta	R\$ mil	116.024	151.953	264.085	358.631	398.694	568.020	553.635	652.524
Preço Unitário	R\$ mil / Tc	2,44	2,86	2,78	2,89	3,66	3,96	4,03	4,27
Caroço de Algodão									
Produtividade(1)	kg/ha	2.188	1.985				1.934	1.976	2.224
Quantidade faturada	Ton	70.603	97.242	129.659	127.657	164.164	185.583	159.917	193.862
Receita Bruta	R\$ mil	13.596	34.313	36.877	38.403	47.147	58.638	83.077	82.043
Preço Unitário	R\$ mil / Tc	0,19	0,35	0,28	0,30	0,29	0,32	0,52	0,42

Fonte: SLC Agrícola

A tabela revela alguns pontos importantes da produção dessa cultura, como a forte expansão da área plantada que em sete anos praticamente triplicou de 32 mil para 93 mil hectares, acompanhado em parte pelo aumento do preço do Algodão em Pluma e do Caroço de algodão no mercado que dobraram de preço no período. A receita Caroço de Algodão teve um crescimento de 603% enquanto o Algodão em Pluma um crescimento de 562%, no período de sete anos pós IPO.

Soja

A SLC Agrícola teve cerca de 184,7 mil hectares plantados de soja na safra 2013/14, sendo sua produção destinada para os mercados interno e de exportação (SLC Agrícola, 2014). Como no Algodão, vemos uma expansão da área plantada, com crescimento de 269% no período de 2007 até 2014, acompanhado por uma valorização da em torno de 50% do valor unitário no mesmo período, gerando um crescimento de receita bruta de 487% alcançando a quantia de R\$ 478 milhões.

Com a expansão da área plantada ocorreu um crescimento da produção, alcançando a marca de 537.426 Toneladas na safra de 2014, contudo, observamos uma estagnação e redução na produtividade geral das fazendas.

Tabela 4 – Dados sobre a produção de Soja de 2007 até 2014

Soja	Medidas	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Área Plantada(1)	ha	68.537	82.558	116.821	120.410	118.134	114.158	150.778	184.702
Produtividade(1)	kg/ha	3.293	3.155	2.817	2.946	3.317	3.141	2.640	2.914
Quantidade faturada	Ton	224.148	257.903	332.119	350.350	356.098	356.098	394.468	537.426
Receita Bruta	R\$ mil	98.154	140.606	235.291	192.576	220.558	285.837	328.348	478.022
Preço Unitário 0,55	R\$ mil / Tc	0,44	0,55	0,71	0,55	0,62	0,78	0,83	0,89

Fonte: SLC Agrícola

A SLC afirma que a “forte demanda da China continua sendo o principal destaque no consumo mundial de soja e é um fator de sustentação dos preços da soja”, contudo, mesmo com a previsão de menor crescimento econômico, a demanda por alimentos continua crescendo, principalmente para o

consumo de proteína animal. Com base no USDA, o documento afirma que “a China deverá importar 86,2 milhões de toneladas em 2014/15 com crescimento de 7,3% em relação ao ano anterior.” (SLC Agrícola, 2014)

Milho

A área cultivada de milho na safra 2013/14 foi de 50,7 mil hectares. A SLC Agrícola utiliza essa cultura como um fator chave no sistema de rotação de culturas uma vez que reduz a incidência de pragas e doenças, contribuindo para a sustentabilidade do sistema de produção (SLC Agrícola, 2014).

Além disso, a chuva na região do Cerrado Brasileiro possibilita o plantio de uma segunda safra, sendo uma cultura estratégica para aproveitar essa condição edafoclimática.

Um fator importante é que a diversidade geográfica de localização das unidades de produção permite com que SLC Agrícola atue em vários mercados regionais, além da exportação. (SLC Agrícola, 2014)

A empresa descreve o processo produtivo dessa cultura da seguinte forma:

O Ano-safra do milho dura cerca de sete meses, com início em outubro de cada ano e término em maio do ano seguinte. O plantio do milho se estende até meados de dezembro. Na seqüência, a lavoura é tratada por aproximadamente quatro meses, até o final de março. No início de fevereiro iniciam-se a colheita e o beneficiamento, que vão até meados de maio. O beneficiamento do milho abrange a limpeza e a secagem dos grãos e resultam em produtos padronizados para o mercado (SLC Agrícola, 2006).

Em nosso panorama de análise das culturas após o IPO, notamos um crescimento de 365% da área plantada, com uma produtividade praticamente estagnada em torno de 7.930 Kg/ha. A expansão da área plantada conseqüentemente levou a um aumento da produção, em torno de 460%, alcançando sua maior produção na safra de 2014 com 367.671 toneladas.

O preço unitário dessa cultura sofreu quedas nos últimos três anos, chegando no segundo preço mais baixo dos últimos sete anos, contudo, por conta do aumento da produção o faturamento da receita bruta subiu cerca de 392%, totalizando em 2014, R\$ 111 mil.

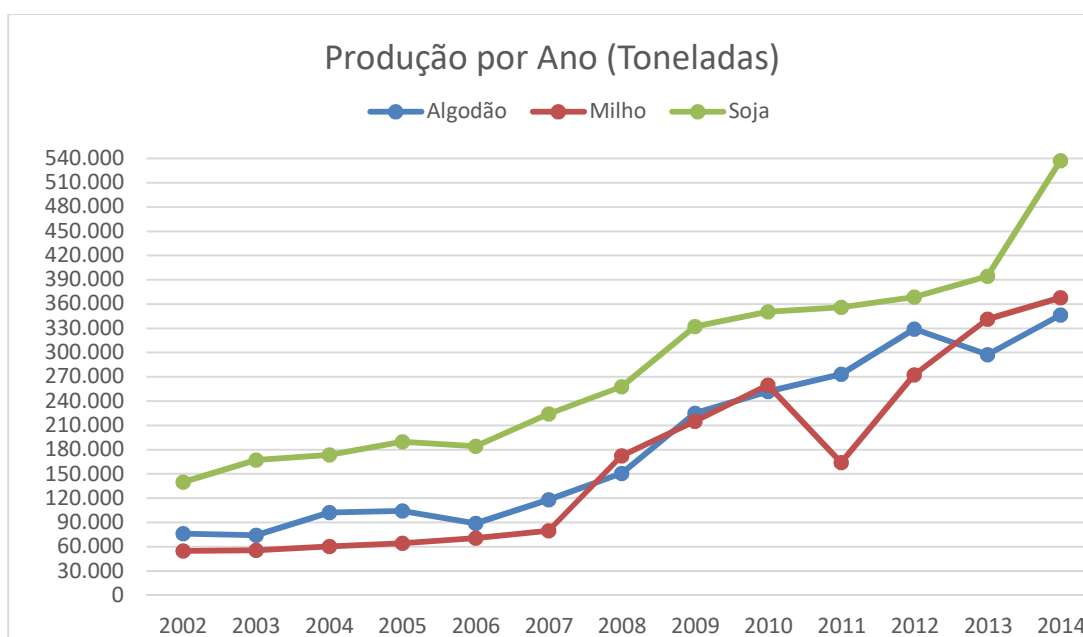
Tabela 5- Dados sobre a produção de Algodão de 2007 até 2014

Milho	Medidas	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Área Plantada	ha	13.884	28.777	36.420	34.826	20.422	35.166	49.273	50.765
Produtividade	kg/ha	5.813	6.320	6.489	7.937	8.548	8.222	7.121	7.930
Quantidade faturada	Ton	79.758	172.442	214.916	214.916	163.921	272.310	341.161	367.671
Receita Bruta	R\$ mil	28.554	64.350	65.994	59.027	64.934	99.792	99.224	111.950
Preço Unitário	R\$ mil / Ton	0,36	0,37	0,31	0,27	0,40	0,37	0,29	0,3

Fonte: SLC Agrícola.

Com base no gráfico a seguir demonstramos os movimentos da expansão produtiva das culturas. É notável o crescimento nos anos seguintes ao IPO, caracterizados pela manutenção da produtividade e da compra de terras em grande escala pela empresa.

Gráfico 1 – Produção por ano;



Fonte: SLC Agrícola

Atualmente, a Soja detém 56% da produção total, seguida por 25% do Algodão e 16% do Milho, as outras produções menores (usadas principalmente para manter o plantio direto) possuem 3%. Dessas culturas, o Algodão representa 55% da receita líquida, enquanto a Soja possui 37% e o Milho 7%, as outras culturas usadas para o plantio direto e mercado regional com apenas 5%.

Mecanização e Armazenagem

No que tange à mecanização da produção, a SLC é taxativa, “o Cerrado é formado por solos planos e profundos, o que permite a mecanização completa de todo o processo operacional das nossas diferentes culturas, desde o preparo do solo até a colheita”. Para isso utiliza máquinas e implementos de grande porte e tecnologia que permitem todo num Know-how tecnológico com máxima eficiência operacional, minimizando as perdas das colheitas e reduzindo os custos.

Como exemplo, podemos mencionar a aquisição de tratores, colheitadeiras, plantadeiras e pulverizadores equipados com GPS (*Global Positioning System*) e piloto automático. Ao analisarmos os dados de máquinas desde 2007, vemos uma redução dos Tratores, mas com um aumento gradativo das Colheitadeiras de grãos e algodão, das plantadeiras e pulverizadores.

Quantidade de máquinas por ano	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Tratores	269	254	369	412	418	427	472	199	200
Colheitadeiras Grãos	111	107	162	165	163	162	183	186	187
Colheitadeiras Algodão	64	64	69	97	71	71	73	80	85
Plantadeiras	155	139	179	169	155	157	184	188	189
Pulverizadores	56	48	78	91	93	96	126	118	119

Fonte: SLC Agrícola

As fazendas tinham capacidade de armazenagem própria de aproximadamente 60% de sua produção de grãos, equivalente a 198 mil toneladas e 70% de sua produção de algodão em pluma, totalizando cerca de 33 mil toneladas em 2006.

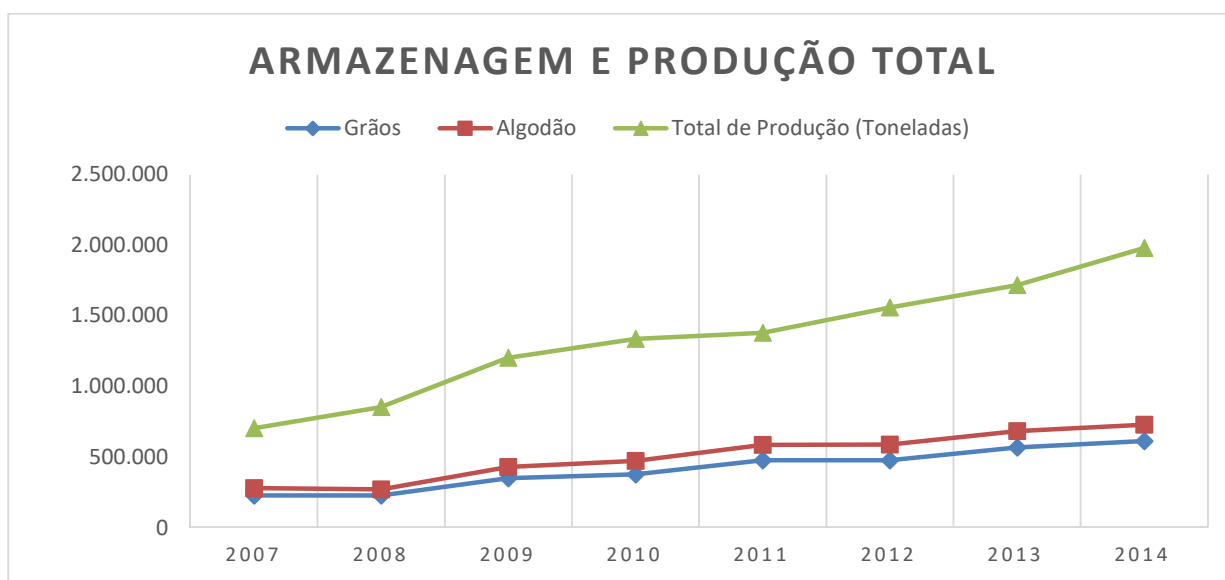
Contudo, vemos que com a expansão da escala da produção é acompanhada percentualmente pela capacidade de armazenagem de grãos mantendo-se em torno de 60%, porém, a produção de algodão cresceu acima da capacidade de armazenagem, com 88% de armazenagem da produção em 2012 e atualmente com 68% de capacidade de armazenagem da produção, como podemos observar nos gráfico e tabela a seguir.

Tabela 5- Capacidade de Armazenagem por ano.

Capacidade de Armazenagem por ano	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Toneladas									
Grãos	226.900	228.800	349.700	378.740	478.140	478.140	567.500	612.700	612.700
Algodão	53.210	43.000	79.810	93.925	107.981	109.981	115.981	115.981	115.981
Porcentagem de Produção									
Grãos	55%		51,6	65,5	75%	59%	57%	64%	64%
Algodão	61%		76,7	69	70%	88%	75%	68%	68%

Fonte: SLC Agrícola

Gráfico 2– Armazenagem x Produção Total.



Fonte: SLC Agrícola

Produtividade e tecnologia

Em 2006, a SLC se colocava como “uma empresa de destaque no mercado agrícola brasileiro pelas altas produtividades médias das fazendas, calculada em termos de volume produzido por hectare, superiores às produtividades médias norte-americanas, e uma das mais altas do País” (SLC Agrícola, 2006)

Segundo a empresa, esse desempenho está atrelado ao domínio tecnológico e gestão organizada dos recursos. Além de enfatizar o “pioneirismo” na expansão da produção em novas fronteiras agrícolas e domínio do processo de correção do solo e implantação de novas fazendas.

Contudo, o destaque para produtividade é consequência do investimento de pesquisa nas fazendas, e da adequação do pacote tecnológico às condições locais de solo e clima, e formas de gestão organização operacional.

Outro destaque é a facilidade que possui a SLC para a rápida implementação de bons índices de produtividade em uma fazenda, que levam em média, 6 anos. Segundo a SLC Agrícola, “a maturidade produtiva de uma fazenda ocorre quando ela atinge um elevado nível de correção do solo, alta estabilidade produtiva e menor custo de produção, uma vez que a sua produtividade é maior e a necessidade de insumos é cada vez menor, reduzindo o custo do produto produzido”.

Logo, para entendermos a expansão da empresa, é necessário entendermos a implantação de uma nova fazenda, iniciado pelo processo de abertura novas áreas demonstrado pelo gráfico a seguir.

Organograma 5 – Abertura de novas áreas



Fonte: SLC Agrícola, 2015

Elaboração Própria

A implementação de uma nova fazenda, assim como o alcance de sua maturidade produtiva, exige investimentos em estrutura física e tecnológica, que variam de acordo com a cultura e a região onde a fazenda está localizada. E a partir de investimentos em corretivos, a empresa visa atingir maturidade produtiva de uma nova fazenda no cultivo de soja em três anos-safras e, para as culturas do milho e algodão em torno de cinco a oito safras.

A empresa também considera que a maturidade em regiões de maior desenvolvimento tecnológico como o Mato Grosso, tende a ser atingida mais rapidamente, ao contrário de regiões da nova fronteira agrícola.

“Durante o período de desenvolvimento da maturidade produtiva de uma fazenda ocorre o desenvolvimento dos canais de escoamento da produção, proporcionando redução no custo de transporte concomitante com o aumento na produtividade e redução no custo de produção. Por isso, fazendas em regiões desenvolvidas e com alta maturidade produtiva são mais eficientes e competitivas do que fazendas em fase de desenvolvimento.” (SLC Agrícola, 2006).

A SLC Agrícola atribuiu seu projeto de expansão a um novo sistema de informação responsável pelos fluxos de informações entre as fazendas e a sede central em Porto Alegre (RS) o *Oracle EBS*, no intento de “...a atender as nossas demandas atuais. Tendo em vista os nossos projetos e planos de expansão, bem como a modernização de nossa gestão, estamos migrando para um novo

sistema de informação”. Além de outros “aplicativos do mercado específicos para as áreas de planejamento da produção agrícola, gestão das operações financeiras, tributárias, gestão comercial e gestão dos recursos humanos”

Em dezembro de 2015, a SLC Agrícola mudou seu sistema de TI por conta do esgotamento do sistema. Para isso, “a empresa implantou telefones IP e as soluções de vídeo conferência e mensagem instantânea da Cisco na integração entre sua sede e 14 unidades de produção. Entre os benefícios da tecnologia estão a redução dos custos de telefonia e da necessidade de deslocamentos, além da melhora na comunicação e na produtividade dos colaboradores. ”

Foi apontado que as unidades de produção ficam em lugares distantes, causando maiores dificuldades na implantação de terminais e no acesso, além da manutenção, o que torna o antigo sistema analógico custoso e contraproducente.

“Outro aspecto significativo do projeto foi a simplificação do ambiente de TI da SLC Agrícola, com a padronização da tecnologia e do suporte nas unidades de produção. Como as Fazendas se localizam principalmente na região chamada de MaToPiBa (uma área agrícola na fronteira entre os estados de Mato Grosso, Tocantins, Piauí e Bahia), para cada uma das unidades era escolhido um prestador de serviço diferente, o que acabava refletindo na qualidade da manutenção. Agora, com a tecnologia IP, a SLC Agrícola pode internalizar toda a configuração e suporte da TI, reduzindo a complexidade.”

Uma série de softwares tecnológicos relacionados ao sistema de T.I., são apontados, e nos permite interpretar um pouco da complexidade e funcionamento do novo sistema.

“A integração do projeto ficou a cargo da InfraTI e, após uma avaliação de todo o ambiente da SLC Agrícola, foi elaborado um plano de migração para o sistema IP. A primeira etapa foi realizada na matriz da companhia em Porto Alegre, com a implantação de servidores Cisco CallManager e de mais de 200 ramais. Foram criados dois portfólios de serviço: um padrão, com a colocação de telefones Cisco Unified SIP Phone 3905 para os colaboradores; e outro para gerentes e diretores de área, com recursos do Cisco Unified IP Phone 8945, telefone para videoconferência com inicialização rápida.”

Outro destaque são as falas do Coordenador de Telecom da SLC Agrícola João Aranda, ao enfatizar a redução de custos.

“A nova plataforma tem contribuído bastante para a redução de custos e o aumento de produtividade na companhia e já existem vários exemplos que demonstram isso. Um deles foi quando

a presidência da SLC estava em uma fazenda longínqua e participou de uma reunião urgente através da videoconferência da Cisco, economizando tempo e dinheiro com viagens, sem prejuízo para a tomada de decisões”, explica o executivo.

E a fala da Diretora Comercial da Cisco, Ana Claudia Pihal “a tecnologia IP tem o poder de eliminar o cabeamento excessivo da telefonia convencional, facilitando a operação em ambientes remotos. No caso da SLC, por exemplo, com o novo sistema não será preciso nenhuma mudança na estrutura das fazendas: basta conectar novos telefones ao gateway da região. Além disso, a possibilidade de realizar videoconferências a qualquer momento agrega valor à companhia, dando um caráter inovador ao negócio”.

Assim, lugares e regiões se especializam em várias etapas de diferentes circuitos espaciais produtivos, tornando esses submissos a ordens e lógicas externas. Amplia-se a divisão territorial do trabalho nas frações dos territórios nacionais, que se organizam por ações dos poderes públicos e influência de grandes corporações. (Santos, 2006)

As empresas constroem redes privadas geograficamente funcionais ao seu próprio interesse mercantil. Nessas redes circulam as informações, dados especializados e ordens que estruturam a produção, a fluidez, portanto, possui uma natureza mista (e ambígua) das redes e do que eles veiculam. No caso da SLC Agrícola, parte dessa informação é utilizada para o planejamento agrícola, gestão da produção, intensificando a comunicação entre a sede da empresa (C.O e acionistas) com as unidades produtivas (gerentes das fazendas, e coordenadores) (Santos, 2006).

O fortalecimento da eficácia das redes, segundo Santos (2006) leva à diminuição da arena da produção e o alargamento de sua área. Tais progressos técnico-científicos levam a um aumento de produtividade em uma menor porção do espaço (Santos, 2006). Portanto, as telecomunicações como a nova a rede de T.I., constituem um intercâmbio mais eficaz sobre áreas mais vastas, edificando a divisão social do trabalho, que reparte, e a cooperação, que unifica. (Santos, 2006)

Santos (2006), coloca que as redes são ao mesmo tempo concentradoras e dispersoras, condutoras de forças centrípetas e de forças centrífugas. Santos (2006) coloca que “os vetores que asseguram à distância a presença de uma grande empresa são, para esta, centrípetos, e, para muitas atividades preexistentes no lugar de seu impacto, agem como fatores centrífugos” podemos exemplificar esse movimento pelos planejamentos agrícolas da SLC Agrícola.

Os planejamentos agrícolas são baseados em informações geradas pelas pesquisas desenvolvidas internamente e pelos órgãos oficiais do setor agropecuário, bem como pela experiência acumuladas nas safras anteriores, buscando uma máxima eficiência técnica e econômica a longo prazo, uso racional dos recursos, maximização da eficiência dos insumos, máxima produtividade, menor custo da unidade produzida e mínimo impacto ambiental (SLC Agrícola 2006).

A sofisticação desses planejamentos é demonstrada pelas informações dispostas, por exemplo, nos *Releases Trimestrais*. Se analisarmos separadamente desde 2006 até 2015, os documentos demonstram uma crescente sofisticação dos estudos e informações liberadas para alimentar os investidores interessados, como nas análises dos mercados de commodities expostos na análise da produção, que contém informações e estudos das variações dos preços das commodities, histórico de evolução dos estoques chineses e estadunidense de grãos, área plantada mundial das culturas, análise edafoclimáticas das regiões das unidades produtivas, além de análise do mercado de hedge cambial e commodities, análises financeiras internas e atualizações de infra estruturais e produtivos.

Além disso, a decisão estratégica de aquisição e exploração de novas fazendas adotando um pacote tecnológico gera uma necessidade de treinamentos e investimentos em equipes de planejamento agrícola e pesquisa que suportem a implantação de projetos (SLC Agrícola 2006).

Por exemplo, em 2008, a SLC possuía cerca de 230 experimentos em diversas áreas agrônomicas, que simulam condições reais, em mais de 1,2 mil hectares, distribuídos entre 73 e 309 hectares por fazenda, sendo as principais: sistemas de adubação, manejo do solo, competição de variedades de algodão, soja e híbridos de milho, avaliação de épocas de plantio e trabalhos para avaliação da eficiência dos fungicidas, inseticidas herbicidas (SLC Agrícola 2008).

Atualmente, segundo a SLC Agrícola com base no USDA, as médias de produtividade das suas melhores fazendas possuem produtividades média maiores que os Estados Unidos, Brasil e China. Por exemplo a melhor fazenda produtora de Milho tem uma média de 9.775 kg/ha enquanto a média dos EUA é de 9.435 kg/ha e do Brasil 4.920 kg/ha.

A produção de Algodão da melhor fazenda é de 1.725 kg/ha, superior à média brasileira e chinesa que possuem respectivamente 1.465 kg/ha e 1.404 kg/ha. A melhor fazenda produtora de Soja alcança uma média de 3.777 kg/ha, consideravelmente maior que a média do Brasil (2.922 kg/ha) e EUA (2.919 kg/ha).

Contudo, vemos que a produtividade tecnológica da SLC Agrícola atingiu seu máximo em 2011, e agora mantem-se em certo padrão que varia pelas condições climáticas das fazendas. Por exemplo é clara a expansão produção ao analisarmos a tabela e o gráfico “Produção por ano” a seguir.

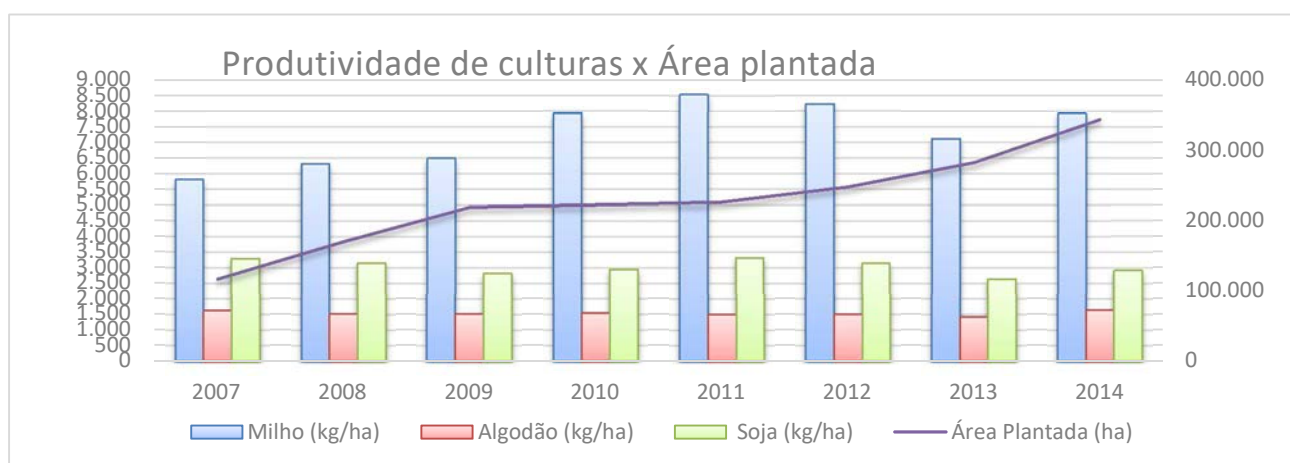
Tabela 6 – Produção de Culturas por ano.

Produção por ano (Toneladas)	Caroço de Algodão	Algodão em pluma	Algodão	Milho	Soja	Café	Total
2002			76.300	54.600	139.700		270.600
2003			74.000	55.400	167.000	1.900	298.300
2004			102.100	60.400	173.600	1,7	336.102
2005			104.300	64.100	189.700	1,9	358.102
2006			88.700	70.500	184.000	3,1	343.203
2007	70.603	47.571	118.174	79.758	224.148	2.630	424.710
2008	97.242	53.193	150.435	172.442	257.903	985	581.765
2009	129.659	95.114	224.773	214.916	332.119	1.662	773.470
2010	127.657	124.208	251.865	259.648	350.350	2.868	864.731
2011	164.164	109.027	273.191	163.921	356.098	1.576	794.786
2012	185.583	143.615	329.198	272.310	368.739	819	971.066
2013	159.917	137.437	297.354	341.161	394.468	1.857	1.034.840
2014	193.862	152.796	346.658	367.671	537.426	1.003	1.252.758

Fonte: SLC Agrícola

Contudo ao analisarmos a produtividade de culturas com a expansão da escala de produção (área plantada), observamos que o enorme aumento de produção demonstrado no gráfico a seguir tem como maior fator, não o aumento da produção por acréscimo tecnológico de uma produtividade por hectare, mas sim pelo grande aumento da compra de terras e expansão da área plantada pela empresa.

Gráfico 3– Produtividade de culturas x Área plantada



Fonte: SLC Agrícola.

Isso demonstra uma estagnação da produtividade, nos levando a crer que a densidade técnica responsável pela produtividade chegou ao seu limite, como diz a própria SLC Agrícola, atingiu a maturidade produtiva.

Portanto, atualmente a principal estratégia da empresa para o aumento da produção é comprando de terras e pela criação de unidades produtivas que gerou, por exemplo, a necessidade de um novo sistema de telecomunicações que abarque todas as unidades produtivas.

Capítulo 3

Um debate sobre Land Grabbing: A financeirização da terra
pela SLC Agrícola

3.1 Land Grabbing e a Financeirização do Agronegócio

Desde a década de 2000, o aumento da demanda por *commodities* agrícolas, sobretudo, pelo crescimento econômico de determinados países asiáticos, articulado com a significativa destinação de áreas agricultáveis para a produção de biocombustíveis e o interesse de investidores financeiros na especulação e na rápida valorização dos ativos – principalmente após a crise de 2008 – têm provocado uma “corrida por terras” em escala mundial (ANSEEUW ET AL., 2012; BORRAS JR.; FIG; MONSALVE, 2011; ZOOMERS, 2010; VISSER; SPOOR, 2011).

Como alegam Gras e Varroti (2013), os capitais financeiros (rentistas) têm buscado em anos recentes posicionar-se no mercado de *commodities* não somente por meio de instrumentos como a compra de contratos futuros, senão também pelo controle direto da atividade produtiva ante a crescente concorrência internacional.

Atualmente, como destacado por diversos autores (WILKINSON; REYDON; SABBATO, 2011; MURMIS; MURMIS, 2011), a propriedade da terra se converteu em aspecto estratégico, por ser considerada um investimento seguro, em meio à crise financeira, e de grande rentabilidade. Todavia, a aquisição de terras adquire diferentes formas, em função da estratégia da empresa, do modelo econômico adotado e das condições locais (GUIBERT ET AL., 2011; GUIBERT; BÜHLER, 2012).

Para Fairbairn (2013) os campos agrícolas eram considerados um retiro de investimento para o mercado financeiro, ainda que as companhias de seguros tivessem investimentos em terras agrícolas, eles não eram tão rentáveis em comparação com outros investimentos presentes no mercado financeiro.

Contudo, a partir de 2007, os preços de produtos agrícolas de *commodities* começou a subir, e aliado a recessão que começou com a crise das ações imobiliárias em 2008, levou os investidores a procurarem lugares alternativos e seguro para colocar seu dinheiro (Fairbairn, 2013). Esse fenômeno foi apontado pela Grain (2008) como uma explosão de investimentos em terras, com o termo de Land Grabbing. (Fairbairn, 2013)

A popularidade desse segmento, deve-se pelos papéis econômicos desempenhados pela terra. Ela é um elemento de produção seja de alimento ou recursos energéticos, mas também age como uma reserva de valor e gera valor através apreciação passiva, como abertura de novas áreas e produção agrícola, baseado nas rendas diferenciais um e dois (Fairbairn, 2015). Dessa forma, o segmento “ativo

de terras” se tornou popular no mercado de ações, sendo visto como um ativo de baixo risco, em um mercado em crise especulativa (em referência a crise de 2008), centralizou um grande aporte financeiro, oriundo de investidores institucionais como fundos de pensão, hedge funds, fundações universitárias, fundações privadas, empresas de seguros de vida e fundos soberanos.

Dessa forma, o land grab seria uma estratégia do capital fictício para realizar um ajuste espacial após a crise de 2008. Fairbairn (2013), retoma a G. Arrighi para explicar esse processo, colocando que a financeirização tem como característica aumentar a acumulação de capital através de canais financeiros em vez de investimento no setor da produção.

Estes hedgers, procuram na maioria das vezes investimentos conservadores, buscando participação em propriedades de longo prazo em terras agrícolas dos países desenvolvidos ou arrendando a terra. Assim, o principal recurso da terra é a sua capacidade de armazenar e até mesmo aumentar em valor, pelo fato de que ela permite o ganho de rendimentos na forma de retornos operacionais (produção) ou como armazenamento de valor. (Fairbairn, 2013)

Essas mudanças estruturais no setor de investimento terras agrícolas chamou a atenção de dois conjuntos de atores: Os novos gestores de terras agrícolas que estão emergindo no sector financeiro, mas também grupos de dentro do próprio agronegócio. (Fairbairn, 2013)

Esses novos gestores de ativos, total ou parcialmente dedicada a terra, referido aqui como FIMOs (Farmland Investment Management Organization). Os três FIMOs principais são: Hancock Agrícola InvestmentGroup (Haig); Prudential Investimentos Agrícolas e UBS Agrinvest, que já existiam desde a década de 1980 ou 1990, e as duas primeiras partes sendo gerenciadas por grandes instituições financeiras (TimberlandInvestment Management). (Fairbairn, 2013)

Essas instituições estão montando uma série de portfólios de terras para atender os diversos interesses dos investidores, sejam eles pautados pelo grau de risco, aporte de investimento, em troca de uma taxa de administração. No geral, o investimento mínimo é de US \$ 50 milhões, pautados por uma política de investimento a longo prazo, mantendo a terra por anos ou décadas como uma fonte de renda e uma reserva de valor. Nos últimos anos, no entanto, o cenário de investimento terra mudou com o surgimento de dois novos tipos de FIMOs. (Fairbairn, 2013)

Portanto, oferecem aos investidores uma carteira de terras geograficamente diversificado, logo menos arriscado, por uma quantidade de capital que, por exemplo, não seria suficiente para comprar uma fazenda nos EUA (Fairbairn, 2013)

Fairbairn (2015) coloca que essas empresas ainda são primariamente produtoras de commodities, ou seja, as terras ainda são usadas como um ativo produtivo, contudo elas criaram formas de lucrar de através da valorização das terras agrícolas, tratando a terra como um ativo financeiro.

Sobre a LandCo, Fairbairn (2015) ainda destaca que sua criação foi uma forma da SLC Agrícola adaptar-se a lei de terras nº 5.709 (7/10/71) relativo à aquisição de terras por estrangeiros, que limitou à aquisição de terras por estrangeiros em 50 módulos, além de regular a soma de imóveis rurais por estrangeiros não podendo ultrapassar a quarta parte da superfície de um município. (Oliveira, 2010)

O processo de divulgação das informações sobre aquisição de terras por estrangeiros a partir dos relatórios da GRAIN sob a análise do INCRA, iniciou os debates sobre o termo Land Grabbing e a relação, desse fenômeno com a estrangeirização de terras no Brasil. As principais publicações seriam os textos de Sérgio SAUER (2010), Sérgio SAUER e Sérgio Pereira LEITE (2011) e Bernardo Mançano FERNANDES (2011). (Oliveira, 2010)

Para Fernandes (2011) o contexto econômico atual fez com que diversas empresas e países investissem em terras, seja por arrendamento ou compra, que categorizou sobre 3 conjuntos:

“Apresentamos esses países em três conjuntos: 1) países arrendatários e/ou compradores de terras; 2) países arrendatários e/ou compradores de terras que são ao mesmo tempo países arrendadores e vendedores de terra; 3) países arrendadores de terras. Os países arrendatários e/ou compradores de terra são predominantemente ricos, interessados na produção de agrocombustíveis e na produção de alimentos. Estão arrendando terras de países pobres, usando seus territórios para produzir alimentos e energia. Estado e capital explorando terras, pessoas e países não é novidade, mas agora além das empresas, os governos estão ainda mais envolvidos nos acordos que reforçam o neocolonialismo e conseqüentemente aprofundam as formas de dependência” (Fernandes, 2013.p.314)

Esse movimento, é a corrida do capital internacional para aquisições de extensas áreas de terra caracterizado pelo autor de Land Grabbing ou *acapariamiento de tierras*. Assim, Fernandes (2013) define Land Grabbing como desde a grilagem de terras bem até as transações comerciais, é um processo oriundo das reações da intensificação da corrida por terras a nível mundial, e do processo de estrangeirização de terras, preocupando-se com a soberania nacional e geopolítico.

Oliveira (2010) aponta que atualmente os processos legais que regulam a aquisição de terras por estrangeiros no país são: Lei 5.709/71; Decreto 74.695/74; Lei 6.634/79; Decreto 85.064/80;

Constituição Federal de 1988 o artigo 170, I, II e III, e os artigos 172 e 190; Lei 10.267/01; Decreto 4.449/02 e Decreto 5.570/05.

E que tais leis e decretos são fundamentadas pelos dados divulgados pelo INCRA sobre a aquisição de imóveis de estrangeiros no Brasil, e que tal dado tem sido diferentes segundo sua fonte da divulgação, nunca sendo oficiais pela instituição. (Oliveira, 2010)

Dessa forma Oliveira (2010) contrapõe Fernandes (2013) colocando que o fenômeno ainda não necessitava de fomentação teórica e empírica de dados. Atribuindo o início do processo de estrangeirização da terra pelas alianças de classe firmadas na égide da economia monopolista mundializada.

Para Oliveira (2010), a agricultura sob o capitalismo monopolista mundializado, estrutura-se sobre uma tríade: a produção de *commodities*, as bolsas de mercadorias e de futuro e a formação das empresas monopolistas mundiais.

O primeiro termo da aborda toda a produção do campo em produção de *commodities* (mercadorias) para oferecê-la ao mercado mundial. O segundo são as bolsas de mercadorias e futuro, que passaram a ser o centro regulador dos preços mundiais das *commodities*, e o terceiro é a formação das empresas monopolistas mundiais, o que permitiu o controle monopolista da produção das *commodities* do campo. (Oliveira, 2015)

Para Oliveira (2010) é nesse contexto que se proliferam empresas que realizaram o IPO (*InitialPublicOffering* – Oferta Pública Inicial de ações em Bolsas), assim, como nosso objeto de estudo a SLC Agrícola.

“Essas novas empresas de capital aberto, no campo brasileiro estão juntando de forma articulada na aliança de classe com o capital mundial, o rentismo típico do capitalismo no Brasil, e, assim, estão fazendo simultaneamente, a produção do capital via apropriação da renda capitalizada da terra e a reprodução ampliada do capital acrescida do lucro extraordinário representado pelas diferentes formas da renda da terra. Ou seja, passam a atuar no mercado de terras, no preparo da propriedade para produção, na produção em si e na comercialização. E mais, esses grupos interessados em terras brasileiras têm se associado a investidores e fundos, e alguns já abriram seu capital, outros estão se preparando para tal. ” (Oliveira, 2010.P.245)

E destaca que as negociações de terras passaram a chamar a atenção do setor financeiro, dando a opção aos fundos estrangeiros participassem do mercado de terras, mesmo com as restrições às aquisições terras por estrangeiros. (Oliveira, 2010)

Contudo, um apontamento de Oliveira (2010) nos chama a atenção. O fato de que a SLC Agrícola esteja realizando a sua produção de capital, via a apropriação das diversas rendas da terra, abordando o mercado de terras, a abertura de novas áreas no front agrícola, a produção, e a comercialização.

Assim, tomando parte das interpretações de Fairbairn (2013;2015) e as contribuições de Oliveira (2010;2015) e Fernandes (2011) podemos afirmar que Land Grabbing é um fenômeno oriundo de um movimento do mercado financeiro, que inflou o seguimento de ativos de terra com uma centralização de investimentos, que Harvey (2010) chamaria de ajuste espacial, de um sistema financeiro em crise, que buscava lucros potenciais com baixo risco de investimento, e que atua no território como uma das formas de acumulação por espoliação (Harvey, 2010).

Contudo, a análise desse fenômeno no território brasileiro ainda se desenvolve, seja pela perspectiva de Fernandes (2011) ou (Oliveira 2010;2015) que constroem apontamentos interessantes para nossa pesquisa.

Entendemos que o fenômeno land grabbing pode atuar no território de diversas maneiras e escalas, seja ela pela posse direta da terra ou arrendamento, chamado de estrangeirização de terras, como propõe Fernandes (2011), ou no caso da SLC Agrícola, atuar na captura de diversas rendas da terra como colocado por Oliveira (2010), reforçando a necessidade de entendermos os diversos usos do território pela SLC Agrícola, bem como a exploração da terra pelo capital financeiro tendo a empresa como uma gestora, como categorizada por Fairbairn (2013).

Dessa forma para compreendermos essa relação do fenômeno de land grabbing pelo capital financeiro através da SLC Agrícola, retomamos a proposta de Brandão (2011) de uma análise multiescalar do fenômeno, com a qual poderíamos entender diversas dinâmicas oriundas do processo de financeirização do território.

“Acredito que um grande esforço de reflexão deveria ser encaminhado no sentido de tratar e articular as literaturas de economia política e de geografia econômica crítica na perspectiva escalar, e buscar a natureza e o sentido das escalas no sistema capitalista de produção e reprodução, que opera complexamente em múltiplas escalas espaciais. O ambiente acadêmico atual, nacional e internacional, é propício, pois a intensificação do debate sobre desenvolvimento e território recolocou imensos desafios analíticos, teóricos e políticos para o entendimento dos fenômenos e das estratégias de ação públicas e privadas. A questão da escala espacial de análise e intervenção ganha extraordinário destaque nesse contexto.” (Brandão, 2011.p.123)

Para o autor, é preciso investigar os novos instrumentos e renovadas formas de manifestação, de dominância de uma lógica financeira em todos os âmbitos, vendo a divisão social do trabalho como a categoria teórica básica da investigação da dimensão espacial do desenvolvimento, uma vez que esta permeia todos os seus processos em todas as escalas.

Essa categoria simboliza o estágio atingido pelo avanço das forças produtivas, onde irão se estruturar heterogeneidades, hierarquias e especializações intraescalar e interesalar (regional, nacional, internacional). Sendo possível desvendar as mediações e formas concretas “em que se processa e se manifesta a reprodução social no espaço, expressa a constituição sócio produtiva interna e suas possibilidades (e a efetividade) de inserção no contexto maior, isto é, sua posição em uma relação hierárquica superior. A análise das funções, processos, momentos e formas impostos pelo aprofundamento da divisão social do trabalho torna-se decisiva ” (Brandão 2011).

Sobre a noção de território o autor coloca:

“O território é unidade privilegiada de reprodução social, denominador comum, desembocadura, encarnação de processos diversos e manifestação de conflitualidades. A abordagem do território deve se afastar dos tratamentos que pensaram estruturas sem decisões de sujeitos ou atores sem contexto estrutural. Territórios são construções (sociais, discursivas e materiais), e, portanto, sua análise deve se basear na interação entre decisões e estruturas, nas articulações entre microprocessos, microiniciativas versus macrodecisões nas várias escalas em que se estruturam e se enfrentam os interesses em disputa. Em suma, entendo que o debate sobre a dimensão territorial do desenvolvimento capitalista deve ser posicionado neste movimento (dentre outros) de contradições enunciado acima. Grande parte dessas mediações devem ser tecidas tomando-se o objeto escala espacial como construção social e prisma analítico. ” (Brandão, 2009.p.11)

Dessa forma, a escala espacial deve ser vista como um recorte para a compreensão das determinações e condicionantes dos fenômenos no território, além de ser visto como um prisma que permite descobrir processos sociais, econômicos e territoriais singulares. (Brandão 2011)

Para Silveira (2014) as variáveis tende a mudar de um período para outro, contudo, quando analisadas em uma periodização, sua função e valor permanecem e resultam independentes daquele olhar “escalar”. Para a autora, a escala é “entendida como extensão da organização dos fenômenos ou como um dado da organização, vem depois e constitui, assim, uma manifestação do conjunto indissociável de sistemas de objetos e sistemas de ações que forma o espaço”

Dessa forma, a combinação de fins e meios muda ao longo do tempo e, modificando a superfície de incidência, a situação e sua extensão, logo, a escala é um limite e um conteúdo que se

transformam em função das variáveis dinâmicas que decidem sobre o acontecer regional ou local. (Silveira,2014)

Por exemplo, as empresas holding constituem-se, em um verdadeiro subsistema territorial, deslocando a unidade de produção de uma cidade para outra em função da diversa produtividade dos lugares. Portanto a organização dessa holding determina a escala do acontecer, com o apoio ou com o consentimento do Estado.

Dessa forma, o lugar surge como o reino da superposição de vetores e rugosidades, onde o acontecer tem uma extensão e uma densidade. A extensão significaria a escala de império e a densidade ganha diversas formas: técnica, informacional e normativa. (Silveira,2014)

“A densidade técnica, propõe M. Santos (1994, 1995, p. 134), “é dada pelos diversos graus de artifício”, enquanto a densidade informacional se refere aos “graus de exterioridade do lugar, sua propensão a entrar em relação com outros lugares, privilegiando setores e atores”. A própria força das normas, no período contemporâneo, cria homogeneidades e heterogeneidades no território e permitir-nos-ia falar, assim, em uma densidade normativa. ” (Silveira, 2004.p.92)

Silveira (2004) destaca que é a imposição das leis do mercado e de outras normas globais que, influenciando nos diversos de marcos normativos dos países e lugares, torna maior a densidade normativa, sendo a causa e consequência do esvaziamento e preenchimento de funções num lugar a partir das escalas de ação.

Alguns exemplos da densidade normativa são as free-zones, os paraísos fiscais, as bolsas de valores, onde a ação global impõe suas normas sob o amparo do Estado nacional. (Silveira,2014)

Essa densidade forma uma desregulação, uma nova forma de organização, transformando os territórios das firmas e as formas de cooperação e conflito entre as empresas e os segmentos do Estado. Isso leva a um conflito de normas estaduais e municipais, que podem operar como rugosidades à imposição de um direito positivo homogêneo. (Silveira,2014)

“A escala do global é, desse modo, deformada. É, outrossim, a hibridação das normas do mercado global com as normas da formação socioespacial que determinam, por exemplo, uma expansão da área de cultivo de laranjas no Estado de São Paulo ou a recriação dos limites da região dos pampas argentinos em função do maior ou menor conteúdo protéico do trigo produzido. ” (Silveira, 2004.p.93)

Se a noção de escala geográfica pode ser construída, ela é uma noção de tempo, os tempos nos lugares. As periodizações mundiais, nacionais e regionais, são fundamentais para escancarar as funcionalizações do tempo. As regionalizações denotam as funcionalizações das totalidades anteriores e advertem que a escala é um momento, um resultado provisório de um processo histórico. (Silveira,2014)

Por exemplo, a regionalização atual de um país é uma proposta de escala num momento em que a totalidade foi compreendida e em que a organização é vista através de sua extensão. (Silveira,2014)

As novas normas, continuam trabalhando para mudar a organização, sua extensão e densidades. Logo, se delimitados sistemas de eventos, os períodos, seria possível detectar de que forma as escalas de ação se tornam escalas de império, isto é, uma chave para elaborar, os recortes territoriais significativos. (Silveira,2014)

Portanto, quando selecionada analiticamente, a escala mais conveniente dos problemas observados resulta em diagnósticos mais consistentes e possibilita sugerir coalizões de poder e decisões estratégicas sobre como enfrentá-los. (Brandão 2011)

Nesse sentido, abordaremos a expansão do portfólio de terras e a sua valorização, dispostas pelas regiões em que a SLC Agrícola e SLC LadCo atuam, para analisarmos a relação do capital financeiro e fomentarmos a discussão sobre land grabbing.

Nosso intuito é demonstrar o mecanismo abordado por Fairbain (2013; 2015) em que a SLC LandCo gerencia as suas funções relacionadas a gestão da participação da empresa no mercado de terras, como a abertura de novas áreas, e valorização de terras. Bem como esboçar uma hierarquização de todas as unidades produtivas, com base nos perfis construídos, considerando o potencial de valorização, a quantidade de terras, e a produção.

Expansão do portfólio de terras

Em março de 2007, com o a necessidade de apresentar o valor de mercado das propriedades, a SLC fez uma avaliação do seu portfólio de terras. Essa avaliação foi feita por corretores imobiliários independentes e com conhecimento do setor agrícola, avaliando o valor da terra nua (valor dos terrenos sem considerar prédios, instalações equipamentos) de cada uma das propriedades, mas desconsiderando outros critérios de avaliação como: qualidade do solo, nível do preparo da terra, infraestrutura logística regional, aspectos climáticos e o preço da soja no mercado local.

A empresa contratada para elaborar a avaliação patrimonial das fazendas foi a Deloitte Touche Tohmatsu Consultores Ltda. A avaliação não contemplou: investigações específicas envolvendo aspectos jurídicos; inventário físico dos bens que por ventura não façam parte do nosso ativo imobilizado; validação dos procedimentos contábeis adotados por nós e origem da documentação relativa à aquisição dos bens; inventário físico e avaliação das construções civis, benfeitorias, máquinas, equipamentos, implementos agrícolas, de itens de almoxarifado, estoques e peças sobressalentes; medições e/ou checagens “in loco” das áreas das terras avaliadas; e realização de cotejamento físico e contábil entre os imóveis avaliados e contabilizados. (SLC Agrícola, 2007)

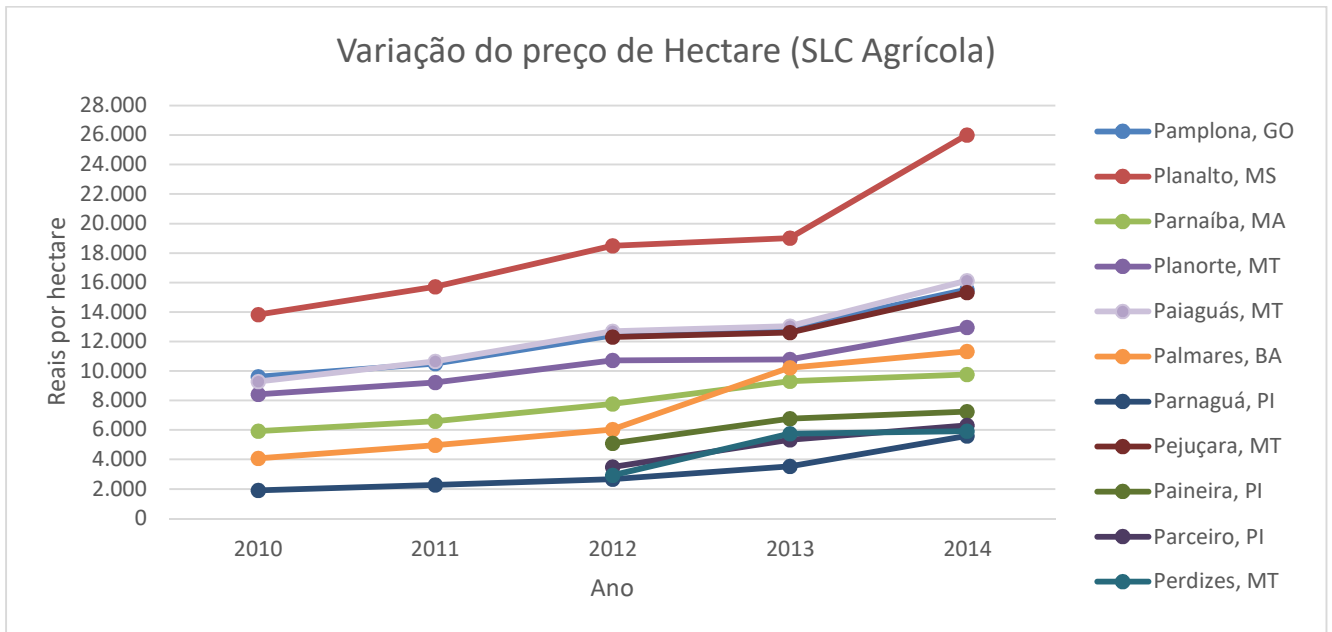
Na época, as nove fazendas da SLC Agrícola foram avaliadas em 706.200 (R\$ mil) com um total de 167.078 hectares. Após sete anos e a concretização dos planos de expansão da empresa, pela incorporação de terras, o portfólio de terras em 2015 da empresa passou a valer 3.401.840 (R\$ mil) com um total de 214.461 hectares de área agricultável.

Este valor, segundo a empresa tem forte participação no retorno em média de 13,3% do total de capital investido para o crescimento da empresa, cerca de 4,329, o que demonstra a importância do setor de valorização de terras para a empresa.

Um fator que permitiu tal crescimento e lucratividade foi a valorização de terras no Brasil, com base na B&MF Bovespa, Cetip e Informa Economics, a SLC Agrícola no documento *Apresentação aos Investidores* de Novembro 2015, coloca que em 36 meses as terras no Brasil possuem um potencial de valorização médio de 44% e em 60 meses de 112%, em quadro comparativo com o cenário atual do Ouro ou do Dólar, uma vez que respectivamente em 36 meses ocorre valorização de 12% e 51% desses ativos e em 60 meses 61% e 71% respectivamente, evidenciando que o investimento em terras é mais lucrativo. A própria empresa coloca que os fatores primários dessa enorme valorização são a terra agora como uma classe de ativo, a rentabilidade, e a escassez, sendo ajudados por fatores de suporte como o atual preço das commodities, a melhora de produtividade agrícola e a localização.

O gráfico a seguir demonstra o movimento de compra de terras pela SLC Agrícola, evidenciando seu maior momento no mercado de terras, entre 2006 e 2010.

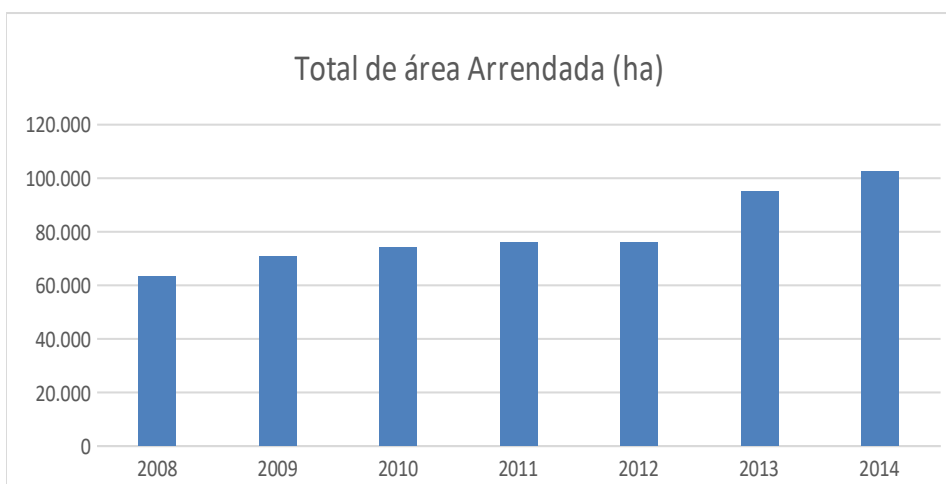
Gráfico 4 – Variação do preço de Hectare (SLC Agrícola)



Fonte: SLC Agrícola (2015)

Quanto a áreas arrendadas, notamos um crescimento gradual dessas áreas, uma vez que elas circundam as fazendas adquiridas, onde é aplicado uma produção de baixo valor agregado, com maquinários antigos e baixa tecnologia, além de ser local de alguns experimentos realizados pela empresa paraseu desenvolvimento tecnológico.

Gráfico 5 – Total de área arrendada



Fonte: SLC Agrícola (2015)

O principal mecanismo para a gerência, análise, compra e valorização de terras é a SLC LandCo. Criada em 2011, a LandCo visa monetizar o valor de seu portfólio de terras e adicionar novas terras produtivas através da transformação de áreas brutas em fazendas. A sociedade foi formada através de um investimento da Valiance (49,4% das ações), criando essa subsidiária da SLC Agrícola (50,6%), totalizando um investimento de US\$29.510.803,36.

O Valiance é um fundo de investimento e administrador de recursos especializados. Possui escritórios em Londres e Guernsey, e um portfólio de investimentos baseado em diversas áreas e clientes, incluindo family offices, bancos, fundações, fundos de pensão e outros investidores institucionais. Os recursos captados foram reinvestidos na aquisição, construção de infraestrutura e desenvolvimento de tecnologias, e novas áreas agricultáveis. A SLC Landco foi proprietária das Fazendas Piratini (BA), Planeste (MA) e Panorama (BA), totalizando 61.124 hectares em área própria. Portanto, a subsidiária é responsável pelo desenvolvimento das novas áreas, operando a abertura, limpeza e correção do solo, além do investimento em infraestrutura.

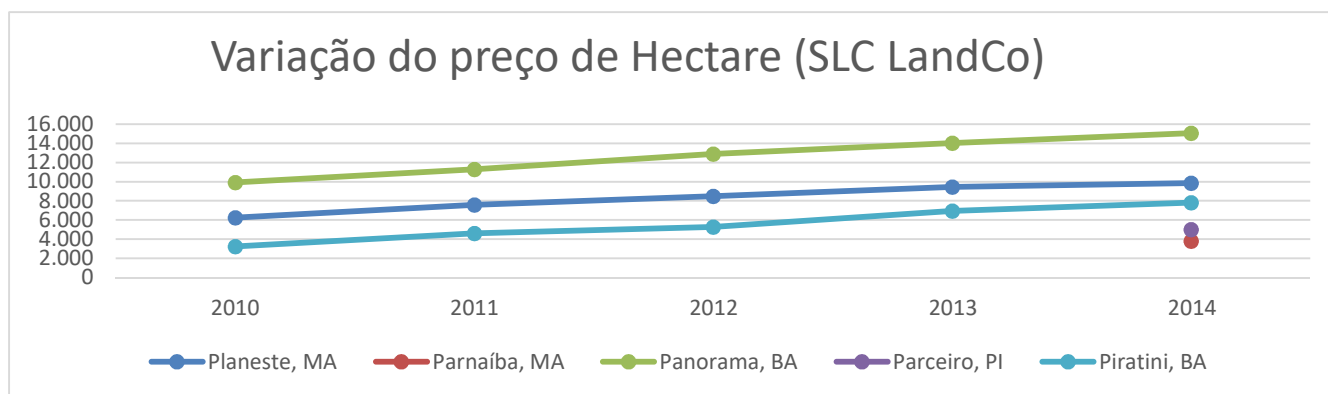
Para beneficiar o processo produtivo da empresa, no intuito de racionalizá-lo, além de moldar uma divisão social do trabalho, a SLC Agrícola arrenda as áreas disponíveis da LandCo para a produção, onde é aplicado uma agricultura de precisão, alto valor tecnológico agregado, com a finalidade de maior valorização dessas terras. No âmbito normativo, a SLC Landco possui um Conselho de Administração composto de 5 a 7 membros, podendo ter até 3 conselheiros independentes. Esse conselho é auxiliado por um Comitê de Investimento, composto por 3 membros, que possui as seguintes atribuições:

“ (i) analisar e opinar sobre a aquisição e alienação de bens imóveis pela SLC Landco e por qualquer de suas subsidiárias; (ii) analisar e opinar sobre os termos e condições dos contratos de arrendamento de imóveis a serem celebrados pela SLC Landco ou por qualquer de suas subsidiárias; (iii) analisar e opinar sobre os investimentos em desenvolvimento e infraestrutura dos bens imóveis da SLC Landco ou de qualquer de suas subsidiárias; e (iv) preparar o orçamento anual preliminar da SLC Landco. ” (SLC Agrícola, 2011)

Um exemplo de investimento foi a última aquisição, em setembro de 2015, da LandCo de 13.288 hectares de terras por 77,99 milhões de reais no Estado do Mato Grosso (Reuters ,2015). Dessa área total, 5.445 hectares são agricultáveis e desenvolvidos e o restante é dedicado a reserva legal. "Essa área será arrendada para a SLC Agrícola ou alguma de suas subsidiárias a partir da safra 2016/17", disse a companhia. (Reuters ,2015)

Essa rápida valorização é demonstrada pelo gráfico a seguir. Ele demonstra a efetividade das operações da SLC LandCo na gestão e valorização das terras, que em 4 anos aumentaram em torno de 40% o preço médio por hectare.

Gráfico 6- Variação do preço do hectare (SLC LandCo)



Fonte: SLC Agrícola

Segundo Gasques et al (2008), entre o período de 2000 a 2006 ocorreu uma mudança da tendência de decréscimo do preço da terra ocorrida nos anos 90. O aumento real anual dos preços de terras de lavouras e pastagens foi superior a 10,0% ao ano, sendo as pastagens um pouco mais valorizadas que as de lavouras (Gasques et al, 2008).

Nesse momento, os preços de arrendamento em geral cresceram, mas a taxas anuais menores do que o preço de venda de terras, e seu do preço do médio para lavouras elevou-se em 3,64% ao ano em valores reais, enquanto que os preços de arrendamento para pastagens elevaram-se em 2,85% ao ano (Gasques et al, 2008).

Gasques et al (2008) (Gasques et al, 2008), aponta que 10 estados apresentaram acentuada valorização do preço da terra de lavouras no período de seu estudo, principalmente nos estados do Sul (Paraná, Rio Grande do Sul e Santa Catarina), Sudeste (Minas Gerais e São Paulo) e Centro Oeste (Goiás, e Mato Grosso) apresentaram elevada valorização, acentuado principalmente com a relação com o desenvolvimento do agronegócio ligados as cadeias carne e grãos.

Outra região de valorização apontada pelo autor é a região Norte, a valorização do preço da terra mostra além dos efeitos de valorização do preço das commodities agrícolas nos mercados interno e internacional, o efeito proveniente da ocupação de novas áreas em regiões de fronteira agrícola.

Outro fator de valorização apontado por (Gasques et al, 2008) o crédito rural:

“O crédito rural foi outro fator de impulso ao preço da terra, pois entre 2000 e 2006 o aumento do volume de recursos para produtores e cooperativas aumentou em 63,0% em valores reais. Até 2007 esse aumento foi de 80,4%. Faz parte desse ponto uma mudança substancial na política agrícola que foi a criação do Programa Moderfrota que provocou grande aumento no número de tratores e máquinas agrícolas através da criação de linhas de crédito de investimento. Os preços internacionais favoráveis e os preços internos das principais commodities agrícolas, como soja, milho e carnes, foram fatores adicionais a pressionar os preços da terra. Evidências encontradas para o estado de São Paulo, mostraram que as regiões produtoras de cana-de-açúcar foram as que apresentaram no período 1995 a 2006, as maiores elevações do preço da terra (Camargo, 2007).” (Gasques et al, 2008.p.11)

Como exemplo desse processo de valorização de terras, veremos o processo de ocupação do cerrado piauiense, onde a SLC Agrícola possui as fazendas Parnaguá; Paineira e Parceiro. Visando inserir-se no processo de ocupação produtiva do cerrado, o governo do Piauí, estabeleceu um aparato legal para a apropriação de terras públicas incentivando o mercado de terras local. Para tanto, delega à COMDEPI (Companhia de Desenvolvimento do Piauí) a função de repassar as terras a preços “simbólicos”, através desta regulamentação (Reydon; Monteiro, 2006):

“A) se uma empresa tem condições para investir num projeto de até 25 mil hectares, o governo do Estado, através da COMDEPI, põe a sua disposição a terra requerida. Para pessoas físicas o limite máximo é de 3.000 hectares. A Companhia, num primeiro momento, torna-se sócio do projeto sem ainda vender a terra. 'b) seguindo ainda as diretrizes, transcorrido o prazo de cinco anos e o projeto não estando implantado, a terra retorna ao patrimônio do Estado e o negócio fica automaticamente suspenso. Mas, se o projeto for levado em frente, o pecuarista tem opção de comprar a terra, variando o preço do hectare de acordo com o município (45 a 80 cruzeiros de 1977) ”. (Fundação CEPRO, 1979, p. 206).” (Reydon; Monteiro, 2006.p.101)

Logo, as políticas públicas do Governo Federal, juntamente com o POLONORDESTE/PI (Programa de Desenvolvimento de áreas Integradas do Nordeste. Secção Piauí) foram utilizadas para a implantação de infraestrutura básica, aumento de rodovias, eletrificação e telecomunicações, facilitando a integração regional para o escoamento de produtos manufaturados como para produtos agropecuários. (Reydon; Monteiro, 2006)

A viabilidade econômica da ocupação do cerrado piauiense concretiza-se pela expansão produtiva através de empreendimentos agropecuários fundamentado no latifúndio com alto potencial produtivo e a baixos preços, e na disponibilidade de mão-de-obra de baixo custo e nos incentivos fiscais e financeiros dos Governos Federal e Estadual. (Reydon; Monteiro, 2006)

Esses fatores potenciais foram fundamentais para a ocupação a partir dos anos 70, de diversas empresas e investidores individuais de outros estados, sobretudo, do Rio Grande do Sul, Pernambuco,

São Paulo e Mato Grosso, a se instalarem e desenvolverem extensos projetos agropecuários na região do cerrado piauiense. (Reydon; Monteiro, 2006)

Reydon e Monteiro (2006) demonstram o processo de ocupação no Piauí, que no período de 1960 até 1985 há um crescimento nos estabelecimentos da ordem de 109,7 % e a área ocupada cresceu 30 %. Além de um aumento no grau de concentração da terra, observável através da comparação dos Índices de Gini. Em 1960, este coeficiente é de 0,82; em 1970, 0,86; em 1980, 0,87 e em 1985, é de 0,86. (Reydon; Monteiro, 2006)

O cenário da ocupação da terra em Uruçuí, região do 110 do iFNP, onde estão localizadas as três fazendas da SLC Agrícola, apresentam entre 1960 a 1970, o crescimento dos estabelecimentos e áreas apropriadas são de 29,8% e 23%, respectivamente, em 1970 a 1980, a mesma fica ao redor de 49,2% e 25,1% para os dois itens e entre 1980 a 1985, estas taxas estão em torno de 10,3% e 26% para os estabelecimentos e áreas incorporadas, respectivamente. (Reydon; Monteiro, 2006)

Reydon e Monteiro (2006) colocam que o processo de a aquisição de terra, no estado do Piauí, historicamente, representou importante fator de aplicação de riqueza de diferentes agentes econômicos:

“Pois, o processo desenvolve-se, sempre, de acordo com os interesses dos grandes proprietários, e, por conseguinte, de forma extremamente descoordenada. A diferença é que, antes de 1970, a apropriação de grandes extensões de terra dá-se em decorrência das atividades extrativa e pecuária, e após 1970, são o FINOR-Agropecuário, o Fiset e as facilidades concedidas pelo Governo Estadual que estimulam sua aquisição. Os incentivos concedidos através do Fiset favorecem a implantação de cerca de 548 projetos em todo o Estado, ao longo dos anos 70 e 80, para a exploração de caju. ” (Reydon; Monteiro, 2006.p.106)

Repetindo o processo das décadas anteriores, a ocupação do cerrado, ao longo dos anos 90, ocorre através das grandes propriedades. Porém há uma diferença, o uso produtivo da terra, e a manutenção de seu elevado grau de concentração.

Com exceção de alguns cooperados, que se identificam como pequenos produtores, os outros empreendedores agrícolas já trabalhavam com grãos, no Sul do País ou em Mato Grosso, ou em Mato Grosso do Sul ou em Goiás. (Reydon; Monteiro, 2006)

No geral, esses empreendedores eram arrendatários, sem condições de comprar terras na sua região de origem, por conta do valor elevado. Os migrantes chegam a Uruçuí a partir de 1988, e adquirem terras de particulares. A produção de soja, inicia-se no ano de 1992, utilizando cerca 250

hectares de área plantada e produzindo uma média de 300 toneladas, desenvolve-se um crescente processo de incorporação de novas áreas, por exemplo, do município de Uruçuí. (Reydon; Monteiro, 2006)

“Em 2000, já são 11.995 hectares de área plantada, e, por conseguinte, há aumento crescente na quantidade produzida, de tal forma que, em 2000, são 32.386 toneladas. São números que provam que a taxa de crescimento em relação à área plantada é de 62,2% e no que se refere à quantidade produzida, é de 79,5%, no referido período”. (Reydon; Monteiro, 2006.p.107)

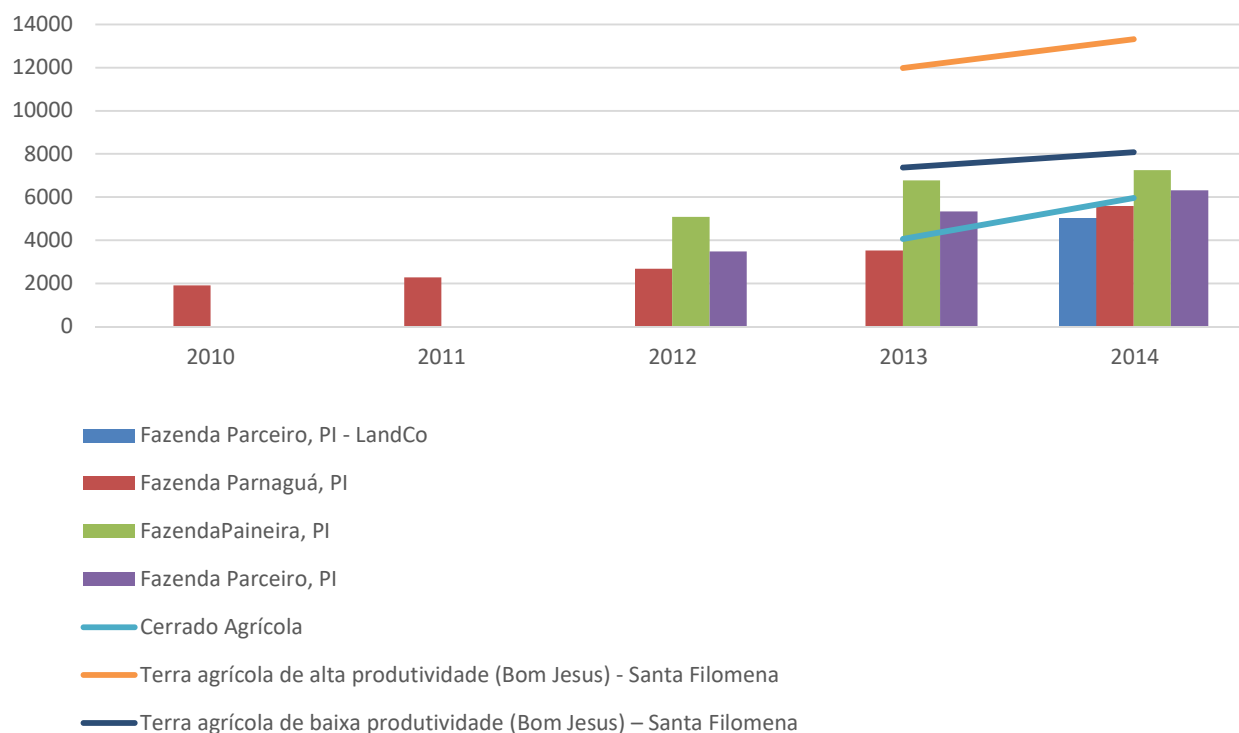
Dessa forma, ao longo dos três anos, é demonstrado uma taxa de crescimento da ordem de 22,4% e de 55,4% em relação à área plantada e quantidade produzida, respectivamente. (Reydon; Monteiro, 2006)

Assim, Reydon e Monteiro (2006) aponta que tal processo de ocupação no decorrer das últimas décadas provocou uma ocupação excludente, concentradora da terra e destruidora do meio ambiente, categorizando que o processo de apropriação das terras da região, até a década de 80, caracteriza-se pelo desbravamento da região, no sentido de que o desmatamento da terra significa a garantia da posse e a valoriza, sendo de caráter patrimonialista. Contudo, década de 90, ocorre uma ocupação efetivamente produtiva através da produção em larga escala de grãos, sobretudo, a soja.

Esses processos supracitados, conseqüentemente, levaram a valorização dos preços da terra na região no decorrer dos anos. Pela descrição do processo de ocupação, a região de Uruçuí, demonstra uma já estabelecida região de produção de commodities desde os anos 90, este dado, aliado aos preços categorizados pelo iFNP e com os perfis de cada fazenda da SLC Agrícola, é possível realizarmos um exercício de possíveis locais de valorização das terras da SLC Agrícola, bem como onde ela está abrindo áreas de expansão agrícola. Tomemos como base os dados da região 110 Uruçuí, onde estão localizadas as fazendas Parceiro (que possui terras da SLC LandCo), Parnaguá e Paineira.

Gráfico 7 - Comparativo de preços das terras da SLC Agrícola com o preço médio da Região 110 da iFNP - Uruçuí (PI)

Comparativo de preços das terras da SLC Agrícola com o preço médio da Região 110 da iFNP - Uaçui (PI)



Fonte: SLC Agrícola

Por exemplo, a Fazenda Parnaguá possui uma área própria de 24.603 ha, com uma área plantada de apenas 8.145, não obstante seu valor por hectare é de 6.136 R\$/ha, enquanto o preço médio da “Terra agrícola de baixa produtividade” é de R\$ 8.073,24 e a “Terra agrícola de alta produtividade” é de R\$ 13.316,69.

Esse baixo preço da terra por hectare, pode evidenciar diversos fatores, como que parte da fazenda ainda está em processo de abertura de novas áreas de front agrícola, fazer parte de uma reserva legal, além de uma forte perspectiva de valorização.

A Fazenda Parceiro é outro exemplo, as terras da SLC LandCo nessa fazenda, possui preços ligeiramente abaixo, da área já em produção pertencente a SLC Agrícola.

Segundo o “Comunicado ao Mercado” de 24 de setembro de 2015, a SLC Agrícola

“Em linha com sua estratégia de crescimento, a SLC LandCo Empreendimentos Agrícolas S.A., controlada da SLC Agrícola, adquiriu 13.288 hectares de terras (sendo 5.445 hectares agricultáveis e desenvolvidos, e o restante dedicado a reserva legal) localizados no Estado do Mato Grosso, adjacentes à Fazenda Perdizes. O valor da transação foi de R\$77.992.545,45, e o pagamento ocorrerá da seguinte forma: R\$25.246.770,77 após a assinatura do contrato; R\$23.964.455,99 em 10 de outubro de 2016; R\$28.781.318,69 em 10 de outubro de 2017. Essa área será arrendada para a SLC Agrícola ou alguma de suas subsidiárias, a partir da safra 2016/17.”

A fazenda Perdizes que vai receber esse montante de terras localiza-se no município de Porto dos Gaúchos e está arrendada fazendo parte da SLC- MIT. Fundada em 2013, a joint-venture que a SLC Agrícola possui com a Mitsui, com uma área de 23.784 ha, com valor de 6.070 R\$/ha, em uma região com o valor médio do hectare de 12.872,25 R\$/ha.

Essa joint-venture, constitui-se em um círculo de cooperação (Santos, 2006) pautado pela Lei 5.709/71, que regulamenta a compra de terras por estrangeiros, destacadas Fairbain (2013;2015); Oliveira (2010;2015) e Fernandes (2011) anteriormente. Segundo a SLC Agrícola, os termos do contrato preveem que a SLC Agrícola possuirá 50,1 por cento da empresa e a Mitsui outros 49,9 por cento, sendo arrendada a Agrícola Xingu controlada pela Mitsui, e a SLC Agrícola fará a gestão da companhia, pela qual receberá uma taxa mensal.

No documento “Apresentação aos investidores” de 2015, é destacado o fato de que tanto a áreas arrendadas, como nas duas Joint- Ventures, é aplicado uma produção de baixo valor agregado, com maquinários antigos e baixa tecnologia, além de ser local de alguns experimentos realizados pela empresa para seu desenvolvimento tecnológico, logo, o potencial de valorização é alto.

Esse potencial de valorização é de extrema importância para a empresa chamar a atenção para do mercado financeiro para a comprar de suas ações e conseqüentemente a valorização dos seus ativos, ou seja, do processo especulativo de valorização das terras da SLC Agrícola e LandCo gerado pela sua produção, o capital financeiro lucra.

Como já demonstrado no capítulo anterior, o processo de abertura de capital, gerou uma expansão não só em áreas produtivas, mas a maior procura de terras para o potencial de valorização, buscando terras de cerrado, ou com baixa produtividade, para futura valorização, acelerando o processo de expansão do front agrícola, como exemplo temos a última compra de terras pela empresa.

Considerações

Finais

No atual período da globalização, entendido por Santos (1993; 2000), como o estágio supremo de internacionalização do modo de produção capitalista, a busca por recriadas formas de *acumulação por despossessão* (HARVEY, 2004; 2006) é uma das principais expressões do território usado. Para Harvey (2004), a noção de acumulação por despossessão evidencia que os diferentes aspectos denominados por Marx de acumulação “primitiva” ou “originária” são constantemente recriados, isto é, são estratégias permanentes e não circunstanciais do capitalismo. Para o autor (2004, p. 135), enquanto a acumulação primitiva abriu o caminho para a reprodução ampliada de capital, a acumulação por despossessão “faz ruir e destrói um caminho já aberto”. Trata-se de criar novas oportunidades lucrativas capazes de absorver o capital excedente não empregado, por meio da manutenção e criação de mecanismos de expropriação.

A partir de 2007, os preços de produtos agrícolas de commodities começou a subir, e aliado a recessão que começou com a crise das ações imobiliárias em 2008, levou os investidores a procurarem lugares alternativos e seguro, para colocar seu dinheiro. (Fairbairn, 2013)

Para Fairbairn (2013) os campos agrícolas eram considerados um retiro de investimento para o mercado financeiro, ainda que as companhias de seguros tivessem investimentos em terras agrícolas, eles não eram tão rentáveis em comparação com outros investimentos presentes no mercado financeiro. Esse fenômeno foi apontado pela Grain (2008) como uma explosão de investimentos em terras, com o termo de Land Grabbing. (Fairbairn, 2013)

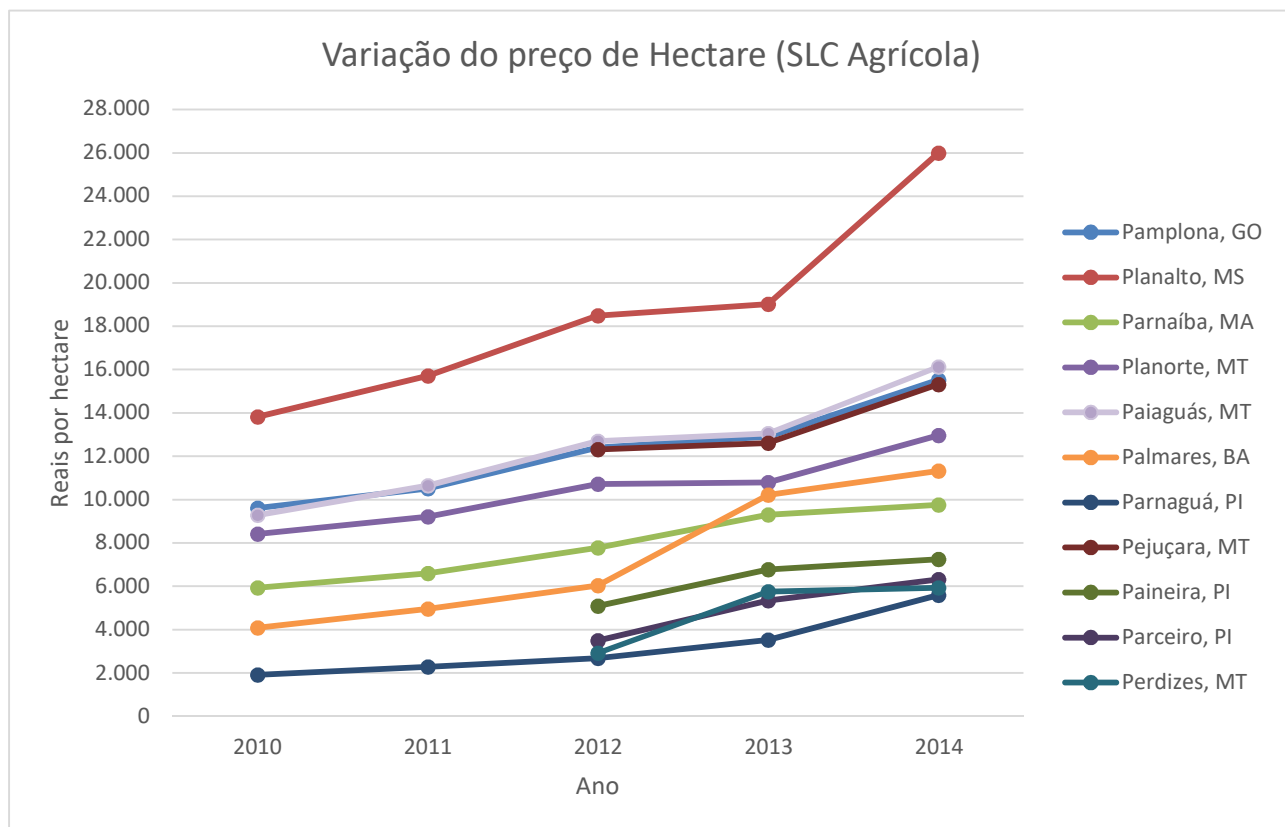
Assim, o segmento “ativo de terras” se tornou popular no mercado de ações, sendo visto como um ativo de baixo risco, em um mercado em crise especulativa (em referência a crise de 2008), centralizou um grande aporte financeiro, oriundo de investidores institucionais como fundos de pensão, hedge funds, fundações universitárias, fundações privadas, empresas de seguros de vida e fundos soberanos. (Fairbairn, 2013)

Essa relação dos fundos financeiros com a produção de *commodities* via associação com empresas de produção agrícola também se fundamenta na alegação feita por Harvey (2004, p. 123) de que na atual crise estrutural do capitalismo é preciso examinar com especial atenção “os ataques especulativos feitos por fundos derivativos e outras grandes instituições do capital financeiro como a vanguarda da acumulação por despossessão”.

A estratégia adotada pela SLC Agrícola se constitui como um exemplo desses mecanismos. Ela utiliza o excedente de capital não empregado por seus acionista e investidores no circuito financeiro para a aquisição e abertura de novas áreas na fronteira agrícola e conseqüente valorização

dos ativos por meio da adoção de um sistema produtivo intensivo em tecnologia. Após alguns anos de investimentos de capital, as fazendas passam a apresentar uma rentabilidade muito maior, constituindo-se como uma forma de valorização dos ativos da empresa, e consequente remuneração do capital rentista-acionário, pelo pagamento de dividendos das ações, como demonstrado em nosso terceiro capítulo, como exemplo, destacamos o aumento do preço da terra.

Gráfico 8 – Variação do preço de Hectare (SLC Agrícola)



Fonte: SLC Agrícola (2015)

Dessa forma, o território usado pelos grandes grupos financeiros por meio de empresas como a SLC Agrícola resulta num novo *ajuste espacial* (*spatial fix*) (HARVEY, 2004; 2006), isto é, na utilização do capital excedente para a incorporação de novos espaços, dotando-os de infraestruturas necessárias para novas combinações produtivas. Ou seja, utiliza-se o capital sobreacumulado para a incorporação e organização de espaços, tornando-os altamente rentáveis.

As áreas de difusão da agricultura moderna são um dos melhores exemplos dos novos ajustes espaciais. Nelas ocorre um verdadeiro rearranjo do território para atender às demandas do agronegócio globalizado (ELIAS, 2011). Sob a égide de grandes corporações, investidores e

produtores, o meio geográfico se reorganiza, com a implantação seletiva de sistemas técnicos e normativos funcionais à agricultura científica globalizada (SANTOS, 2000).

Assim, concluímos que as estratégias produtivas e territoriais da SLC Agrícola parecem evidenciar é que dentre os principais alvos desses “ataques” estão a aquisição e valorização de terras via intensificação técnico-científica da produção de *commodities*.

A busca por maior produtividade e rentabilidade, sob as exigências do mercado globalizado, leva à especialização produtiva, tornando-se recorrente no território brasileiro a constituição de subespaços em que predominam monoculturas agroexportadoras em grandes propriedades, em detrimento de outras culturas e formas de produzir.

É evidente a sofisticação da estrutura corporativa da empresa após o IPO, mas também como esse processo alavancou o seu desenvolvimento, não só o desenvolvimento tecnológico, expansão da escala produtiva, e número de terras, mas também outros fatores necessários para esses objetivos serem alcançados como novos ciclos de cooperação, reorganização da divisão social do trabalho.

A criação da SLC LandCo e as Joint Ventures também são frutos dessa relação com o mercado financeiro e o mercado de commodities. A necessidade de valorização das terras se expõe pelas estratégias produtivas diferentes em terras próprias (Agricultura de alto valor agregado) e as terras arrendadas e Joint Ventures (Agricultura de baixa precisão, com maquinários antigos)

A construção e a apropriação dos recursos e a sua mobilização como ativos lucrativos demonstram as estratégias de uso do território pelo Grupo SLC. Assim, a distribuição desigual dos recursos genéricos e específicos também é indutora de *especializações territoriais produtivas*, isto é, do “aumento numa mesma região da diversificação de tarefas vinculadas a um mesmo processo, enquanto diminuem as demais técnicas e formas de trabalho” (SILVEIRA, 2011, p.79).

No caso das terras, para os especuladores financeiros, não basta apenas comprá-las é necessário também torná-las extremamente produtivas para que sejam vendidas com lucro. Para isso, os investimentos da SLC Agrícola se concentram em locais com grande potencial agrícola, como as fazendas hierarquizadas pelo seu potencial de valorização, isto é, que possuem determinados recursos territoriais como: disponibilidade hídrica, condição edafoclimática propícia e logística relativamente eficiente.

Portanto, consideramos que o modelo de empresas como a SLC Agrícola, que possuem uma relação fortalecida e estreita com o capital financeiro, através da abertura de ações na bolsa de valores,

intensifica o processo de expansão do front agrícola, a divisão territorial do trabalho e especulação fundiária no território brasileiro.

Bibliografia

- Transnational Land Deals for Agriculture in the Global South. Analytical Report based on the Land Matrix Database, CDE/CIRAD/GIGA, Bern/Montpellier/Hamburg, 2012, 64p.
- ARRIGHI, G. **Adam Smith em Pequim: origens e fundamentos do século XXI**. São Paulo: Boitempo, 2008. 430p.
- BELLUZZO, L. G. M. . A mundialização do capital e a expansão do poder americano. In: José Luís Fiori. (Org.). O poder americano. 1ed.Petrópolis: Vozes, 2004, v. , p. 1-455.
- BENKO, G.; PECQUEUR, B.. Os recursos de territórios e os territórios de recursos. **Geosul**, 16 (32), 2001. p. 31-50.
- BERNARDES, J. A. ; MAVIGNIER, Teresa ; SILVA, Antônio Alves da . Algumas reflexões sobre o conceito de espaço e de território. *Coletâneas do Nosso Tempo*, Rondonópolis, n.03, p. 159-166, 1998.
- BERNARDES, J. A. . **NOVAS FRONTEIRAS DO CAPITAL NO CERRADO**. Scripta Nova (Barcelona), v. 1, p. 1-1, 2012.
- BRANDÃO, Carlos. Transversalidade, multiescalaridade e os desafios da legitimação de políticas regionais no Brasil. *Política e Planejamento Regional*, v. 1, p. 32-40, 2013.
- BRANDÃO, Carlos. Estratégias hegemônicas e estruturas territoriais: o prisma analítico das escalas espaciais. *Bahia Análise & Dados*, Salvador, v. 21, n. 2, p. 303-313, abr./jun. 2011.
- BRANDÃO, Carlos Antônio. Desenvolvimento, territórios e escalas espaciais: levar na devida conta as contribuições da economia política e da geografia crítica para construir a abordagem interdisciplinar. In: RIBEIRO, Maria Teresa F. e MILANI, Carlos R. S. (orgs.) *Compreendendo a complexidade socioespacial contemporânea: o território como categoria de diálogo interdisciplinar*. Salvador, Editora da UFBA, 2009, p. 150-185
- BORRAS JR., S.M. et al. Land grabbing in Latin America and the Caribbean viewed from broader international perspectives. Santiago: **FAO**, 2011.
- BORRAS JR., S.;D. FIG; MONSALVE, S.. The Politics of Biofuels and Land-Water Grabbing: The Procana Case in Mozambique. **Review of African Political Economy**, vol.38, no. 128, 2011. pp. 215-34.
- CASTILLO, R. A. . A idéia de região competitiva aplicada ao estudo das fronteiras agrícolas modernas no território brasileiro. In: IX Encontro Nacional da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Geografia, 2011, Goiânia GO. Encontro Nacional da ANPEGE. Goiânia GO: ANPEGE, 2011. v. 1. p. 1-6.
- CASTILLO, R. A.; FREDERICO, S.. Dinâmica regional e globalização: espaços competitivos agrícolas no território brasileiro. **Mercator** (Fortaleza. Online), v. 09, p. 17-26, 2010.
- CASTILLO, R. A.; FREDERICO, S.. Espaço geográfico, produção e movimento: uma reflexão sobre o conceito de circuito espacial produtivo. **Sociedade & Natureza** (UFU. Online), v. 22, p. 461-474, 2010.
- Delgado, G. (2010). Especialização primária como limite ao desenvolvimento. *Revista Desenvolvimento em Debate*, nº 2, vol. 1. Rio de Janeiro.
- ELIAS, D.. Agronegócio e Novas Regionalizações no Brasil. **Revista Brasileira de Estudos Urbanos e Regionais** (ANPUR), v. 13, p. 153-170, 2011.
- Fairbairn, Madeleine. 2015 “Foreignization, financialization, and land grab regulation.” *Journal of Agrarian Change*. DOI: 10.1111/joac.12112
- Fairbairn, Madeleine. 2014 “‘Like gold with yield’: Evolving intersections between farmland and finance.” *Journal of Peasant Studies*. 41(5): 777-795.
- FERNANDES, B. M. . Estrangeirização de terras na nova conjuntura da questão agrária. **Conflitos no Campo Brasil**, v. 2010, p. 76-83, 2011.
- Fix, Marianade Azevedo Barretto, *Financeirização e transformação recentes no circuito imobiliário no Brasil/ Marianade Azevedo Barretto Fix.- Campinas, SP: [s.n]:2011*
- GORZ, A. **Misérias do presente, riqueza do possível**. São Paulo: Annablume. 2004.
- GRAS, C. HERNÁNDEZ, V.. Los pilares del modelo agribusiness y sus estilos empresariales. In:

Gras, C.; Hernández, V. (Orgs.) **El agro como negocio**. Producción, sociedade y territorios em la globalización. Buenos Aires: Editorial Biblos, 2013.

GRAS, C.; VARROTTI, A.P.S.. El modelo de negócios de las principales megaempresas agropecuárias. In: Gras, C.; Hernández, V. (Orgs.) **El agro como negocio**. Producción, sociedade y territorios em la globalización. Buenos Aires: Editorial Biblos, 2013.

GUIBERT, M.. La nouvelle agriculture argentine: entre innovations et incertitudes. **DÉMÉTER** 2010, Dossier «Argentine», p. 143-175. 2010.

GUIBERT, M., SILI, M., ARBELETCHÉ, P., PIÑEIRO, D. et GROSSO, S., Les nouvelles formes d'agricultures entrepreneuriales en Argentine et en Uruguay, *Économies et Sociétés*, Série "Systèmes agroalimentaires", AG, N°33, 10/2011, 1813-1831

GUIBERT M., BÜHLER E. A., 2012, Dimensiones espaciales y relación con la tierra de las nuevas formas de agricultura empresarial en los países del Mercosur, Área Temática 3. Economics / Economía, Simposio 1087, "Formas e impactos de las agriculturas empresariales en las Américas", ICA54 Congreso Internacional de Americanistas, Viena, 17 de julio

HARVEY, D. **O novo imperialismo**. São Paulo: Edições Loyola, 2004. 208p.

HARVEY, D. **Limits to capital**. London; New York: Verso. 2006. 478p.

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

HILFERDING, R. **Le capital financier**. De Minuit. 1970. 496p.

LATOURET, B. **Jamais fomos modernos**. São Paulo: Editora 34. 1994. 152p.

LAVILLE, C; DIONNE, J. **A construção do saber**. Belo Horizonte: Editora, UFMG. 1999

LENIN, V. **Imperialismo**: fase superior do capitalismo. São Paulo: Global. 1982, 127p.

LUXEMBURGO, R. **A acumulação do capital**. Série Os Economistas. São Paulo: Abril Cultural. 1985. 417p.

MERLET, M., Différents régimes d'accès à la terre dans le monde. Le cas de l'Amérique latine, *Mondes en développement*, n°151, 2010, p. 35-50

MURMIS, M. "Agro argentine: algunos problemas para su análisis". In Giarraca, N.; Cloquel, S.. **Las agriculturas del Mercosur**. El papel de los actores sociales. Buenos Aires: La Colmena, 1998.

MURMIS, M.; MURMIS, M. R.. Dinamica del mercado de la tierra en America Latina y el Caribe: El caso de Argentina. Santiago: **FAO**. 2011.

OLIVEIRA, A. U. A mundialização do capital e a crise do neoliberalismo: o lugar mundial da agricultura brasileira.. *GEOUSP: espaço e tempo*, v. 19, p. 228-244, 2015.

OLIVEIRA, A. U. A Questão da Aquisição de Terras por Estrangeiros no Brasil - um retorno aos dossies. *Agrária (São Paulo. Online)*, v. 12, p. 3-113, 2011.

POLANYI, K., **The Great Transformation**: the Political and Economic Origins of Our Time. MA: Beacon Press. 2001.

REYDON, Bastiaan Philip. MONTEIRO, Maria do Socorro Lira. A OCUPAÇÃO DO CERRADO PIAUIENSE: um processo de valorização fundiária. Disponível: <http://www.sober.org.br/palestra/12/050265.pdf>. Acesso: 20/12/2015.

SANTOS, Milton. 1979. Sociedade e Espaço: a Formação Social como Teoria e como Método in SANTOS, Milton (org.) Espaço e Sociedade. Pctrópolis: Vozes.

SANTOS, M. Los espacios de la globalización. **Anales** de Geografía de la Universidad Complutense, n.13, 69-77, Madrid, 1993.

SANTOS, Milton. **Técnica, espaço, tempo**: globalização e meio técnico-científico informacional. São Paulo: Hucitec, 1994. 190 p.

SANTOS, Milton. **A natureza do espaço**: técnica e tempo, razão e emoção. São Paulo: Hucitec, 1996. 308 p.

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

SAUER, S., Leite, S. Perreira, Agrarian structure, foreign land ownership and land value in Brazil, in « International Conference on Global Land Grabbing », 6-8 avril, Sussex, 2011, 36 p.

SILVA, José Graziano; 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.. Globalización y território usado: imperativos y solidariedades. **Cuadernos Del Cendes**, ano 25, nº 69, Set/Dec. 2008. p. 1-19.

SILVEIRA, M.L. Por um conteúdo da reflexão epistemológica da geografia. In: SOUZA, A.J. de; SOUZA, E.B.C. de & MAGNONI JÚNIOR, L. (Orgs). **Paisagem território região: em busca da identidade**. Cascavel/PR: EDUNIOESTE, 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.

SILVEIRA, Maria Laura. Escala Geográfica: da Ação ao Império. Revista Terra Livre, Goiânia, Ano 20, V. 2, n. 23, p.87-93, 2004

SLC Agrícola S.A. DFP— Demonstrações Financeiras Padronizadas 2014.2013.2012.2011.2010.2009.2008. 2007. 2006. Disponível em: <www.slcagricola.com.br>

_____. IAN - Informações Anuais. Data base 31/12/2006. Disponível em: <www.slcagricola.com.br>

_____. IAN - Informações Anuais. Data base 31/12/2007. Disponível em: <www.slcagricola.com.br>

_____. IAN - Informações Anuais. Data base 31/12/2008. Disponível em: <www.slcagricola.com.br>

_____. Ata de Assembleia Geral Ordinária e Extraordinária. Data base 29/04/2015. Disponível: <www.slcagricola.com.br>

VISSER, O.; M. SPOOR, ‘Land Grabbing in Post-Soviet Eurasia: The World's Largest Agricultural Land Reserves at Stake’. **Journal of Peasant Studies**, 38(1): 2011. p.299 – 323.

ZOOMERS, A., 2010. ‘Globalisation and the Foreignisation of Space: Seven Processes Driving the Current Land Grab’, **The Journal of Peasant Studies**, 37 (2): 429-447.

WILKINSON, J.; REYDON, B.; DI SABBATO, A.. Dinamica del mercado de la tierra en America Latina y el Caribe: El caso de Brasil. Santiago: **FAO**. 2011.