

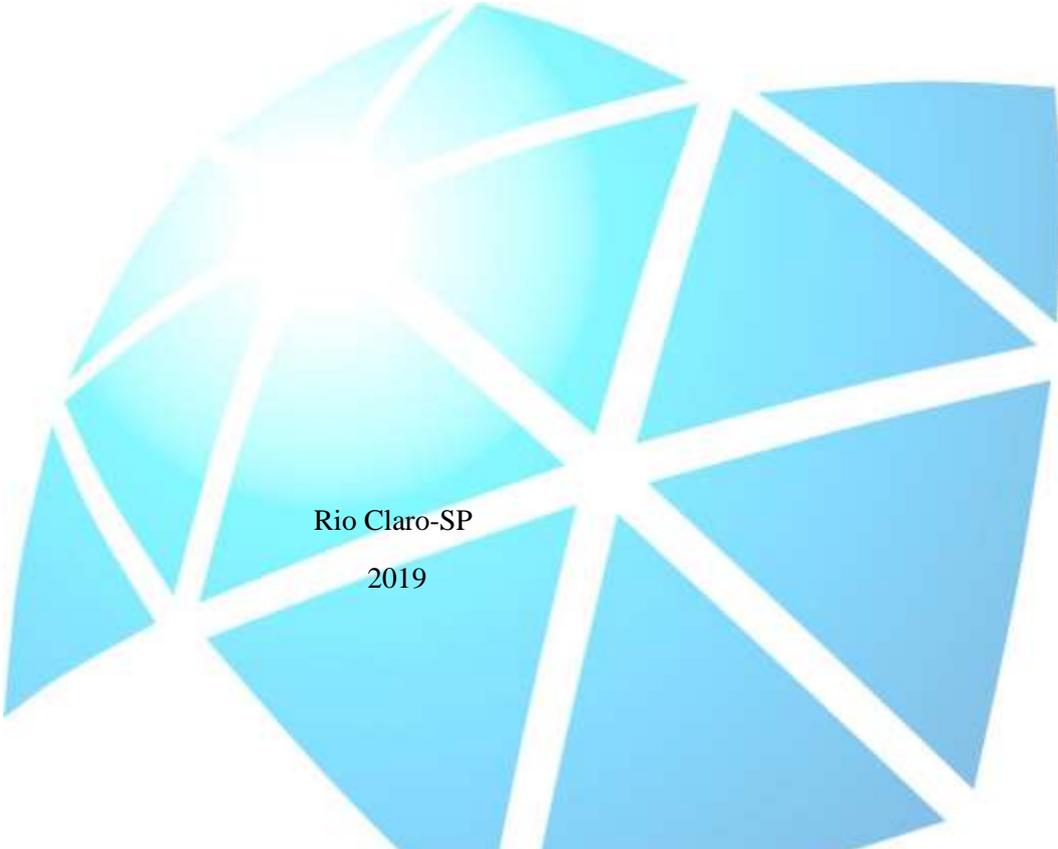


UNIVERSIDADE ESTADUAL PAULISTA
"JÚLIO DE MESQUITA FILHO"
INSTITUTO DE GEOCIÊNCIAS E CIÊNCIAS EXATAS
CÂMPUS DE RIO CLARO

PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM GEOGRAFIA
ÁREA DE CONCENTRAÇÃO EM ORGANIZAÇÃO DO ESPAÇO

CAPITAL FINANCEIRO E LAND GRABBING:
O USO DAS TÉCNICAS DA INFORMAÇÃO PARA A CAPTURA DA
RENDA DA TERRA

Yuri Martenauer Saweljew

A large, stylized graphic of a globe or sphere, composed of various shades of blue and cyan triangles and polygons. The graphic is positioned in the lower half of the page, behind the text.

Rio Claro-SP
2019

**UNIVERSIDADE ESTADUAL PAULISTA
“JÚLIO DE MESQUITA FILHO”
INSTITUTO DE GEOCIÊNCIAS E CIÊNCIAS EXATAS
CÂMPUS DE RIO CLARO**

Yuri Martenauer Saweljew

**CAPITAL FINANCEIRO E LAND GRABBING:
O USO DAS TÉCNICAS DA INFORMAÇÃO PARA A CAPTURA DA RENDA DA
TERRA.**

Dissertação de Mestrado apresentado ao Programa de Pós-Graduação em Geografia (PPGG) do Instituto de Geociências e Ciências Exatas (IGCE) Câmpus de Rio Claro, da Universidade Estadual Paulista (UNESP) “Júlio de Mesquita Filho”, para a obtenção do título de Mestre em Geografia.

Orientador: Samuel Frederico

Rio Claro-SP
2019

S271c Saweljew, Yuri Martenauer
 Capital financeiro e land grabbing: O uso das técnicas da
 informação para a captura de renda da terra / Yuri Martenauer
 Saweljew. -- Rio Claro, 2019
 155 p. : il., tabs., fotos, mapas + 1 CD-ROM

 Dissertação (mestrado) - Universidade Estadual Paulista (Unesp),
 Instituto de Geociências e Ciências Exatas, Rio Claro
 Orientador: Samuel Frederico

 1. Lang Grabbing. 2. Financeirização da Agricultura. 3. Fronteira
 Agrícola Moderna. 4. Técnicas da Informação. 5. Renda da Terra. I.
 Título.

Sistema de geração automática de fichas catalográficas da Unesp. Biblioteca do Instituto de Geociências e Ciências Exatas, Rio Claro. Dados fornecidos pelo autor(a).

Essa ficha não pode ser modificada.

YURI MARTENAUER SAWELJEW

CAPITAL FINANCEIRO E LAND GRABBING:
O USO DAS TÉCNICAS DA INFORMAÇÃO PARA A CAPTURA DA RENDA DA
TERRA.

Comissão Examinadora

Prof. Dr. Samuel Frederico (orientador)
Unesp/IGCE/Rio Claro - SP

Prof (a) Dr^a Eve Anne Buhler
UFRJ/IGEO/Rio de Janeiro - RJ

Prof. Dr. Fábio Teixeira Pitta
USP/FFLCH/ São Paulo - SP

Resultado: Aprovado

Rio Claro - SP, 05 de novembro de 2019.

Para Marli, Isabel e Rosina.

Agradecimentos

Início 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.

Acredito que seja verídica a expressão “todo trabalho intelectual é um trabalho coletivo”, dessa forma, tenho que ser muito grato aos funcionários, professores, amigos e companheiros de Universidade e do Programa de Pós-Graduação em Geografia, que contribuíram de diversas maneiras para o desenvolvimento da pesquisa.

Muito obrigado José Renato Ribeiro, Mariana Prudenciatto, João Rosalin, Estêvão Stefanuto, Bruna Albuquerque, Bruno Zucherato, Francielly Fagundes, Cecy Meira, Amanda Gadotti, Beatriz Magalhães, Marina Diotto, Marcelo Teodoro, Felipe Rodrigues, Bruna Rossin, Gilberto Donizeti, Rodrigo Nascimento, Marcela Barone, Bruno Spadotto, Jaqueline Vigo, Lorena Izá Pereira, Débora Lima, Altamiram Ribeiro, Ana Marcato, Andrea Gomes, Dayse Pessoa, Guilherme Atan, Danilo Lauri Luciano, Luã Denoni e Dolores. Aos companheiros de República, que estiveram comigo compartilhando momentos durante o mestrado. Obrigado, Laranja, Tião, Pavor, Luiza, Victor, Gustavo, Trinca, Mion, Ninho, Minhoca, Thammy, Vilão.

À FAPESP- Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo, e à CAPES (O presente trabalho foi realizado com apoio da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior - Brasil (CAPES) - Código de Financiamento 001) pelo financiamento desta pesquisa de mestrado (Processo 2017/00346-5). E ao Programa de Pós-Graduação em Geografia da UNESP de Rio Claro.

À Rede Social de Justiça e Direitos Humanos e a Pastoral da Terra, e comunidades tradicionais, pela ajuda e comprometimento durante o trabalho de campo;

Aos membros da banca, Prof. Dr. Fabio Teixeira Pitta e Profa. Dra. Eve Anne Buhler pelas contribuições para a pesquisa;

Ao meu orientador, Samuel Frederico, por todos esses anos de orientação, sendo sempre compreensível nas broncas e elogios, e por ser um exemplo de amizade, de geógrafo e professor a ser seguido.

Por fim, ao cerrado e toda sua beleza. Viva o cerrado.

Resumo

Nos momentos de forte expansão financeira da geografia histórica do capitalismo, como no atual período da globalização, a lógica financeira, ao se autonomizar diante das sociedades e da economia real, impõe suas normas de rentabilidade às empresas e ao território. Desse modo, para a compreensão da relação entre o atual fenômeno de financeirização da economia e o uso agrícola do território brasileiro, analisamos como as técnicas da informação permitem a captura da renda fundiária a partir da atuação da empresa SLC Agrícola. Portanto, a partir dos trabalhos de campo realizados no Piauí, no Maranhão e na Bahia, nos quais realizamos entrevistas semiestruturadas, com camponeses, representantes do Estado e visitas às fazendas de empresa agrícolas, e a realização de uma revisão bibliográfica sobre a temática, além de levantamento e análise de dados secundários, esta dissertação buscou responder a algumas questões: como o IPO das empresas agrícolas, em particular, da SLC Agrícola resultou em novos usos do território pela empresa? De que forma uma empresa agrícola de capital aberto busca transformar a terra em ativo financeiro? Como as técnicas da informação são utilizadas para a captura de renda da terra? Como a SLC Agrícola gera valor aos acionistas por meio da precificação do seu portfólio de terras? Quais são os impactos territoriais do atual fenômeno de land grabbing? Por meio dessas questões, revelou-se que a articulação das empresas agrícolas com o capital financeiro, aliado ao uso das técnicas da informação, impõe um novo ritmo de produção agrícola e, conseqüentemente, um novo ritmo de expansão no território, capaz de promover conseqüências territoriais, como a expropriação de comunidades tradicionais e diversos problemas ambientais.

Palavras-chave: Land grabbing; Financeirização da Agricultura; Fronteira agrícola. Técnicas da informação; Renda da terra.

Abstract

In the moments of strong financial expansion of the historical geography of capitalism, as in the current period of globalization, the financial logic, by becoming autonomous in relation to societies and the real economy, imposes its norms of profitability on companies and territory. Thus, to understand the relationship between the current phenomenon of financialization of the economy and the agricultural use of the Brazilian territory, we analyze how information techniques allow the capture of land income from the activities of the company SLC Agrícola. Therefore, from the field work carried out in Piauí, Maranhão and Bahia, in which we conducted semi-structured interviews with peasants, state representatives and visits to farms of agricultural companies, and a literature review on the subject, as well as From the survey and analysis of secondary data, this dissertation sought to answer some questions: How did the IPO of agricultural companies, in particular, of SLC Agrícola result in new uses of the territory by the company? How does a publicly traded agricultural company seek to make land a financial asset? How are information techniques used to capture land income? How does SLC Agrícola generate shareholder value by pricing its land portfolio? What are the territorial impacts of the current land grabbing phenomenon? Through these questions, it was revealed that the articulation of agricultural companies with financial capital, combined with the use of information techniques, imposes a new rate of agricultural production and, consequently, a new rate of expansion in the territory, capable of promoting consequences. such as the expropriation of traditional communities and various environmental problems

Key Words: Land grabbing; Financialization of Agriculture; Agricultural Border; Information techniques; Ground Rent.

Lista de Imagens

Figura 1– Rede de relações da empresa SLC Agrícola antes da abertura de Capital na BM&F Bovespa, 2016	43
Figura 2 – Organização societária da empresa SLC Agrícola, 2018	45
Figura 3 – Participações dos Fundos de Investimento na SLC Agrícola e SLC LandCo, 2018	46
Figura 4 – Programa de crescimento da empresa SLC Agrícola, 1977-2020	54
Figura 5 – Estrutura Corporativa da Diretoria da SLC Agrícola, 2006	57
Figura 6 – Estrutura de gerencia das fazendas da empresa SLC Agrícola, 2017	61
Figura 7 – Modelo de aquisição de terras brutas para transformação e venda	66
Figura 8 – Protocolo para a oferta de aquisições e arrendamentos de terras	84
Figura 9 – Planejamento Agrícola da SLC Agrícola, 2019	99
Foto 1 – Outdoor de empresa de desmatamento, Piauí, 2017	97
Foto 2 – Área produtiva de grãos e área de cerrado bruto, Piauí, 2017	98
Foto 3 – Visita à Fazenda Parnaíba, Tasso Fragoso (BA)	101
Foto 4 – Placa da Fazenda Piratini em Jaborandi (BA), 2018	102
Foto 5 – Placa da Fazenda Parceiro em Monte Alegre (PI), 2017	103
Foto 6 – Visita à Fazenda Parnaguá, em Santa Filomena (PI), 2017	104
Foto 7 – Colheita de arroz, assentamento Rio Preto	138
Foto 8 – Produção de arroz, comunidade do Salto I	139

Lista de Gráficos

Gráfico 1 – Produtividade (kg/ha) x Área plantada (ha), SLC Agrícola, 2007-2016	68
Gráfico 2 – Histórico de pagamento de dividendos da SLC Agrícola, 2008-2018	74
Gráfico 3 – Histórico de transformação de terras e banco de terras, SLC Agrícola, 2011-2016	91
Gráfico 4 – Série histórica de produção de soja no Piauí (1998-2016)	125

Lista de Mapas

Mapa 1 – Localização das Fazendas da SLC Agrícola, 2017	47
Mapa 2 – Mapa da ocupação de produção de soja no sul do Piauí, 1984-2016.	13
Mapa 3 – Localização dos armazéns da Bunge no Piauí e Maranhão, 2018	126

Lista de Tabelas

Tabela 1 – Preço da terra em Barreiras (BA) e Balsas (MA), 2007; 2015; 2016, em R\$/há	83
Tabela 2 – Escoamento da produção de soja das fazendas da SLC Agrícola no MATOPIBA, em km	87
Tabela 3 – Escoamento da produção de algodão das fazendas da SLC Agrícola no MATOPIBA, em km	87
Tabela 4 – Comparação da produtividade de algodão da SLC Agrícola, 2019, em kg/ha	93
Tabela 5 – Comparação da produtividade de soja da SLC Agrícola, 2019, em kg/ha	93
Tabela 6 – Preço da terra em área de Cerrado e produção de grãos, em 2007; 2015; 2016, em R\$/ha	95
Tabela 7 – Apreciação de terras da SLC LandCo e Agrícola, 2010-2018, em R\$ milhões	99
Tabela 8 – Preço do hectare ¹ por fazenda da SLC Agrícola, no MATOPIBA, 2010-2014, em R\$/ha	100
Tabela 9 – Área colhida dos estabelecimentos agropecuários de algodão, milho e soja, 1980-2006, em hectare	111
Tabela 10 – Número de estabelecimentos e porcentagem de área total dos estabelecimentos por grupo de área, no município de Uruçuí (PI), 1970-2006.	119
Tabela 11 – Área plantada de soja, no município de Uruçuí, 1974-2016, em hectare	120
Tabela 12 – Números de estabelecimentos por porcentagem de área total dos estabelecimentos, por grupo de área, no município de Bom Jesus (PI), 1970-2006.	121
Tabela 13 – Área plantada de soja, no município de Bom Jesus (PI), 1974 – 2016, em hectares	122
Tabela 14 – Área plantada de soja, no município de Baixa Grande do Ribeiro (PI), 1990 -2016, em hectares	122

¹ Todos os preços da tabela foram corrigidos pelo índice IGP-M (2019).

Tabela 15 – Números de estabelecimentos por porcentagem de área total dos estabelecimentos, por grupo de área, no município de Baixa Grande do Ribeiro (PI)	123
Tabela 16 – Número de estabelecimentos por grupos de área total – Série histórica do Piauí (1970/2006)	124
Tabela 17 – Porcentagem da área dos estabelecimentos por grupos de área total – Série histórica do Piauí (1970/2006)	124

SUMÁRIO

Introdução	12
Capítulo 1 - Globalização e land grabbing	19
1.1 Regime de acumulação e ciclos de financeirização	20
1.2 Tecnologias da informação e o agronegócio globalizado	30
Capítulo 2. Técnicas da informação e acumulação pela terra	43
2.1. A divisão territorial do trabalho da SLC Agrícola	44
2.1.1. Mudanças na escala administrativa	57
2.1.2. Mudanças na escala produtiva	62
2.2. Insaciabilidade das finanças e a SLC Agrícola	69
2.3. Teoria da renda da terra e land grabbing	77
2.3.1. Técnicas da informação e a captura das rendas natural e locacional	83
2.3.2. Renda absoluta e o banco de terras	91
2.3.3. Transformação fundiária e a renda produzida da terra	93
Capítulo 3. Fronteira agrícola moderna e o agronegócio globalizado	107
3.1. Fronteira agrícola moderna no sul do Piauí	113
3.2 Fronteira agrícola moderna no sul do Maranhão	129
3.3 Verticalidades e horizontalidades na expansão da fronteira agrícola no sul do Piauí	134
Considerações finais	142
Referências bibliográficas	147

Introdução

O prelúdio do século XXI é caracterizado por mudanças no regime de acumulação. A ascensão das finanças no comando da economia mundial fez com que os capitalistas financeiros se apropriassem de diversos setores da economia e sociedade, do qual destacamos a agricultura. A agricultura mundial, ao ser incorporada ao capital financeiro internacional, passa a ser controlada por diversos tipos de fundos (pensão, soberanos, *hedge*, *endowments*, *private equity*), corporações (bancos, seguradoras e empresas) e indivíduos de alta renda.

A financeirização da agricultura apresenta uma nova dinâmica mundial de investimento em terras e na produção agrícola. Com base na elevação dos preços dos alimentos, ao longo da década de 2000 e da crise financeira de 2007/2008, a migração de parte do capital financeiro para investimentos na agricultura foi convencionalmente denominada de “global land grabbing” (GRAIN, 2008; BORRAS, et al., 2011ab; COTULA, 2012; MCMICHAEL, 2012).

Segundo Borras et al. (2011), o fenômeno de land grabbing apresenta três características principais:

- Land grabbing é essencialmente o poder de se apropriar da terra e de outros recursos associados.
- Para a análise do fenômeno de land grabbing, é necessário considerar duas escalas de atuação, a escala de aquisições de terra e a escala de capital envolvido.
- O fenômeno ocorre em função das estratégias de acumulação do capital, em resposta à convergência de múltiplas crises: alimentar, energética, ambiental e financeira (MCMICHAEL, 2012).

Portanto, entendemos que cada vez mais é comum a presença do capital financeiro em todo o circuito produtivo do agronegócio. Principalmente, por meio da participação societária em empresas agrícolas dedicadas à produção agrícola, compra e venda de terras, produção de fertilizantes e processamento agroindustrial.

Em 2007, a SLC Agrícola tornou-se a primeira empresa produtora de grãos brasileira a realizar o IPO (*Initial Public Offering*), isto é, abrir capital em bolsa de valores. Entre 2004 e 2008, houve um crescimento de abertura de capital de empresas

brasileiras; no caso do agronegócio, foram 18 empresas que fizeram o IPO na Bolsa de Valores de São Paulo (BM&F Bovespa). Esse fenômeno deve-se, na maior parte, à grande disponibilidade de capital no mercado internacional, a tendência de aumento dos preços dos alimentos e das terras agrícolas e à expectativa de expansão dos agrocombustíveis.

A comercialização das ações é uma maneira de capitalizar essas empresas, facilitando a entrada do capital financeiro no agronegócio. Em geral, os investidores financeiros são contrários à imobilização de capital em setores como a agricultura ou o mercado de terras, por conta da baixa liquidez e altos riscos para reaver seus investimentos. A abertura de capital das empresas agrícolas abrandou alguns dos problemas dos investimentos em terras.

Um dos principais interesses dos investidores financeiros é a aquisição de terras para precificação futura. Contudo, Cotula (2012) destaca que estes capitais não são imobilizados, uma vez que a estratégia dos investidores não é adquirir diretamente as terras, mas obter participação acionária de empresas dedicadas à sua prospecção, transformação e venda.

A participação acionária nas empresas permite que o capital financeiro participe desse promissor mercado sem perder sua flexibilidade de investimento. A grande disponibilidade de capital viabiliza os projetos de expansão das empresas e, em alguns casos, resulta na aquisição de grandes extensões de terra, especialmente em áreas da fronteira agrícola moderna no território brasileiro.

O interesse pela terra em áreas de fronteira agrícola deve-se à possibilidade de obtenção de “ganhos de fundador”, isto é, a apropriação extraordinária da renda capitalizada da terra, por meio da aquisição de terras brutas de Cerrado a preços baixos, com grande possibilidade de sua precificação futura. Para isso, é necessário aos investidores institucionais estabelecerem algum tipo de vínculo com a produção, seja pela criação de suas próprias empresas subsidiárias dedicadas às atividades agrícolas, seja pela contratação de empresas terceirizadas (FAIRBARN, 2014).

Um exemplo disso, foi a criação da SLC LandCo pela empresa agrícola SLC Agrícola. Criada em 2012, a SLC LandCo é uma subsidiária da SLC Agrícola, instituída na forma de uma *joint venture* em parceria com o fundo financeiro inglês Valiance Asset Management Limited. A empresa é especializada em compra, venda, desenvolvimento, correção e limpeza de novas terras.

A análise da emergência de empresas especializadas no mercado de terras, assim como de suas formas de atuação, permite inferir sobre a transformação da terra em um ativo financeiro (VISSER, 2016), devido à integração sem precedentes entre o capital financeiro e a propriedade da terra. Algumas questões são essenciais para essa análise: como o IPO das empresas agrícolas, em particular da SLC Agrícola, resultou em novos usos do território pela empresa? De que forma uma empresa agrícola de capital aberto busca transformar a terra em ativo financeiro? Como as técnicas da informação são utilizadas para a captura de renda da terra? Como a SLC Agrícola gera valor aos acionistas por meio da precificação do seu portfólio de terras? Quais são os impactos territoriais do atual fenômeno de land grabbing?

De forma geral, para a compreensão da relação entre o atual fenômeno de financeirização da economia e o uso agrícola do território brasileiro, analisa-se como as técnicas da informação permitem a captura da renda fundiária com base na atuação da empresa SLC Agrícola. Para isso, partimos de um pressuposto teórico-metodológico estruturado em três noções principais: a atual financeirização da economia mundial, o fenômeno técnico informacional (técnicas da informação) e o papel ativo do espaço.

Em nossa análise, incorporamos a proposta de Santos (2000), de que o fenômeno de globalização é caracterizado pelo “imperativo da informação e do dinheiro”. Dessa forma, utilizamos a proposta de Chesnais (2005), de que vivemos em um regime de acumulação financeirizado. A ideia central é que o capital financeiro (representado por bancos, fundos e outros agentes financeirizados) ao se tornar proprietário de ações das empresas, adquire poder de decisão nos conselhos diretivos e induz suas estratégias e ações de acordo com as suas próprias expectativas de rentabilidade. Para o autor, o fenômeno de mundialização do capital só pode ser compreendido quando analisado em conjunto aos movimentos cíclicos de longa duração do modo de produção capitalista (ARRIGHI, 1996; HARVEY, 2004).

A crescente subordinação das instituições estatais e corporações privadas à lógica financeira, apresentada por Chesnais (2005), nos permite interpretar o atual “imperativo do dinheiro” como uma dinâmica do capitalismo na qual o capital financeiro se reproduz por meio de mecanismos especulativos, desde o mercado financeiro até a compra e venda de terras.

Segundo Santos (1996), cada lugar e período histórico podem ser reconhecidos e analisados a partir da existência e utilização de um conjunto de sistemas técnicos. No caso, o atual período da globalização, é caracterizado pela união entre a técnica, ciência e a informação que compõem o Meio Técnico Científico Informacional (SANTOS, 1999).

As atuais técnicas da informação (SANTOS, 1999; CASTILLO, 2001; DANTAS, 2006) oferecem a possibilidade de atuação do capital financeiro em diversas escalas. Desde a escala global, ao facilitar o fluxo financeiro internacional, constituindo-se em aquisições e fusões, a criação de *joint ventures*, a compra de ações, a capitalização de empresas, até as escalas locais, com sistemas técnicos para a produção, a transformação de terras brutas em altamente produtivas e a apropriação da renda da terra.

A ideia de território usado é fundamental na perspectiva teórica da dissertação. Segundo Santos e Silveira (2001), o território usado é o espaço concreto de existência e disputa dos agentes sociais, como empresas, indivíduos, organizações civis e instituições. Para Santos (2006) e Silveira (2011), o território usado é como os fenômenos se materializam nos lugares, é a totalidade da formação socioespacial composta pela configuração territorial (infraestruturas e natureza) e a dinâmica territorial (uso do território pelos agentes sociais).

Portanto, a noção de território usado é fundamental para compreendermos o fenômeno de land grabbing. É a partir dele que podemos entender a criação de novas formas (capital fixo) e normas (jurídicas, econômicas, culturais, políticas), para a apropriação de terras e outros recursos naturais, que alteram as dinâmicas regionais e locais, ao mesmo tempo em que entram em conflitos e necessitam se adaptar às heranças materiais (relevo, infraestruturas, clima), político-normativas, econômicas e culturais, ou seja, a representação do papel ativo do espaço.

Metodologia

Para essa dissertação, utilizamos dados primários (trabalho de campo) e secundários (obtidos em relatórios, pelo IBGE, FNP, entre outros), além de pesquisa bibliográfica. Em um primeiro momento, foram realizadas leituras, coleta de dados secundários, interpretação e sistematização de conceitos teóricos para a elaboração do projeto e um plano de redação para a realização da dissertação.

Esse primeiro momento foi importante para podermos compreender as estratégias e a estrutura da SLC Agrícola. A partir dos relatórios da própria empresa, foi realizado um levantamento do processo de abertura de novas áreas (compra de terras, requerimento de licenças, limpeza da área, catação de raízes, aragem e aplicação de corretivos), além de dados históricos sobre o tamanho, atividades produtivas, produtividade, área plantada, ano de aquisição e localização das fazendas do grupo, para análise do avanço do portfólio de terras e a divisão territorial do trabalho. Além disso, foi feito um histórico da produtividade por área, da área plantada (disponíveis na PAM/IBGE), mapas sobre localização das fazendas, assim como valorização das terras disponíveis nos relatórios anuais da FNP Consulting.

Ademais, realizamos uma pesquisa sobre o fenômeno de land grabbing e a financeirização da agricultura. Para isso, levantamos e resenhamos relatórios e artigos publicados por organizações como a FAO, GRAIN, Land Matrix, Rede Social de Justiça e Direitos Humanos, Aidenvironment, Oxfam, entre outros. Além de periódicos científicos que são referência na temática, como o *The Journal of Peasant Studies*, *Agrarian Change*, *Globalizations*, *Revista Nera*, *Canadian Food Studies*. Dessa forma, conseguimos ter acesso a uma série de publicações que analisam o fenômeno de land grabbing em diversas partes do mundo, como América Latina, Caribe, Sudeste Asiático, África Subsaariana, proporcionando assim uma rica base de apoio para interpretarmos o land grabbing no território brasileiro.

Foram realizados dois trabalhos de campo, o primeiro em abril de 2017 no Piauí e no Maranhão, e o segundo, em agosto de 2018, no oeste da Bahia. Os trabalhos de campo e as visitas técnicas foram importantes para a operacionalização dos conceitos e diálogo com diversos agentes. Em ambos os trabalhos de campo, realizamos entrevistas semidirigidas (LAVILLE; DIONNE, 1999) em empresas com o objetivo de obter informações primárias sobre a metodologia utilizada para a formação do banco de dados de terras, processos produtivos, formas de prospecção, arrendamento e aquisição de terras, sistemas técnicos utilizados nas fazendas (drones, agricultura de precisão, silos, entre outros), financiamento, dados sobre produtividade, metodologia de transformações de terras brutas em produtivas, principais problemas técnicos, uso das técnicas da informação para o desenvolvimento das atividades produtivas e formas de relações com investidores.

Além das empresas, entrevistamos e visitamos órgãos estatais como o Instituto de Terras do Piauí, a Vara Agrária do Piauí, a Comissão Pastoral da Terra do Piauí, (Regionais Maranhão, Piauí e Bahia), a ONG 10envolvimento, e comunidades tradicionais. O objetivo foi qualificar as informações secundárias obtidas em websites e em revistas e jornais especializados, sobretudo, com relação às estratégias de apropriação de terras, conflitos locais e regionais, além de compreender os mecanismos utilizados para a grilagem de terras.

Foram visitadas cerca de oito comunidades tradicionais no sul do Piauí, duas no Maranhão e uma no oeste da Bahia². A partir das visitas foi possível obter diversos dados e relatos sobre os problemas enfrentados pelas comunidades, como as ameaças de expropriação, violência armada, impactos ambientais (contaminação e assoreamento de rios, desmatamento, aparecimento de novas pragas, sumiço das abelhas e o consequente problema na polinização natural do Cerrado, entre outros.), superexploração do trabalho dos camponeses pelas empresas, impossibilidade da criação de gado e cultivo de plantas medicinais.

Portanto, os trabalhos de campo foram importantes para compreendermos duas lógicas contraditórias do uso do território. Enquanto as visitas às comunidades locais demonstraram os conflitos e os problemas da expansão da fronteira agrícola para a população local e ao Cerrado, as visitas às empresas possibilitaram entender as estratégias de expansão do agronegócio globalizado, bem como a atuação dos agentes hegemônicos no fenômeno de land grabbing.

² No Piauí, foram visitadas as comunidades Assentamento Rio Preto, Salto I, Salto II, Brejo das Meninas, Baixão Fechado, Sete Lagoas, Melancias, Morro da Água, localizadas nos municípios de Santa Filomena, Monte Alegre, Baixa Grande do Ribeira e Bom Jesus. No Maranhão, foram visitadas as comunidades Gado Bravinho e Forquilha, no município de Balsas. No oeste da Bahia, foi visitada a comunidade Cocos, no município de Jaborandi.

Capítulo 1

Globalização e land grabbing

1. Globalização e land grabbing

1.1. Regime de acumulação e ciclos de financeirização

O início do século XXI é marcado pelo regime de acumulação financeiro e pela chegada de novos capitalistas à agricultura mundial. Trata-se da presença do capital financeiro internacional representado por diversos tipos de fundos (*pensão, soberanos, hedge, endowments, private equity*), corporações (bancos, seguradoras e empresas) e indivíduos de alta renda, sobretudo, nos países de maior dinamismo agrícola e com a disponibilidade de espaços para a expansão da agricultura moderna como o Brasil.

Este fenômeno é relacionado a uma dinâmica mundial de investimento em terra e produção agrícola, por conta da elevação dos preços dos alimentos ao longo da década de 2000 e da crise financeira de 2007/2008, o que se convencionou denominar “global land grabbing” (GRAIN, 2008; BORRAS, et al., 2011ab; COTULA, 2012; MCMICHAEL, 2012).

Em síntese, o atual fenômeno de land grabbing apresenta diversas origens, impactos e é ainda inconclusivo. O conceito pode ser definido pelo uso intensivo de capital para o controle da apropriação (control grabbing) de terras e recursos como forma de acumulação e resposta à conjugação das atuais crises (financeira, energética, alimentar, ecológica) da globalização neoliberal (BORRAS, et al., 2011; MCMICHEL, 2012; COTULA, 2012). “O controle da terra se manifesta de inúmeras maneiras, incluindo, ‘landgrabs’ (captura de vastas extensões de terras), ‘WaterGrabs’ (captura de recursos hídricos), e ‘greengrabs’ (captura de recursos em nome do meio ambiente)” (BORRAS et al., 2012, p. 850)

A organização The Land Matrix³ realizou um monitoramento mundial, que revela negociações de 47 milhões de hectares de terras, com potencial de conversão agrícola, adquiridos por investidores institucionais⁴, entre 2000 e 2018. O relatório corrobora com a afirmação de Gunnoe (2014), que vivenciamos uma integração sem precedentes entre o capital financeiro e a propriedade da terra. Para Cotula (2012), com o aumento dos preços dos alimentos e o desenvolvimento dos agrocombustíveis, a agricultura tornou-se uma boa opção de investimentos para o capital financeiro.

³ Disponível em: <<http://www.landmatrix.org/>>. Acesso em: ago. 2019.

⁴ Denominamos investidores institucionais qualquer instituição financeira ou estatal que investe no mercado de capitais, como Estado, bancos, seguradoras, fundos de investimento, fundos de pensões, indivíduos de alta renda etc.

O capital financeiro está cada vez mais presente em todo o circuito produtivo do agronegócio (FREDERICO e GRAS, 2016). Principalmente por meio da participação societária em empresas dedicadas à compra e venda de terras, produção de fertilizantes e processamento agroindustrial. O principal interesse dos investidores financeiros é aquisição de terras para precificação futura. Contudo, Cotula (2012) destaca que estes capitais não são imobilizados, uma vez que a estratégia dos investidores não é adquirir diretamente as terras, mas obter participação acionária de empresas dedicadas à sua prospecção, transformação e venda.

Essa forma de investimento deve-se ao fato da necessidade da produção agrícola para a precificação da terra. Portanto, é necessário para os investidores institucionais estabelecer algum tipo de vínculo com a produção, seja pela criação de suas próprias empresas subsidiárias dedicadas às atividades agrícolas, seja pela contratação de empresas terceirizadas (FAIRBARN, 2014).

Assim, é essencial demonstrar quem são estas agentes por trás das empresas agrícolas. Para Frederico e Gras (2016), o capital financeiro é caracterizado por um conjunto de capitalistas, que têm diversos objetivos, estratégias e formas de articulação dentro da agricultura. Para compreender essas dinâmicas, ele pode ser dividido em dois grupos: General Partners (GPs) – empresas responsáveis pela gestão e criação de fundos e Limited Partners (LPs) – instituições e indivíduos de alta renda que fazem aporte de capital nos fundos do agronegócio, mas sem poder de administração.

Os Limited Partners podem ser classificados em três tipos de investidores: agências governamentais e instituições multilaterais (Bancos Centrais de países, fundos soberanos, empresas estatais), investidores privados (indivíduos de alta renda, grandes corporações) e investidores institucionais (fundos de pensão públicos e privados, fundos mútuos, bancos, seguradoras, fundações universitárias, fundos de fundos, fundos *hedge* e *private equity*). (FREDERICO e GRAS, 2016)

Já os General Partners pertencem, em geral, a grandes corporações ligadas direta ou indiretamente ao agronegócio, como as *tradings* agrícolas, agroindústria de insumos, profissionais do mercado financeiro ou agrícola e investidores institucionais (fundos *hedges*, mútuos, soberanos, de pensão, *private equity*, bancos e seguradoras). (FREDERICO e GRAS, 2016)

Dessa forma, o fenômeno de land grabbing apresenta a atuação de novos agentes e modelos de investimentos na agricultura e em terras. Na prática, observa-se que o capital financeiro (investidores institucionais) geralmente se associa com corporações do agronegócio (grandes exportadores, empresas de insumos e agroindústrias) e produtores agropecuários, como foi frequente no território brasileiro na primeira década de 2000. (COTULA, 2012)

Segundo McMichael (2012), a terra está localizada no centro dos interesses dos capitalistas, como forma de especulação e proteção ante a escassez da oferta de alimentos e energia. Entretanto, o capital financeiro não busca aumentar a oferta de alimentos e recursos energéticos para resolver a crise do atual regime alimentar, mas sim a sua precificação e os ganhos financeiros por meio da produção ou especulação.

Desde os primórdios do capitalismo, a mercantilização da natureza foi uma importante forma de acumulação de capital e o motivo principal da expropriação de diversos grupos sociais de suas terras. Segundo Magdoff (2013), houve diversos momentos relevantes de expropriação de terras agrícolas como forma principal de acumulação, desde os cercamentos na Inglaterra, descritos por Marx (2011), para demonstrar a acumulação primitiva, nos séculos XVI e XVIII, até o atual fenômeno de land grabbing.

O atual fenômeno de aquisição de terra em larga escala diferencia-se de outros períodos da história do capitalismo (BORRAS JR et al., 2012; MCMICHAEL, 2012; COTULA, 2012). Para Borrás et al. (2012), o fenômeno de land grabbing caracteriza-se por mudanças nas relações de propriedade, como transferência do controle da terra e demais recursos naturais (hídricos, minerais e florestais) a novos agentes. A grande escala de terras envolvidas, principalmente a grande quantidade de capital envolvido nas negociações é resultado de uma convergência de múltiplas crises (alimentar, energética, financeira e ambiental) em que o capital financeiro desenvolveu dinâmicas de acumulação nas quais a terra adquire centralidade.

Nesse sentido, Magdoff (2013) coloca outros momentos de grandes expropriações de terras em larga escala. Como a colonização da América e da África⁵, para a produção

⁵A colonização em ambos continentes pelas potências europeias, culminou na remoção dos grupos locais pela conversão da terra em propriedade privada, sendo assim, uma forma de acumulação primitiva (MARX, 2011; HARVEY, 2005)

de monoculturas (sistema de *plantations*); o período posterior à descolonização, com a emergência dos grandes oligopólios empresariais⁶ (empresas de insumo, comercialização e processamento agrícola) e no final do século XX, com as expropriações de terras em razão das desregulações e da abertura de mercados, causadas pelo neoliberalismo e por organizações multilaterais, como Banco Mundial e a Organização Mundial de Comércio.

Dessa forma, podemos afirmar que o fenômeno de aquisição de terras em larga escala é uma consequência das crises que acompanha a lógica de expansão do capitalismo ao longo da história. Segundo Arrighi (2008), ao analisar a lógica territorial do capitalismo histórico, nota-se que o sistema capitalista tem sucessivos ciclos compostos por duas fases: uma de expansão produtiva que é sucedida por uma fase de financeirização (em que o capital excedente em vez de retornar à atividade produtiva, migra para a esfera financeira). Para o autor, existiram quatro períodos sistêmicos de acumulação na história do capitalismo com base em seus centros econômicos mundiais, estes seriam: Gênova, Holanda, Inglaterra e Estados Unidos⁷.

Os ciclos de acumulação marcam esses períodos sistêmicos pela expansão material, intensificação produtiva e do comércio. Os principais exemplos desses ciclos são o Período Vitoriano inglês e o fordismo, dois períodos de intensificação da produção e crescente oferta de empregos. Os ciclos de financeirização são formados a partir da retirada do capital das atividades produtivas para a acumulação financeira. Dessa forma, após a crise do sistema fordista dos anos de 1970, emerge um novo regime caracterizado pelo aumento de poder do capital financeiro (CHESNAIS, 2005), estruturado pelas políticas neoliberais.

Com base nas crises econômicas de 1930 e 1970 e no conceito de subconsumo⁸ de Rosa Luxemburgo, para Harvey (2000) existe uma crise de sobreacumulação causada pelo excedente de capital e trabalho. Isto é, é a falta de oportunidades de investimentos lucrativos na produção é o problema fundamental para a livre circulação do capital, seja pelo risco de crise econômica, seja pela taxa decrescente de lucro da produção.

⁶ Principalmente os oligopólios construídos pelas Tradings Agrícolas, como Bunge e Cargill.

⁷ Arrighi (1995) coloca que as mudanças de hegemonia dentro da história do capitalismo, estão relacionadas ao dinamismo da acumulação e as disputas entre os estados, e por isso as hegemonias foram sempre temporárias. Holanda, Inglaterra e Estados Unidos foram as nações que exerceram a hegemonia, sendo que desde a década de 1970 a hegemonia estadunidense, iniciada na década de 1930, começou a declinar, ainda que conservando a supremacia milita.

⁸ Para Rosa Luxemburgo, as crises do subconsumo são geradas pela falta de demanda efetiva para absorver o crescimento da produção, que o capital produziu.

Uma vez que o capital sobreacumulado não pode ser destinado à produção, ele é destinado para a esfera financeira. Arrighi (2008) e Harvey (2006) colocam que o dinheiro se libertou da forma mercadoria e agora é capaz de se reproduzir na fórmula D-D'. Enquanto o capital produtivo restringe-se à reprodução expandida do capital (D-M-D'), o capital fictício procura a transformação do dinheiro em mais dinheiro como principal fonte de lucro. Ao tratar a terra como um dos ativos de seu portfólio, a sua gestão assume uma decisiva perspectiva de curto prazo com foco na maximização do retorno aos investidores, particularmente, na forma de apreciação do ativo (D-D').

A agricultura pode ser um bom exemplo para entender esta dinâmica. Na primeira situação, temos a fórmula de geração de mais-valor proposta por Marx (1985) – Dinheiro-Mercadoria-Dinheiro' (D-M-D') –, quando o capitalista, no caso as tradicionais empresas agrícolas, investe na produção de mercadorias, ou seja, gêneros agrícolas, e se apropria de parte do valor gerado durante o trabalho produtivo. Na segunda lógica, o objetivo é a obtenção de lucros sem passar pela produção (Dinheiro-Dinheiro'), como em arrendamentos e nas atividades financeiras de empréstimos a juros.

Contudo, esse capital realocado para a esfera financeira, precisa se materializar para obter lucros e dividendos. Para Harvey (2000), é necessário incorporar territórios não capitalistas, para a reprodução do capital, que ao serem inseridos na lógica de produção moderna, são vistos como bons investimentos. É para esses locais que o capital sobreacumulado se destina, no que o autor denominou de *ajuste espaço temporal*.

O capital, em seu processo de expansão geográfica e deslocamento temporal que resolve as crises de sobreacumulação às quais está inclinado, cria necessariamente uma paisagem física à sua própria imagem e semelhança em um momento, para depois destruí-lo. Essa é a história da destruição criativa (com todas as suas consequências sociais e ambientais negativas) inscrita na evolução da paisagem física e social do capitalismo. (HARVEY, 2006, p. 99)

A expansão da fronteira agrícola brasileira é um bom exemplo da incorporação de espaços não capitalistas. O Brasil, devido à crise dos países subdesenvolvidos na década de 1970, passou por um endividamento por meio da dívida externa⁹ com o Fundo Monetário Internacional e outras instituições financeiras. Segundo Furtado (1983; 1992), a dívida ocorreu por conta da necessidade de importação de bens de serviços e do pagamento de encargos financeiros. A internacionalização da economia inseriu o Brasil no que Santos (2000) chamou de tirania do dinheiro:

⁹ Em 1982, a dívida se elevou para 80 bilhões de dólares.

A internacionalização do capital financeiro amplia-se, recentemente, por várias razões. Na fase histórica atual, as megafirmas devem, obrigatoriamente, preocupar-se com o uso financeiro do dinheiro que obtêm. As grandes empresas são, quase que compulsoriamente, ladeadas por grandes empresas financeiras. Essas empresas financeiras das multinacionais utilizam em grande parte a poupança dos países em que se encontram. Quando uma firma de qualquer outro país se instala num país C ou D, as poupanças internas passam a participar da lógica financeira e do trabalho financeiro dessa multinacional. Quando expatriado, esse dinheiro pode regressar ao país de origem na forma de crédito e de dívida, quer dizer, por intermédio das grandes empresas globais. O que seria poupança interna transforma-se em poupança externa, pela qual os países recipiendários devem pagar juros extorsivos. O que sai do país como *royalties*, inteligência comprada, pagamento de serviços ou remessa de lucros volta como crédito e dívida. Essa é a lógica atual da internacionalização do crédito e da dívida. A aceitação de um modelo econômico em que o pagamento da dívida é prioritário implica a aceitação da lógica desse dinheiro. (SANTOS, 2000, p. 22)

A financeirização da economia brasileira atingiu todas as esferas econômicas e na agricultura não foi diferente. Para Oliveira (1988), o Brasil fez a dívida externa para criar condições de ampliar a reprodução do capital, contudo, para pagar a dívida é necessário aumentar as exportações. Para exportar, o Brasil teve que se atrelar aos preços internacionais e ampliar a produção e exportação, no entanto, o aumento da oferta baixou os preços dos produtos de exportação. Para continuar a expansão da produção e arcar com as matérias-primas de produção, como gêneros agrícolas e recursos minerais, obteve-se um novo empréstimo junto aos credores internacionais. Segundo Delgado (2012), essas transformações se intensificaram 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), essa relação caracteriza-se como uma modernização conservadora do campo brasileiro.

A expansão da fronteira agrícola demonstra a incorporação de territórios não capitalistas à lógica capitalista de produção. Segundo Oliveira (2007) e Haesbaert (1997), o discurso do Estado, para a expansão agropecuária para o Centro-Oeste, era o de

ocupação de “espaços vazios”. Contudo, esses espaços vazios eram habitados por populações indígenas e comunidades tradicionais que foram expulsas para a implementação da produção agrícola moderna. A modernização conservadora, dessa forma, disseminou uma violenta expansão da fronteira agrícola, com a expulsão de comunidades indígenas e camponesas, para o cultivo de produtos de exportação, como soja, algodão, cana-de-açúcar e milho.

Dessa forma, esses espaços “vazios” na realidade continham uma dinâmica própria, que sofreu 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).

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 por meio da concessão de isenção de impostos e subsídios governamentais, desencadeando uma política que visava ao aumento da produção e da produtividade e que se vinculava ao Programa dos Corredores de Exportação. (BERNARDES, 2015, p. 6)

O uso da violência para incorporação desses espaços dentro da lógica capitalista foi chamado por Harvey (2006) de *acumulação por espoliação*. Para o autor, é a forma moderna de acumulação primitiva¹⁰ (MARX, 1985), demonstrando que a expropriação não se encerrou na gênese do modo de produção capitalista. Assim, a acumulação por espoliação pode ser interpretada como um custo necessário para o desenvolvimento capitalista. A acumulação por espoliação¹¹ é a ferramenta, o *modus operandi* pelo qual o capitalismo realiza o ajuste espaço temporal para solucionar suas crises.

O Estado tem um papel fundamental, uma vez que tem o monopólio da violência e suas definições de legalidade. Para Santos (2000), a incorporação de terras na expansão da fronteira agrícola, é simultânea à difusão de dois fenômenos: uma nova base técnica (tecnoesfera), representada pelo surgimento da indústria e da agropecuária moderna e de

¹⁰ Marx chama de acumulação primitiva as formas coercivas de apropriação de recursos, como os cercamentos ingleses, a mercantilização do trabalho e privação dos meios de produção.

¹¹ Veremos mais sobre a acumulação por espoliação da fronteira agrícola moderna no capítulo 2, em que desenvolveremos a expansão da fronteira agrícola em seu estágio atual.

uma psicoesfera (narrativa dos espaços vazios) que justificasse (política, jurídica e eticamente) a incorporação da base fundiária e do trabalho ao capital.

A construção e difusão de novas tecnoesferas e psicoesferas são necessárias e recorrentes ao longo da história, com o intuito de viabilizar a materialização no território de intencionalidades e racionalidades dominantes (SANTOS; SILVEIRA, 2000). Apesar de serem fenômenos interligados, em muitos casos, a psicoesfera antecede a própria difusão da tecnoesfera, ou seja, antes mesmo de materializar os projetos hegemônicos, é necessário justificá-los, para isso se criam narrativas para sua aceitação tanto pelos grandes investidores quanto para aqueles atrelados aos lugares e às regiões. Para Kahil (1997), são formas de alienação do espaço, que ao chamá-los de “vazio” vão se configurar em uma psicoesfera 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)

Para a total compreensão do fenômeno de land grabbing, Li (2015) coloca que é preciso entender o motivo que induz os investidores a aplicarem seu capital em terras distantes. Para isso, tem sido fundamental a multiplicação do número de empresas de consultoria, publicações especializadas (relatórios, livros e artigos em jornais e revistas) e eventos sobre as oportunidades oferecidas pelos investimentos em terra e agricultura em todo o mundo.

Por exemplo, as organizações multilaterais como o Banco Mundial e a Organização das Nações Unidas para Alimentação e Agricultura (FAO) publicaram relatórios que incentivam o investimento em terras. O Banco Mundial publicou, em 2010, um relatório que ressalta a importância dos investimentos para o desenvolvimento das “agriculturas do Sul”. O relatório coloca que os conflitos e os deslocamentos de camponeses eram consequência da venda legal de suas terras, não se caracterizando necessariamente como formas de expropriação e que há uma necessidade de garantir transparências nas negociações.

Um ponto interessante do relatório foi enfatizar a necessidade, de alguns países, de superar os *yield gaps* (diferenças de produtividade). O relatório coloca que, para amenizar os possíveis impactos ambientais e trazer benefícios para os produtores, seria necessária

a superação dos denominados *yield gaps*, isto é, da relação entre a produtividade (kg/ha) atual e potencial de determinada área. A análise é feita a partir da quantidade de novas terras disponíveis para a agricultura e o grau tecnológico utilizado para a agricultura na região, que pauta a produtividade (kg/ha).

Em uma análise de escala global, o relatório apresenta uma divisão dos países em quatro grupos: a) pequena quantidade de terras disponíveis para expansão e pequeno *yield gap* (Europa Ocidental, Oriente Médio e alguns países asiáticos); b) alta disponibilidade de terra e baixo *yield gap* (inclui basicamente os países da América Latina, como Brasil, que têm terras relativamente abundantes e tecnologia avançada); c) pequena quantidade de terra disponível e alto *yield gap* (este grupo inclui os países subdesenvolvidos com grande densidade populacional, pouca quantidade de terras agricultáveis e com baixa tecnologia agrícola, como Índia, Egito, Indonésia etc.); d) terra disponível com alto *yield gap* (inclui países com grande disponibilidade de terras cultiváveis, com baixo uso de tecnologia e predomínio de pequenos produtores com reduzida produtividade, como Mali e Etiópia).

Dessa forma, o relatório enfatiza que os países agrupados na última categoria (com alto *yield gap*) são os que podem propiciar o maior número de oportunidades para investidores estrangeiros interessados em investir em grandes fazendas mecanizadas. Esse grupo de países, além de possibilitar a aquisição de terras a baixo preço e em grande escala, permitiria também o aumento da renda produzida da terra, devido ao *gap* de produtividade.

Portanto, esses países seriam o principal destino do capital sobreacumulado e, conseqüentemente, da acumulação por espoliação, acarretando na expropriação de comunidades tradicionais, como destacado por Thaler (2013) em *Large-scale land acquisitions and social conflict in Africa*¹² e na reportagem “Ethiopians talk of violent intimidation as their land is earmarked for foreign investors”, do jornal inglês *The Guardian*, que relata a expulsão da comunidade Gambella, por meio do uso de armas de fogo¹³.

Com relação ao Brasil, o Relatório destaca que os países do grupo B têm muitos fatores para a atração de grandes investidores, devido à combinação de grandes áreas para expansão, com a disponibilidade de tecnologias para a obtenção de elevada

¹²Disponível em: <https://www.iss.nl/sites/corporate/files/22_Thaler_2013.pdf>. Acesso em: ago. 2019.

¹³ Disponível em: <<https://www.theguardian.com/world/2015/apr/14/ethiopia-villagisation-violence-land-grab>>. Acesso em: ago. 2019.

produtividade. Esses fatores impulsionaram os investimentos estrangeiros em empresas do agronegócio que atuam no Brasil. Segundo Nascimento, Frederico e Saweljew (2018), 18 empresas realizaram a abertura de capital na bolsa de valores entre 2004 e 2008, entre elas desacatamos as produtoras de grãos SLC Agrícola, Vanguarda Agro e a Brasil Agro, que promove a exploração de imóveis rurais.

A chegada de novos investidores no agronegócio brasileiro fomentou a expansão da fronteira agrícola moderna, principalmente na região do MATOPIBA (ALVES, 2012; BERNARDES, 2012; CASTILO, 2010; ELIAS, 2011; FREDERICO E GRAS, 2016; MIRANDA, 2011), levando ao aumento dos conflitos por terras na região, como relatado pela Comissão Pastoral da Terra (CPT). Entre 2016 e 2017, foi registrado a expulsão 2.639 famílias, um número 232% maior que 2015, em que foram registradas 795 expulsões, sobretudo, no oeste baiano, no Piauí e no Tocantins.

No momento, diversas notícias¹⁴ e reportagens¹⁵ relatam abusos de violência e exploração na expansão da fronteira agrícola no Matopiba. Como na reportagem do jornal *Brasil de Fato* “Fundos de pensão estrangeiros grilam terras na região do Cerrado” que aborda a grilagem de terras, realizada pela empresa Radar S.A, financiada pelo fundo TIAA¹⁶. A empresa teria comprado as terras de Euclides De Carli, conhecido segundo a reportagem como “Maior Grileiro da Região”.

As reportagens “Terra à vista no Matopiba”, da *Agência Pública* e “Especial Matopiba: o capital acima da vida”, do *Brasil de Fato* abordam profundamente o caráter rentista e violento da expansão da agricultura moderna para a região. Segundo as reportagens, nos últimos 15 anos, as terras do Cerrado tiveram índices de apreciação em torno de 270% e enfatizam que os investimentos em terras têm como objetivo a valorização do capital investido.

Portanto, as áreas de difusão da agricultura moderna são exemplos de novos ajustes espaciais e da acumulação por espoliação. Nesses lugares, ocorre um rearranjo territorial para atender às demandas de rentabilidade do capital financeiro. A necessidade dos investidores institucionais, para obter uma elevada rentabilidade, no menor tempo

¹⁴ Disponível em: <<https://www.brasildefato.com.br/2017/02/07/fundos-de-pensao-estrangeiros-grilam-terras-na-regiao-do-cerrado/>> e em: <<https://www.brasildefato.com.br/2017/02/06/terras-na-regiao-do-matopiba-viram-alvo-de-especuladores/>>. Acessos em: ago. 2019.

¹⁵ Disponível em: <<https://apublica.org/2018/05/terra-a-vista-no-matopiba/>> e em <<https://www.brasildefato.com.br/2018/05/23/especial-or-matopiba-o-capital-acima-da-vida/>>. Acessos em: ago. 2019.

¹⁶ Fundo de pensão privado criado para gerir as economias de professores universitários dos Estados Unidos.

possível, exige o uso dos sistemas técnicos agrícolas mais modernos, como forma de obter o mais elevado uso produtivo da terra em determinado momento.

Conjuntamente à financeirização da economia mundial, as possibilidades oferecidas pelas técnicas da informação (SANTOS, 2006) constituem os principais pontos do atual fenômeno de land grabbing. As técnicas informacionais permitem à aquisição em larga escala de terras, além da forte atuação, em múltiplas escalas, do capital interessado em investir em terras e agricultura.

Assim, para Frederico e Gras (2016), a tendência de tratar a terra como um ativo financeiro amplia as contradições da dinâmica agrária. Para os autores, a busca pelo aumento da produtividade e de escala produtiva promove uma especialização territorial produtiva, que acarreta a concentração da terra, a exploração dos recursos (água, vegetação, solos etc.), a redução relativa do número de trabalhadores rurais (aumento da composição orgânica do capital) e a expropriação de outras formas de trabalho e produção.

Em resumo, com base nas diversas propostas e interpretações dos diferentes autores anteriormente mencionados, o atual fenômeno de land grabbing pode ser definido pelo uso intensivo de capital para o controle de terras e recursos naturais como forma de acumulação e resposta às atuais crises¹⁷ do projeto de globalização neoliberal.

Assim, é fundamental compreender a lógica a capitalização da agricultura e como a presença de capitais financeiros transforma as dinâmicas agrárias e agrícolas, ou seja, considerando tanto as alterações no uso do solo e nas formas de organização da produção e nos impactos sobre o mercado de terras e a expansão das fronteiras agropecuárias. Entretanto, como destacado por Ouma (2015) é necessário analisar as diversas escalas de atuação do fenômeno, observando na prática o seu desenvolvimento, suas formas, razões e estratégias de vinculação dos investidores institucionais com a terra, assim como as consequências e resistências a que estão sujeitos.

1.2. Tecnologias da informação e o agronegócio globalizado

Os períodos históricos diferenciam-se pelas formas de produção e são uma representação dos sistemas técnicos. Segundo Santos (2002), o conhecimento dos sistemas técnicos é essencial para compreender as formas históricas de estrutura, funcionamento e articulação dos territórios. Os sistemas técnicos englobam as formas de

¹⁷ As crises referentes são a financeira, energética, alimentar, ecológica.

produzir energia, bens e serviços, relações sociais, formas de informação, formas de discurso, entre outros. Portanto, as características da sociedade e do espaço geográfico, em algum período histórico, são relacionadas com determinado conjunto das técnicas, que, em cada período é portador de um sentido. Diversos autores propõem uma interpretação desses períodos históricos que evidenciam a relação entre a sociedade e o meio em que está inserida.

Santos (1999; 2002, p. 156) propõe uma periodização do meio geográfico a partir do fenômeno técnico. Para o autor “a história das chamadas relações entre sociedade e natureza é, em todos os lugares habitados, a da substituição de um meio natural, *dado* à determinada sociedade, por um meio cada vez mais artificializado, isto é, sucessivamente *instrumentalizado* por essa mesma sociedade.”. Dessa forma, ele propõe a existência de três períodos que se sucedem e coexistem ao mesmo tempo: o meio natural, o meio técnico e o meio técnico-científico-informacional.

No meio natural, as condições naturais eram a base material para a existência do homem. Havia uma grande heterogeneidade das técnicas, uma vez que elas dependiam quase que exclusivamente da natureza, e de cada particularidade do espaço para serem criadas. No Brasil, por exemplo, segundo Santos & Silveira (2011) os principais grupos étnicos presentes nesse período eram caçadores-coletores, que por meio do desenvolvimento da domesticação de plantas e animais, e da agricultura, constituíram-se em grupos tribais indígenas, que somavam um milhão de indígenas no território brasileiro.

Os períodos do meio técnico são caracterizados pela emergência do espaço mecanizado. Os objetos técnicos impõem uma lógica instrumental ao meio natural, capacitando a superação de limites naturais impostos ao homem. Com a utilização dos novos materiais, a sociedade foi capaz de transpor distâncias cada vez maiores em menor tempo, e assim produzir um novo tempo, uma nova divisão territorial do trabalho. A máquina a vapor, as estradas de ferro, o telégrafo são as técnicas que marcam esse período. (SANTOS, 1999)

O meio técnico-científico-informacional inicia-se após a Segunda Guerra Mundial e é caracterizado pela integração da técnica e da ciência sob a égide do mercado global. No atual período, os objetos técnicos tendem a ser ao mesmo tempo técnicos e informacionais, uma vez que a informação é o vetor fundamental para a ciência e a

tecnologia atuarem na produção. A informação é a condição de operacionalidade de diversas tecnologias, a partir da convergência entre as telecomunicações, computação e robótica. Dessa forma, o espaço racional teria suporte do saber hegemônico, moldando o território, os lugares e objetos à sua racionalidade, organizando e criando espaços seletivamente. (SANTOS, 1999; 2006)

A pesquisa científica transformou-se em um componente da produção industrial, logo, universidades juntam-se à indústria e às formas de produção capitalista. Segundo Dantas (2006), as novas indústrias da “Terceira Revolução Industrial” nascem a partir de teorias científicas, que por apresentarem alto grau de precisão em seus resultados, detêm o controle sobre as premissas teóricas e algoritmos dos cálculos. E cada vez mais, a pesquisa científica é voltada para o mercado e a descoberta de aplicações práticas do conhecimento, por exemplo, na agricultura, com a biotecnologia aplicada à agropecuária, ou na agricultura de precisão. (CASTILLO, 1999, 2011; ARACRI, 2012; FREDERICO, 2013; ELIAS, 2013.)

Assim, o modo de produção capitalista incorpora e transforma-se em uma nova fase do modo de produção, o técnico-científico-informacional, que se manifesta por meio da produção de uma inteligência planetária, com a unicidade da técnica, a unicidade do tempo e da mais-valia como motor único da vida econômica e social. Essas três unicidades são a base do fenômeno da globalização e das transformações contemporâneas do espaço geográfico.

A unicidade da técnica é a união dos sistemas técnicos em uma mesma base, capaz de atuar na escala mundo. Anteriormente, havia diversos sistemas técnicos dispersos e regionalizados, com características particulares oriundas de seus grupos criadores e com áreas geográficas restritas. A união da técnica é um condicionante do capitalismo, em toda a sua trajetória. No início do capitalismo, havia diversos modelos técnicos e formas de utilização de recursos, que durante o seu desenvolvimento levou à universalização das técnicas. (SANTOS, 1999, 2006)

Santos (1999) destaca que após a Segunda Guerra Mundial, a informação e o consumo se tornaram um denominador comum universal, representando uma supremacia das técnicas baseadas na informação que revolucionaram a economia e a política, acarretando na globalização.

O movimento de unificação, que corresponde à própria natureza do capitalismo, se acelera, para hoje alcançar o seu ápice, com a predominância, em toda parte, de um único sistema técnico, base material da globalização. Com a emergência do período técnico-científico, no imediato pós-guerra, o respectivo sistema técnico se torna comum a todas as civilizações, todas as culturas, todos os sistemas políticos, todos os continentes e lugares. Referindo-se à oposição entre os sistemas capitalista e socialista, Edgar Morin (1965, p. 72) se indaga sobre o que seria mais decisivo, a antinomia das fórmulas ou a unidade industrial. Daí a banalização da ideia segundo a qual nessas condições, o sistema socialista representaria um subsistema do sistema capitalista. (SANTOS, 2006, p. 123)

A unicidade do tempo é a convergência dos momentos, em escala global, ocasionada pelo desenvolvimento das tecnologias da comunicação. A instantaneidade da informação globalizada é um marco do atual momento histórico, o que acarreta na unificação do tempo e do espaço em escala planetária. Durante a história da humanidade, a informação era refém dos limites físicos impostos pela geografia. Por exemplo, durante a Idade Média, a morte de um rei ou mesmo o resultado de guerras, levava semanas para serem comunicados entre os reinos, entretanto, no amanhecer do século XXI, os atentados as torres gêmeas do World Trade Center, em Nova York, foram transmitidos ao vivo para todo o mundo.

A unicidade do tempo é acompanhada pelo desenvolvimento das técnicas, sobretudo com o rádio, o telefone, cabos submarinos, fibra óptica e a internet. Essas técnicas permitiram uma reestruturação na vida social e política, mas sobretudo, dos negócios. A partir do uso preciso do tempo e do espaço, os atores hegemônicos constroem uma nova Divisão Internacional do Trabalho, melhoram a eficácia dos meios produtivos e aumentam a capacidade de obtenção de recursos.

“Os processos técnicos, por intermédio dos satélites, nos permitem a fotografia do planeta, permitem também a visão empírica da totalidade dos objetos instalados na face da Terra. Como as fotografias se sucedem em intervalos regulares, obtemos assim, um retrato da própria evolução do processo de ocupação da crosta terrestre. A simultaneidade retratada é fato verdadeiramente novo e revolucionário para o conhecimento do real, e também, para o correspondente enfoque das ciências do homem, alterando assim, os paradigmas.” (SANTOS, 1999, p. 9)

Dessa forma, a instantaneidade da informação, agora globalizada, torna os lugares mais próximos e permite o conhecimento imediato de acontecimentos, proporcionando uma relação unitária entres os lugares e acontecimentos em escala mundial. As atividades financeiras são um bom exemplo, já que agora o dinheiro pode fluir globalmente, 24

horas, ultrapassando os fusos horários, por uma rede de comunicações que não para de funcionar. Para Castillo (1998), vivemos a era da técnica da informação, caracterizada pelo surgimento de novas tecnologias da informação e da comunicação, promovendo novas formas de produção e transmissão da informação, e fundando uma nova geografia.

A unidade das técnicas e a unicidade do tempo comandadas pelo capitalismo, foram capazes de promover a mais-valia em nível mundial (mercado global), transformando-a na unicidade do motor da vida econômica e social em todo o mundo. Os principais condutores desse processo são os bancos transnacionais e empresas multinacionais, comandados pelo mercado financeiro. (SANTOS, 2006)

A união desses três vetores, que compõem o meio técnico-científico-informacional, contribuiu para ampliar e aprofundar a mundialização do capital (CHESNAIS, 2005). Para Santos (2009, p. 134), com essa união “tudo se mundializa: a produção, o produto, o dinheiro, o crédito, a dívida, o consumo, a política e a cultura. Esse conjunto de mundializações, cada qual sustentado, arrastando, ajudando a impor a outra, merece o nome de globalização.” (SANTOS, 1999)

Contudo, a partir dos anos de 1970, com a difusão do meio técnico-científico-informacional, os territórios começam a ser subordinados às lógicas globais, com a atuação cada vez maior dos atores hegemônicos. A informação, por conta de seu caráter estratégico, associa-se cada vez mais aos atores hegemônicos, como firmas e Estados, para obter seus interesses mundiais.

Os meios técnicos característicos do atual período permitem relações na escala planetária. Segundo Castillo (1999), a nova competitividade que foi estabelecida pela globalização e a mundialização do capital (CHESNAIS, 2005) são ideias-chave para compreender a importância da informação e do território. Para o autor, as escolhas do capital, agora, são feitas considerando todo o planeta, dessa forma, as consequências da seletividade do capital são mundiais.

O desenvolvimento dos meios de transporte e comunicação revolucionam as relações espaço-tempo, que se alteram em função das condições técnicas presentes em cada período histórico. A instantaneidade das comunicações e da transmissão de informações, possibilitada primeiro pelo cabo, e posteriormente, pelas antenas hertzianas e satélites artificiais, impõe uma parcial eliminação da fricção do espaço em todos os pontos alcançados pelas redes. Assim, as novas tecnologias das informações aprofundam as diferenças entre as temporalidades dos agentes hegemônicos e aquelas dos agentes não hegemônicos da sociedade em todos os lugares e países. A ubiquidade emerge como possibilidade concreta. A intermediação das máquinas para a hierarquização da informação. (CASTILLO, 1999, p. 98)

Dantas (2003) apresenta três aspectos básicos da nova etapa da história capitalista, a partir da virada do século XX e a ascensão do neoliberalismo. Para o autor, este projeto representa mudanças nas estruturas socioeconômicas da evolução capitalista, como em primeiro aspecto, a necessidade de a organização capitalista concentrar recursos humanos e materiais no menor espaço territorial possível.

O primeiro aspecto é a facilidade proposta pelas técnicas da informação para organizar setores industriais que transportam a informação, sem a necessidade de burocratizar ou utilizar trabalho vivo para isso. Os atuais sistemas de comunicação proporcionam maior velocidade e, portanto, extinguem a necessidade de diversas burocracias para gerar, organizar e transportar a informação nas áreas industriais e financeiras. Como as máquinas ganham o protagonismo na organização e no transporte da informação, o trabalho vivo que anteriormente era necessário (como nos tempos do fordismo), foi substituído pelo trabalho morto. A empresa capitalista transforma-se e passa a se espalhar no espaço, criando subsidiárias capazes de focar em atividades especializadas. (DANTAS, 2003; SANTOS, 1999)

Logo, essa mudança levou a transformações no uso do território. A privatização dos setores estatais da economia, a descentralização industrial, a reorganização interna do trabalho na fábrica, as novas regulamentações financeiras e ambientais, representam uma nova divisão técnica, social e territorial do trabalho. (CASTILLO, 1999; SANTOS, 2006)

Dessa forma, as novas técnicas da informação apresentam papel fundamental para as transformações em diversas escalas do espaço geográfico, por meio da atuação das redes:

O lugar tende a tornar-se cada vez mais especializado e o espaço geográfico cada vez mais diferenciado, articulado e hierarquizado, corporativo e intersticial. O grande volume de investimentos necessários para a implantação de sistemas de comunicação implica necessariamente na seletividade espacial, e também no aproveitamento de infraestruturas já presentes no território, pelo menos no que concerne aos centros de produção e ao tratamento da informação. A capacidade de gerar e transmitir informação implica em vultosos comprometimentos orçamentários, no que compete à produção de tecnologia, operação e implantação de redes que são, no atual período, altamente complexas e custosas, mas somente uma fração do mundo, em termos demográficos e espaciais, é atingida por tais redes. (CASTILLO, 1999, p. 39)

Para a implementação das redes, o Estado tem papel fundamental, uma vez que as redes envolvem questões estratégicas de integração nacional, além de razões econômicas. Contudo, as políticas inseridas para equipar e integrar o território nacional são feitas

objetivando a integração ao mundo global, frequentemente alienando lugares e territórios, por conta da especialização regional e contrariando interesses sociais. A necessidade de competir e cooperar no mundo atual, por meio das novas técnicas da informação, amplifica a perversidade característica da globalização. (CASTILLO, 1999)

O segundo aspecto apontado por Dantas (2003) é a intensificação do consumo capitalista e não mais a sua expansão. Para o autor, a expansão do mercado para de crescer, mas intensifica-se com base no consumo de alta renda, com grande grau de informação, com consumidores concentrados nos países centrais e em bolsões desenvolvidos dos países periféricos. Dessa forma, é possível sustentar um padrão de produção de obsolescência acelerada.

O terceiro aspecto é que as indústrias que impulsionam esta nova etapa são de processamento e comunicação da informação: informática e telecomunicações, biotecnologia e cultura etc. Essas indústrias são as responsáveis pelo desenvolvimento capitalista, são elas que geram empregos diretos, principalmente nas atividades de grande especialização como tecnologia da informação (TI), *marketing* e engenharias. Portanto, essa nova indústria requer cada vez mais altos graus de escolarização, e os empregos com menores especializados são terceirizados.

Dessa forma, os meios mais sofisticados de produção, tratamento e transmissão da informação são requeridos e desenvolvidos pelas novas técnicas da informação (NTIs). A informação torna-se cada dia mais estratégica para a produção, apropriação e gestão do capital excedente, por meio do controle de sua produção, tratamento e transmissão, demandando tecnologias sofisticadas específicas para o controle e a gestão de atividades dispersas no território.

As novas tecnologias da informação viabilizam as transformações no território e devem ser consideradas como elementos fundamentais para compreender a produção do espaço geográfico atual. As NTIs permitem, aos atores hegemônicos, um controle mais rígido e um uso mais racional do território, com os Estados e firmas, hegemônicos, estabelecendo relações de conflito e cooperação no controle, no conhecimento e no uso do território e do lugar, instalando verticalidades e rompendo com horizontalidades presentes nos territórios. (SANTOS, 1999, 2006; CASTILLO, 1999, 2007)

Portanto, é assim que as técnicas da informação (SANTOS, 2006; CASTILLO, 1999), aliadas à financeirização da economia mundial, provocam mudanças no espaço

geográfico e operacionalizam a realização do fenômeno de land grabbing em escala global. (FREDERICO; ALMEIDA, 2019)

A partir dos sistemas informacionais, o grande capital consegue perpetuar sua atuação na agricultura/mercado de terras. Desde o fluxo financeiro internacional (criação de *joint ventures*, compra de ações, aberturas de capital das empresas e aquisição de lucros e dividendos), até a atuação nas escalas locais, ao viabilizar formas mais eficazes de apropriação da renda da terra, além da produção agrícola, ou mapeamento mais preciso do estoque de terras agricultáveis.

Nesse contexto, é preciso destacar a emergência do que Santos (2006) denominou de “agricultura científica globalizada”. O autor propõe que a produção agrícola passa a ter uma “referência planetária” e é conduzida com as mesmas leis das demais atividades econômicas, com crescente importância do papel da ciência, tecnologia, informação e do dinheiro.

Elias (2011) propõe o conceito de “agricultura científica e agronegócio globalizado”, com base na proposta de Santos (2006), para colocar em evidência a indissociável relação entre a crescente tecnificação e cientifização da agricultura e a mundialização dos circuitos produtivos. Neste contexto, a intensificação do uso de procedimentos e métodos científicos na agropecuária proporciona o aumento de produtividade e permite o aperfeiçoamento e expansão da produção, levando a complexas inovações nas forças produtivas do setor. (ELIAS, 2006)

Assim, o surgimento da agricultura científica e do agronegócio globalizado levou a importantes transformações territoriais impostas pelo mercado pelas grandes empresas nacionais e estrangeiras. A reestruturação da agropecuária necessitou do amplo emprego de máquinas, insumos químicos e biotecnológicos fornecidos pela atividade industrial, com metamorfoses nas relações de produção e na divisão social e territorial do trabalho agropecuário. Logo, diversas pesquisas voltadas para o setor desenvolveram novos produtos químicos, mecânicos e biotecnológicos para modificar as características do solo, prevenir as doenças das plantas, fabricar sementes mais produtivas, aumentar a produtividade e o ritmo do trabalho com a utilização de máquinas para semear, cultivar etc. (CASTILLO, 2007, 2011; ARACRI, 2012; FREDERICO, 2013; ELIAS, 2013, 2017; OLIVEIRA, 2016; BERNARDES et al., 2017)

O objetivo desta nova agricultura é viabilizar formas mais eficazes de apropriação da renda da terra. Para isso, aumenta a importância dos capitais fixos como estradas,

pontes, silos, terra arada etc. e dos capitais constantes como maquinário, veículos, sementes especializadas, fertilizantes, pesticidas, além da necessidade de movimento, crescendo o número e a importância dos fluxos financeiros. Atualmente, o uso da Big Data na agricultura e a proliferação das AgTech's no agronegócio são bons exemplos para entendermos os novos usos das técnicas da informação na agricultura.

A partir dos anos 2000, tornou-se cada vez mais comum e barato o uso e armazenamento de dados em formato digital, substituindo o analógico. A potencialidade dos recursos computacionais, do armazenamento e do acesso à internet ampliou não somente os dados gerados, mas a quantidade de vezes que estes podem ser compartilhados, por conta do uso cada vez mais comum dos dispositivos móveis. Portanto, o aumento do poder de processamento (atualmente, qualquer *smartphone* tem capacidade de processamento maior do que a capaz de enviar o homem à Lua), a redução dos custos de armazenamento e a adoção de dispositivos móveis são os principais motores para o aumento do volume de dados. (TAURION, 2013; MARQUESONE, 2016; SCHOERDER, 2018)

A Big Data é o uso de volume de dados para a criação de novas tecnologias, seja para aperfeiçoar tomadas de decisões, novas formas de produção, o aumento de produtividade, seja para desenvolver novos produtos e serviços. Para Marquesone (2016), o uso da Big Data pode representar o início de uma nova revolução industrial, no qual os dados (ou a informação) passam a ser os elementos-chave para essas mudanças.

Segundo Marquesone (2016), a Big Data tem três propriedades essenciais para seu funcionamento adequado: o volume de dados, a variedade de dados e a velocidade de processamento.

O volume de dados é a dimensão da quantidade de dados usados na atividade em que há tecnologia. Por exemplo, uma empresa de varejo pode utilizar a conexão do perfil do comprador em seu site, utilizando o histórico de compras, com as preferências de páginas e gostos compartilhados e seguidos pelo usuário em suas redes sociais. Essa quantidade de dados, em escala global, alterou a escala de armazenamento de dados nos últimos anos. (MARQUESONE, 2016)

A variedade de dados faz referência à diversidade de dados utilizada para diversos usos ou soluções, em que cada uma faz uso de necessidade específicas. Por exemplo, anteriormente, empresa e bancos faziam ou ainda fazem o uso de um banco de dados relacional. Esse modelo permite apenas o uso de dados dentro de uma estrutura já

predefinida, logo, são rígidos quanto ao tamanho e aos tipos de dados em questão, utilizando apenas dados segundo esse molde, como tabelas. (MARQUESONE, 2016)

A Big Data vai utilizar outros tipos de banco de dados, com dados semiestruturados ou não estruturados. Esses dois tipos de dados revelam uma flexibilidade no armazenamento e gerenciamento de dados, uma vez que eles vão representar linguagens computacionais, vídeos e imagens, ou seja, são dados mais complexos do que os supracitados. (MARQUESONE, 2016)

Esses dados mais complexos, com maior variedade, têm diversos usos em diversas áreas. Por exemplo, o eleitoral ou governamental, para rastrear perfis de eleitores durante as campanhas de eleição; no uso urbano para o transporte e a automação do monitoramento de tráfego, ou de carga para os setores logísticos; ou no setor financeiro para a análise de riscos de investimentos. (MARQUESONE, 2016)

A velocidade faz referência ao tempo utilizado para coleta, análise e uso dos dados (MARQUESONE, 2016). Por exemplo, a velocidade é essencial para o controle do tráfego e transporte de mercadorias, ou para empresas varejistas controlarem seus estoques e atualizarem os preços dos produtos, em seus sites, por meio da análise da demanda de curto prazo e estoques.

O Big Data é a forma de procurar soluções e usos para a grande quantidade de dados gerados no dia a dia, e aplicá-los em diversas áreas da sociedade e do mercado. A agricultura é um bom exemplo disso, devido ao alto grau de dados para a atividade produtiva.

As AgTech's são empresas ou *startups* que fazem inovações no setor do agronegócio por meio de novas tecnologias aplicadas ao campo, como na criação de *softwares* para o setor, controle ambiental, monitoramento de safras, gerenciamento de estoques e maquinários, além de geração de biotecnologias e sementes.

Em 2013, a Monsanto¹⁸ comprou por US \$930 milhões a ClimateCorp, que é uma empresa fundada em 2006 por engenheiros de *software* e cientistas de dados, para pautar a partir de suas análises os seguros agrícolas e a gestão de risco das safras. A empresa, com base no uso de dados históricos é capaz de prever e realizar o monitoramento climático local.

¹⁸ Disponível em: <<https://economia.estadao.com.br/noticias/negocios,monsanto-conclui-compra-da-climate-corp,169164e>>. Acesso em: ago. 2019.

No Brasil, a Escola Superior de Agricultura da Universidade de São Paulo (ESALQ) tem uma incubadora de Agtech, a AgTechGarage¹⁹. Essa incubadora realizou o 2º Censo Agtech Startups Brasil²⁰, que demonstra um crescimento de 76 empresas para 186, que geraram cerca de 1.536 empregos especializados. (VALOR, 2018)

Segundo a reportagem do site Valor Econômico (2018), o uso da Big Data pelas *startups* soluciona problemas de conexão com a internet, frequentes no campo brasileiro “Na prática, o que elas fizeram está no cerne da concepção do que é ser uma *startup*: detectaram o problema rapidamente e adaptaram-se para resolvê-lo mais rápido ainda. ‘Sem internet, as *startups* criaram, por exemplo, aplicativos que podem ser alimentados off-line para descarregar as informações na fazenda, onde não tem sinal de internet”.

A maioria dessas *startups* estão localizadas no estado de São Paulo e concorrem com grandes empresas do setor agroquímico mundial. Por conta disso, importantes parcerias começaram a ser fechadas entre ambos os lados, segundo o censo, cerca 51% das Agtech’s brasileiras já tem grandes empresas do setor. (VALOR, 2018)

Segundo a AgtechGarage, a melhoria da infraestrutura tecnológica do Brasil, que começou com a imagens de satélite, a melhoria da conectividade móvel e a alfabetização digital são fundamentais para a proliferação da Agtech’s do país.

Um bom exemplo disso é a Bug Agentes Biológicos²¹. Essa empresa sediada em Piracicaba (SP) se destacou por ser especializada na produção e comercialização de agentes de controle biológico (como insetos) para o monitoramento de pragas agrícolas e foi comprada pela empresa holandesa KoppertBiological Systems, em 2017.

Outro exemplo nacional é a Strider²². A empresa, sediada em Belo Horizonte, foi formada sem nenhum profissional do vinculado ao agronegócio, mas por um engenheiro de *software*, um de sistemas de informação e uma designer gráfica. A empresa criou uma plataforma digital capaz de realizar o monitoramento em tempo real de pragas e doenças das lavouras e chamou a atenção do mercado, recebendo um aporte de R\$ 2 milhões para acelerar o crescimento e, em 2018, foi adquirida pela Syngenta e passou a compor o pacote tecnológico vendido pela empresa.

¹⁹ Disponível em: <<https://www.agtechgarage.com/>>. Acesso em: ago. 2019.

²⁰ Disponível em: <<https://www.valor.com.br/agro/5897497/numero-de-agtechs-no-pais-dispara-em-2-anos>>. Acesso em: ago. 2019.

²¹ Disponível em: <<https://www.grupocultivar.com.br/noticias/koppert-do-brasil-adquire-a-bug-agentes-biologicos-e-reforca-sua-posicao-no-mercado-de-protecao-de-plantas>>. Acesso em: ago. 2019.

²² Disponível em: <<https://strider.ag/2018/07/02/strider-passa-a-fazer-parte-da-oferta-digital-da-syngenta/>>. Acesso em: ago. 2019.

Em 2019, a SLC Agrícola abriu um programa chamado Agro Exponencial²³. O programa, em parceria com a consultoria Innoscience, tem como objetivo a conexão com *startups* para a solução de problemas internos da empresa. Dentre eles, destacamos que a SLC quer rastrear as cargas de algodão, gestão do *yield gap* de produtividade agrícola, conciliação fiscal, monitoramento das culturas, análise dos teores de nutrientes no solo, gestão de aplicações de defensivos, identificação de avarias em grãos e de contaminantes no algodão.

Em junho de 2019, a SLC selecionou nove startups²⁴ para serem incorporadas por um período de testes, e caso correspondessem às expectativas da empresa, poderiam ser incorporadas definitivamente. Segundo a SLC Agrícola (2019) as *startups* são:

- Agrymet: o portfólio da *startup* oferece quatro ferramentas que atuam no monitoramento de condições agrometeorológicas, balanço hídrico para diferentes tipos de solo, entre outros controles de ambiente.
- Agrorobótica: a *startup* realiza análises fotônicas de nutrientes essenciais para a nutrição das plantas, além de certificação da sustentabilidade da matéria orgânica do solo.
- Cromai: a empresa é capaz de identificar doenças, deficiências nutricionais e o histórico detalhado da plantação pelo uso de visão computacional.
- Acronex: a *startup* desenvolve sistemas de monitoramento que permitem aos profissionais utilizarem *smartphones*, *tablets* ou qualquer outro dispositivo, a fim de realizar o controle em tempo real da colheita e tomarem decisões rapidamente.
- Taranis: a *startup* oferece uma plataforma de inteligência agrícola de precisão, que utiliza algoritmos de visão computacional, ciência de dados para monitorar a colheita.
- Tbit: a empresa desenvolve soluções de computação, processamento digital de imagens, inteligência artificial e ganho de performance.
- MVisia: é uma *startup* especializada em visão computacional e inteligência artificial, que oferece uma linha de câmeras inteligentes para o controle dos mais diversos tipos de processos industriais.
- Dattos: é uma empresa que oferece uma plataforma para conciliação contábil e conciliação fiscal. A *startup* realiza batimentos e validação de dados de forma automatizada.

²³ Disponível em: <https://slcagricola.brightidea.com/ct/ct_a_view_blog.bix?c=96281B64-FA71-4FDC-AF20-689CBC164251&bID=5E103688-5652-11E9-81DF-0AFA42BFA5BA>. Acesso em: ago. 2019.

²⁴ Disponível em: <<https://www.startse.com/noticia/conteudo-patrocinado/65743/slc-agricola-agro-exponencial>>. Acesso em: ago. 2019.

- Optimus GIS: a empresa é especializada no desenvolvimento de Soluções GIS (Geographic Information System).

Portanto, o uso das novas tecnologias da informação na agricultura representa uma lógica de produção caracterizada por transformações de ordem técnica (inovação tecnológica constante dos *softwares*, dos insumos químicos, biológicos e maquinário) e produtiva (reorganização do trabalho, aumento da composição orgânica do capital, organização de redes de empresas com crescente concentração e centralização de capital).

Além disso, para esta nova lógica produtiva, o Estado é fundamental. O Estado ajuda no fomento e desenvolvimento de incubadoras dessas *startups* e incentiva parcerias com órgãos e agentes estatais como a Embrapa e universidades públicas. Outro fator é a atuação do mercado financeiro, com a implementação da governança corporativa nas empresas e o capital financeiro cada vez mais frequente em diversas escalas da agricultura.

Essas inovações técnicas fomentam o fenômeno de land grabbing em escala local, uma vez que é por meio delas que as empresas agrícolas financeirizadas realizam a apropriação da renda da terra. Tal apropriação é realizada por meio da escolha dos melhores terrenos pelo mapeamento mais preciso do estoque de terras agricultáveis, aumento da produtividade, redução do número de trabalhadores e o controle remoto da produção.

A renda é rendimento derivado da propriedade, ou seja, é rentista todo aquele que tem direito a uma parcela do valor socialmente produzido por ser proprietário. Por exemplo, o dono da terra, ao auferir a renda fundiária, ou o dono do capital, ao se apropriar do juro. (PAULANI, 2012; HARVEY, 2005)

Segundo Paulani (2012) existem diferentes categorias de rendimento e suas formas contemporâneas de apropriação. A autora coloca que os tipos de rendimentos podem ser agrupados naqueles derivados diretamente da produção, como o salário, lucro e sobrelucro, e nos provenientes do direito à propriedade, tais como o juro, dividendos e as categorias de renda (absoluta, monopólio e diferenciais – naturais, locacionais e produzidas).

Com o fenômeno de land grabbing, pode se afirmar que as técnicas da informação auxiliam a acumulação capitalista ao ampliar as formas de apropriação dos diferentes tipos de rendimentos devidos ao capital. No capítulo a seguir, demonstraremos a relação entre renda da terra, técnicas da informação e o fenômeno de land grabbing.

Capítulo 2. Técnicas da informação e acumulação pela terra

2. Tecnologias da informação e acumulação pela terra

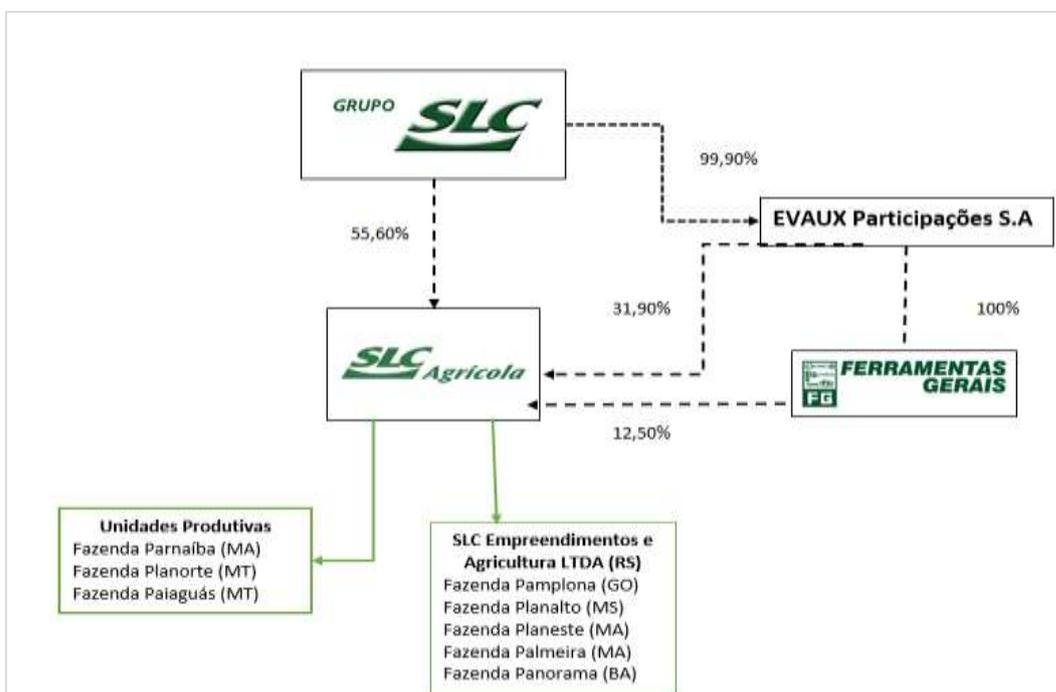
2.1. A divisão territorial do trabalho da SLC Agrícola

A SLC Agrícola tem um longo histórico no ramo agropecuário. A empresa foi fundada em 1977, no estado do Rio Grande do Sul, pelo Grupo SLC, que desde a década de 1940 atuava na fabricação de colhedeiças automotrizes. A subsidiária agrícola foi criada com o intuito de expandir os negócios para a produção de *commodities* agrícolas, sobretudo algodão, soja e milho em áreas de Cerrado.

Observa-se, antes da abertura de capital, que o controle da companhia era dividido entre diversas empresas e grupos subsidiários da SLC Participações pertencente à família Longemann. Entre elas, destacamos a EVAUX Participações, detentora da Ferramentas Gerais, uma empresa de prestação de serviços para maquinários agrícolas, que tem como subsidiária a Ferramenta Gerais Máquinas e Materiais Elétricos LTDA, que detinha 12,5% das ações da SLC Agrícola.

Mais aspectos dessa relação podem ser observados pela comparação entre as redes de relação no período pré-abertura de capital e a atual.

Figura 1– Rede de relações da empresa SLC Agrícola antes da abertura de Capital na BM&F Bovespa, 2016



Fonte: SLC Agrícola, 2016.

A estrutura societária anterior à abertura de capital era a de uma empresa familiar. O capital social da SLC Agrícola era dividido em grupos financeiros e empresas criados pelos familiares e fundadores da companhia que atuavam em conjunto, como o Evaux Participações S.A e a Ferramentas Gerais.

A SLC tinha nove fazendas e uma *holding* interna, a SLC Empreendimentos e Agricultura LTDA., com sede no Rio Grande do Sul. Esta última tinha como função a participação em outras sociedades ou empreendimentos comerciais, imobiliários, industriais, agrícolas e financeiros; a prestação de assistência técnica, administrativa, operacional e financeira às subsidiárias e coligadas, e a representação comercial, o comércio, a importação e exportação de máquinas agrícolas e equipamentos industriais (SLC AGRÍCOLA, 2014).

A SLC Agrícola, em 2006, já era uma das maiores proprietárias de terras e produtoras agrícolas brasileiras, com o controle de cerca de 250 mil ha e uma área plantada de 150 mil ha. Entretanto, após a capitalização propiciada com a oferta de ações²⁵, a quantidade de terras controladas aumentou significativamente, alcançando uma área plantada de aproximadamente de 380 mil hectares na safra 2015/16 (323 mil ha próprios, 94 mil ha arrendados, 81 mil ha de segunda safra e 49 mil ha em *joint venture*).

Todavia, com o IPO em 2006 e a forte apreciação das terras nos anos seguintes, a empresa passou, em grande medida, a buscar uma constante precificação de suas terras como forma de geração de renda (dividendos) aos acionistas. Assim como as demais empresas de capital aberto, após o IPO, a *geração de valor ao acionista* (PLIHON, 2005) tornou-se o seu principal objetivo, como afirma a própria SLC Agrícola: “nosso objetivo é expandir a produção com taxas de retornos atrativas para nossos acionistas” (p. 50). Para isso, a empresa enfatiza a importância em “expandir a produção e a produtividade, com um melhor aproveitamento das propriedades” e o arrendamento de propriedades vizinhas, além de “identificar e adquirir propriedades no Cerrado que apresentem condições atrativas, potencial de valorização no mercado e sejam importantes para o desenvolvimento de nossas operações” (p. 40).

Dessa forma, compreendemos que a estratégia adotada pela SLC Agrícola se constitui na 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

²⁵ Somente no IPO foram arrecadados mais de R\$ 300 milhões (SLC AGRÍCOLA, 2014).

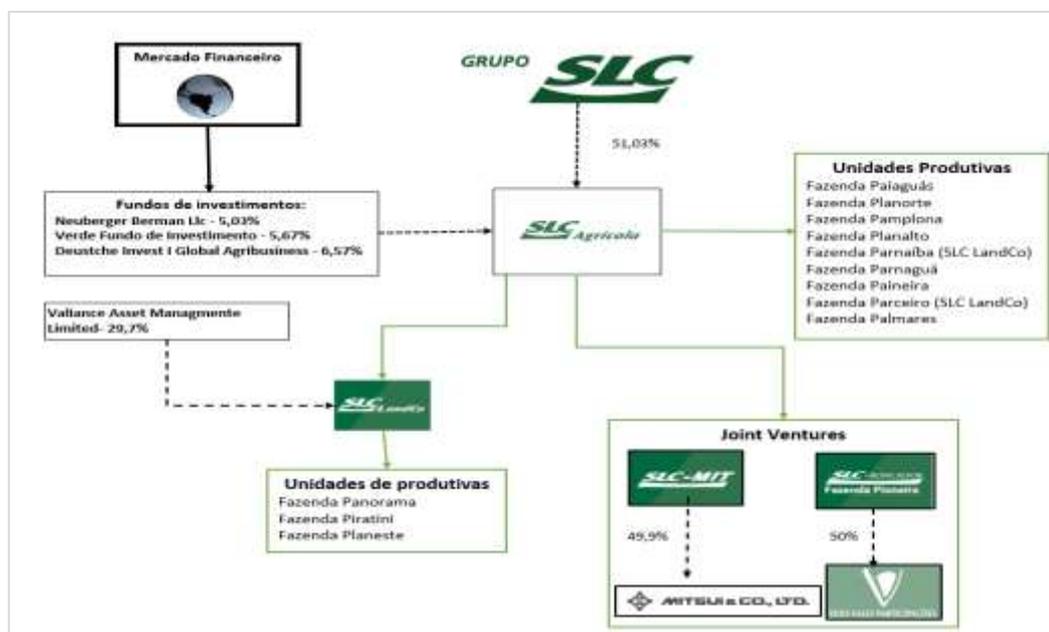
agrícola e consequente valorização dos ativos, por meio da adoção de um sistema produtivo intensivo em tecnologia.

O controle acionário da SLC Agrícola é exercido pelo Grupo SLC (propriedade da família Schneider Logemann), com 51,03% das ações. Os fundos de investimentos OdeyAsset Management LLP e Kopernik Global Investors LLC têm 9,33% e 5,16%, respectivamente. O restante é negociado diretamente em bolsa de valores (*freefloat*).

A OdeyAsset Management LLP foi fundada em 1991 e tem sede em Londres. É um investidor de fundos *hedge* de propriedade privada, responsável por gerir empresas e fundos *private equity*, renda fixa e fundos de investimento variados ao redor do globo. Ela também lança e gerencia *hedge funds* para seus clientes. A empresa investe nos mercados públicos de ações e renda fixa em todo o mundo. (ODEY ASSENT MANAGMENT, 2018)

A Kopernik Global Investors, LLC, foi fundada em julho de 2013, com sede em Tampa, Flórida. É uma empresa de gestão de ativos de propriedade que fornece gerenciamento de portfólio, gerenciamento de fundos e planejamento fiscal e financeiro. (KOPERNIK GLOBAL INVESTORS, 2018)

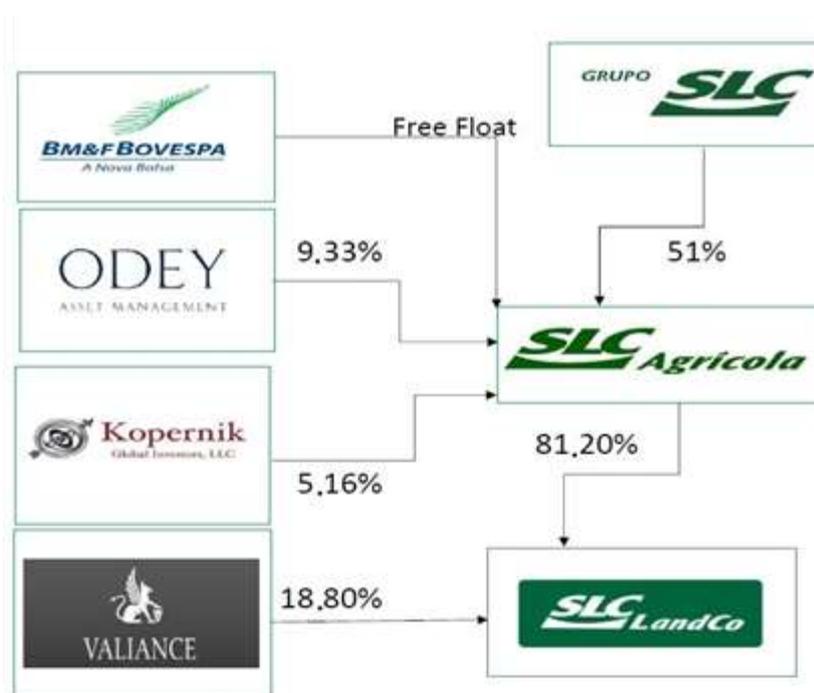
Figura 2 – Organização societária da empresa SLC Agrícola, 2018



Fonte: SLC Agrícola, 2018.

Em 2012, foi criada a SLC LandCo Empreendimentos Agrícola S.A., uma empresa subsidiária da SLC Agrícola. A *joint venture* é especializada em compra, venda, desenvolvimento, correção e limpeza de novas terras e detém 17,7% de suas ações sob controle do fundo de investimento inglês ValianceAsset Management Limited, totalizando um montante de US\$ 238, 6 milhões investidos na empresa (SLC Agrícola 2014)

Figura 3 – Participações dos Fundos de Investimento na SLC Agrícola e SLC LandCo, 2018



Fonte: SLC Agrícola, 2018.

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

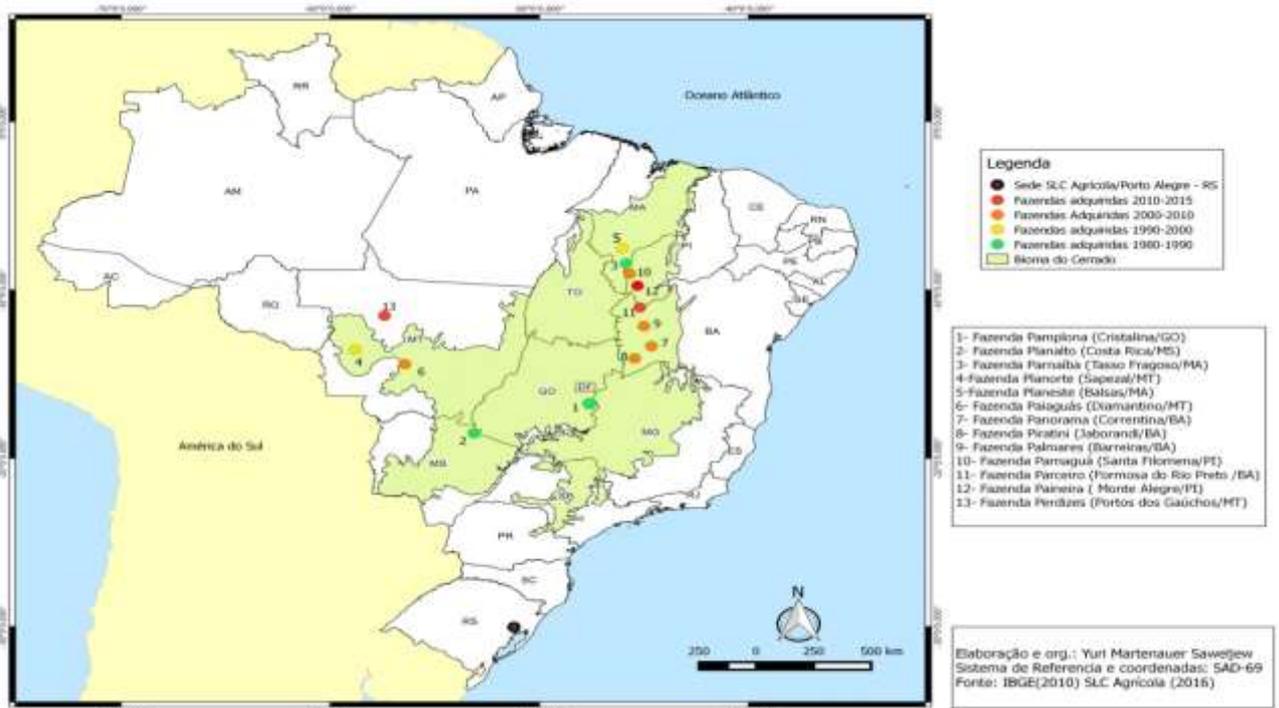
Em 2013, a empresa firmou uma *joint venture* com a Mitsui & Co. Ltda, chamada SLC-MIT Empreendimentos Agrícolas S.A. Segundo o documento Comunicado ao Mercado emitido em agosto de 2013, a *joint venture* tem um contrato de arrendamento de 21.898 hectares no município de São Desidério (BA), pertencentes a Mitsui & Co. Ltda, e 16.213 hectares no município de Porto dos Gaúchos (MT), pertencentes a SLC Agrícola

S.A. Ainda segundo o mesmo documento: “Nos termos do Contrato, a SLC Agrícola terá 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 tem 50% da *joint venture* e o Grupo Dois Vales os outros 50%, sendo que a JV tem 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 recebe um *anual fee*”. Como parte do acordo, o grupo Dois Vales colocou à disposição cerca de 20.000 hectares de pastagem no município de Querência (MT), a serem transformados em lavoura, com 30.000 hectares plantados, na safra 2016/17.

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

Mapa 1 – Localização das Fazendas da SLC Agrícola, 2017



As exigências de competitividade e rentabilidade do mercado globalizado fazem

com que os grandes investidores procurem regiões com elevada disponibilidade de recursos territoriais propícios à agricultura moderna. Para Benko e Pecqueur (2001), os *recursos* são atributos de reserva que, ao serem usados, se transformam em *ativos* lucrativos para as grandes corporações.

Para maior precificação 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, especificamente na região do MATOPIBA²⁶, isto é, que apresentam determinados recursos territoriais como disponibilidade hídrica, condição e climática propícia e logística relativamente eficiente.

Portanto, podemos definir as estratégias produtivas e territoriais da SLC Agrícola a partir dos seus principais modelos de negócios: operação agrícola em terras próprias, com o intuito de lucrar com a produção agrícola; produção em terras arrendadas e controladas pela empresa, para obter lucro produtivo; aquisição de terras brutas para a transformação e venda, para obter ganho patrimonial.

Essa estratégia de modelo de negócios chamou a atenção do mercado financeiro. Em um período de crise, como em 2008, aliado ao fenômeno de land grabbing, a abertura de capital da empresa foi um momento-chave para a expansão.

A SLC Agrícola, ao vender ações primárias, destinou parte dos recursos obtidos para o caixa da empresa. No momento de abertura de capital, a empresa ampliou o seu quadro de sócios, e os investidores passaram a ser parceiros e proprietários de parte da empresa. No geral, segundo Brasil (2019), 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. Dessa forma, a empresa passa a ser avaliada constantemente pelos investidores. A cotação de suas ações no mercado

²⁶ MATOPIBA é um acrônimo composto pelas iniciais dos estados do Maranhão, Tocantins Piauí e da Bahia.

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 as sucessões. Em princípio, abre-se 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, 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.

Entre os segmentos da BM&F BOVESPA S.A., a SLC Agrícola se encontra no Novo Mercado. Nele são negociadas apenas as ações de companhias com práticas de governança corporativa, com o objetivo de aumento da transparência da empresa e maior participação dos interesses de todos os acionistas. Assim, segundo a PWC, BM&F BOVESPA (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 IPO, as empresas de capital aberto necessitam apresentar demonstrações financeiras trimestrais e anuais à Comissão de Valores Mobiliários (CVM). As exigências são relacionadas com a transparência dos dados apresentados e diretrizes estabelecidas pela CVM, portanto, são relacionadas com aspectos contábeis e de divulgação de informações financeiras. Dentre esses documentos utilizados, 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.).

Os Formulários 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&F BOVESPA, 2015, p. 66)

O sistema de governança corporativa no qual se pauta a SLC Agrícola, segundo o Instituto Brasileiro de Governança Corporativa (IBGC) e Carvalho (2001), é um sistema pelo qual as organizações são dirigidas, monitoradas e incentivadas, envolvendo proprietários, Conselho de Administração, Diretoria e órgãos de controle (Conselho fiscal). A intenção é salvaguardar os interesses de determinados grupos (como os acionistas, diretoria da 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. (INSTITUTO BRASILEIRO DE GOVERNANÇA CORPORATIVA, 2015)

Segundo o documento *Informações Anuais* de 2006, época em que a SLC Agrícola iniciava seu IPO, a Governança Corporativa implementada pela empresa tinha como objetivo aumentar o valor da sociedade; melhorar seu desempenho; facilitar seu acesso ao capital a custos mais baixos; contribuir para sua perenidade, sendo que os princípios básicos inerentes a esta prática são a transparência, a equidade, a prestação de contas e a responsabilidade corporativa (SLC AGRÍCOLA, 2006).

Para melhor compreensão de nosso objeto de estudo e atender às nossas perspectivas, é necessária uma argumentação crítica, na finalidade de embasar teoricamente as instituições e normativas descritas acima, englobando em nossa teoria maior, a crítica à governança corporativa como forma de organização e gestão do capitalismo globalizado.

Segundo Santos (2009), a expansão e modernização dos sistemas de técnicos, como comunicação e transportes, contribuiu para a globalização dos mercados, por meio

da aceleração da circulação da informação em escala planetária. A conexão em rede das empresas pela informática e novos meios de comunicação proporcionou uma padronização da administração das empresas, uma vez que agora competem no mercado mundial.

Essas bases fomentaram, junto com as políticas neoliberais, na década de 1990, a desregulação das economias, as privatizações e abertura de capitais. O significativo aumento 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 proprietárias de ações de uma ou várias empresas ao mesmo tempo, ou seja, reconfigurando o cenário dos conselhos administrativos, em que a figura do proprietário, dono da empresa, cede espaço para vários acionistas, modificando assim, a estrutura de poder dentro das empresas. (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 faz aparecer uma 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.

Assim, entendemos que governança corporativa é a forma de organização e gestão realizada pelas normas e demandas do capitalismo financeiro. Essa prática é instrumentalizada pelas instituições financeiras, como a BM&F BOVESPA S.A. e o Novo Mercado, Banco Mundial, e ao ser aderida pela SLC Agrícola, levou a transformações não só no mundo do trabalho, mas também nas dinâmicas territoriais da empresa.

A governança corporativa é um dos caminhos com os quais o capital financeiro globalizado, por meio de normas, discursos e instituições, materializa diversas formas de uso do território pela SLC Agrícola. Algumas estratégias da empresa explicitam isso, por exemplo: a expansão territorial pelo 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); 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 da alteração de suas “normas institucionais”, a SLC Agrícola tem que criar novas formas de uso do território como estratégias de maior rentabilidade na intenção de se perpetuar no mercado financeiro. Como apontado por Santos (2006):

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)

Portanto, faz-se necessária a implementação de novos sistemas técnicos e normativos, para se ter o total controle da produção e de suas ações, para atuar de forma competitiva no mercado nacional e mundial. No item a seguir, demonstramos as principais mudanças após o IPO em 2006, tanto no ambiente corporativo como no produtivo, abarcando as estruturas normativas e materiais da empresa.

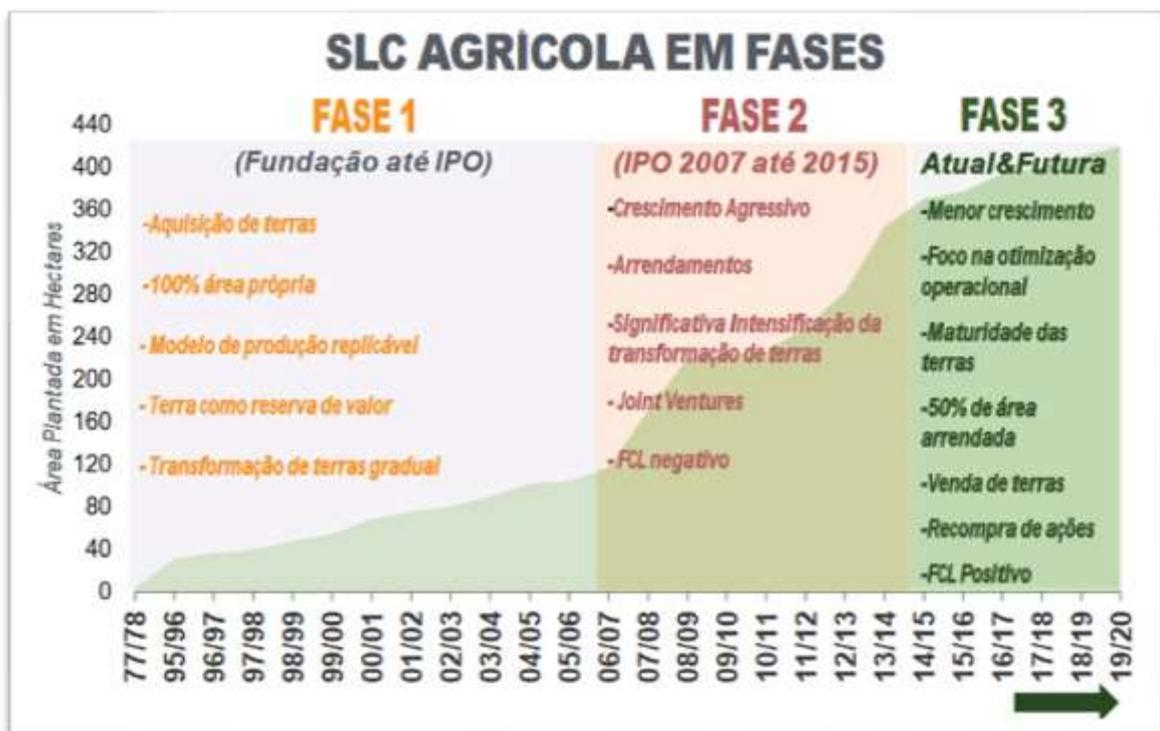
Dentre as transformações ocorridas no agronegócio brasileiro durante a década de 2000, dois fenômenos articulados, porém, independentes, são importantes para nossa análise: a financeirização de empresas do agronegócio, por meio da inédita abertura de capital em bolsa de valores e do controle acionário por fundos financeiros; e a criação de empresas imobiliárias especializadas no desenvolvimento de terras. Diversas empresas foram criadas com este foco ou tentaram adicionar essa estratégia na sua lógica de atuação, como Radar Agrícola, BrasilAgro, TibaAgro, Sollus Capital, Agrifirma, Calix Agro, El Tejar, Vanguarda, entre outras.

A abertura de capital e o controle da empresa pelo capital financeiro impuseram 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), sobretudo na região de fronteira agrícola moderna, e consequente remuneração dos investidores por meio do pagamento de dividendos. (FREDERICO, 2010; CASTILLO, 2011, BERNARDES, 2012).

Como mencionado, no caso do Grupo SLC, além da produção agrícola, ele detém também uma empresa especializada em compra, venda, desenvolvimento, correção e limpeza de novas terras, denominada SLC Landco Empreendimentos Agrícolas S.A. Em 2012, a SLC Agrícola fez um contrato de Subscrição de Ações com o fundo de investimento inglês Valiance Asset Management Limited no total de US\$ 238,6 milhões. O acordo consistiu na divisão acionária da SLC Landco em 50,6% para a SLC Agrícola e 49,4% para o Valiance. Inicialmente, a SLC Landco se tornou proprietária de três das dezesseis fazendas do Grupo SLC, totalizando uma área de 61.124 mil hectares (VALOR, 2012; VEJA, 2012; ÉPOCA, 2012)

Ao alterar em parte seu foco de atuação, a empresa expandiu seus negócios em terras no Brasil, totalizando cerca de 403.530 mil hectares, um crescimento de 2,7% sobre a área de plantio de 2016/17, em 16 unidades de produção, distribuídas entre os estados de Mato Grosso do Sul, Mato Grosso, Goiás, Bahia, Piauí e Maranhão. A empresa afirma que, desde 2015, está na sua terceira fase de desenvolvimento, como demonstra a imagem a seguir:

Figura 4 – Programa de crescimento da empresa SLC Agrícola, 1977-2020



Fonte: SLC Agrícola, 2018

A **fase um** vai desde a fundação da empresa até a abertura de capital na Bolsa de Valores (1977 até 2007), momento em que a empresa estava desenvolvendo o seu modelo de produção, com expansão gradativa de suas áreas e produzindo apenas em terras próprias.

Após a abertura de capital, em 2007, a empresa firmou como estratégias: a criação de três *joint ventures*; buscou certificações ambientais e sociais como forma de *marketing* para o mercado internacional; expandiu a área plantada em mais de 200 mil hectares; intensificou a abertura de novas terras e buscou fazer arrendamentos.

A partir de 2014, a empresa entrou no seu estágio atual de desenvolvimento (**fase três**). Dentre os focos principais da empresa nesta última fase destacam-se o aprimoramento e desenvolvimento da produção, por meio da implementação da Big Data, no Mato Grosso, pela agricultura digital; obtenção da maturidade produtiva das últimas áreas incorporadas da empresa, por meio da intensificação do cultivo; realização do ganho imobiliário, por meio da venda de áreas incorporadas no período anterior, e que tem produção inferior à média das outras fazendas e a diminuição da expansão de novas áreas, uma vez que a empresa adquiriu muitas terras e a abertura de capital demanda grandes investimentos.

Portanto, a expectativa de valorização dos ativos pelos investidores financeiros fez a empresa adotar estratégias produtivas semelhantes à produção industrial. O intuito é a forte precificação das terras pela intensificação produtiva via investimentos de capital. Dentre os principais sistemas técnicos agrícolas adotados destacam-se a alta mecanização do plantio e colheita, a rotação de culturas, o plantio direto, a agricultura de precisão e o 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).

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.

Essas transformações da empresa são atinentes à financeirização da economia (CHESNAIS, 2005; HARVEY, 2011). A partir das crises de sobreacumulação (HARVEY, 2011), como a atual iniciada nos anos de 1970, o capital sobreacumulado necessita migrar das atividades produtivas para o setor financeiro, buscando abrigo em diversos mercados, como os mercados futuros, habitação e agricultura.

2.1.1 Mudanças na escala administrativa

Ao interpretarmos a SLC Agrícola pelo viés geográfico como uma empresa que opera o seu território para a produção e com uma densidade técnica crescente, ela necessita pautar-se por uma organização racional, por meio da criação de um *espaço racional* (SANTOS, 1996). Para Santos (2006), o espaço racional teria suporte do saber hegemônico, moldando território, lugares e objetos à 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. (...). 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 em que ela é menor e, mesmo, inexistente e onde cabem outras formas de expressão que têm sua própria lógica. (SANTOS, 2006, p. 240)

Logo, 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.

A empresa começou a adquirir uma estrutura corporativa, adequada para a abertura de capital em 2006. Ressaltamos que a empresa só disponibiliza documentos a partir desse período, logo não tivemos acesso à estrutura corporativa mais antiga, apenas a já semiestruturada para receber os investidores e normas do Novo Mercado, como na estrutura corporativa da diretoria descrita pela SLC Agrícola.

Figura 5 – Estrutura Corporativa da Diretoria da SLC Agrícola, 2006



Fonte: SLC Agrícola, 2006.

O Conselho administrativo 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 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 por assembleia geral de acionistas em um mandato unificado de dois anos e 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 (um) voto nas deliberações do órgão, sendo 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 por organização interna, conselho 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 as 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 pelas estratégias de investimento e crescimento. Todas as decisões tomadas por esses órgãos são pautadas pelos Acionistas e pelo Conselho Administrativo, que compõem o alto escalão da empresa.

Dessa forma, é necessário destacar as estratégias empregadas pela SLC Agrícola no momento de abertura de capital, uma vez que o IPO demandava uma estratégia de crescimento bem delineada para dar seguimento ao montante de capital recebido. Como demonstra o documento Demonstrações Financeiras de 2014, a expansão produtiva 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 melhor produtividade, na redução de custos e na expansão da segunda safra.

As condições climáticas e o domínio da tecnologia propiciam o plantio e a 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 do custo do produto é menor. Pretendemos ainda explorar a segunda safra nas fazendas que viermos a adquirir. (SLC AGRÍCOLA, p. 60)

Essas duas estratégias foram empiricamente descritas na época pelo Projeto Bahia, que demonstra o início de produção em uma fazenda recentemente adquirida, e um modelo a seguir pela empresa a partir de então.

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 Desidério 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. O documento descreve algumas funções que serão herdadas futuramente pela SLC LandCo, para trabalhar exclusivamente no

mercado de terras, com o objetivo de comprar, transformar e arrendar as terras para a própria SLC Agrícola produzir, precificando-as. As fazendas Planeste, Parnaíba, Panorama, Parceiro e Piratini pertencem à SLC LandCo, sendo que 6.859 mil hectares de terras dessas fazendas, são arrendados para a SLC Agrícola e se tornaram área plantada. (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 no crescimento da empresa. A partir da abertura em bolsa, as fazendas passaram a apresentar 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.

Com base na concretização das estratégias, principalmente pela expansão produtiva que demonstraremos a seguir, as estratégias de expansão mudaram. Isso se deve, em parte, pela sofisticação da sua estrutura corporativa e produtiva.

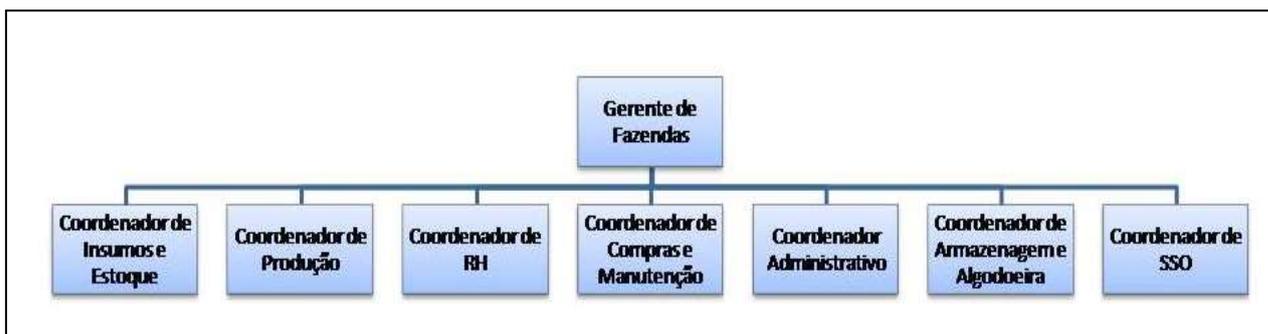
A partir de 2010, as políticas de expansão da empresa foram pautadas por investimentos em terras, criação de *joint ventures* e otimização da produção. Dessa forma, a empresa aumentou o Banco de Terras, pertencente à SLC LandCo, como também criou a SLC LandCo e investiu para a redução de custos de produção, por meio do desenvolvimento tecnológico dos centros de pesquisa da empresa, além da modernização da produção e linhas de telecomunicações.

Para compreendermos melhor as mudanças de estratégia no período pós-abertura de capital, é necessária a análise da transformação da empresa, por meio dos dados e das mudanças no centro das unidades produtivas. Assim, a próxima seção irá apresentar as transformações burocráticas e normativas a fim de compreendermos a nova estrutura pautada pela governança corporativa e as novas estratégias da empresa.

Estrutura de organização das fazendas

Para iniciarmos nossa análise da expansão produtiva, é necessária uma prévia demonstração da estrutura organizacional das fazendas de acordo com o organograma a seguir.

Figura 6 – Estrutura de gerencia das fazendas da empresa SLC Agrícola, 2017



Fonte: SLC Agrícola, 2017

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 sofisticação da produção atual, com a intensificação da necessidade de vários fatores e logísticas para manter sempre em alta a competitividade e a produtividade, por exemplo, o setor que coordena os insumos e estoques, armazenagem e algodojeiras, ligados ao circuito produtivo, ou os coordenadores de Recursos Humanos e responsáveis pela administração e segurança dos funcionários.

2.1.2. Mudanças na escala produtiva

Como mencionado anteriormente, com a globalização ocorreu uma mudança no sistema de produção agrícola, com especialização 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, com a reorganização do território aos modelos produtivos. (SANTOS, 2006)

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. (SANTOS, 2006, p. 304)

Com a globalização, surgem nexos estranhos à sociedade local e nacional, que são causas e consequências da inovação técnica e organizacional. É a razão do mercado que se impõe como motor do consumo e da produção. Dessa forma constituem-se circuitos produtivos mundializados, como ressaltam Castillo e Frederico (2010, p. 470).

A implantação e o uso desses novos sistemas técnicos e normativos resultam no 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 na 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 a abertura de capital, aprofunda-se a relação do mercado com a produção, seja ela pela inclusão do acionista ou reestruturação burocrática no espaço do “mandar”, como dissemos anteriormente, seja 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 por meio da reestruturação produtiva da empresa.

Consideramos que os circuitos espaciais de produção e os círculos de cooperação implicam a circulação de fluxos materiais e imateriais da produção até o consumo. Contudo, a expansão dos circuitos espaciais produtivos tornou mais complexa a gestão e o ordenamento desses fluxos, constituindo 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 partir desses pressupostos, faremos uma análise da nova divisão territorial do trabalho da SLC Agrícola. A análise terá como ponto de partida a reestruturação e a expansão da escala produtiva da SLC Agrícola, além das formas de armazenamento, os fornecedores de insumos, a produção, o desenvolvimento tecnológico e o aumento de produtividade, o sistema de telecomunicações interno, a mecanização e o armazenamento.

A produção está diretamente relacionada 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. A forma de produção pouco se modificou, permanecendo o Sistema de Plantio Direto em todas as fazendas.

O bioma dos Cerrados caracteriza-se pela vegetação de cerrado propriamente dita (com árvores baixas e esparsas), cerradão, campo cerrado, campo sujo e campo e matas de galeria, compostos, em sua maioria, por solos ácidos, muito antigos e de baixa fertilidade. O clima da região é do tipo tropical, com estação seca e período chuvoso iniciando-se em outubro e indo 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 distribuírem em 46% da região, principalmente nos chapadões, ou seja, em áreas de relevo plano ou suavemente ondulado. São caracterizados por serem profundos, bem drenados, não causando maiores impedimentos à mecanização agrícola. (BERNARDI et al., 2003)

Entretanto, com baixa fertilidade natural, os solos do Cerrado 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 (cálcio) e Mg (magnésio) por meio da calagem. (BERNARDI et al., 2003)

O Sistema de Plantio Direto (SPD) é uma tecnologia usada a partir da década de 1990 no Brasil. Dispõe, atualmente, de sistemas adaptados a diferentes regiões e aos diferentes níveis tecnológicos. 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 e das erosões hídrica e eólica. (SALTON, 1998)

O plantio direto pode ser considerado como modalidade do cultivo mínimo, a semente é colocada em sulcos ou covas, com largura e profundidade suficientes para que a cobertura e o contato das sementes com a terra sejam benéficos. O sistema tem 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. Também necessita de infraestrutura adequada nas fazendas, além da qualificação do agricultor, que no caso da empresa é o gerenciamento e o treinamento de mão de obra. (SALTON, 1998)

A rotação de culturas é utilizada em todas as fazendas, pois é uma técnica de baixo custo, além de trazer 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. (BERNARDES et al., 2003)

São atribuídas 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 grande quantidade de restos que, uma vez bem manejados, proporciona vantagens adicionais aos sistemas. (SALTON, 1998)

É dessa forma que a SLC Agrícola estrutura e realiza sua produção, por meio de um alto investimento tecnológico em todas as suas principais culturas. 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”. (SLC AGRÍCOLA, 2006)

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

Para tanto, a aquisição de insumos, como sementes, fertilizantes, defensivos agrícolas e combustíveis/lubrificante é essencial. Em 2006, esses representavam, respectivamente, 5%, 19%, 22% e 5% do total dos gastos com insumos no ano-safra 2006/2007. Atualmente, os custos são de 10% para sementes, 20% para fertilizantes, 25% para defensivos agrícolas e 4,4% de combustíveis e lubrificantes. (SLC AGRÍCOLA, 2006)

Os custos variáveis (que incluem pulverização aérea, mão de obra, beneficiamento, manutenção de máquinas e implementos) representaram na média das culturas de algodão, soja e milho 75% do custo total de produção. Pelo uso do plantio direto em 80% da área cultivada, sem a necessidade de preparo de solo, os combustíveis são importantes na composição dos custos na agricultura. Em 2006, a SLC planejava a implementação de indústrias para produção de biodiesel em diversas regiões agrícolas do país e a sua utilização como combustível, o que levaria à redução nos custos relativos. (SLC AGRÍCOLA, 2006)

Os insumos são adquiridos dos maiores *players* mundiais do mercado de fertilizantes, muitos dos quais estabelecidos no Brasil, como o ADM Fertilizantes, Profertil, Mosaic, Yara Jotaele e Bunge Fertilizantes. Em 2006, os defensivos agrícolas (herbicidas, fungicidas e inseticidas) eram obtidos no mercado interno, das principais indústrias fornecedoras, como a Syngenta, Bayer, FMC e Iharabras.

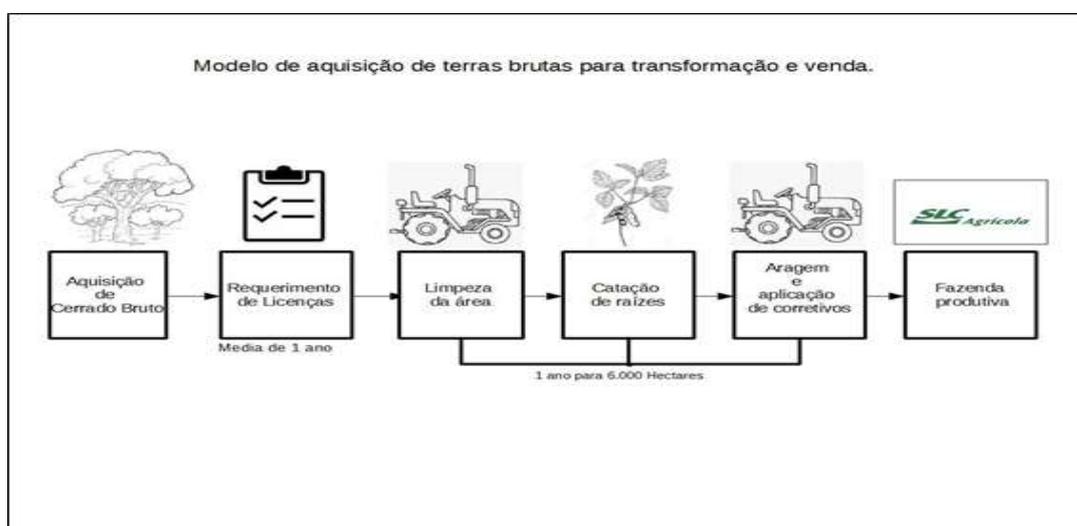
Contudo, o destaque para a produtividade é consequência do investimento de pesquisa nas fazendas e da adequação do pacote tecnológico às condições locais de solo e clima, e formas de gestão operacional.

Outro destaque é a facilidade que tem a SLC para rápida implementação de bons índices de produtividade em uma fazenda, que levam, em média, 6 anos até atingirem a sua maturidade produtiva.

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, iniciada pela abertura de novas áreas, como demonstrado pelo organograma a seguir.

Figura 7 – Modelo de aquisição de terras brutas para transformação e venda



Fonte: SLC AGRÍCOLA, 2006.

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. 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.

O planejamento agrícola é baseado em informações geradas pelas pesquisas desenvolvidas internamente e pelos órgãos oficiais do setor agropecuário. A partir deles a empresa busca aumentar a eficiência técnica e produtiva com maior eficiência dos insumos e menor custo da unidade produzida. (SLC AGRÍCOLA, 2006)

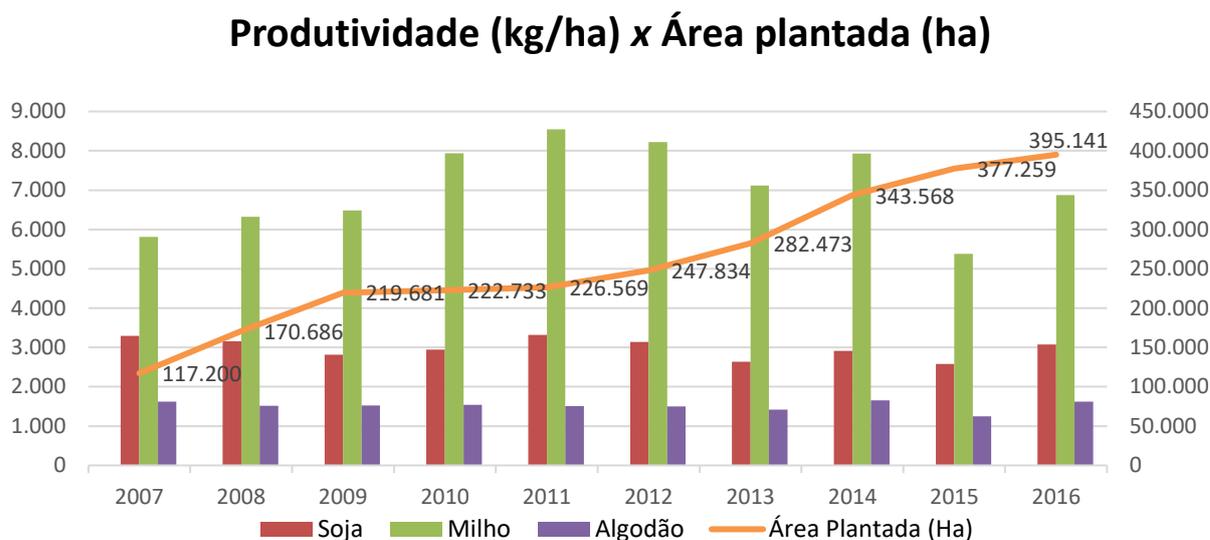
A sofisticação desses planejamentos é demonstrada pelas informações dispostas, por exemplo, nos *Releases Trimestrais*. Ao examinarmos esses *Releases* de 2006 até 2017, eles demonstram uma crescente sofisticação dos estudos e das informações liberadas para alimentar os investidores interessados.

Por exemplo, nas análises dos mercados de *commodities* são expostos dados sobre a produção, que contém informações e estudos das variações dos preços das *commodities*, estudos edafoclimáticos das regiões das unidades produtivas, além de ensaios sobre o mercado de *hedge* cambial e *commodities*, análises financeiras internas e atualizações de mudanças da infraestrutura produtiva e dos setores corporativos, como gerentes e acionistas.

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

Contudo, vemos que a produtividade tecnológica da SLC Agrícola atingiu seu máximo em 2011, e agora mantém-se em certo padrão que varia pelas condições de cada região onde se localizam as fazendas. Por exemplo, é clara a expansão da produção ao analisarmos gráfico a seguir. Ao analisarmos a produtividade de culturas com a expansão da escala de produção (área plantada), observamos que o aumento de produção tem como maior fator não o aumento da produtividade (produção por hectare), mas sim o grande aumento da compra de terras e a expansão da área plantada pela empresa.

Gráfico 1 – Produtividade (kg/ha) x Área plantada (ha), SLC Agrícola, 2007-2016.



Fonte: SLC Agrícola.

O gráfico demonstra que desde 2007, a produtividade da soja (kg/ha) das fazendas da SLC Agrícola permanece em uma média de 3.000 kg/ha e a do algodão em uma média de 1.500 kg/ha, enquanto o milho tem instabilidade de produção, que variou de 8.000 kg/ha em 2012, para 5.000 kg/ha em 2015. Isso demonstra que tanto as terras marginais quanto as terras em estágio de desenvolvimento de maturidade produtiva –com menor produtividade –, têm seu prejuízo produtivo amortizado pelas terras com alta produtividade da empresa.

Outro fator importante é a expansão da área plantada, que em 2007 (ano da abertura de capital) era de 117.200 hectares e obteve um acréscimo de pouco mais de 100.000 hectares em 4 anos, chegando a 222.733, em 2011, e a 395.141 hectares, em 2016. Portanto, em nove anos a empresa aumentou sua área plantada em 277.941 hectares, crescimento de 337%, após transformar-se em empresa de capital aberto.

Esses dados reforçam as estratégias apresentadas pelo programa de crescimento da empresa SLC Agrícola, em que a expansão contínua da escala produtiva e o acréscimo de novas áreas são centrais para o seu desenvolvimento dentro do mercado internacional de ações e *commodities*.

2.2. Insaciabilidade das finanças e governança corporativa na SLC Agrícola

No atual estágio do capitalismo globalizado, o capital financeiro está no centro das relações econômicas e sociais. Para Chesnais (2005), esse fenômeno está relacionado ao novo protagonismo das instituições bancárias e não bancárias que buscam obter lucros sem sair da esfera financeira, por meio de juros de empréstimos, dividendos, mercados de *hedges*, ou qualquer outra forma de lucro por especulação financeira.

Esse protagonismo do capital financeiro ressurgiu durante os anos de 1980, com o aumento de poder dos mercados especializados, como mercados de títulos, obrigações e ações, que atraíram muitos investimentos por conta da rápida liquidez dos mesmos. Isso se configura no que Chesnais (2005) chamou de regime mundial de acumulação financeiro:

É necessário lembrar que as etapas do processo de acumulação financeira que levou a esse resultado. Por acumulação financeira, entende-se a centralização em instituições especializadas de lucros industriais não reinvestidos e de rendas não consumidas, que têm por encargo valorizá-los sob a forma de aplicação em ativos financeiros – divisas, obrigações e ações – mantendo-os fora da produção de bens e serviços. (CHESNAIS, 2005, p. 37)

Nesse sentido, Harvey (2005) e Chesnais (2005) afirmam que esse fenômeno é um subproduto da acumulação industrial que se desenvolveu e ganhou expressividade, principalmente, nos Estados Unidos, durante o período de crescimento fordista no Pós-Segunda Guerra. Durante as décadas de 1970 e 1980, partes dos lucros não reinvestidos das empresas e dos salários não consumidos dos trabalhadores destinaram-se para instituições financeiras (fundos de pensão, mútuos, sociedades de seguros e bancos), com o intuito desvalorizá-los na forma de aplicação em ativos financeiros (divisas, obrigações, ações), mantendo-os fora da produção de bens e serviços (SAVIAT, 2005), além da popularização das contas bancárias.

Dessa forma, uma quantidade cada vez maior de dinheiro se direcionou às instituições gestoras desses recursos e bancos. Isso proporcionou o aumento de escala de operações de crédito, aplicações de curto prazo com altas remunerações. Um bom exemplo desse fenômeno foi a crise do petróleo dos anos de 1970. A partir dos elevados preços do petróleo que causaram uma crise dos países do Terceiro Mundo, os bancos internacionais abriram diversas linhas de crédito e empréstimos. Isso forjou as dívidas

externas dos países subdesenvolvidos, principalmente na América Latina. (HARVEY, 2005)

As dívidas externas se multiplicaram com o tempo (CHESNAIS, 2005). Por exemplo, a maioria dessas dívidas apresentava taxa de juros superior às taxas de produção e do Produto Interno Bruto (PIB) dos países tomadores de empréstimos. Logo, as dívidas aumentaram rapidamente e absorveram grandes frações dos orçamentos dos Estados, das receitas de exportações e reservas, e até mesmo forçando alguns países a adquirirem novos empréstimos.

Esse momento marcou o poder crescente das finanças sobre as economias dos Estados. Assim, a ideologia neoliberal se disseminou entre os Estados durante os anos de 1990, levando a uma acelerada desregulação dos mercados financeiros (GUTTMANN, 2008; PLIHON, 2013). As políticas de abertura dos mercados foram apoiadas e difundidas, principalmente, por Inglaterra e Estados Unidos e por instituições supranacionais, como o Fundo Monetário Internacional (FMI) e o Banco Mundial, e puseram fim ao controle de movimento de capitais, permitindo a integração internacional dos mercados financeiros nacionais.

Como ressalta Chesnais (2005), as mudanças na economia mundial nos últimos 30 anos baseiam-se pela articulação de três elementos centrais impostos aos mercados internacionais: a) a desregulamentação ou liberalização monetária e financeira; b) a descompartmentalização dos mercados financeiros nacionais e c) a desintermediação das operações de empréstimos antes restritas aos bancos.

A flexibilização das regulamentações e dos controles nacionais proporcionou a liberalização dos mercados de câmbios, a oferta de títulos públicos a operadores estrangeiros e a entrada de empresas estrangeiras na bolsa de valores. Dois outros fatores fundamentais foram a “descompartmentalização” dos mercados, que incentivou as inovações financeiras, por exemplo, a criação de novas formas de aplicação monetária, e a “desintermediação” que proporcionou um crescente protagonismo das instituições financeiras não bancárias (fundos de investimentos), quando permitiu que esses agentes pudessem ser “emprestadores” dentro dos mercados. Tais medidas permitiram que os mercados nacionais fossem abertos, além de criar novos derivativos financeiros e fortalecer fundos de pensão e fundos mútuos. (CHESNAIS, 2005)

A mundialização financeira elevou o poder do capital financeiro, particularmente, sobre instituições estatais e corporações privadas. Segundo Chesnais (2005), constituiu-se um “regime de acumulação financeirizado”. O ponto principal da ideia é que o capital financeiro (representado por bancos, fundos e outros agentes financeirizados) ao tornar-se proprietário de ações das empresas, adquire poder de decisão nos conselhos diretivos e induz suas estratégias e ações de acordo com as suas próprias expectativas de rentabilidade.

O atual regime de acumulação financeirizado implementou a governança corporativa (PLIHON, 2005; MORAIS, 2010) nas empresas, como forma de impor novas normas de rentabilidade. Para Plihon (2005) e Guttman (2008), essa nova estrutura corporativa tem como função a “criação de valor ao acionista”, isto é, grande pressão às empresas para gerar elevadas taxas de rendimento para o mercado de capitais. Dessa forma, elas são pressionadas pela obtenção de ganhos rápidos e de altos retornos para os investidores.

Segundo Plihon (2005), os agentes financeiros são os atores dominantes do novo capitalismo. Os acionistas, mesmo que minoritários, têm influência sobre a gestão das empresas, exercendo uma política acionária ativa, que tem como princípios fundamentais:

- As empresas devem se organizar de forma que o controle externo possa ser exercido.
- Os objetivos da empresa devem ser orientados prioritariamente pela geração de valor acionário, utilizando os critérios de gestão como o *Economic Value Added* (EVA), que consiste em administrar os grupos em função da rentabilidade dos capitais utilizados por cada componente da empresa (como fábricas, fazendas, filiais).
- Acionistas minoritários não desejam participar diretamente da gestão da empresa. Por meio da governança corporativa, as empresas utilizam os conceitos de administração, voltados aos acionistas, por meio da transparência informacional, com comitês de auditores e remuneração (*stock-options*²⁷). Dessa forma, os acionistas minoritários dão aos gerentes grande autonomia na escolha de estratégia, uma vez que eles têm de ser respeitados pelos princípios da governança corporativa.

Esses fatores são fundamentais para compreender as mudanças dentro das empresas no atual período. A implementação da governança corporativa alterou as políticas

²⁷ É a distribuição de ações pelo qual uma S/A garante a funcionários a oportunidade de participar nos resultados da empresa, com seu salário ou bônus atrelado aos preços das ações. Dessa forma, parte do pagamento dos dirigentes das empresas é feito em ações da empresa.

industriais das empresas, causando efeitos como a reengenharia da produção, que levou à terceirização da produção, principalmente em atividades com menor rentabilidade e concentrando a empresa em atividades mais rentáveis. Por consequência, a empresa aumenta o número de subcontratados externos, levando a uma precarização das condições de trabalho. (PLIHON, 2005)

O principal agente regulador da implementação da governança corporativa são as bolsas de valores. A primeira função da Bolsa é financiar as empresas por meio da oferta de abertura da capital, como é o caso das empresas de capital aberto na BM&F BOVESPA, como a SLC Agrícola, BrasilAgro, entre outras. A segunda função é avaliar as empresas, por meio dos seus comitês, para constatar que a cotação de ações indique o valor real da empresa. E a terceira é adequar todas as empresas às normas da governança corporativa, para dessa forma, regular as empresas contra irregularidades e dar segurança aos acionistas.

Contudo, essas políticas demonstram-se extremamente falhas. Para Harvey (2005), os preços das ações das empresas não refletem sua economia real, mas a psicologia do mercado das quais o *marketing* das empresas é fundamental. Prêmios de sustentabilidade e segurança na produção, organizados por instituições internas e externas ao mercado, são fundamentais para a empresa ter uma “boa imagem” no mercado e elevar as suas ações.

Nesse sentido, Saviat (2005) e Plihon (2005) destacam a crise das bolsas de valores dos anos 2000, como no caso Alstom, como falhas estruturais da regulação da governança corporativa. O principal problema, segundo os autores, é atrelar os ganhos dos dirigentes das empresas com os ganhos do mercado de ações. Para as empresas atenderem aos desejos dos acionistas, o mercado regulatório vinculou parte do salário dos CEO's²⁸ com as ações, por meio dos planos de *stock-options*, unindo dirigentes e acionistas ao mesmo objetivo: a rentabilidade das ações.

Dessa forma, os principais dirigentes das empresas, como os CEO's, utilizaram da técnica de *stock-options* para operar a empresa em interesses financeiros próprios, até mesmo com fraudes, e assumindo riscos excessivos para as empresas. (PLIHON, 2005)

Não são apenas os dirigentes das empresas os envolvidos com esse objetivo, mas toda a indústria de serviços financeiros:

²⁸ É a sigla inglesa para *Chief Executive Officer*, ou Diretor Executivo.

Em princípio, ao lado dos acionistas e dos investidores, supõe-se que certo número de profissões – que constituem a “indústria dos serviços financeiros” – possam controlar as empresas. São os serviços de auditoria, os bancos de negócios, as agências de classificação, os analistas financeiros e as autoridades públicas de regulação. Consta-se que não só essas profissões não desempenham um papel de contrapoder, como foram frequentemente cúmplices, ativos ou passivos, dos erros de gestão e fraudes dos dirigentes. Uma das maiores razões das graves e recorrentes difusões da indústria de serviços financeiros está ligada à presença de “conflitos de interesse”, isto é, alguns atores têm dupla função, geralmente incompatível, de controlar e de aconselhar empresas. Isso significa que são remunerados pelas próprias empresas que eles são encarregados de controlar, como no caso das empresas de auditorias. (PLIHON, 2005, p. 144)

Como consequência, Chesnais (2005) propõe que o atual regime de acumulação financeirizado caracteriza-se por uma “insaciabilidade da finança”. Para o autor, o capital financeiro de juros passou a exigir da economia real “mais do que ela pode dar” (p. 61). Assim, o imediatismo e a pressão para crescer e alcançar alta rentabilidade obrigam as empresas a adotarem uma série de mecanismos, incluindo a hiper-exploração do trabalho e da natureza.

A SLC Agrícola é um exemplo dessa insaciabilidade. Ela foi a primeira empresa brasileira dedicada à produção de grãos a ter capital aberto no Novo Mercado BM&F BOVESPA. O IPO²⁹ totalizou a arrecadação de R\$ 490 milhões, deste total R\$ 308 milhões foram destinados para a ampliação da produção, por meio da aquisição e do arrendamento de terras, da aquisição de equipamentos, entre outros. (SLC AGRÍCOLA, 2018)

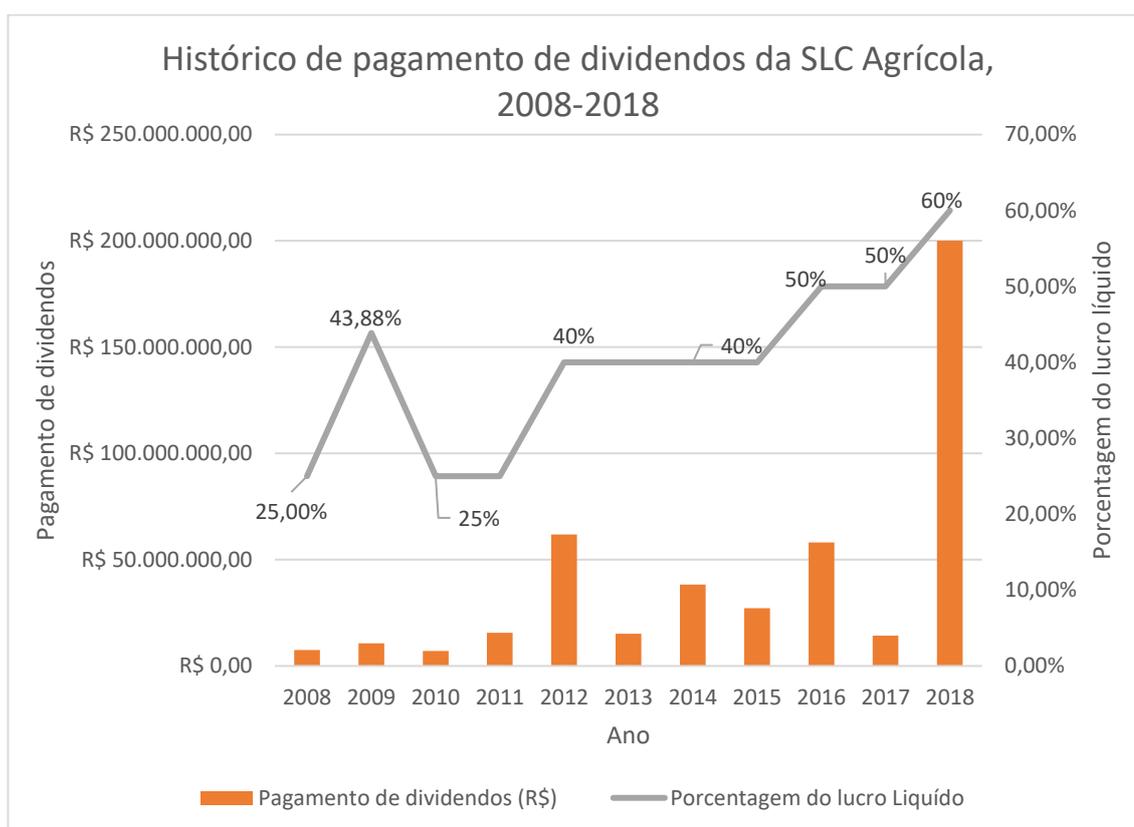
A partir disso, a empresa teve que se readaptar às normas da governança corporativa, a partir da Lei 6.404/76³⁰ (leis das S/A's). Dentre as principais normas estabelecidas, destaca-se a obrigatoriedade da destinação de no mínimo 25% do lucro líquido da empresa para o pagamento de dividendos.

O gráfico a seguir demonstra que a SLC distribuiu dividendos a uma taxa média superior aos 25% do lucro líquido. A taxa mínima foi utilizada apenas em 2008, 2010, e 2011, nos outros anos, a distribuição foi superior ou equivalente a 40% do lucro da empresa. Nesse período de dez anos, a empresa distribuiu aproximadamente R\$ 455 milhões em dividendos.

²⁹ *Initial Public Offering* (Oferta Pública Inicial)

³⁰ Disponível em :<http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L6404compilada.htm>. Acesso em: 15 jun. 2018.

Gráfico 2 – Histórico de pagamento de dividendos da SLC Agrícola, 2008-2018



No ano de 2018, a SLC pagou o maior valor em dividendos, cerca de R\$ 200 milhões. O pagamento recorde da empresa está vinculado à venda de terras, ocorrida em 2017. Foram vendidos 11 mil hectares, sendo 6 mil hectares em Diamantino (MT) e 5 mil hectares em Corrente (PI), no total de R\$ 176 milhões. Esse movimento no mercado de terras está totalmente ligado às atuais estratégias da empresa.

Segundo Paulani (2012), o capital utilizado pelos investidores em empresas de capital aberto é rentista por excelência, uma vez que o capital rentista obtém ganhos pelos juros auferidos pelo monopólio do dinheiro e pela renda derivada do monopólio da terra. Nesse sentido, Harvey (2013) coloca que para esses investidores, a terra é entendida como capital fictício, isto é, a terra é um investimento que rende juros. O autor coloca que na perspectiva do capitalista, o que é comercializado não é a terra, mas o direito à renda fundiária produzida por ela.

A SLC Agrícola e outras empresas do agronegócio utilizam duas formas de atuação. Para Fairbairn (2014), a empresa faz parte dos agentes que compram a terra e se envolvem diretamente com a produção agrícola (*own-operate*). A outra estratégia descrita pela

autora consiste em empresas que adquirem a terra e as arrendam para um terceiro (*own-lease out*). Esse é o caso da SLC LandCo Empreendimentos Agrícolas S.A.

Essa estratégia híbrida inviabiliza a distinção entre a fonte financeira e produtiva dos lucros da terra (FAIRBAIRN, 2014). Isso se deve ao fato de o valor da terra não poder ser definido fora das atividades produtivas que elas desenvolvem. A primeira estratégia (*own-operate*) é atrativa para os investidores de maiores riscos, atrelados às variações da produção agrícola e oferece maiores retornos potenciais derivados dos elevados lucros produtivos. A segunda estratégia (*own-lease out*) é para os investidores que veem a terra como investimento estável de renda, de longo prazo e a utilizam como forma de diversificação de seu portfólio de investimentos e de proteção contra inflação. (FAIRBAIN, 2014)

Portanto, há uma combinação da lógica financeira-especulativa derivada da obtenção da renda como ganho de capital pela sua precificação, com os lucros auferidos com a produção. Para Frederico e Gras (2016), a crescente intensificação em capital e trabalho sobre a terra assegura a elevação de rendas futuras, constituindo-se como um atrativo para o capital financeiro:

Independentemente da estratégia adotada, como mero rentista ou com atuação direta na produção, reafirmamos que o principal diferencial do atual fenômeno de landgrabbing de outros momentos e formas de apropriação de terras é a lógica financeira presente nas negociações. Além de exigir o máximo das terras (na forma de renda ou lucro) para atender aos anseios dos investidores e acionistas, as decisões do capital portador de juros de permanecer, ampliar ou se desfazer das propriedades são influenciadas muito mais pelas alterações e perspectivas de rentabilidade do capital financeiro internacional (e.g. mudança nas taxas de juros, rentabilidade de outros ativos, índices inflacionários e taxas cambiais), do que necessariamente pelos requisitos e performances produtivas das fazendas. A combinação entre a “insaciabilidade das finanças” e a sua relativa “externalidade” aos investimentos aprofunda a lógica da competitividade presente no campo modernizado, tornando o espaço ainda mais vulnerável às investidas e lógicas externas do grande capital. (FREDERICO; GRAS, 2016, p. 18)

Assim, é fundamental compreender a lógica que a capitalização da agricultura, especialmente, pela presença de capitais financeiros, imprime à produção agrícola em termos multidimensionais, isto é, considerando tanto as alterações no uso do solo e nas formas de organização da produção quanto os impactos sobre o mercado de terras e a expansão das fronteiras agropecuárias. Os próximos itens procuram demonstrar a lógica

de atuação da SLC Agrícola no território brasileiro, por meio da captura da renda da terra, pelo uso das técnicas da informação.

2.3. Teoria da renda da terra e land grabbing

A renda da terra é uma das categorias mais discutidas e importantes dentro da economia política para compreender a agricultura. O conceito pode ser definido como um rendimento derivado do pagamento, por parte dos capitalistas, aos senhores de terra, pelo direito de uso da terra na produção agrícola. (HARVEY, 2005; PAULANI, 2012)

Segundo Paulani (2016; 2012) e Harvey (2005), em *O capital*, Marx (1996), estabelece estudos sobre as categorias de rendimento em suas teorias sobre a distribuição: os salários, o lucro, o juro, o sobrelucro e a renda da terra. O salário é a porção do valor produzido necessária para o trabalhador reproduzir o valor da força de trabalho. O restante que ultrapassa esse valor é considerado trabalho não pago, transformando-se em mais-valia, que logo, vai aparecer como lucro quando transformado em preços de produção.

O juro é a remuneração feita ao capital pela sua existência, enquanto propriedade privada, e representa a transformação do dinheiro em capital. Paulani (2012) destaca que parte (ou o total em alguns casos) do lucro normal é absorvida pelo juro.

Contudo, essa última divisão, não nos interessa, por ora, pois o importante a destacar aqui é que, no caso do auferimento de lucro normal, o valor total fica dividido em salário e lucro. Assim, ainda que posteriormente uma parte desse lucro seja vista como remuneração que deriva de mera propriedade, o fato é que de início, neste primeiro caso – o caso básico que constitui, digamos assim, a regra teórica para os demais – o valor total produzido é dividido em duas categorias de rendimento (salário e lucro), as quais derivam do processo mesmo da produção capitalista, sendo internos a ele. (PAULANI, 2012, p. 4)

O sobrelucro, teoricamente, também é dividido entre salário e lucro, mas com a presença de um lucro extra, ou sobrelucro. Portanto, o sobrelucro é um lucro extra que o capitalista conseguiu obter graças às inovações que introduziu em sua produção, ou por meio do uso de recurso natural limitado e monopolizável, como a terra. Ou seja, o lucro extra (sobrelucro) obtido pela melhor localização, fertilidade, características físicas únicas e da propriedade privada da terra, transforma-se em renda fundiária. Dessa forma, para Marx, não é, portanto, a diferença natural (terras de fertilidades distintas) que

importa, mas sua condição de ser monopolizável é a propriedade fundiária que permite o proprietário extrair o sobrelucro do bolso do produtor.

Contudo, a teoria da renda da terra apareceu inicialmente nos estudos de Adam Smith. Ele relacionou a renda da terra com a determinação dos valores e preços (da produção) e com a distribuição da renda entre as distintas classes sociais, além de examinar a terra no contexto de desenvolvimento econômico da riqueza dos países. Para Smith, a renda pode ser definida como pagamento realizado pela classe de capitalistas à classe de senhores de terra, em função do uso das propriedades “originais e indestrutíveis” do solo. (HARVEY, 2005; PAULANI, 2012)

Ao longo da história, a teoria de renda da terra passou por um conjunto de formulações dos economistas, como por David Ricardo, Malthus e Marx. As proposições de David Ricardo (1817) foram fundamentais para formular e compreender as rendas diferenciais; o autor demonstrou as conexões da renda da terra com a taxa de lucro e com a acumulação de capital e a consequente oposição entre proprietários de terra e capitalistas. Para ele, o custo de produção do trigo na terra de pior qualidade (ou mais distante) está isento da renda da terra, dessa forma, a contínua incorporação de terras marginais levaria à diminuição da taxa de lucro dos produtores, ao passo que aumentaria a renda em função das melhores terras. (HARVEY, 2005; PAULANI, 2016)

Posteriormente, Marx (1864) realizou uma crítica aos estudos de David Ricardo (1817), colocando a existência de uma renda absoluta e de uma renda de monopólio, além da renda diferencial. Enquanto as rendas diferenciais originam das diferenças naturais (Renda Diferencial Natural) ou do conjunto de capitais investidos na terra (Renda Diferencial Produzida e Locacional), a renda absoluta está ligada diretamente à existência da propriedade privada do solo, ou seja, o monopólio do proprietário sobre determinadas áreas do globo, funcionando como uma “barreira” para os investimentos do capital na terra. Uma vez que, para a produção se realizar, é necessário um pagamento ao proprietário da terra, logo, essa barreira atribui o preço da produção agrícola e toma para si parte do lucro da produção. Portanto, Marx contraria a tese de Ricardo de que a terra de pior qualidade não paga renda, uma vez que se configura um preço de monopólio por parte dos proprietários e toda e qualquer terra gera renda. (PAULANI, 2012)

A renda de monopólio seria um caso particular de renda derivada da existência de condições naturais excepcionais, como na produção de vinhos de qualidade superior por

conta da produção de uma uva específica, ou da produção de café especial pela altitude onde se localiza a plantação. Dessa forma, essas condições naturais excepcionais elevam o preço da mercadoria acima do valor do mercado. (HARVEY, 2005)

De acordo com Ioris (2016), após as discussões da Escola Clássica, a teoria da renda pouco evoluiu até a segunda metade do século XX. Para o autor, esse período foi marcado por trabalhos em que a utilidade da terra, como forma de capital, era o ponto principal das análises, com a exceção dos trabalhos de Lenin (1901), Hilferding (1910), Schumpeter (1934).

Todavia, foi Harvey (2006), no *The Limits of Capital*, que trouxe uma nova perspectiva ao considerar a terra como capital fictício. O contexto que surgiu na década de 1970, com a elevação dos preços da terra e da habitação nos EUA, que a discussão sobre a renda da terra emergiu novamente dentro de uma perspectiva marxiana. Para o autor, com a financeirização do mercado mundial, a terra passou ser considerada gradativamente como forma de capital fictício, logo, a renda deixou de ser uma barreira para os investimentos capitalistas e se tornou uma forma de uso da terra. Portanto, nessa perspectiva, é a expectativa de rendimento futuro da terra que determina seu uso e sua negociação (compra, desenvolvimento, arrendamento e venda) por parte dos investidores.

Paulani (2012) reforça a interpretação de Harvey (2005), que, por exemplo, as rendas fundiárias cada vez mais se aproximam do capital financeiro, deixando de ser gradativamente uma barreira aos investimentos, mas sim uma opção segura de ativos.

Segundo Harvey (idem, p. 367-372), para que desapareça a contradição entre a lei do valor e a existência da renda fundiária, a terra deve se constituir num campo aberto à circulação do capital portador de juros, ou seja, deve ser tratada como capital fictício. Isso significa que o preço da terra deve refletir a permanente busca do capital por rendas futuras aumentadas. Esse arranjo permite a coordenação do processo de utilização da terra, de modo a se garantir sempre os melhores e mais lucrativos usos e a maximizar a produção de valor excedente. A situação ideal é que toda terra seja assim encarada, de modo que todas as outras formas de propriedade da terra desapareçam, sob pena de o mercado de terras não apresentar o dinamismo necessário para produzir resultado favorável do ponto de vista da acumulação. (PAULANI, 2012, p. 5)

Dessa forma, Harvey (2005) propõe que a utilização da terra como forma de capital fictício torna-se um meio potencializador da produção de valor excedente e permite refazer a aliança ativa entre proprietários de terra e capitalistas. A imobilização de capital na terra, por meio de investimentos (como em construção civil, estradas e melhorias de

produtividade), além de gerar lucros para a produção, também propicia o aumento na renda capitalizada da terra.

Assim, a Renda Diferencial I é oriunda da diferença entre as propriedades de produtividade naturais do solo. Inicialmente, ela é importante, pois é a base para definir a renda da terra, uma vez que o valor de mercado dos produtos em que a terra é utilizada, como meio de produção básico, é fixado pelo preço da produção na terra pior (com o maior custo de produção, pela combinação da baixa produtividade e pior localização), e por conta do monopólio da propriedade privada, até a terra de pior produtividade obtém a renda da terra, gerando assim um preço de monopólio. Ressalta-se que os investimentos de capital para melhorar a produtividade da terra, como correção de solo, correção de declividade, entre outros, com o passar do tempo, tornam-se características naturais da faixa de terra, tornando-se assim, uma forma natural da propriedade.

A Renda Diferencial II é dividida entre dois fatores: a renda de localização e a renda produzida. A renda de localização é um fator natural do solo, que faz relação fatores naturais (como a pluviosidade da área, proximidade de rios e nascentes naturais), e socialmente construídos (como estradas para o escoamento da produção, fontes de energia elétrica).

A renda produzida da terra é diretamente ligada aos investimentos de capital. É representada por todo e qualquer investimento por parte dos produtores ou donos da terra, para a melhoria de produtividade e obviamente para o acréscimo de renda da terra. Como exemplos, há o investimento direto na produção, como na implementação de pivôs de irrigação, agricultura de precisão, maquinários, silos de armazenamento, construção de estradas e construção civil dentro das fazendas.

Ressaltamos as definições de Marx, de que as Rendias Diferenciais I e II representam um limite entre ambas. Por exemplo, atualmente, com a ascensão do agronegócio globalizado, as técnicas da informação permitem uma concorrência cada vez maior dos espaços produtivos agrícolas, além de dinâmicas cada vez mais rápidas de implementação de investimentos na terra. Se analisarmos em uma escala nacional, o investimento em produtividade de áreas do MATOPIBA (fronteira agrícola) altera a renda gerada pelas piores terras no Mato Grosso (área de produção consolidada) e ao mesmo tempo, altera a melhoria de escoamento da produção nesse estado, pelo investimento estatal nos portos e rodovias. Assim, também altera a renda nas áreas do

MATOPIBA, que têm um escoamento deficitário pela recente expansão produtiva. Dessa forma, é impossível distinguir qual renda gerou o sobrelucro de determinada faixa de terra.

A Renda Absoluta é resultado do monopólio da propriedade privada do solo, e é partir dela que Marx contrapôs a teoria ricardiana, e tornou-se base para compreender todos as formas de Renda. A partir da propriedade privada, os proprietários têm o poder de retirar artificialmente a terra da produção e, conseqüentemente, elevarem as rendas sobre os restantes das terras, atuando diretamente na redução da produção de mais-valor e obrigando a redistribuição do mais-valor por outros setores para a mão dos proprietários. Os exemplos mais comuns são o uso da propriedade para a obtenção de créditos, com entes públicos ou privados; além do que, com a retirada da oferta de terras do mercado, eleva-se o preço dos arrendamentos, e a propriedade da terra captura uma parte maior dos lucros gerados pela produção.

De qualquer forma, para Harvey (2005) é importante destacar a associação entre captura de renda e busca de lucro que a circulação do capital financeiro pode propiciar. O autor ressalta que a abertura do mercado de terras para a circulação do capital financeiro representa não só a dominação do poder social da terra pelo capital financeiro, mas também a submissão da produção à financeirização da agricultura, “ao atribuir aos proprietários de terra o papel ativo de dar fluidez e dinamismo ao mercado de terras, direcionando os fluxos de capital”.

Dessa forma, atualmente, o segmento “ativo de terras” se tornou popular no mercado de ações, sendo visto como ativo de baixo risco, em um mercado em crise especulativa (em referência à crise de 2008). Os investimentos em terra atraíram grandes investidores financeiros, como: fundos de pensão, *hedge funds*, fundações universitárias, fundações privadas, seguradoras e fundos soberanos. Nesse sentido, Li (2014) ressalta que para a terra se tornar um investimento seguro pela esfera financeira, é necessária sua transformação em ativo financeiro

Hoje, diversos estudiosos do fenômeno de land grabbing utilizam a perspectiva da terra como ativo financeiro, para compreender o interesse e a atuação dos investidores institucionais na agricultura (CLAPP, 2012; FAIRBAIRN, 2014; LI, 2014; OUMA, 2016; DUCASTEL; ANSEEUW, 2016; VISSER, 2016).

Dentre eles, destacamos as considerações de Visser (2016), para quem a mercantilização da terra é algo antigo, muito anterior à recente financeirização da agricultura. Para o autor, a financeirização da agricultura implica, entre outras coisas, a transformação da terra em ativo financeiro, para que possa ser facilmente avaliada, para ser inserida ou retirada das carteiras de investimentos e especulada por investidores financeiros.

Contudo, para tornar-se um ativo, segundo Visser (2017), a propriedade fundiária necessita passar por uma série de transformações, avaliações e atender requisitos como:

- O potencial de lucro, isto é, a perspectiva de quanto um ativo pode gerar no futuro. No caso da terra, é avaliar e buscar novas terras a um baixo custo e valorizá-las para a futura venda.
- A escassez de um objeto: a escassez é referente ao discurso da necessidade de se obter um ativo, em função de sua oferta e demanda. No caso da terra, é representativo ao caso da expansão da fronteira agrícola e o seu limite de expansão.
- A liquidez de um objeto é transformar um objeto para ser facilmente vendido quando os investidores acharem oportuno. O ativo terra sofre com problemas de liquidez, uma vez que para o seu desenvolvimento, é necessária a imobilização de capital, e a sua venda envolve um grande aporte de capital.
- A padronização de um objeto é transformar o ativo para que possa ser comparável a outros ativos por meio de indicadores padronizados, por exemplo, a terra agrícola pode se comparar à capacidade de produção de *commodities*, como soja, algodão, cana e milho, entre diversas áreas produtivas pelo mundo.
- A legitimidade de um objeto é o engajamento da empresa que deve ser enquadrado como socialmente aceitável. Uma característica importante que distingue a terra da maioria dos outros recursos é a sua forte função social, assim, as empresas produtoras de *commodities* atuam em causas sociais, como ajuda a comunidades próximas às fazendas, como reforma de escolas, produção de cisternas etc. (VISSER, 2016)

Portanto, para a terra ser considerada um ativo financeiro, além de cumprir com os vários requisitos descritos por Visser (2016), é necessário que ela tenha uma expectativa de rentabilidade igual ou superior aos outros setores de investimento do mercado

financeiro, como também apresentar menores riscos. (OUMA, 2014; 2016; DUCASTEL, ANSEEUW, 2016).

Apesar de parecer contraditório, devido à aversão dos investidores institucionais à imobilização de capital, os recentes investimentos em terra vinculam-se totalmente à lógica “insaciável” da acumulação financeira (CHESNAIS, 2005). Segundo Paulani (2012), trata-se de um capital rentista por excelência, seja pelos juros auferidos pelo monopólio do dinheiro, seja pela renda derivada do monopólio da terra.

No item a seguir, iremos aprofundar a teoria das rendas diferenciais (natural e locacional) para demonstrar como a SLC Agrícola, articulada com a SLC LandCo, utiliza-se dos sistemas de informações geográficas (SIG), para observação, mapeamento e catalogação das melhores terras agricultáveis no território brasileiro e analisar as etapas necessárias para a captura da renda produzida da terra, por meio da transformação de terras brutas em áreas altamente produtivas, em um ciclo que dura em média cinco anos.

2.3.1. Técnicas da informação para a captura das rendas natural e locacional

Como colocado por Visser (2016), para a terra se transformar em um ativo financeiro, ela necessita passar por uma série de transformações, de avaliações e atender determinados requisitos, dos quais, dois se destacam por estar ligados diretamente à apropriação da Renda Diferencial I: o potencial de lucro e a escassez do objeto.

Compreendemos que a Renda Diferencial I é oriunda do monopólio de que algum produtor capitalista desfruta, relacionado entre as diferenças de fertilidade e produtividade naturais do solo. Como citado anteriormente, Marx (1896) aponta que o proprietário das áreas de terra de maior produtividade natural vai capturar o lucro normal da produção, como também o sobrelucro proporcionado pela diferença de produtividade com relação às terras menos férteis. Essa relação é demonstrada diretamente no preço da terra, como mostra a tabela a seguir:

Tabela 1 – Preço da terra em Barreiras (BA) e Balsas (MA), 2007; 2015; 2016, em R\$/ha

Município	Grupo de atividade	Detalhamento	Capacidade de produção		2007	2015	2016
			Nível	Indicativo de produtividade			

Barreiras (BA)	Grãos	Chapada/Chuva: + 1600 mm/ano	Alta	55 sc soja/ha	5.682	19.500	23.561
Barreiras (BA)	Grãos	Chapada/Chuva: 1400-1600 mm/ano	Média	50 sc soja/ha	5.100	16.000	16.000
Barreiras (BA)	Produção diversificada	Chapada/Chuva: 1200-1400 mm/ano	Baixa		3.483	12.500	11.583
Barreiras (BA)	Produção diversificada	Chuva: 800-1200 mm/ano	Baixa		2.637	7.417	7.417
Balsas (MA)	Grãos	Chapada/Solo argiloso	Alta	55 sc soja/ha	2.940	14.500	14.667
Balsas (MA)	Grãos	Chapada/Solo arenoso	Baixa	45 sc soja/ha	1.837	11.417	11.500

Fonte: FNP, 2016.

As áreas com melhor aproveitamento pluviométrico (maior de 1600 mm/ano) têm maior produtividade e precificação em relação às de menor índice pluviométrico (800-1200 mm/ano). Os agentes que adquiriram as melhores terras em 2007, como valor de R\$ 5.682 por hectare conseguiram uma valorização de 260% até 2016, já as piores terras conseguiram uma valorização de 181% (R\$ 2.637 em 2007 para R\$ 7.417, em 2016). Portanto, as melhores terras, além de proporcionarem melhor produtividade, permitem maior valorização do patrimônio. O mesmo movimento do preço da terra ocorre em Balsas, contudo, o fator principal é o teor de argila no solo.

A análise do potencial de lucro da terra está totalmente vinculada à capacidade de os agentes hegemônicos utilizarem seus recursos para avaliar quais são as melhores terras a serem incorporadas ao seu portfólio. No caso da fronteira agrícola brasileira, o discurso da escassez de terras reforça a necessidade do uso das técnicas da informação, que permite, por meio de análises detalhadas, identificar os territórios mais rentáveis ao uso corporativo.

Segundo Fernandes; Frederico, e Pereira (2019), a renda diferencial natural em um primeiro momento, não apresenta relação alguma com o investimento de capital e técnico para sua produtividade, uma vez que essas características são naturalmente dadas. Entretanto, para que as empresas financeirizadas do agronegócio possam se apropriar das faixas de terras mais produtivas, é necessário o uso de diversas técnicas da informação, como as imagens de satélite e o cruzamento de bancos de dados sobre a qualidade dos solos e os históricos de pluviosidade.

Os autores Fernandes; Frederico; Pereira (2019) e Frederico (2018) ressaltam que quase todas as grandes empresas brasileiras com atuação no mercado de terras têm uma equipe especializada no mapeamento de terras para serem incorporadas ao seu portfólio de investimentos.

Tomemos como exemplo a atuação da SLC Agrícola. Como citado em nosso primeiro capítulo, a SLC Agrícola, em 2012, criou uma *joint venture* junto ao grupo Valliance, especializada no imobiliário agrícola, a SLC LandCo. A empresa tem como função a identificação, avaliação, aquisição de terras, abertura e limpeza de áreas, aplicação de corretivos (cloreto de potássio, fósforo, calcário) e construção da infraestrutura.

Dessa forma, a SLC Landco atua no desenvolvimento de terra para a sua apreciação, buscando inicialmente a Renda Diferencial I e desenvolvendo, posteriormente, a Renda Diferencial 2. Ressalta-se que os investimentos de capital para melhorar a produtividade da terra, como correção de solo, correção de declividade, entre outros, com o passar do tempo, passam a ser características naturais da faixa de terra, tornando-se assim, uma forma natural da propriedade.

A metodologia de identificação e avaliação de fazendas da SLC Agrícola inicia-se no recebimento de ofertas de terras em seu *website*, no qual há um local específico para a oferta de aquisições e arrendamentos de terras:

Figura 8 – Protocolo para a oferta de aquisições e arrendamentos de terras

The image shows a web form titled "Aquisições e Arrendamento de Terras" on the SLC Agrícola website. The form is designed for users to provide details about land for acquisition or rental. It includes a header with the SLC Agrícola logo and navigation links. The main content area contains a brief introduction in Portuguese, followed by a form with several sections: "Dados Pessoais" with fields for Name, Contact Information, and E-mail; "Dados da Propriedade" with fields for Property Name, Location, Municipality, State, Latitude, and Longitude; and a "Comentários" section for additional notes. A green "Enviar" button is located at the bottom right of the form.

Fonte: SLC Agrícola, 2019.

Segundo a SLC Agrícola, este espaço é utilizado exclusivamente para o proprietário anunciar a sua propriedade que irá para um banco de dados. Para realizar a oferta, é necessário que o ofertante coloque os dados de georreferenciamento da propriedade, para que o setor de análise da SLC possa analisar dados estratégicos como a regularidade pluviométrica, as características do solo, a declividade, a disponibilidade logística, entre outros.

Portanto, a formação de um banco de dados de terras é essencial para as empresas de grãos em áreas de fronteira agrícola moderna no território brasileiro. E atualmente, com a proliferação de novas técnicas da informação, a capacidade de obter dados especializados, em maior velocidade, faz desse setor um dos principais da empresa. Por exemplo, como já destacado, o uso da Big Data para o gerenciamento e captura de dados permite a essas empresas terem em tempo real, todo o cenário ativo do mercado de terras.

Apesar de não fazer o uso atualmente da Big Data para o banco de terras, com o programa Agro Exponencial, a SLC Agrícola selecionou quatro empresas³¹ que fazem uso de Sistemas de Informações Geográfica. Essas *startups* possibilitam o desenvolvimento e a atualização do setor de gerenciamento do banco de dados de terras.

Segundo a SLC Agrícola, alguns dos critérios usados para a análise das áreas são a regularidade pluviométrica e a qualidade dos solos (destacando o teor de argila). Outro fator relatado é o estudo da logística para o escoamento da produção, com a finalidade de cotar o valor e o tempo de deslocamento das safras até os portos exportadores.

Como relatado adiante, as áreas de fronteira agrícola sofrem com a atuação de grileiros e, conseqüentemente, diversos problemas legais com as terras que estão no mercado (SPADOTTO et al., 2017; PITTA e MENDONÇA, 2017). Portanto, são necessários mais dois setores: um de análise jurídica para verificar os impedimentos legais de aquisição, como os problemas de titularidade da propriedade. O outro setor relatado é o de análise ambiental, responsável para o requerimento de abertura das terras, entre outros referentes às restrições ambientais.

Portanto, a escolha e a análise das propriedades envolvem um setor de georreferenciamento (por meio do uso de drones, em caso de visita ao local) e análise de características físicas do solo. Essa primeira etapa tem como objetivo principal avaliar o potencial de compra ou arrendamento de propriedade agrícola. Para isso, utilizam imagens de satélite para a análise topográfica, qualidade e produtividade do solo; além de séries históricas para estimar os riscos de pragas e climáticos.

Posteriormente, é necessária uma visita às fazendas. O objetivo dessa etapa é obter detalhes mais precisos da propriedade, por meio da coleta de amostras de terras de vários talhões da área, para análise química e física, além de um estudo sobre as condições de infraestrutura local, como as instalações presentes na propriedade e estradas locais.

A análise do escoamento da produção é algo essencial para a empresa. Ele tem de ser realizado visando ao escoamento de cada cultura produzida pela empresa, no caso

³¹**Agrorobótica:** a *startup* realiza análises fotônicas de nutrientes essenciais para a nutrição das plantas, além de certificação da sustentabilidade da matéria orgânica do solo. **Tbit:** a empresa desenvolve soluções de computação, processamento digital de imagens, inteligência artificial e ganho de performance. **MVisia:** é uma *startup* especializada em visão computacional e inteligência artificial, que oferece uma linha de câmeras inteligentes para o controle dos mais diversos tipos de processos industriais. **Optimus GIS:** a empresa é especializada no desenvolvimento de Soluções GIS (*Geographic Information System*).

soja, milho e algodão. Veremos a seguir, a logística utilizada pela empresa no MATOPIBA para o escoamento da produção.

A soja é vendida (em sua maior parte) para as *tradings* e é voltada para a exportação. O restante da produção é comercializado para grandes e médias indústrias de esmagamento, que processam a soja e consomem e/ou vendem seus derivados no mercado interno e/ou externo. (SLC AGRÍCOLA, 2019)

Tabela 2 – Escoamento da produção de soja das fazendas da SLC Agrícola no MATOPIBA, em km.

Fazenda	Destino	Rodoviário (km)	Ferrovário (km)	Fluvial (km)	Total (km)
Panorama (BA)	Salvador	1.150	*	*	1.150
Paladino (BA)	Salvador	1.150	*	*	1.150
Piratini (BA)	Salvador	1.150	*	*	1.150
Palmares (BA)	Salvador	1.150	*	*	1.150
Parceiro (BA)	Salvador	1.150	*	*	1.150
Paineira (PI)	São Luis	1.240	*	*	1.240
Parnaguá (PI)	São Luis	1.240	*	*	1.240
Parnaíba (MA)	São Luis	460	660	*	1.120
Planeste (MA)	São Luis	550	660	*	1.210
Palmeira (MA)	São Luis	460	660	*	1.120

Fonte: SLC Agrícola, 2019.

Para que a soja seja exportada, ela necessita de um padrão chamado Concex³², que tem de garantir até 14% de umidade, até 1% de impurezas e limites máximos de 8% para grãos avariados (até 5% de ardidos) e 30% de grãos quebrados. Portanto, para cada unidade de produção o preço é diferenciado, dependendo das condições logísticas de cada região.

Para o escoamento do algodão, é utilizado o modal rodoviário para o transporte do produto até os portos ou até as fábricas.

³² O padrão definido pela resolução do Conselho Nacional do Comércio Exterior – CONCEX n. 169 de 8/3/1989.

Tabela 3 – escoamento da produção de algodão das fazendas da SLC Agrícola no MATOPIBA, em km

Fazenda	Destino	Rodoviário (km)
Panorama (BA)	Maracanaú	1.680
	Salvador	1.100
	Santos	1.500
	Paranaguá	1.800
Piratini (BA)	Maracanaú	1.680
	Salvador	1.100
	Santos	1.500
	Paranaguá	1.800
Palmares (BA)	Maracanaú	1.500
	Salvador	1.050
	Santos	1.680
	Paranaguá	1.900
Parceiro (BA)	Maracanaú	1.500
	Salvador	1.050
	Santos	1.680
	Paranaguá	1.900
Parnaíba (MA)	Maracanaú	1.303
	Salvador	1.456
	Santos	2.670
Planeste (MA)	Maracanaú	1.373
	Salvador	1.475
	Santos	2.689

Fonte: SLC Agrícola, 2019.

O milho é comercializado no mercado interno para produtores de alimentos e ração, localizados nas regiões Sul, Sudeste, Centro-Oeste e Nordeste. Para o mercado externo, a produção é direcionada para as *tradings* internacionais. Dessa forma, o principal modal de escoamento da produção é o rodoviário.

Portanto, a análise da logística para a aquisição de novas terras é essencial para as empresas agrícolas. Uma vez que o preço e a renda da terra estão diretamente relacionados ao custo de transporte e escoamento embutido no preço da produção.

Nesse ponto, a participação do Estado é fundamental. Por exemplo, se uma empresa agrícola adquire terras, em um local onde o Estado irá implementar um complexo rodoviário para o transporte de grãos, o preço daquela terra produtiva irá subir (ganho de valor patrimonial), o custo de transporte pode diminuir, e assim gerar um sobrelucro à produção.

São diversos exemplos como esse na fronteira agrícola, como o anel da soja construído em 2017, no Maranhão³³. Com o investimento de R\$ 81 milhões, o governo do estado construiu aproximadamente 65 km de estradas que ligam Balsas, na Rodovia MA-140 até à MA-007, e beneficiou os produtores que estão em Tasso Fragoso, Carolina, Riachão e Alto Paraíba.

Outro fator fundamental para empresa é o jurídico. Ele é responsável por analisar os aspectos legais, como a titularidade da terra em consulta aos documentos nos cartórios locais e calcular as demais despesas administrativas, no intuito de garantir de forma segura a aquisição de terras, uma vez que na fronteira agrícola, a grilagem de terras é frequente.

Ao final, esses dados são enviados para a sede da empresa, em Porto Alegre, e cruzados e analisados, possibilitando que a empresa calcule os custos³⁴ de operação necessários para a aquisição e transformação da propriedade. Dessa forma, a empresa pode organizar uma estratégia de investimentos e atuação no território.

³³ Disponível em: <<http://www.ma.gov.br/agenciadenoticias/desenvolvimento/com-investimentos-de-r-81-milhoes-anel-da-soja-ja-traz-economia-a-produtores>>. Acesso em: ago. 2019.

³⁴ Dentre os principais custos, há a necessidade inicial de investimentos em infraestruturas, correção de solos para a padronização de produção e, assim, produzir por meio do plantio direto e estimar a possibilidade de uma dupla safra.

Como demonstrado, as técnicas da informação permitem ao capital financeiro alcançar as terras ao redor do globo, por meio dos investimentos em empresas agrícolas financeirizadas, que utilizam inteligência informacional para apropriá-las. Contudo, é necessário levar em consideração os agentes locais e regionais que vão trabalhar para além dos sistemas técnicos. Segundo Silveira (2011), o território é um campo de forças que está sempre em disputa por diversos agentes locais, regionais e globais, e é herdeiro do acúmulo de velhas e novas formas de divisão social e territorial do trabalho, ou seja, a articulação solidária e contraditória entre as formas materiais e sociopolíticas nos revela como o território é usado (SILVEIRA, 2008). Em nosso caso, para a apropriação das diversas rendas da terra.

Por exemplo, segundo relatos obtidos no trabalho de campo, é comum a cooperação entre as empresas presentes na região, seja para a troca de informações produtivas e do mercado de terras, ou para firmar negócios arrendamentos e vendas entre elas. Dentre as empresas que cooperam com a SLC Agrícola, destaca-se a Radar Agrícola, a Brasil Agro e a Agrifirma.

Outros agentes importantes dentro das relações sociais que moldam o território são as empresas e os moradores locais. As empresas e os moradores locais têm conhecimento tácito e geográfico da região, sabendo onde estão localizadas as terras sem propriedade ou uso, as melhores terras para o plantio, como também as empresas de desmate etc. Portanto, são esses agentes que permitem às empresas agrícolas obter todo o conhecimento necessário da região, quando a materialidade do território impõe um limite ao uso dos sistemas técnicos, para a captura da Renda Diferencial I.

Portanto, concluímos que as técnicas da informação permitem, por meio de uma análise empírica do território, às empresas agrícolas capturarem a Renda Diferencial I. Elas conseguem mapear e formar um banco de dados de terras, com a análise das melhores terras em termos de fertilidade, que possibilitam melhor produtividade, e acessos a recursos hídricos; logística, proporcionando menor custo unitário do escoamento da produção e jurídico, que garante maior segurança nos investimentos em terra.

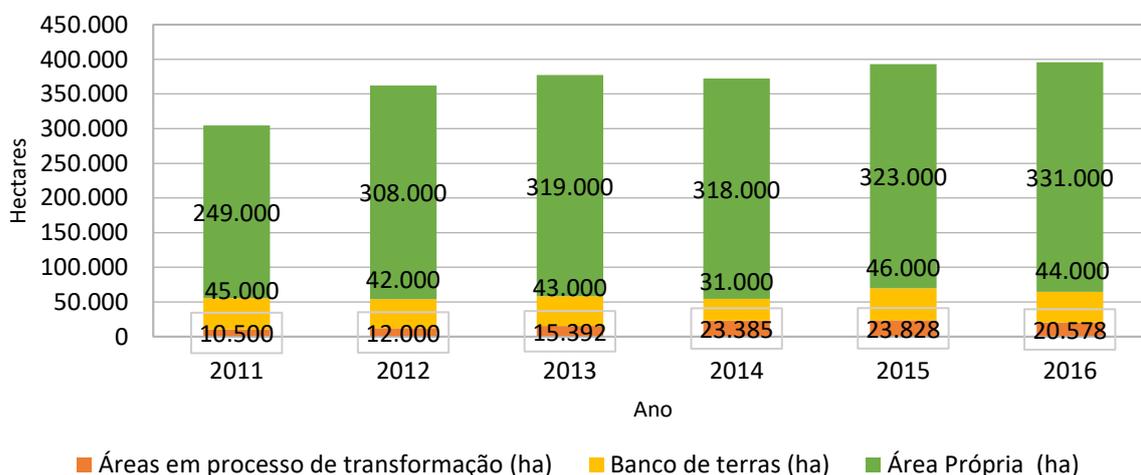
2.3.2. Renda Absoluta e o Banco de Terras

Com base em Paulani (2012) e Harvey (2005) compreendemos que a propriedade jurídica da terra garante ao proprietário retirar suas terras do mercado, ou da exploração, até que as condições do mercado propiciem uma valorização que proporcione o sobrelucro ou um lucro excedente.

Segundo Frederico (2018) e Fernandes; Frederico; Pereira (2019), as empresas agrícolas capturam a renda absoluta da terra por meio das suas estratégias de apropriação e transformação das terras. Para os autores, as empresas compram grandes extensões de terras com vegetação nativa para formar os bancos de terras.

O banco de terras consiste em um estoque de terras com vegetação nativa ou em abertura. Segundo Frederico (2018), o banco de terras é usado pelas empresas de diferentes formas: nas estratégias de *marketing*, para demonstrar o seu potencial de crescimento; na obtenção de crédito; reserva ambiental; e reserva de valor com um potencial de precificação futura.

Gráfico 3 – Histórico de transformação de terras e banco de terras, SLC Agrícola, 2011-2016



Elaborado pelo autor.

A SLC Agrícola, durante 2011 a 2016, teve a estratégia de manter uma taxa crescente de áreas em abertura, e sempre mantendo uma média de 40.000 hectares de banco de terras, utilizado como promessa de expansão para os acionistas e como reserva legal.

Em paralelo ao banco de terras, a empresa conseguiu expandir a sua área plantada por meio de arrendamentos e desenvolvimento de terras. A área plantada entre 2011 e 2016 aumentou em 82.000 hectares, acompanhada com um aumento gradual das áreas em transformação com 10.500 hectares em 2011, chegando a 23.385 ha em 2014. Em 2019, a SLC tem 9.993 hectares em abertura e com um banco de terras reduzido a 27 mil hectares, propiciando à empresa dar continuidade na transformação e venda de terras.

2.3.3. Transformação de terras e renda produzida da terra

Como relatado na seção anterior, a padronização é um dos principais pré-requisitos para a transformação da terra em ativo financeiro (VISSER, 2016). Entendemos que padronização é a criação de critérios e dados que permitem a comparação de produtividade entre propriedades agrícolas localizadas em diferentes partes do mundo pela aplicação de um modelo produtivo que utiliza os mesmos sistemas técnicos.

Assim, a dificuldade de comparação e padronizações, por conta das características locais, era um dos principais paradigmas que não permitiam que as terras agrícolas fossem incorporadas à financeirização (VISSER, 2016). A partir da unicidade do tempo e da técnica (SANTOS, 2006) foi possível a padronização da produção, e o surgimento de diversos relatórios e empresas de consultoria capazes de gerenciar e induzir os investidores para a aplicação de capital na agricultura (LI, 2015). Um dos principais exemplos foi o relatório do Banco Mundial em conjunto com a FAO³⁵, que tem dados e informações para tornar as propriedades agrícolas comparáveis em termos de risco de investimento, disponibilidade de terras, preço da terra e diferença de produtividade (*yield gap*). Segundo o Relatório, os países com maiores *yield gaps* podem propiciar mais oportunidades para investidores. Esses países possibilitam a aquisição de terras em larga escala e com um baixo preço, levando a uma maior captura da renda produzida da terra, por conta do *gap* de produtividade.

Em seus relatórios aos acionistas e propagandas, a SLC Agrícola frequentemente faz a comparação da produtividade média em relação a diversas áreas produtivas. Segundo a SLC Agrícola (2019), em 2019, a empresa apresenta produtividade de algodão

³⁵ Descrito com maior precisão no item 1.1 – Regime de acumulação e ciclos de financeirização: O fenômeno de land grabbing.

e soja superiores à produtividade média aos Estados Unidos, China, Argentina e também à média brasileira:

Tabela 4 – Comparação da produtividade de algodão da SLC Agrícola, 2019, em kg/ha

Melhor fazenda SLC	2.078 kg/ha
SLC 1 safra	1.678 kg/ha
SLC 2 safra	1.518 kg/ha
Brasil	1.455 kg/ha
China	1.423 kg/ha
Estados Unidos	925 kg/ha
Índia	530 kg/ha

Fonte: SLC Agrícola, 2019.

Tabela 5 – Comparação da produtividade de soja da SLC Agrícola, 2019, em kg/ha

Melhor fazenda SLC	4.380 kg/ha
SLC	3.049 kg/ha
Estados Unidos	3.025 kg/ha
Brasil	2.085 kg/ha
Argentina	2.667 kg/ha
China	1.774 kg/ha

Fonte: SLC Agrícola, 2019.

Outro dado comparativo importante para atração de investidores é o preço da terra. Segundo a empresa de consultoria Deloitte Touche Tohmatsu (especializada em avaliação de portfólios de terras), a SLC apresenta que as áreas de fronteira como os estados do Maranhão, da Bahia e do Piauí o preço médio da terra agrícola, em 2015, variava de US\$ 3,5 a US\$ 6,3 mil/ha, enquanto na Argentina era de US\$ 13 mil/ha e US\$ 15 mil/ha (províncias de Córdoba e Santa Fé) e US\$ 20 mil/ha nos Estados Unidos (Iowa) (SLC AGRÍCOLA, 2016). Portanto, a SLC Agrícola utiliza a comparação da produtividade e preço da terra para atração de investidores, demonstrando que as áreas de expansão da

fronteira agrícola brasileira têm um *yield gap* e um grande potencial de apreciação de suas terras quando comparadas às principais regiões produtoras do mundo.

Para Frederico (2018), a padronização não é relacionada apenas aos dados e às informações, mas representa a uniformização do tempo e do espaço vinculados à produção agrícola. Isto é, ela é a representação de uma financeirização da agricultura, com a imposição de uma lógica externa, totalmente vinculada aos critérios de rentabilidade globais.

Conscientes de que os produtos cultivados, por se caracterizarem como *commodities* agrícolas, dificilmente obtêm uma precificação diferenciada, com seu preço determinado pelo mercado internacional e dependente de fatores que não conseguem controlar, as grandes empresas agrícolas buscam uma rentabilidade diferencial pelo aumento da eficiência da produção (aumento de produtividade e diminuição de custos unitários). Para demonstrar a elevação de sua eficiência produtiva para acionistas e potenciais investidores, as empresas agrícolas de capital aberto enfatizam em seus relatórios e apresentações públicas a evolução no tempo de alguns indicadores que demonstram a elevação da apropriação da renda produzida da terra, como: número de hectares por funcionário (produção, beneficiamento e administrativo), despesas gerais e administrativas por hectare, uso de tratores (cv) por hectare, área de aplicação de agricultura de precisão e produtividade (kg/ha). (FERNANDES; FREDERICO; PEREIRA, 2019, p. 189)

Para a SLC Agrícola (2010), esse modelo de produção é essencial para realizar novos investimentos e uma expansão produtiva rentável em diferentes regiões. A padronização do modelo produtivo e da escala mínima de produção (5 mil hectares), permite maior aproveitamento de maquinários e equipamentos por meio do seu intercâmbio entre as fazendas, sendo os maquinários mais novos destinados às áreas mais produtivas, e os mais antigos para as terras marginais e arrendadas.

Para Frederico (2018) e Fernandes; Frederico; Pereira (2019), os investidores institucionais pressionam as empresas agrícolas para obterem uma apropriação cada vez maior da renda produzida da terra. A renda produzida é obtida a partir dos investimentos de capital e é representada por todo e qualquer investimento por parte dos produtores ou donos da terra, para a melhoria de produtividade e obviamente para o crescimento de renda da terra. Nesse caso, as empresas agrícolas entram em um ciclo de intensificação produtiva, aumento da escala de produção e apreciação dos portfólios de terra.

Portanto, para compreendermos a captura de renda produzida, é necessário analisarmos a abertura de novas áreas, a sua transformação em terras produtivas

(padronização) e o ciclo de produção, uma vez que as empresas agrícolas necessitam da incorporação de novas áreas, para diminuir os custos de produção por hectares.

Logo, as empresas buscam terras de cerrado bruto na fronteira agrícola, e por meio da aplicação intensiva de capital e o uso de novas técnicas da informação, promovem também uma maior precificação da terra. Assim, com o aumento da qualidade e a produtividade da terra, a renda produzida eleva também seu preço de mercado. Como exemplo, consultamos os dados da FNP (2016) do preço das terras brutas e produtivas em áreas de fronteira agrícola:

Tabela 6 – Preço da terra³⁶ em área de Cerrado e produção de grãos, em 2007; 2015; 2016, em R\$/ha

Município	Grupo de atividade	Detalhamento	Capacidade de produção		2007	2015	2016
			Nível	Indicativo de produtividade			
Balsas (MA)	Cerrado	Com aptidão	Alta		2.305	7.003	6.241
Balsas (MA)	Cerrado	Apenas reserva	Baixa		481	1.018	907
Balsas (MA)	Grãos	Chapada/Solo argiloso	Alta	55 sc soja/ha	6.178	18.464	16.643
Balsas (MA)	Grãos	Chapada/Solo arenoso	Baixa	45 sc soja/ha	3.860	14.538	13.049
Uruçuí (PI)	Cerrado	Área cultivável	Alta		1.527	5.475	5.106
Uruçuí (PI)	Cerrado	Apenas reserva	Baixa		569	955	851
Uruçuí (PI)	Grãos	Chapada/Média fertilidade	Alta	50 sc soja/ha	4.221	12.734	11.347
Uruçuí (PI)	Grãos	Baixa fertilidade/Chapada	Baixa	40 sc soja/ha	2.298	7.427	6.808
Formosa do Rio Preto (BA)	Cerrado	Norte da região FNP/Chuva: +1300 mm/ano	Alta		5.079	7.704	6.808
Formosa do Rio Preto (BA)	Cerrado	Norte da região FNP/ Chuva: 1200-1400 mm/ano	Média		2.227	5.666	5.106
Formosa do Rio Preto (BA)	Grãos	Chapada/Chuva: + 1600 mm/ano	Alta	55 sc soja/ha	11.940	24.832	23.262
Formosa do Rio Preto (BA)	Grãos	Chapada/Chuva: 1400-1600 mm/ano	Média	50 sc soja/ha	10.717	20.375	18.156

Fonte: FNP, 2019.

A tabela anterior demonstra como os preços das terras de cerrado bruto apreciaram a partir do fortalecimento da expansão da fronteira agrícola a partir 2007. Por exemplo, o preço da terra em áreas de cerrado em Uruçuí (PI) subiu 234% entre 2007 e 2016. Isso revela a intensificação da expansão produtiva de empresas agrícolas no sul do Piauí, que alterou a demanda por terras e, conseqüentemente, o mercado de terras na região, e está relacionado ao discurso de escassez apresentado por Visser (2016).

³⁶ Todos os preços da tabela foram corrigidos pelo índice IGP-M (2019).

Além disso, é visível a apreciação de terras pela transformação das terras de cerrado em produtivas. Em 2016, as melhores terras de cerrado em Balsas (MA) custavam R\$ 6.241, enquanto as terras produtivas de grãos custavam R\$ 16.643, ou seja, com um potencial de apreciação de 166%. Em Uruçuí (PI), em 2016, as áreas de melhor produtividade tinham um potencial de apreciação de 122%, enquanto em Formosa do Rio Preto (BA) o potencial das melhores terras é de 241%.

Algumas empresas agrícolas, como a SLC Agrícola, BrasilAgro, e Adecoagro utilizam a estratégia chamada tese de investimentos no desenvolvimento de terras (FREDERICO, 2018; FERNANDES; FREDERICO; PEREIRA, 2019). Ela consiste na aquisição, transformação e venda de terras com grande potencial de precificação num prazo médio de cinco anos. Para isso, as empresas adquirem as terras brutas de cerrado da fronteira agrícola, com preços relativamente baixos, mas com condições edafoclimáticas e pedológicas adequadas para a produção.

A primeira etapa é a prospecção da área que descrevemos no item anterior, que recorre ao banco de dados de terras e necessita de diversos fatores e agentes para a sua realização. A segunda etapa é a solicitação do licenciamento ambiental, nele ocorre a indicação da reserva legal e obtenção de autorização para desmatamento das áreas, além da preparação e aprovação pelos dirigentes da empresa de seu plano de manejo, esse procedimento dura em média um ano.

Posteriormente, é realizado o desmatamento e a abertura das terras. Esse procedimento é realizado por empresas terceirizadas que atuam nas regiões (foto a seguir) com a derrubada do Cerrado, a limpeza pela catação de raízes e por fim o nivelamento do terreno.

Foto 1 – *Outdoor* de empresa de desmatamento, Piauí, 2017.



Fonte: Frederico, 2017.

A quarta etapa é a transformação da terra, com a aragem, correção e adubação do solo e construção de infraestruturas. Ao final da transformação, a fazenda passa pela evolução da maturidade produtiva, e após cinco anos de produção, elas chegam à sua produtividade máxima. Com a maturidade produtiva, essas terras são ofertadas no mercado e as empresas buscam encontrar um comprador para as terras ou a fazenda.

Foto 2 – Área produtiva de grãos e área de cerrado bruto, Piauí, 2017.



Fonte: Frederico, 2017.

Portanto, as aberturas de áreas da SLC Agrícola são feitas a partir de um planejamento detalhado, do qual vários riscos são considerados e analisados para a empresa conseguir realizar uma taxa de retorno lucrativa do investimento feito em terras. Entretanto, para isso se realizar, além de um ciclo de abertura preciso, é necessário que o ciclo produtivo seja efetivo e que as fazendas alcancem a sua maturidade produtiva. Como explicado no primeiro capítulo, diversos sistemas técnicos agrícolas são utilizados (como maquinários e *softwares* de última geração) no ciclo produtivo, além de métodos produtivos como o Plantio Direto (SALTON, 1998), que compõem a agricultura de precisão. (CASTILLO, 1999)

O ciclo de produção da SLC Agrícola inicia-se com o planejamento agrícola nos meses de janeiro e abril. O planejamento é montado em reuniões, com a participação de toda a estrutura corporativa da companhia (conselho administrativo, diretores gerais, acionistas, diretores e gerentes de fazendas), das quais são montadas as estratégias de investimento considerando os custos operacionais, o número de trabalhadores, os investimentos em capital fixo, a área plantada, entre outros.

Figura 9 – Planejamento Agrícola da SLC Agrícola, 2019



Fonte: SLC Agrícola, 2019

Entre fevereiro e setembro, com o fim do planejamento, a empresa concretiza a compra de insumos (fertilizantes, defensivos e sementes) e maquinários (principalmente da John Deere) necessários. A partir da compra dos insumos, é possível para a empresa estabelecer os preços de venda das safras (*hedge*) com os compradores, possibilitando definir as suas margens operacionais e vincular o preço dos insumos com os da produção (SLC AGRÍCOLA, 2017), seguida do plantio e dos tratos culturais.

Em setembro inicia-se o preparo do solo, para em janeiro iniciar o plantio das culturas (soja, milho e algodão), no intuito de aproveitar o período de chuvas. Após a colheita, a maior parte da produção é entregue para as *tradings* agrícolas (ADM, Bunge, Cargill, Amaggi etc.) responsáveis pela logística e exportação da safra.

Portanto, é a partir destes dois procedimentos de padronização produtiva (abertura de novas áreas e implementação do ciclo de produção) que a SLC Agrícola consegue obter a apreciação da terra.

Tabela 7 – Apreciação de terras da SLC LandCo e Agrícola, 2010-2018, em R\$ milhões

Ano/R\$ milhões	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018

Apreciação de terras Líquida SLC Agrícola	-36	179	222	313	396	108	130	-24	97
Apreciação de terras Líquida LandCo	-	-	48	61	32	32	69	44	14
Total (R\$ milhões):	-36	179	270	374	428	140	199	20	111

Fonte: SLC Agrícola, 2019.

Segundo a SLC Agrícola, o seu portfólio de terras obteve grande apreciação durante o decorrer dos anos, com destaque para 2014, em que obteve um crescimento de R\$ 428 milhões (SLC Agrícola mais LandCo). Em 2017, a apreciação de terra pela SLC Agrícola teve uma queda, que está relacionada à venda de terras realizada na época, contudo, a apreciação de terra quando somada com a da SLC LandCo continua positiva.

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 ajudadas por fatores de suporte como o atual preço das *commodities*, a melhora de produtividade agrícola e a localização. Entres os anos de 2010 e 2014, a SLC Agrícola disponibilizava em seus relatórios, os preços dos hectares das fazendas que faziam parte do seu portfólio, que nos permitem algumas considerações.

Tabela 8 – Preço do hectare³⁷ por fazenda da SLC Agrícola, no MATOPIBA, 2010-2014, em R\$/ha

Fazendas SLC	2010	2012	2014
Parnaíba (MA)	10.818	12.129	13.383
Palmares (BA)	7.448	9.418	11.324
Parnaguá (PI)	3.482	4.173	7.673
Paineira (PI)		7.940	9.942
Parceiro (PI)		5.439	8.661
Fazendas SLC LandCo			
Planeste (MA)	11.393	13.214	13.508
Parnaíba (MA)			7.183
Panorama, (BA)	18.097	20.133	20.676
Parceiro (PI)			6.876
Piratini (BA)	5.893	8.224	10.724

³⁷ Todos os preços da tabela foram corrigidos pelo índice IGP-M (2019).

As fazendas Parnaíba e Planeste, localizadas do estado do Maranhão (respectivamente nas cidades de Tasso Fragoso e Balsas), estão operantes na região há mais de 20 anos, logo, essas terras já recebem há bastante tempo inversões de capital na produção e se beneficiaram do desenvolvimento logístico dessa área de fronteira agrícola.

A Fazenda Parnaíba obteve um crescimento no preço médio de hectare, em 23%, no período de 2010-2014. Um dado curioso é que, em 2014, o preço médio do hectare, de terras da SLC Agrícola era de R\$ 13.383/ha, as terras em desenvolvimento na SLC LandCo (10.200 ha) valiam cerca de R\$ 7.183/ha, logo, tinham um potencial de valorização de cerca de 86%. Na região de Tasso Fragoso, segundo a FNP (2016)³⁸, as terras capazes de produzir 45 sacas/ha, em 2007, custavam R\$ 3.900/ha e sofreram valorização de 252% até 2016, chegando a custar R\$ 13.766/ha.

Foto 3 – Visita à Fazenda Parnaíba, Tasso Fragoso (BA)



Fonte: Frederico, 2017.

A Fazenda Planeste³⁹ foi transferida para a SLC LandCo (22.785 hectares) como parte do aporte de capital oferecido pela SLC Agrícola na criação de *joint venture*. Dessa forma, a *joint venture* conseguiu uma precificação de 18% das terras dessa fazenda, por meio do desenvolvimento de terras marginais e da produção da SLC Agrícola, no período 2010 até 2014.

³⁸ Os preços são corrigidos pelo índice IGP-M (2019).

³⁹ A Fazenda Planeste tem 39.417 hectares de área total, sendo 22.785 hectares próprios da LandCo e 16.632 hectares arrendados.

Na Bahia, destacamos a Fazenda Piratini por fazer parte da estratégia de banco de terras da SLC Agrícola. Situada em Jaborandi, ela tem 25.356 hectares controlados pela SLC LandCo, dos quais a empresa iniciou a transformação de cerca de 9.000 hectares em 2013, contudo, sua área plantada na safra 17/18 foi de 7.436 ha. A fazenda foi comprada para fazer parte do Projeto Bahia⁴⁰, com quase sua totalidade de área de cerrado bruto para serem transformadas.

A fazenda foi comprada em 2007 pela SLC Agrícola, ao sul da BR-020, que liga o município de Jaborandi a Luís Eduardo Magalhães⁴¹. Segundo a FNP (2016), no ano de 2007, as terras de cerrado bruto (com pluviometria maior que 1.300 mm/ano)⁴², em Jaborandi, custavam R\$ 5.132, e R\$ 7.182, em 2016.

Foto 4 – Placa da Fazenda Piratini em Jaborandi (BA), 2018



Fonte: Saweljew, 2018.

Dessa forma, a Fazenda Piratini apresenta o maior percentual de apreciação das fazendas no oeste da Bahia, com aproximadamente 81% em quatro anos. Portanto, essa fazenda é um dos principais exemplos da Renda Produzida da Terra, pela valorização por

⁴⁰ Que inclui as fazendas Panorama, Piratini e Palmares Descrito com maior precisão no capítulo 1

⁴¹ Vistamos o trajeto em Trabalho de Campo, na data de setembro de 2018.

⁴² Os preços são corrigidos pelo índice IGP-M (2019).

meio da transformação de terras e da Renda Absoluta, por ser um dos principais bancos de terras da empresa. Em comparação, a Fazenda Panorama (Correntina-BA) tem 10.373 hectares pertencentes à SLC LandCo, que valia quase três vezes mais do que os da Piratini em 2010, e obteve uma apreciação de 14% no preço do hectare, entre 2010 e 2014.

No estado do Piauí, destacamos a Fazenda Parceiro localizada entre os municípios de Corrente (PI) e Formosa do Rio Preto (BA). A fazenda foi comprada em 2011 e tem 42.324 hectares de área total, sendo 27.556 ha da SLC Agrícola, e 3.680 ha próprios da LandCo. Sua área plantada na safra 2017/18 foi de 13.585 hectares.

Em 2017, a SLC Agrícola vendeu⁴³ aproximadamente 5.428 ha dessa fazenda, em conjunto com 6.176 ha da Fazenda Paiaguás (Diamantino-MT), totalizando 11.604 hectares de terras, por R\$ 176,6 milhões, ou R\$ 15.223 por hectare. Segundo a SLC, ela obteve uma taxa interna de retorno de 16%, e irá produzir nas terras vendidas por arrendamento.

Em 2011, a empresa comprou a Fazenda Paineira (em Monte Alegre-PI), que foi arrendada em 2016 e tem 12.040 hectares de área total. Segundo a SLC Agrícola, a fazenda foi arrendada por conta do baixo retorno produtivo e pela pequena escala de produção⁴⁴. Uma vez que a abertura de terras é demorada, a empresa decidiu arrendar as áreas e gradualmente transformar as terras, estabelecendo um foco de investimento na outra fazenda da região, a Parnaguá.

⁴³ Disponível em: <<https://istoe.com.br/slc-agricola-vende-11-604-hectares-de-terras-por-r-1766-milhoes/>>. Acesso em: ago. 2019.

⁴⁴ Como dissemos anteriormente, a SLC Agrícola necessita de pelo menos 5.000 hectares para estabelecer uma produtividade lucrativa.

Foto 5 – Placa da Fazenda Parceiro em Monte Alegre (PI), 2017.



Fonte: Frederico, 2017.

A fazenda Parnaguá (Santa Filomena-PI) foi adquirida em 2008 e tem 23.736 hectares de área total. Sua área plantada na safra 2017/18 foi de 8.308 hectares. Segundo a SLC Agrícola, havia uma abertura de 4.000 hectares na fazenda, uma vez que a SLC tem como objetivo chegar a 12 mil hectares plantados na fazenda.

Foto 6 – Visita à Fazenda Parnaguá, em Santa Filomena (PI), 2017.



Fonte: Frederico, 2017.

Entre 2010 e 2014, a Parnaguá obteve uma apreciação de 120%, com seu hectare chegando a valer R\$ 7.673. Segundo dos dados da FNP⁴⁵ (2016), no município de Bom Jesus (PI), em 2007, o hectare de terras de cerrado bruto custava R\$ 1.569 e R\$ 6.173, em 2016. Já as terras produtivas em grãos (50 sacas por hectare), em 2007, valiam R\$ 3.707 e com o interesse por terras na região, valorizaram 190%, chegando a R\$ 10.773, em 2016.

Portanto, compreendemos que as fazendas Parnaguá e Paineira, no Piauí, e as fazendas Piratini e Parceiro, na Bahia, são além de um banco de terras, áreas de expansão de empresa para a transformação de terras e, conseqüentemente, precificação com a finalidade de capturar a renda produzida da terra.

Não obstante, em 2018, foi concluída a nova avaliação do portfólio de terras da SLC Agrícola, pela empresa Deloitte Touche Tohmatsu que apontou valor total de R\$ 3,7 bilhões, resultado estável no comparativo com 2017, mas que mantém uma média anual de 13% de lucro. O valor médio do hectare de propriedade da companhia atualmente é de R\$ 17.803,00.

⁴⁵ Os preços são corrigidos pelo índice IGP-M (2019).

Capítulo 3

Fronteira agrícola moderna e agronegócio globalizado

1. Fronteira agrícola moderna e agronegócio globalizado

Nos Cerrados brasileiros, a expansão da fronteira agrícola moderna resultou na transformação da terra, como um recurso local, para um recurso em escala nacional-global, com forte expropriação das comunidades tradicionais (MARTINS, 2009; HAESBAERT, 1997). As áreas de fronteira agrícola moderna do território brasileiro foram ocupadas majoritariamente a partir da década de 1970 por monoculturas intensivas em capital e tecnologia, em latifúndios com produção destinadas à exportação, em substituição à vegetação original, às culturas tradicionais (praticadas pelos povos do Cerrado como camponeses, indígenas, geralzeiros, quilombolas etc.) e às áreas de pastagens extensivas.

Segundo Bernardes (2015), dentre as principais características e os eventos da expansão da fronteira agrícola, 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 Complexos Agroindustriais (CAI's); o fomento ao crédito agropecuário. 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.

O conceito de *fronteira agrícola* é utilizado em conjunto ao de *belts* agrícolas (cinturão agrícola). Segundo Santos e Silveira (2001), a fronteira (por eles denominada *fronts*) corresponde aos territórios incorporados pela agricultura moderna a partir do último quartel do século XX. Os *belts* são áreas já ocupadas anteriormente por alguma forma de produção agrícola, que se tornaram heranças territoriais e cristalizações de *fronts* próprios de uma divisão territorial do trabalho anterior. Portanto, as áreas de produção agrícola moderna das regiões Sul e Sudeste configuram-se como *belts*, enquanto áreas

modernas produtoras de grãos das regiões Centro-Oeste⁴⁶, Norte⁴⁷ e Nordeste⁴⁸ conformariam o que aqui se denomina por fronteira agrícola moderna.

Para Frederico (2010), a fronteira agrícola moderna não é uma região homogênea. Para o autor, existem agentes e alguns eventos que a caracterizam, como a presença de agricultura intensiva em capital e tecnologia, em latifúndios e destinada especialmente à exportação, em razão da forte presença de *tradings* internacionais (ADM, Bunge, Cargill e Louis Dreyfus), além de grandes produtores e intensos conflitos pela posse da terra.

O ritmo de expansão da fronteira agrícola brasileira apresentou três momentos distintos entre 1970 e 2010. (BERNARDES, 1996; CASTILLO, 2010; DELGADO, 2012; ELIAS, 2011). Um primeiro período de forte expansão entre 1965-1985 (modernização conservadora), um segundo momento em que o ritmo de expansão se retrai, sobretudo na década de 1990 e um terceiro período de retomada da aceleração da expansão da fronteira, a partir da década de 2000.

Aliada à expansão da fronteira agrícola, a modernização da agricultura iniciou-se na metade da década de 1960 e consolidou-se na década de 1970. Mazzali (2000) aponta que entre essas décadas, as relações do setor agrícola com a economia urbano-industrial e com setores internacionais se aprofundaram por meio da consolidação dos CAI's, formados a montante pela articulação da agricultura, com a indústria produtora de insumos e bens de capital agrícolas e a jusante pela indústria processadora.

O objetivo da modernização 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, estações climáticas, pragas, entre outros. (MAZZALI, 2000)

A modernização caracterizou-se também pela transição da revolução científico técnica 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, cujo desenvolvimento de uma agricultura

⁴⁶ Centro-Norte do Mato Grosso do Sul-MS; Leste do Mato Grosso do Sul-MS; Sudoeste do Mato Grosso do Sul-MS; Norte Mato-grossense-MT; Nordeste Mato-grossense-MT; Sudoeste Mato-grossense-MT; Centro-Sul Mato-grossense-MT; Sudeste Mato-grossense-MT; Noroeste Goiano-GO; Norte Goiano-GO; Leste Goiano-GO; Sul Goiano-GO; Distrito Federal-DF.

⁴⁷ Leste Rondoniense -RO; Sudeste Paraense -PA; Oriental do Tocantins-TO e Ocidental do Tocantins-TO.

⁴⁸ Leste Maranhense-MA; Sul Maranhense-MA; Sudoeste Piauiense-PI; Extremo Oeste Baiano-BA.

técnico-científica foi um dos seus principais pilares. (SANTOS & SILVEIRA, 2010)

Para Delgado (2012), a reestruturação e modernização do campo reafirmaram a estrutura agrária brasileira, centrada no latifúndio. Dessa forma, a modernização do campo brasileiro foi uma modernização conservadora, sem uma reforma agrária, mas com uma adaptação às novas formas de produção e de aumento da concentração de terras. A modernização conservadora foi a intensificação das relações de produção das cadeias agroindustriais com a agricultura, alavancado pelo sistema de crédito público e pela renda fundiária.

O Estado, novamente, foi o principal indutor e regulador da modernização, 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. 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 bancários, levando a uma articulação do grande capital com o Estado e proprietários rurais, tornando-os os principais agentes da 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 produtor 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)

Foi a partir da crise cambial de 1999 que a política de aumento das exportações tornou-se ainda mais agressiva. O objetivo do governo era reverter a redução das reservas internacionais, a partir da obtenção de saldos positivos no comércio exterior, para o pagamento da dívida externa e para suprir o déficit de conta corrente. (DELGADO, 1985; 2012; ELIAS, 2006)

Dessa forma, a atuação do Estado na reestruturação da economia do agronegócio serviu para a reativação do crédito rural para a produção agroexportadora; a política cambial de desvalorização do real, necessária para o aumento das exportações de produtos primários; a flexibilização da regulação do mercado de terras; o fornecimento de crédito

via Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) para aquisições e fusões entre empresas brasileiras e internacionais e para a remodelação de algumas plantas agroindustriais; a articulação de pesquisas desenvolvidas pela Embrapa com empresas globais e o financiamento de obras de infraestruturas de logística (transporte e armazenamento), como nos casos da BR-163, modernização dos portos e a expansão ferroviária. (DELGADO, 2012)

Neste contexto, o uso de métodos científicos na agropecuária, para o aumento de produtividade e a redução de custos operacionais, ocasionou a expansão produtiva. A agricultura sofreu uma forte apropriação corporativa pelas grandes empresas de toda a cadeia produtiva, apoiada pelo modelo técnico, econômico e social da acumulação ampliada do capital. A produção alcançou uma referência mundial pela padronização produtiva (qualidade x custos), obedecendo às demandas e temporalidades dos sistemas financeiros, com as negociações das *commodities* realizadas pelas bolsas de valores. É a partir desse modelo de agricultura, implementado pela globalização neoliberal, que o agronegócio globalizado se sustenta. (CASTILLO, 2011; ELIAS, 2013; 2017)

A competitividade, característica das atividades de caráter planetário, leva a um aprofundamento da tendência à instalação de uma agricultura científica. Especialmente exigente de ciência, técnica e informação, esta induz ao aumento exponencial das quantidades produzidas em relação às superfícies plantadas. Por sua natureza global, conduz a uma demanda extrema de comércio na qual o dinheiro passa a ser uma “informação” indispensável. (ELIAS, 2011, p. 28)

O agronegócio globalizado conseguiu superar alguns problemas do controle da produção agropecuária. Uma vez que a produção agrícola é dependente dos fatores naturais (clima, solo, temperatura, topografia etc.) e do ciclo biológico das plantas e dos animais, sempre representou um limite para a acumulação ampliada no setor, uma vez que o tempo de produção é comumente superior ao tempo de trabalho. (SANTOS, 2000; ELIAS, 2013)

E é a partir da difusão desse conjunto de inovações e sistemas técnicos (como uso dos SIG's e a agricultura de precisão, novas técnicas da informação e comunicação), que a agropecuária conseguiu aumentar o aproveitamento dos solos menos férteis e o aperfeiçoamento da logística de produtos agropecuários. Essas inovações minimizaram a vantagem representada pela produção localizada nos melhores solos, pluviosidade,

logística, topografias, entre outros, que permitiram a expansão para as novas áreas de fronteira agrícola. (CASTILLO, 1998; ELIAS, 2013)

A principal cultura em expansão no MATOPIBA é a soja. Em 1980, totalizando os quatro estados, a cultura tinha apenas 1.233 hectares de área plantados, em 1995, 426.062 hectares plantados, e finalmente em 2017 cerca de 3.938.690 hectares plantados em todo o MATOPIBA. As culturas do algodão e do milho acompanham esse forte crescimento. Essa especialização produtiva intensificou as relações capitalistas de produção no campo e prejudicou a maioria da população rural e o meio ambiente, ao organizar o território à sua maneira. (FREDERICO, 2012; ELIAS, 2013)

Tabela 9 – Área colhida dos estabelecimentos agropecuários de algodão, milho e soja, 1980-2006, em hectare

Área colhida	Ano			
	1980	1995	2006	2017
Algodão em caroço				
Tocantins	-	197	666	3.620
Maranhão	5.106	1.047	32.051	22.491
Piauí	7.631	14.151	5.317	5.423
Bahia	46.195	101.407	225.437	197.676
Milho em grão				
Tocantins	-	48.083	36.455	226.549
Maranhão	416.541	287.793	236.628	464.734
Piauí	189.331	229.631	223.119	451.958
Bahia	604.177	544.098	726.324	499.280
Soja em grão				
Tocantins	-	-	224.487	842.160
Maranhão	84	62.326	296.254	817.719

Piauí	-	8.365	221.279	694.947
Bahia	1.149	355.101	906.970	1.583.864

Fonte: IBGE.

Portanto, a reestruturação da agropecuária brasileira (DELGADO, 2012), impulsionou a expansão da fronteira agrícola, constituindo diversas formas de exclusão social, por meio da especialização produtiva e seletividade espacial, sem alterar algumas estruturas sociais, territoriais e políticas, como a expansão das culturas de *commodities* e a abertura de novas áreas para ganho patrimonial.

Para Elias (2011, p. 155), esse movimento do agronegócio globalizado “privilegiou determinados segmentos sociais, econômicos e os espaços mais rapidamente suscetíveis de uma reestruturação sustentada pelas inovações técnico-científicas e pela globalização da produção e consumo”. E como consequência, desenvolveu um crescimento econômico desigual, que acentuou as históricas desigualdades socioeconômicas e territoriais brasileiras.

Para compreendemos a ocupação da fronteira agrícola, usaremos como exemplo as regiões sul do Piauí e do Maranhão. Ambas as regiões têm a mesma gênese, apesar de estarem em estágios diferentes de desenvolvimento. No sul do Piauí, a produção de *commodities* ainda é instável, com uma expansão produtiva recente e com áreas passíveis de serem exploradas no futuro e marcadas pela presença de conflitos com as comunidades tradicionais. O sul do Maranhão, entretanto, apresenta um *front* agrícola consolidado, com a produção consolidada, poucas áreas para expandir e com um número menor de comunidades tradicionais residindo nos vales.

Dessa forma, os itens a seguir analisam a ocupação das regiões do sul do Maranhão e sul do Piauí. Para isso, analisamos o histórico de ocupação de ambas as regiões, considerando os principais agentes como o Estado, a partir dos programas de desenvolvimento da agricultura moderna e, conseqüentemente, a formação do mercado de terras. Além das *tradings*, como a Bunge, responsáveis pela criação de aparatos logísticos que permitem a expansão das fronteiras agrícolas e do escoamento da produção e das empresas produtoras de *commodities* agrícolas, como a SLC Agrícola.

3.1. Fronteira agrícola moderna no sul do Piauí

As regiões do Sul do Maranhão e Piauí foram ocupadas inicialmente pela agricultura moderna na década de 1970, mas foi, sobretudo, com o *boom* agrícola e a entrada de grandes corporações na região nos anos 2000 que as principais transformações se acentuaram. A partir desse momento, se intensificou a produção de commodities e as práticas de compra e venda de terras entre empresas de fachada, laranjas, grileiros, posseiros e cartórios locais. Como podemos observar no mosaico a seguir, que demonstra a ocupação das chapadas no Sul do Piauí:

Mapa 2 – Fotos aéreas de produção de soja no sul do Piauí, 1984-2016.





Fonte: Google Earth, 2018

As áreas do sul do Maranhão e Piauí (inseridas na macrorregião do MATOPIBA) são constituídas por grandes planaltos (chapadões ou chapadas), intercalados por vales (baixões). As chapadas, como são conhecidas na região, são grandes áreas de relevo plano e altitudes geralmente superiores a 800 m, originalmente ocupadas pela vegetação de cerrado. Estas são as áreas utilizadas para a produção agrícola moderna (soja, milho e algodão), devido à facilidade de mecanização da produção em larga escala e pelas condições edafoclimáticas favoráveis.

Os baixões são os fundos dos vales por onde correm os principais rios da região e seus afluentes, além de serem o local de residência das comunidades tradicionais locais, formadas por posseiros, camponeses, quilombolas e descendentes de indígenas, por conta da presença de terras férteis e da facilidade de locomoção e acesso à água.

As chapadas ocupadas pela produção de grãos sempre desempenharam um papel fundamental na vida das populações locais. Elas foram usadas coletivamente para caça, pasto nativo do Cerrado para o gado, recolhimento de lenha, colheita de frutas silvestres e plantas medicinais. Tradicionalmente, as chapadas são território das comunidades, uma vez que o uso coletivo dessas áreas era essencial para a sobrevivência das mesmas.

Todas essas formas de uso ancestrais foram desconsideradas na ocupação das chapadas pelo agronegócio, afetando social e ambientalmente as comunidades presentes nos baixões, como relatado nos relatórios da Rede Social de Justiça e Direitos Humanos. (PITTA; MENDONÇA, 2015)

Os principais problemas enfrentados são a poluição e o assoreamento dos rios; a introdução de novas pragas anteriormente desconhecidas pela população local; a contaminação dos cultivos de subsistência e a impossibilidade de criar o gado de forma extensiva nas áreas de chapada, assim como da tradicional prática do extrativismo vegetal e da caça. Além de todos os problemas mencionados, as comunidades também enfrentam constantes ameaças de desapropriação de suas terras. (PITTA; MENDONÇA, 2015)

Os agrotóxicos usados para a produção de soja e milho poluem as nascentes e afluentes presentes nas chapadas, com o conseqüente carreamento dos produtos químicos à jusante, poluem os rios dos baixões. A retirada da vegetação nativa para produção agrícola também aumenta a erosão das vertentes. Sem a proteção da cobertura vegetal original, as águas da chuva provocam intensos processos erosivos (com a formação de ravinas e voçorocas), ocasionando o assoreamento dos rios. Assim, os riachos locais (afluentes de outros grandes rios regionais) são, aos poucos, poluídos e recebem uma sobrecarga de sedimentos, o que impacta diretamente no modo de vida dos camponeses, que dependem da água dos rios para pesca, irrigação, higiene pessoal e alimentação.

Além desses impactos, os camponeses também são vítimas de ameaças e da efetiva expropriação de suas terras. Apesar de não serem diretamente utilizadas para a produção agrícola moderna, as terras dos baixões são alvo do interesse de grileiros para a criação de reservas ambientais. Segundo o Código Florestal Brasileiro, as fazendas localizadas no Bioma Cerrado precisam ter obrigatoriamente 20% de sua área total destinada à denominada Reserva Legal, isto é, à preservação da vegetação nativa (BRASILEIRO, CF, 2011). Com o progressivo esgotamento das áreas de chapada, muitas empresas e grandes produtores agrícolas têm adquirido terras nos baixões para a constituição de sua Reserva Legal.

A procura por reservas legais criou um mercado de terras para as áreas tradicionalmente ocupadas pelos camponeses. Por possuírem pouca influência política, quase sempre pouca escolaridade e não terem o registro legal das terras, os camponeses

são vítimas de diversas formas de violência para a expropriação das terras, desde ameaças até agressões físicas e mortes.

Sem os recursos disponíveis nas chapadas e expropriados nos baixões pelas áreas de Reserva Legal das grandes empresas, os camponeses ficam sem seus meios de subsistência que lhe garantem segurança alimentar (como, alimentos, forragens, lenha e medicamentos), fazendo com que muitos saiam de suas casas para procurar trabalho nas cidades próximas ou em outras regiões do país.

Muitos dos camponeses também trabalham nas próprias fazendas agrícolas. Nestas, existe certa divisão interna do trabalho. Enquanto os cargos mais especializados e melhor remunerados (agrônomos, engenheiros agrícolas, técnicos de informática etc.) são ocupados por profissionais com formação superior provenientes, em sua maioria, das regiões Sul e Sudeste do Brasil, a população local é empregada, normalmente, em ambientes precarizados e em serviços de baixa remuneração.

Alguns relatos dão conta de que as empresas de desmate, responsáveis pela “abertura” das fazendas são, comumente, de coronéis locais, que contratam os camponeses locais informalmente para trabalhos pesados. Uma dessas atividades é a chamada “catação de raízes”, atrelada diretamente ao desmatamento e com diversos relatos de trabalho análogo à escravidão. Em média, um trabalhador ganha R\$ 15,00 por hectare de raízes retiradas manualmente. As jornadas são de 12 horas, com comida e água pagas pelo próprio trabalhador.

O Piauí tem uma área territorial de 250.934 km², desta, cerca de 11,5 milhões de hectares de cerrados, com uma área de transição de aproximadamente 3,5 milhões de hectares e uma área apta para cultivo em torno de 3 milhões de hectares (IBGE, 2018). As áreas de Cerrado localizam-se em distintos pontos do estado, mas preponderam na região sudoeste e em parte do extremo sul piauiense.

A expansão do agronegócio nos Cerrados, desde os anos de 1970, é responsável pela intensificação da concentração da posse da terra. Como consequência, muitos camponeses e povos tradicionais migraram para as cidades, além da redução da biodiversidade e da produção de alimentos.

Segundo Reydon e Monteiro (2006) e Jesus e Fabrini (2017), o período entre os anos de 1970 e 1990, a apropriação tinha como função gerar uma reserva de valor para os grandes agentes agrícolas.

A produção de *commodities*, principalmente de grãos, intensificou-se após os anos 1990. A intensificação produtiva é resultado da expansão da fronteira agrícola, principalmente na Bahia (Barreiras) e no Maranhão (Balsas). Com isso, os municípios do cerrado piauiense, como Baixa Grande do Ribeiro, Uruçuí e Bom Jesus, sofreram profundas transformações na ocupação territorial e na produção de grãos para exportação. Segundo Jesus; Fabrini, 2017, p. 114:

Ao analisar especificamente esse processo nos cerrados do Piauí, constatamos que a modernidade da grande agricultura empresarial continua reproduzindo a exploração e expulsão dos pequenos agricultores. Constatamos que há uma extrema concentração da terra nas mãos de fazendeiros, grandes empresas nacionais e internacionais que contam com apoio técnico e financeiro do Estado para potencializar seus ganhos, enquanto uma maioria tenta se reproduzir em pequenas propriedades sem apoio e sem infraestrutura de produção e circulação de seus produtos. De modo semelhante ao ocorrido em outras áreas de expansão da fronteira agrícola, nos cerrados piauienses, nas terras que brotam milho, soja, cana-de-açúcar, arroz, dentre outros produtos, espalham-se também ameaças, privações de liberdade, perda de autonomia, negação de direitos, enfim, medo. Ainda assim, há resistências. Camponeses, posseiros e quilombolas, organizados nos movimentos sociais do campo, seguem denunciando e enfrentando as variadas formas de violência na esperança de que ainda reste um pedaço de chão para plantar e viver.

A ocupação pelo agronegócio foi impulsionada por subsídios federais e estaduais que contribuíram com políticas para a aquisição de grandes áreas, com preços abaixo do valor de mercado.

Um dos principais agentes estatais foi a Companhia de Desenvolvimento do Piauí (COMDEPI), que incentivou a integração dessas áreas ao capital nacional e internacional. Na época, caso uma empresa tivesse aporte para produzir até 25 mil hectares, o estado do Piauí disponibilizava a terra. As pessoas físicas poderiam adquirir até 3.000 hectares, contudo, se a produção não fosse realizada, a terra retornaria para a posse do Estado. (REYDON e MONTEIRO, 2006)

Outras importantes formas de financiamento estatal foram o Programa de Desenvolvimento de Áreas Integradas do Nordeste/Seção Piauí (POLO NORDESTE/PI), que implementou uma série de projetos e infraestruturas básicas, como rodovias, eletrificação e telecomunicações. Além de políticas nacionais aplicadas no Piauí, como

Sistema Nacional de Crédito Rural (SNCR); o Fundo Constitucional de Financiamento do Nordeste (FNE); o Fundo de Financiamento de Exportação (Finex); a Política de Garantia de Preço Mínimo (PGPM); o Fundo de Investimento Gestorial (Fiset); o Fundo de Investimento do Nordeste (Finor). A partir desses projetos, municípios do sul do Piauí foram se incorporando às cadeias nacionais e internacionais do agronegócio. (REYDON e MONTEIRO, 2006)

Segundo Reydon e Monteiro (2006), a concentração de terras é evidenciada pelos dados censitários, durante a implementação da produção de soja. O número de estabelecimentos agropecuários no estado passou de 87.303, em 1960 para 243.378, em 2006. Contudo, como demonstrado por Jesus e Fabrini (2017), ao analisarem os dados censitários dos municípios de Baixa Grande do Ribeiro, Bom Jesus e Uruçuí, houve um aumento na concentração da terra, uma vez que os estabelecimentos agropecuários não surgiram de antigos latifúndios da pecuária, mas de terras públicas, em áreas de cerrado bruto.

O Estado impulsionou o processo de aquisição de terras, degradação dos cerrados, bem como a concentração da propriedade da terra. Isso contribuiu para o empobrecimento ainda maior de “comunidades tradicionais”, camponeses e posseiros do Piauí, assim como o fez em outras áreas anos antes. A ocupação empresarial das áreas dos cerrados piauienses nos anos 1970 e 1980 se deram em caráter especulativo, quando ocorreu a delimitação das terras e a derrubada das matas. A especulação se instalou primeiro, para posteriormente, ocorrer a ocupação produtiva na década de 1990, com a produção de grãos, sobretudo, soja. Os municípios do sudoeste do estado e aqueles localizados na margem direita do Rio Parnaíba, da nascente até a foz, foram rapidamente incorporados às grandes cadeias produtivas do agronegócio e viram a produção de grãos crescer de maneira vertiginosa nos últimos anos. (REYDON; MONTEIRO, 2006, p. 20)

Para demonstrar a concentração de terras no sudoeste do Piauí, selecionamos os três principais municípios produtores de commodities agrícolas: Uruçuí; Baixa Grande do Ribeiro e Bom Jesus.

Segundo os dados do Censo Agropecuário de 1970, 1985, 1995 e 2006, o município de Uruçuí apresenta uma crescente concentração de terras. Em 1970, os estabelecimentos com menos de 10 hectares, correspondiam a 78% da área dos estabelecimentos. Com o desenvolvimento do agronegócio durante as décadas posteriores, ocorreu uma concentração de terras, como podemos observar na tabela a seguir.

Tabela 10 – Número de estabelecimentos e porcentagem de área total dos estabelecimentos por grupo de área, no município de Uruçuí (PI), 1970-2006.

Grupo de área	Ano							
	1970		1980		1995		2006	
10 até 50 ha /Porcentagem de área total	258	2%	162	1%	142	2%	311	3%
50 até 100 ha /Porcentagem de área total	125	3%	115	2%	85	2%	103	2%
100 até 1000 ha /Porcentagem de área total	227	9%	260	25%	110	12%	223	21%
1000 ha e mais /Porcentagem de área total	14	8%	26	9%	31	64%	65	74%

Fonte: IBGE.

Em 1995, os estabelecimentos com mais de 1.000 hectares compunham 64% da área total dos estabelecimentos. Além da concentração de área, o número das grandes propriedades agrícolas (mais de 1.000 hectares) dobrou entre 1995 e 2006, passando de 31 para 65 estabelecimentos, compondo 74% da área total dos estabelecimentos.

O número de estabelecimentos de 10 até 50 ha aumentou em 169 unidades entre 1995 e 2006, contudo representa apenas 3% da área total dos estabelecimentos. Esse cenário é similar ao grupo de 50 a 100 ha, em que houve um aumento de 18 estabelecimentos, mas representa apenas 2% da área total dos estabelecimentos

Dessa forma, a tabela apresenta que a partir da década de 1990, com o início da produção de *commodities* da região, a estrutura agrária do município modificou-se. A produção de *commodities* intensificou a concentração de terras, principalmente com o aumento de estabelecimentos com mais de 100 e 1000 hectares.

A produção de soja no município de Uruçuí começou durante a década de 1990, com uma área de 60 hectares e expandiu para 11.995 hectares em 2000, e para 112 mil hectares em 2016, como demonstrado na tabela a seguir.

Tabela 11 – Área plantada de soja, no município de Uruçuí, 1974-2016, em hectare

Ano	Área plantada (hectares)
1974	0
1980	0
1990	60
2000	11.995
2010	95.592
2016	112.948

Fonte: IBGE.

Dessa forma, observamos que a concentração de terras está relacionada com a expansão da produção de soja. As fazendas produtivas de soja, principalmente as fazendas de grandes empresas como a SLC Agrícola, necessitam de grandes áreas para atender à sua escala de produção. Segundo a SLC Agrícola (2014), as suas fazendas necessitam de pelo menos 8.000 hectares para obter a escala de produção necessária.

A escala de produção é a quantidade de terras necessárias para obter o lucro de produção, por conta da grande quantidade de capital investido. Dessa forma, a produção de soja necessita de grandes fazendas produtivas e é uma das causas da concentração de terras no sudoeste do Piauí, uma vez que as grandes empresas do agronegócio necessitam de extensas áreas produtivas para obter o lucro da produção.

Os municípios de Bom Jesus e Baixa Grande do Ribeiro apresentam dados semelhantes a Uruçuí, como podemos observar a seguir:

Tabela 12 – Números de estabelecimentos por porcentagem de área total dos estabelecimentos, por grupo de área, no município de Bom Jesus (PI), 1970-2006.

Grupo de área	Ano							
	1970		1980		1995		2006	
10 até 50 ha /Porcentagem de área total	183	3%	261	4%	397	3%	284	3%
50 até 100 ha /Porcentagem de área total	93	5%	116	5%	130	3%	64	2%
100 até 1000 ha /Porcentagem de área total	126	27%	151	25%	169	14%	90	12%
1000 ha e mais /Porcentagem de área total	14	15%	13	11%	36	85%	50	83%

Fonte: IBGE

No município de Bom Jesus, a estrutura fundiária repete-se. Segundo o IBGE (1970), as propriedades com menos de 10 hectares, em 1970, correspondiam a 50% da área dos estabelecimentos agropecuários, essa estrutura fundiária manteve-se nos anos de 1980.

Como em Uruçuí, a partir da década de 1990 houve um aumento das propriedades com mais de 1000 ha, chegando a representar 85% da área total dos estabelecimentos de Bom Jesus. Nesse mesmo período, as propriedades de 100 até 1000 ha diminuíram em 59 unidades, obtendo apenas 12% da área total dos estabelecimentos.

Tabela 13 – Área plantada de soja, no município de Bom Jesus (PI), 1974 – 2016, em hectares

Ano	Área plantada (hectares)
1974	0
1980	0
1990	74
2000	1.440
2010	64.635
2016	52.501

Fonte: IBGE.

A produção de soja no município iniciou-se em 2000, com apenas 1.440 hectares de área plantada, após esse período, as fazendas com mais de 1.000 hectares correspondiam a 85% da área total dos estabelecimentos. A área plantada de soja, em Bom Jesus, aumentou em 2006 para 34 mil hectares, e em 2016, passou para 52.501 hectares.

Os dados sobre o aumento da produção de soja no município estão relacionados aos de concentração de terras. É no mesmo período do aumento da produção de soja que as propriedades com mais de 1000 hectares chegaram a 83% das áreas dos estabelecimentos.

O município de Baixa Grande do Ribeiro foi criado em 1992, ao se separar de Uruçuí, e tem uma estrutura fundiária semelhante aos dois municípios supracitados. A produção de soja iniciou-se durante a década de 1990, contudo o IBGE só apresenta dados concretos a partir dos anos 2000, como demonstra a tabela a seguir:

Tabela 14 – Área plantada de soja, no município de Baixa Grande do Ribeiro (PI), 1990 -2016, em hectares

Ano	Área plantada (hectares)
1990	0
2000	15.748
2010	73.761
2016	135.299

Fonte: IBGE.

Em 2000, Baixa Grande do Ribeiro tinha uma área plantada maior que Bom Jesus e Uruçuí, com 15 mil hectares. O município expandiu em 468% a área plantada entre 2000 e 2010, totalizando 73 mil hectares, e em seis anos, chegando a 135.299 hectares. Essa grande quantidade de terras voltada à produção de soja acarretou um elevado índice de concentração de terras.

Tabela 15 – Números de estabelecimentos por porcentagem de área total dos estabelecimentos, por grupo de área, no município de Baixa Grande do Ribeiro (PI)

Grupo de área	Ano			
	1995		2006	
10 até 50ha /Porcentagem de área total	323	2%	172	2%
50 até 100 ha /Porcentagem de área total	202	4%	133	5%
100 até 1000 ha /Porcentagem de área total	168	10%	89	9%
1000 ha e mais /Porcentagem de área total	21	84%	23	83%

Fonte: IBGE.

Em 1995, as propriedades com mais de 1.000 hectares correspondiam a 84% das áreas dos estabelecimentos, enquanto 323 estabelecimentos pequenos (de 10 até 50 hectares) tinham apenas 2% da área. Durante a década seguinte, o número de propriedades pequenas e médias caiu, junto com sua área.

Nos três municípios, atualmente, a porcentagem de áreas em controle das grandes propriedades aumentou gradualmente com a chegada do agronegócio. Entretanto, se analisarmos o estado do Piauí, o contexto é relativamente diferente.

Tabela 16 – Número de estabelecimentos por grupos de área total – Série histórica do Piauí (1970/2006)

Ano	Grupos de área total		
	10 a menos de 100 ha	100 a menos de 100 ha	1.000 ha e mais
1970	45.416	16.119	1.333
1975	44.453	16.184	1.384
1980	50.910	17.091	1.468
1985	57.741	18.032	1.433
1995	55.192	15.683	1.174
2006	71.270	14.723	1.085

Fonte: IBGE.

No estado do Piauí, o número de estabelecimentos com mais de 1.000 hectares diminuiu de 1.333 unidades, em 1970, para 1.035, em 2006. As propriedades pequenas e médias (10 hectares a 100 hectares) aumentaram de 45 mil para 71 mil unidades, e os estabelecimentos entre 100 até 1.000 hectares caíram de 16 mil para 14 mil no mesmo período. É preciso ressaltar que a estrutura agrária do sul do Piauí, caracterizada pela produção de *commodities*, é diferente das outras regiões do estado, das quais não há uma forte presença do agronegócio e possivelmente uma menor concentração de terras.

Com a chegada das empresas, ocorreu a formação de grandes fazendas e a consequente incorporação de grandes propriedades com mais de 1.000 hectares, reduzindo o número de estabelecimentos.

Tabela 17 – Porcentagem da área dos estabelecimentos por grupos de área total – Série histórica do Piauí (1970/2006)

Ano	Grupos de área total		
	Menos de 100 ha	100 a menos de 100 ha	1000 ha e mais
1970	16%	19%	36%
1975	15%	18%	41%
1980	16%	19%	42%
1985	17%	21%	41%
1995	20%	23%	37%

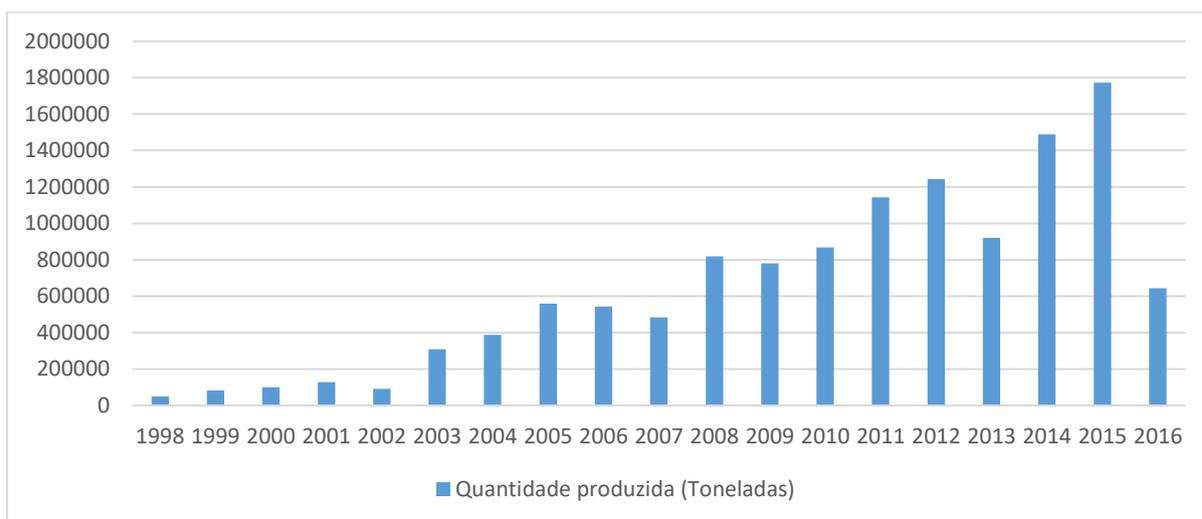
2006	25%	28%	35%
------	-----	-----	-----

Fonte: IBGE.

A tabela 17 demonstra que a maior posse da terra no Piauí está nas maiores propriedades (com mais de 1.000 ha). Apesar de apresentar uma queda de 41% em 1975 para 35% em 2006, e do aumento das propriedades pequenas e médias (10 hectares a 100 hectares), de 16% em 1970 até 25% em 2006, isso não alterou a estrutura agrária de concentração de terras.

O estado do Piauí apresenta altos índices de concentração de terras. No sudoeste do Piauí, isso é agravado por concentrar a produção de *commodities* agrícolas, os municípios supracitados são um exemplo disso. No gráfico a seguir, podemos observar a série histórica da produção de soja no Piauí.

Gráfico 4 – Série histórica de produção de soja no Piauí (1998-2016)



Fonte: IBGE, 2017.

Podemos visualizar no gráfico anterior que, após 2002, a produção de soja aumentou significativamente (a queda de 2015 para 2016 foi decorrente da quebra de safra, devido a problemas climáticos).

Para Façanha (2009), as empresas Bunge e Cargill comandam o arranjo territorial da expansão da fronteira agrícola de soja no Nordeste brasileiro, uma vez que têm dois componentes importantes para a expansão da fronteira agrícola: crédito e infraestrutura.

Em 2017, a Bunge anunciou⁴⁹ um aumento da capacidade de processamento e armazenamento de soja:

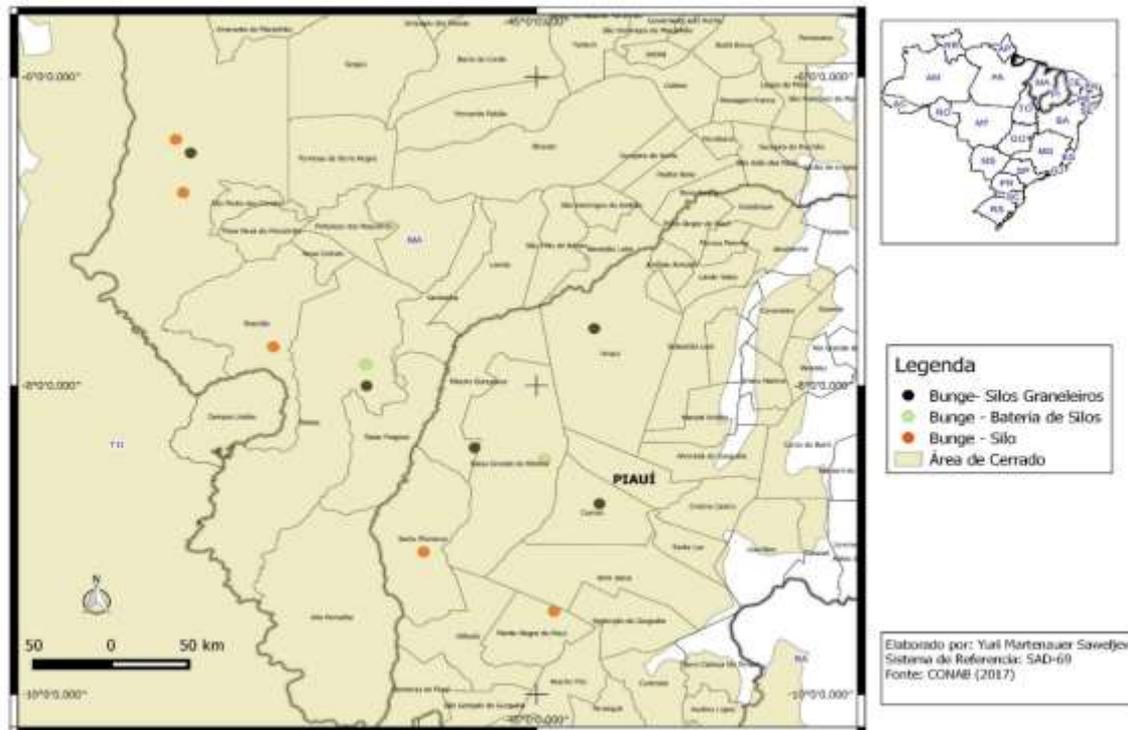
A Bunge ampliou sua capacidade de processamento de soja para mais 150 mil toneladas, alcançando agora 750 mil toneladas, processadas, industrializadas para a produção de óleo, produção de farelo de soja. Acertamos aqui para que possamos trabalhar juntos uma maior agregação de valor em produção de manteiga, produtos alimentícios, enfim, e ficamos de negociarmos durante o ano de 2017 esse novo caminho. (BUNGE, 2015)

Quando analisamos a série histórica de produção de soja no Piauí, em 2005, o Piauí produziu 554.600 toneladas. Não temos acesso aos armazéns cadastrados em 2005, contudo se olharmos os silos da Bunge já existentes em 2005, a capacidade atual deles é de 200.630 toneladas (sem os silos arrendados), aproximadamente 36% de armazenagem de toda produção. (BUNGE, 2017)

A presença da Bunge no Piauí foi estratégica para a expansão da fronteira agrícola. Ela foi responsável por abrir e construir as infraestruturas da fronteira agrícola no sul do Piauí, com uma capacidade de armazenagem que cresceu junto com a produção, mantendo a média de estocagem, com seus silos próprios e arrendados.

⁴⁹ Disponível em: <<http://www.bunge.com.br/imprensa/Noticia.aspx?id=726>>. Acesso em: ago. 2019.

Mapa 3 – Localização dos armazéns da Bunge no Piauí e Maranhão, 2018.



Além do armazenamento de grãos, o grupo Bunge também atua em boa parte do setor de fertilizantes por meio da Bunge Fertilizantes. Nos cerrados piauienses, há poucas opções de financiamentos aos agricultores. Dessa forma, a empresa estabelece uma rede de relações com o produtor, desde a compra do produto agrícola, venda de defensivos e serviços de empréstimos nos mesmos moldes do sistema bancário. Essa forma de atuação das *tradings* acaba por inviabilizar outras opções ao produtor, tornando-o refém desse oligopólio. Por exemplo, a Bunge tem o poder de financiar cerca de 80% dos produtores de soja da região. (ALVES, 2012; FAÇANHA, 2009)

As *tradings* têm um conhecimento sistêmico de todo o circuito da produção de grãos, criando estratégias que favorecem seus interesses, como a localização das unidades armazenadoras, a contratação do frete por quilômetro rodado, redução da sazonalidade da safra, contratos com empresas transportadoras por safra, para reduzir a oscilação por safra e a rápida capacidade de cotar o preço do frete, frente a um cenário de oscilação. (HUERTAS, 2015)

Para se estabelecer na região, a Bunge Alimentos utilizou o discurso de que a empresa representaria o progresso, numa área carente de modernização. Dessa forma, a

empresa atraiu uma rede de articulação, para não sofrer resistência no seu projeto de ampliação dos lucros no estado. (ALVES, 2012)

Para instalar a planta de fábrica em Uruçuí, a empresa financiou a campanha eleitoral de vários políticos, do Executivo e Legislativo estadual e federal. O poder público estadual concedeu 15 anos de isenção do ICMS⁵⁰, além de outras vantagens fiscais e do investimento por parte do Estado nas infraestruturas viárias e energéticas. (ALVES, 2012)

Desde sua instalação, a empresa recebeu acusações e processos judiciais de crimes ambientais no Ministério Público, em relação ao uso de madeira natural do cerrado, como combustível, no intuito de reduzir os custos operacionais.

3.2. Fronteira agrícola moderna no sul do Maranhão

A ocupação do sul do Maranhão, pela produção de soja, pode ser subdividida em dois períodos: o primeiro, desde o final dos anos 1970 até os anos 1990, em que os principais responsáveis pelas áreas cultivadas eram os agricultores familiares vindos do Sul do país; e o segundo momento, a partir dos anos de 1990 até os dias atuais, que se caracteriza pela chegada de grandes grupos empresariais produtores de grãos (SLC Agrícola, Insolo, BrasilAgro) e das *tradings* (Bunge, Cargill, Ceagro e Multigrain). (ALVES, 2005; MIRANDA, 2011; REYDON, 2006; OLIVEIRA, 2010; FREDERICO, 2017; ELIAS, 2015)

Segundo Miranda (2011), o estado do Maranhão entre os anos de 1960 e 1970 tinha uma agricultura arcaica, com uma produção sem maquinários, trabalho manual e sem insumos. A principal atividade econômica da região era a pecuária extensiva. Nesse mesmo período, estavam sendo introduzidas no Brasil as técnicas agropecuárias da Revolução Verde, pautada pela mecanização da produção, uso de insumos agrícolas, fomentados por órgãos estatais como a Embrapa, além de empresas de capital internacional, como a John Deere, que desenvolveram tecnologicamente a pecuária e a agricultura. (DELGADO, 2010)

O descompasso entre a modernização das bases produtivas do Maranhão e demais regiões brasileiras gerou um conflito interno de interesses na região. Para Miranda (2011),

⁵⁰ Imposto sobre circulação de mercadorias e serviços.

houve um conflito entre produtores maranhenses, principalmente os ligados à agropecuária, sobre o modelo a ser implementado, denominado pelo autor de projeto territorial pecuário. Isso causou um embate entre os defensores do modelo tradicional, vinculado à pecuária extensiva, contra os produtores agrícolas que apoiavam o modelo de agricultura moderno, pautado pela Revolução Verde.

É a partir desse conflito que começaram a se institucionalizar a criação de cooperativas alicerçadas em programas e políticas de modernização agropecuária. Os produtores modernos possuíam formas de auxílio financeiro e técnico vinculados ao Estado. Entretanto, os produtores tradicionais, que possuíam grandes áreas de terra, obtiveram renda a partir do arrendamento ou da venda de parte de suas terras.

Os atores sociais, que compunham o grupo dos pecuaristas extensivos, eram os fazendeiros, grandes proprietários que ampliavam seus domínios sempre que os rebanhos cresciam. Os pecuaristas intensivos foram os atores sociais que aderiram a programas e políticas federais de colonização do Norte e Nordeste do Brasil. No caso de Balsas, destaca-se o Programa de Redistribuição de Terras e de Estímulo à Agroindústria do Norte e do Nordeste (PROTERRA), que permitiu a comerciantes e políticos locais, que não possuíam terras suficientes ou adequadas para o desenvolvimento da pecuária intensiva e da agricultura orientada pela modernização das técnicas produtivas, realizassem empréstimos subsidiados pelo Estado para comprarem terras e implementarem suas atividades agropecuárias. (MIRANDA, 2011, p. 130)

O programa estatal citado por Miranda (2011), o PROTERRA, era um estímulo para a ocupação das regiões com baixa densidade demográfica no Nordeste, a partir de um modelo moderno de atividade agropecuária. O programa atendia aos beneficiados com pagamento em dinheiro das terras adquiridas, o financiamento da infraestrutura necessária à produção, o subsídio ao uso de insumos agrícolas e o custeio de ações discriminatórias de terras devolutas.

É a partir do PROTERRA que se estrutura o mercado de terras em Balsas, região que atualmente é um polo de produção de grãos. Naquele momento, os preços da terra, se comparados ao Sul e Sudeste eram muito baixos, o que provocou um avanço da propriedade privada sobre as terras devolutas, em parte, ocupadas por camponeses. Por exemplo, os pecuaristas tradicionais eram latifundiários e utilizaram o PROTERRA para vender parte de suas terras, muitas delas griladas, além de modernizar suas atividades agropecuárias.

O programa atendia aos seguintes requisitos:

O PROTERRA, criado pelo Decreto-Lei n. 1.179, de 6 de julho de 1971, alterou a legislação do imposto de renda relativa a incentivos fiscais e assegurou (BRASIL, 1971): aquisição de terras ou sua desapropriação, por interesse social, inclusive mediante prévia e justa indenização em dinheiro, para posterior venda a pequenos e médios produtores rurais da região; empréstimos fundiários para a aquisição de terra própria cultivável ou ampliação de propriedade de dimensões insuficientes para a exploração econômica; financiamento de projetos destinados à expansão da agroindústria, inclusive a açucareira, e da produção de insumos destinados à agricultura; assistência financeira à organização e modernização de propriedades rurais; subsídio ao uso de insumos modernos; garantia de preços mínimos para os produtos de exportação; custeio de ações discriminatórias de terras devolutas. (MIRANDA, 2011, p. 90)

Além do PROTERRA, foram implementados no Cerrado e na Amazônia diversos programas modernizantes, como o PCI⁵¹, PADAP⁵², POLOCENTRO⁵³ e o PRODECER⁵⁴, com o aval e financiamento da SUDAM⁵⁵, SUDENE⁵⁶, SUDECO⁵⁷ e Banco do Nordeste, respectivamente. Esses programas foram responsáveis pela expansão da triticultura e sojicultura, que foram as principais desenvolvidas na modernização agrícola, que com a ajuda da EMBRAPA, desenvolveram diversos projetos estatais de desenvolvimento no Centro-Oeste e no Nordeste.

A soja começou a ser produzida em Balsas nos anos de 1980. A intencionalidade dos produtores de soja era ocupar as terras subutilizadas pelos agricultores locais, no caso, as chapadas. O principal discurso era o do desenvolvimento econômico por meio da modernização da agricultura e da criação de empresas do ramo agrícola, com o intuito de gerar empregos e atrair produtores pioneiros para Balsas.

Aliados aos programas estatais de desenvolvimento, principalmente o Programa de Cooperação Nipo-Brasileiro para o Desenvolvimento dos Cerrados (PRODECER), um importante agente no desenvolvimento e na ocupação dos cerrados maranhenses, foram os Projetos de Colonização, como Projeto de Colonização dos Gerais de Balsas-PCGEBAL.

⁵¹ Programa de Crédito Integrado e Incorporação dos Cerrados

⁵² Programa de Assentamento Dirigido do Alto Parnaíba

⁵³ Programa de Desenvolvimento dos Cerrados

⁵⁴ Programa de Cooperação Nipo-Brasileiro para o Desenvolvimento dos Cerrados

⁵⁵ Superintendência do Desenvolvimento da Amazônia

⁵⁶ Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste

⁵⁷ Superintendência de Desenvolvimento do Centro-Oeste

Os projetos de colonização eram organizados em cooperativas. As estruturas das cooperativas permitiram concentrar a infraestrutura necessária para o armazenamento, o escoamento da produção e a aquisição de insumos.

As principais cooperativas colonizadoras foram a BATAVO e a CODECA (Colonizadora De Carli). Segundo Miranda (2011), o Projeto de Colonização dos Gerais de Balsas (PC-GEBAL) foi coordenado pela Companhia de Promoção Agrícola (CAMPO) e executado pela Cooperativa BATAVO, que foi criada em 1995, em Londrina (PR) e intitulada de Cooperativa Agropecuária Batavo Nordeste Ltda., nos Gerais de Balsas.

Os colonos do Projeto Batavo tinham como objetivo a posse da terra, além de oportunidades de trabalho, com a criação de um setor de serviços vinculado à urbanização das cidades produtoras de *commodities* agrícolas. (MIRANDA, 2011)

Na região sul do Maranhão, a partir dos anos de 1990, intensificou-se a ação de grileiros e especuladores, que utilizaram diversos órgãos públicos, principalmente os cartórios, para tomar posse das terras devolutas e não tituladas de camponeses e agricultores familiares.

Para Miranda (2011), essas mudanças acarretaram diversos conflitos. E a ordem desses conflitos está relacionada, principalmente, pela escolha da produção nas chapadas.

Os sojicultores priorizaram as chapadas, ao passo que os agricultores familiares foram pressionados a ir para os baixões, para morar e cultivar a terra. O estudo dos conflitos pela posse da terra, no sul do Maranhão, parte da análise intensiva de casos históricos nos Gerais de Balsas, a fim de elucidar como os atores sociais em disputa estavam ligados entre si por modos específicos de dependência recíproca, pautados num equilíbrio móvel de tensões, porque as relações de dominação não são exercidas do exterior e em uma direção apenas. No interior de uma figuração social, todos os indivíduos fazem parte de redes de interdependências, segundo Elias (2001, p. 161) até mesmo um rei “se encontra sempre inserido em determinada tradição social” e seus comportamentos “são sempre tributários de uma trajetória social específica”, que o coage. (MIRANDA 2011, p. 132)

Em 1995 eram disponibilizados, pelo PRODECER, para cada colono, um lote de 483 ha e 1,2 milhão de dólares para comprar infraestruturas, por exemplo, um pivô central de irrigação para 50 ha; dois tratores; uma colheitadeira; uma plantadeira, construir galpões; desmatar áreas; corrigir o solo, entre outros. No âmbito das infraestruturas

públicas, a criação de estradas, pontes e sistema de eletricidade rural foram construídas nas localidades que adotaram aos projetos. (MIRANDA, 2011)

Todos esses investimentos, financiados pelo Estado, aqueceram o mercado de terras na região. Se anteriormente o PROTERRA foi responsável pela criação do mercado de terra nos Gerais de Balsas, os programas de financiamento do Estado foram os agentes que aqueceram o mercado de terras, por meio da modernização agrícola.

O alto investimento em infraestrutura para a produção (direcionado ao produtor) e logística (rodovias, eletricidade) agregou a terra um valor fundiário, no caso a renda da terra produzida e locacional. (PAULANI, 2012)

Ao aplicar na terra o capital recebido pelo Estado, a produtividade das fazendas tende a aumentar e, conseqüentemente, gerar maior lucro e elevar o preço da terra. Contudo, mesmo com a elevação do preço, a terra no sul do Maranhão continuou mais barata em relação a outras áreas do país, e com uma boa produtividade. Isso aumentou o interesse pelo capital nessa região. (NASCIMENTO, FREDERICO, SAWELJEW, 2018)

O investimento em logística tem uma relação muito próxima com a expansão agrícola e o aumento de produtividade. A melhoria das infraestruturas rodoviárias e elétrica permitiu o escoamento da produção e operacionalizou o comércio da produção. As terras com melhor localização obtiveram uma precificação, ao facilitar o escoamento da produção e a redução do frete, categorizando-se como uma renda locacional.

O setor logístico é essencial para a expansão da fronteira agrícola. É o desenvolvimento da circulação da produção que permite a expansão produtiva e a operacionalização de abertura de novas áreas. Esse papel é exercido principalmente pelas denominadas *tradings* agrícolas. Essas empresas são responsáveis pela comercialização da soja, atuando como intermediárias entre os produtores de soja e compradores nacionais e internacionais, além de oferecem serviços de armazenamento e transformação da soja em farelo ou óleo.

No ano de 2004, com a entrada das *tradings* (Bunge, Ceagro, Cargill e Multigrain) na região, a cooperativa BATAVO, praticamente encerrou suas atividades, uma vez que perdeu parte da produção dos colonos para as empresas, que financiavam as lavouras. Para manter os custos operacionais de escritório, funcionários e advogados, o silo da cooperativa foi alugado. (MIRANDA, 2011)

Em 2009, havia apenas dois colonos morando no projeto e uma grande parcela dos demais arrendou suas terras. Apesar disso, a articulação político-institucional entre o governo japonês, financiador do PRODECER, e os governos brasileiros (federal, estadual e municipal), formou uma correlação de forças que empreendeu mudanças na figuração social: o desenvolvimento da sojicultura na região de terras mais férteis de Balsas, os Gerais de Balsas, tida como desabitada, a partir do assentamento de agricultores oriundos das regiões Sudeste e Sul do país. (MIRANDA, 2011.93)

Dessa forma, podemos concluir que o Projeto de Colonização dos Gerais de Balsas foi fundamental para a entrada das grandes empresas produtoras e das *tradings* de grãos nacionais e transnacionais. Isso levou a diversas mudanças territoriais, como a instalação de novos produtores de soja e a intensificação da produção de grandes das empresas produtoras de grãos.

3.3. Verticalidades e horizontalidades na expansão da fronteira agrícola no sul do Piauí

Com a expansão do agronegócio globalizado (ELIAS, 2011), a região sul do Piauí sofreu diversos impactos sociais e ambientais, sobretudo em relação às comunidades tradicionais. Assim, é importante compreender as diversas formas de verticalidades e horizontalidades (SANTOS, 2000) presentes na expansão da fronteira agrícola no sul do Piauí.

Para isso, com base em Spadotto et al. (2017) e Pitta e Mendonça (2017) analisamos algumas estratégias multiescalares de acumulação de empresas do agronegócio, como produtoras de grãos e empresas especializadas no mercado de terras, que são controladas pelo capital financeiro internacional. A ideia é compreender as transformações do território a partir das articulações necessárias para os agentes hegemônicos – como o capital financeiro mundial –, conseguirem acesso à região. Especialmente para compreender o envolvimento com o mercado de terras e a produção agrícola regional, desde as relações com grileiros, tabeliões, agricultores e políticos locais, até os impactos sofridos pelas comunidades tradicionais, sem desconsiderar o papel do Estado.

Segundo Ouma (2016) é essencial analisar as várias escalas de atuação do fenômeno de land grabbing, uma vez que nas escalas locais observamos o desenvolvimento na prática, reconhecendo as suas formas e estratégias de vinculação dos investidores institucionais com a terra, além das suas consequências, atritos e resistências. Portanto, destaca-se a importância em esclarecer a participação dos agentes locais-regionais que

viabilizam o acesso do capital financeiro a terra e aos recursos. O autor critica a ausência da dimensão espacial nas análises do fenômeno de land grabbing. Para ele, a maioria das situações analisadas não leva em consideração as escalas locais, e o espaço aparece apenas como a designação de uma região ou país inserida em um estudo de caso.

Portanto, ressalta-se a importância do conceito de *território usado* (SANTOS e SILVEIRA, 2001) para os estudos sobre o fenômeno de land grabbing. Segundo Santos (2000), o território usado é o espaço concreto de existência e disputa de todas as empresas, instituições, indivíduos e organizações civis. O conceito nos permite compreender a criação de novas formas (capital fixo) e normas (políticas, culturais, jurídicas e econômicas), e como a apropriação de terras e recursos altera as dinâmicas de determinado lugar ou região, ao mesmo tempo em que confronta resistência e precisam se adaptar às heranças materiais (condições edafoclimáticas, solo, relevo, infraestruturas etc.), políticas, econômicas e culturais.

Para Santos (2000), a criação de novas formas vinculadas aos projetos hegemônicos configura-se como verticalidades, que impõem sobre os espaços uma nova lógica, um novo tempo e um novo arranjo territorial, ou seja, deixa os espaços submissos à racionalidade dos agentes hegemônicos. As horizontalidades são heranças presentes no território, oriundas de antigas formações que se cristalizaram no espaço, e se configuram como uma resistência que os novos projetos precisam superar ou adaptar-se.

As segmentações e partições presentes no espaço sugerem, pelo menos, que se admitam dois recortes. De um lado, há extensões formadas de pontos que se agregam sem descontinuidade, como na definição tradicional de região. São as horizontalidades. De outro lado, há pontos no espaço que, separados uns dos outros, asseguram o funcionamento global da sociedade e da economia. São as verticalidades. O espaço se compõe de uns e de outros desses recortes, inseparavelmente. É a partir dessas novas subdivisões que devemos pensar em novas categorias analíticas. Enquanto as horizontalidades são, sobretudo, a fábrica da produção propriamente dita e o *locus* de uma cooperação mais limitada, as verticalidades dão conta, sobretudo, dos outros momentos da produção (circulação, distribuição, consumo), sendo o veículo de uma cooperação mais ampla, tanto econômica e politicamente, como geograficamente. (SANTOS, 2000, p. 192)

O Projeto Batavo (Projeto de Colonização dos Gerais de Balsas) é um exemplo. Por ser um projeto de colonização privado, e com forte subsídio político e financeiro do Estado, que tinha como objetivo introduzir a produção moderna de grãos na região, configurou-se como uma verticalidade. Como descrito no item anterior, o projeto ampliou

a grilagem de terras na região, por meio do aliciamento de famílias, ameaças, expulsão forçada e assassinatos realizados pelos capangas de grileiros da região.

Segundo Frederico e Gras (2016), o conceito de território usado contribui para superar algumas críticas apontadas por Ouma (2014), como as dificuldades dos agentes hegemônicos em implantar seus projetos no território e o papel indispensável dos agentes intermediários do land grabbing.

Para Spadotto et al. (2017), os agentes intermediários são essenciais para as atividades de prospecção, negociação, limpeza, legalização, desenvolvimento e venda das terras. Dessa forma, eles se configuram como o elo entre a escala global (representada pelos projetos e ações dos agentes financeiros hegemônicos) e as escalas locais e regionais, em que os projetos são operacionalizados, e ganham materialidades.

Portanto, são os agentes locais que ajudam a materializar os projetos hegemônicos, que entram em conflito com as populações camponesas. Dentre as principais consequências, destacamos a expulsão das comunidades de suas terras, a ameaça à soberania alimentar regional, além de auxiliar os agentes hegemônicos na legalização da terra, com base na ação de grileiros e na articulação com os cartórios, como relatado no trabalho de campo.

A corrida por terras na região levou à criação de diversos mecanismos de apropriação de terras, um dos mais utilizados no território brasileiro e na região é a grilagem de terras. A maioria das terras do sul do Piauí eram ou ainda são ocupadas por camponeses, posseiros e comunidades tradicionais, que sofrem com a ação dos grupos de grileiros. Os grileiros visam desarticular a organização das famílias que residem nas terras de seu interesse, pela ameaça e/ou pelo aliciamento.

Em visita ao Instituto de Terras do Piauí (INTER-PI), foi possível ter contato com a legislação que regulamenta a propriedade de terras no Piauí. A legislação é definida pelas leis n. 6.709 de 2015 e n. 666 de 1993. A recente Lei n. 6.709, por exemplo, regulamenta que indivíduos que ocupam as áreas da União⁵⁸ tenham sua posse garantida por meio de pagamento ao Estado. Contudo, a propriedade deve estar cumprindo a função social e provar a ocupação por no mínimo cinco anos. Além disso, uma parte importante na legalização é a análise da cadeia dominial, isto é, o histórico de compra e venda da

⁵⁸ Terras devolutas pertencentes ao Estado.

referida propriedade. A cadeia dominial deve ter como origem a aquisição da terra em acordo com a União.

Entretanto, é muito difícil constatar em qual momento as propriedades foram adquiridas diretamente do Estado. Foi relatado que ocorrem diversos casos de sobreposição de títulos que conferem a posse das terras, em alguns casos, a propriedade chega a ter mais de três proprietários que disputam sua posse na justiça. Esses problemas legais com as terras são exemplos da formação territorial brasileira, que se formou com base na grilagem de terras. A grilagem ocorre pela apropriação da posse da terra, sem títulos de propriedade, com a consequente falsificação dos documentos, a fim de legitimar a sua posse.

A grilagem de terras é uma prática antiga, como descrito por Alves (2009), Oliveira (2000), Martins (2001) e Miranda (2011), na expansão da fronteira agrícola. O formato histórico da expansão da fronteira agrícola, aliado ao interesse do capital financeiro por terras, estruturou um mercado de grilagem, que envolve agentes em diferentes escalas, demandando a ação de vários agentes e instituições. Entre os agentes, destacamos os coronéis locais, os grileiros regionais, os posseiros locais, os produtores agrícolas forasteiros, as empresas agrícolas e o Estado, por meio dos cartórios e juízes municipais.

Os coronéis locais são os detentores do poder político desses lugares. O coronelismo é uma prática antiga do território brasileiro, vinculadas às antigas famílias latifundiárias, que possuem poder político e, conseqüentemente, grande influência regional (CASTILHO, 2012; MACHADO, 1988; MARTINS, 1981). Os coronéis são articulados com as instituições municipais, estaduais e federais, além de possuir diversas pessoas “apadrinhadas”, que obedecem a suas ordens, como jagunços, prefeitos, vereadores e deputados. Portanto, os coronéis, por serem articulados com o Estado, possuem o monopólio da violência, realizada pelos seus serviçais, além do controle político das instituições públicas locais, como os cartórios.

Spadotto et al. (2017) destaca a importância da articulação entre os grileiros regionais, latifundiários locais, coronéis, produtores de soja e grandes empresas do agronegócio como fundamentais para o desenvolvimento do capitalismo agrário e do capital internacional:

Os grileiros regionais são os agentes articuladores entre os coronéis e latifundiários locais e os produtores de soja e grandes empresas do agronegócio. O objetivo do grileiro é o lucro pela venda de terras apropriadas ilegalmente, comprada a baixo preço dos posseiros locais ou, também, a partir dos políticos locais e revendidas aos produtores e as empresas. Sua participação depende das relações que têm com os políticos locais, uma vez que esses últimos são essenciais para o processo de grilagem, por meio da influência sobre os cartórios e outras instituições públicas que emitem os documentos necessários para a legalização e venda das terras griladas. (SPADOTTO et al., 2017, p. 13)

Os posseiros e moradores locais são os agentes que possuem o conhecimento da região. Eles conhecem a localização das áreas devolutas, nascentes de rios, pessoas de outras comunidades e das melhores terras para plantio. Portanto, os posseiros são importantes para os grileiros, que se aproximam destes com promessas de lucros com a venda das terras e usam o conhecimento tácito do lugar para se apropriar das melhores propriedades.

Após a tomada de posse da terra pelos grileiros, elas precisam ser legalizadas, por meio da falsificação dos títulos de propriedade nos cartórios e pelo reconhecimento da posse por juízes regionais. Em seguida, as terras são colocadas à venda, e em muitos casos, os grileiros vendem essa terra mais de uma vez, causando a sobreposição de titularidade, e assim gerando conflitos entre os compradores.

As principais áreas de interesse dos grileiros no sul do Maranhão e Piauí são os chapadões⁵⁹. Todas as formas de uso ancestrais são desconsideradas na ocupação das chapadas pelo agronegócio. Logo, prejudica de forma social e ambiental as comunidades presentes nos baixões, além de enfrentarem constantes ameaças de desapropriação de suas terras.

Existem diversas notícias⁶⁰, além de relatos do trabalho de campo sobre a contaminação pelo uso dos agrotóxicos utilizados para a produção de soja e milho, que poluem as nascentes e os afluentes presentes nas chapadas. Por causa do relevo, os produtos químicos seguem a jusante, poluindo os rios dos baixões. A retirada da vegetação nativa para produção agrícola também aumenta a erosão das vertentes. Sem a

⁵⁹ O termo chapadões é utilizado pelos habitantes do sul do Piauí e Maranhão, para se referir às áreas aos tabuleiros ou chapadas da região

⁶⁰Disponíveis em: <<https://www.pragmatismopolitico.com.br/2018/08/agrotoxico-identificado-leite-materno.html>> e <<http://reporterbrasil.org.br/2006/06/trabalhadores-no-piaui-estao-sob-risco-de-contaminacao-por-agrotoxico/>>. Acesso em: ago. 2019.

proteção da cobertura vegetal original, as águas da chuva provocam erosões⁶¹ intensas, ocasionando o assoreamento dos rios. Também há outros impactos, como o relacionado à pulverização aérea das plantações, espalhando o agrotóxico pelo ar e atingindo diretamente as roças das comunidades locais. Os camponeses ressaltam o mau cheiro do veneno, além da perda da produção de hortaliças, arroz e feijão e a morte de árvores frutíferas. Outra consequência do uso dos pesticidas pelas grandes empresas relaciona-se à mosca-branca.

A mosca-branca, ao ser expulsa das chapadas pelos pesticidas, vai para os baixões, afetando as produções de subsistência dos camponeses, como os plantios de bananas, laranja, pequis, buritis e demais frutas. Portanto, o uso intensivo de produtos químicos também tem provocado desequilíbrio ecológico, com forte impacto na polinização das plantas, deixando as roças e os baixões inférteis.

Foto 7 – Colheita de arroz, assentamento Rio Preto



Fonte: Frederico, 2017.

O uso da violência contra as comunidades também é frequente. Como relatado por Pitta e Mendonça (2015; 2017), os camponeses também são vítimas de ameaças e da efetiva expropriação de suas terras. Apesar de não serem diretamente utilizadas para a

⁶¹ Com a formação de ravinas e voçorocas.

produção agrícola moderna, as terras dos baixões são alvo do interesse de grileiros para a criação de reservas ambientais.

Segundo o Código Florestal Brasileiro, as fazendas localizadas no Bioma Cerrado precisam ter obrigatoriamente 20% de sua área total destinada para a constituição de Reserva Legal, isto é, para preservação da vegetação nativa. Com o uso das chapadas para a produção, muitas empresas e grandes produtores agrícolas têm adquirido terras nos baixões para a constituição de sua Reserva Legal. Isso criou um mercado de terras para as áreas tradicionalmente ocupadas pelos camponeses. Uma vez que possuem pouca influência política, auxílio jurídico e não terem o registro legal das terras, os camponeses são vítimas de diversas formas de violência para a expropriação das terras, desde ameaças até agressões físicas e mortes. (SPADOTTO et al., 2017; PITTA e MENDONÇA, 2017)

Dessa forma, os camponeses perdem seus meios de subsistência⁶², que garantem a sua segurança alimentar. As expropriações fazem os camponeses migrarem para procurar trabalho nas cidades próximas ou em outras regiões do país.

Foto 8 – Produção de arroz, comunidade do Salto I



Fonte: Frederico, 2017

⁶² Como, alimentos, forragens, lenha e medicamentos.

Portanto, a expansão da fronteira agrícola é pautada pela expropriação de terras, fraudes de grilagem, além de precarização do trabalho e especulação de terras. Em ambas as regiões, esses agentes possuem interesse no ganho fundador da terra, ou seja, adquirir terras por um baixo valor, transformá-las em altamente produtivas, com o intuito de capturar a renda produzida da terra.

A expropriação do campesinato é uma das principais formas de acumulação por espoliação (HARVEY, 2000) presentes na expansão da fronteira agrícola brasileira. A dinâmica de aquisição de novas terras para a produção é fundamental para o desenvolvimento do fenômeno de land grabbing (BORRAS, et al., 2011; MCMICHEL, 2012; COTULA, 2012).

Considerações finais

Considerações finais

A autonomia das finanças diante da sociedade e da economia mundial fez os capitalistas financeiros se apropriarem de diversos setores da economia e da sociedade. Essa nova etapa do capitalismo e, conseqüentemente, da agricultura, é expressa pelo fenômeno de land grabbing. Dessa forma, podemos afirmar que o fenômeno de aquisição de terras em larga escala é uma conseqüência das crises do capitalismo, que acompanham a lógica de expansão capitalista ao longo da história.

Com afirma Arrighi (2008), atualmente estamos em um ciclo de financeirização, em que o capital excedente em vez de retornar à atividade produtiva, migra para a esfera financeira. A agricultura mundial, ao ser incorporada pelo capital financeiro internacional, recebe a atuação de novos agentes e modelos de investimentos na agricultura e em terras, como os diversos tipos de fundos (pensão, soberanos, *hedge*, *endowments*, *private equity*) e corporações (bancos, seguradoras e empresas). Portanto, entendemos que o capital financeiro está presente em todo o circuito produtivo do agronegócio, por meio da participação societária em empresas agrícolas.

Portanto, essa dissertação procurou responder a algumas questões: desde os novos usos do território da SLC Agrícola em decorrência de sua abertura de capital, como também compreender a geração de valor ao acionista pela empresa, a transformação da terra em ativo financeiro, o uso das técnicas da informação para a apropriação de renda da terra, até os impactos territoriais da atuação desses agentes no território.

Entendemos que a abertura de capital das empresas agrícolas, no caso a SLC Agrícola, possibilitou a sua capitalização, a sua expansão produtiva e, conseqüentemente, novos usos do território (SANTOS, 1999) pela empresa. Assim, entendemos que a governança corporativa é a forma de organização e gestão realizada pelas normas e demandas do capitalismo financeiro.

O ritmo imposto pela governança corporativa obriga a empresa a modernizar constantemente as tecnologias utilizadas na atividade produtiva. A abertura de capital impôs um novo ritmo produtivo à empresa e transformou toda a sua estrutura corporativa para se adequar ao mercado financeiro. Logo, impôs uma nova divisão territorial do trabalho e a busca constante pelo aumento de produtividade e da escala da produção.

Por exemplo, a empresa criou *joint ventures*, como a SLC MIT (com a Mitsui) e a SLC LandCo com o fundo Valliance Asset Manager. A SLC LandCo, por ser uma

imobiliária agrícola, foi fundamental para a empresa estabelecer estratégias para a atuação no mercado de terras, que são alinhadas com as estratégias de expansão produtiva da SLC Agrícola. Conseqüentemente, a empresa aumentou seu portfólio de terras de 250 mil hectares, em 2006, para 457 mil hectares de terras, em 2019, crescimento superior a 80%.

Para isso, a empresa remodelou sua estrutura corporativa (diretoria, setor de coordenação das fazendas, setor jurídico – administrativo, entre outros), modernizou as suas técnicas produtivas (drones, agricultura de precisão, silos, entre outros) e formas de prospecção. Além de formar um banco de dados de terras, fez arrendamentos, adquiriu terras e transformou áreas de terras brutas em produtivas e impôs um novo ritmo à atividade produtiva.

Portanto, a abertura de capital levou a necessidade de transformações normativas e produtivas para se adequar ao mercado financeiro, e por conseguinte gerar valor ao acionista. Para Plihon (2005) e Guttman (2008), essa nova estrutura, é um princípio essencial para a governança corporativa, e fixou uma grande pressão às empresas para demonstrar elevadas taxas de rendimento para o mercado de capitais. As empresas dentro do mercado financeiro estão em um mercado de alta competitividade e são pressionadas pela obtenção de ganhos rápidos e de altos retornos para os investidores.

Como afirma Chesnais (2005), a insaciabilidade das finanças, ou seja, a imposição do imediatismo do capital financeiro e a forte pressão para o crescimento resultam na hiperexploração do trabalho e da natureza. No caso de empresas dedicadas à produção agrícola e ao mercado de terras, isso está se tornando cada vez mais evidente.

No ano de 2018, a SLC pagou o maior valor em dividendos, cerca de R\$ 200 milhões. O pagamento recorde da empresa está vinculado à venda de terras, ocorrida em 2017 e representa 60% do lucro líquido da empresa. Em 2008, a empresa pagou 25% do seu lucro líquido aos acionistas, em 2012 essa porcentagem passou para 40% do lucro, chegando aos 60% de 2018. Ou seja, a insaciabilidade das finanças faz com que a empresa eleve, ao passar do tempo, os dividendos pagos aos acionistas, e por consequência, faz a empresa incorporar novas áreas e intensificar a produção.

Para que essa relação entre os acionistas e a empresa se estabeleça, é necessário transformar a terra em ativo financeiro. Para Harvey (2006), com a financeirização do mercado mundial, a terra passou a ser considerada gradativamente como forma de capital

fictício, logo, a renda deixou de ser uma barreira para os investimentos capitalistas e se tornou uma forma de uso da terra.

Portanto, a transformação da terra em ativo financeiro representa uma nova etapa de sua mercantilização, tornando-se um “ativo de terras”. Para Visser (2017), a terra é transformada em um ativo financeiro para que possa ser facilmente avaliada e ser inserida ou retirada das carteiras de investimentos dos investidores financeiros.

É por meio da captura da renda da terra que essas empresas, no caso a SLC Agrícola, conseguem transformar a terra em um ativo financeiro, e nesse caso, as técnicas da informação têm papel importante. O uso das técnicas da informação permite às empresas agrícolas operar de forma precisa no território, para assim, capturar as diversas formas de renda da terra.

Com base em Frederico (2018), demonstramos que a prospecção e criação de um banco de terras associadas à padronização produtiva são as principais estratégias que as empresas agrícolas utilizam para a captura da renda da terra em suas diversas formas, seja a Renda Diferencial I, Renda Diferencial II ou Renda Absoluta.

O uso de diversas técnicas da informação (SIG's, Agricultura de Precisão, Colheitadeiras com GPS, AGTECH's) proporciona a escolha de melhores terras para a apropriação em larga escala, além de acompanhar e controlar as fazendas e realizar a produção com maior precisão. E assim, mantendo-se sempre altamente competitiva para abastecer por meio de dividendos o mercado financeiro.

Podemos observar a partir dos trabalhos de campo que a expansão da fronteira agrícola moderna resultou na transformação da terra em um recurso para ser negociado em escala nacional-global. Este fato acarretou em graves consequências para os cerrados brasileiros, como a intensificação de monoculturas formadas por latifúndios com produção destinada à exportação, em substituição à vegetação original e às culturas tradicionais (praticadas pelos povos do Cerrado, como camponeses, indígenas, geraizeiros, quilombolas etc.)

Portanto, entendemos que a demanda por alta lucratividade, derivada em grande parte da apropriação da renda da terra para o pagamento de dividendos ao mercado de capitais, vem promovendo consequências territoriais como a concentração fundiária, forte expropriação das comunidades tradicionais, a especialização produtiva e a hiper-exploração (CHESNAIS, 2005) dos recursos naturais (água, solo, reservas naturais).

Esses fatores corroboram para as interpretações de que o fenômeno de land grabbing é uma forma de ajuste espacial (HARVEY, 2005), que por meio da acumulação por espoliação (HARVEY 2000), permite ao capital financeiro uma fuga rentável em momentos de crise.

Contudo, a expansão da agricultura moderna não ocorre sem resistências. Verificamos que muitas comunidades tradicionais ainda resistem e se reproduzem nas áreas de fronteira agrícola, com a ajuda de diversas instituições, por exemplo, a Comissão Pastoral da Terra e a TEIA dos Povos Tradicionais. Essas instituições estão articuladas com as comunidades, para ajudar na defesa dos seus direitos e preservação de seu modo de vida.

O buriti é um símbolo e uma analogia para as comunidades tradicionais do Cerrado. Os lugares em que habitam os buritis têm água, onde tem água também há animais, onde tem vida e água habitam as comunidades, que usufruem da vida e fazem do buriti um de seus símbolos. O sumiço dos buritis, no Piauí, Maranhão e Bahia é preocupante, pois simboliza a decadência ambiental e social que o fenômeno de land grabbing e o agronegócio globalizado provocam pela hiper-exploração do trabalho e dos recursos naturais (CHESNAIS, 2005), como a água e a terra.

Mesmo que agora subordinado a uma lógica hegemônica, o Cerrado ainda resiste e a resistência sempre foi a principal característica de sua vida. Esperamos que essa resistência ganhe frutos e filhos para que consigamos manter a sua vida.

Referências bibliográficas

Referências bibliográficas

ALVES, Vicente Eudes Lemos. **Mobilização e modernização nos cerrados piauienses: formação territorial no império do agronegócio**. 2006. Tese de Doutorado. Universidade de São Paulo.

ALVES, Vicente Eudes Lemos. As novas dinâmicas socioespaciais introduzidas pelo agronegócio nos cerrados da Bahia, do Maranhão, Piauí e Tocantins. **A territorialidade do capital**, 2009.

ALVES, Vicente Eudes Lemos. A presença das grandes empresas do agronegócio nos cerrados nordestinos: o caso da Bunge Alimentos no sul do Piauí. *Boletim Campineiro de Geografia*, v. 2, n. 2, p. 241-261, 2012.

ARACRI, L. A. S. Práticas espaciais e difusão da agricultura de precisão na microrregião de Canarana-MT. In: Júlia Adão Bernardes; José Bertoldo Brandão Filho; Roberta Carvalho Arruzzo. (Org.). *Geografias da soja III: As novas fronteiras da técnica no Vale do Araguaia*. Rio de Janeiro: Arquimedes Edições, 2009, v., p. -.

ARRIGHI, G. **Adam Smith em Pequim: origens e fundamentos do século XXI**. São Paulo: Boitempo, 2008. 430p.

BARBOSA, Anézia Maria Fonsêca. *Organização territorial no cerrado piauiense*. 2015.

BELLUZZO, L. G. M. A mundialização do capital e a expansão do poder americano. In: José Luís Fiori. (Org.). *O poder americano*. 1. ed. 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.3, p. 159-166, 1998.

BERNARDES, J. A. **NOVAS FRONTEIRAS DO CAPITAL NO CERRADO**. *Scripta Nova* (Barcelona), v. 1, p. 1-1, 2012.

BERNARDI, AC de C. et al. Correção do solo e adubação no sistema de plantio direto nos cerrados. **Embrapa Solos-Artigo em periódico indexado (ALICE)**, 2003.

BRASIL, P. *Como abrir o capital da sua empresa no Brasil (IPO)*. 2019.

BORRAS, S. M. et al. Land grabbing in Latin America and the Caribbean. *The Journal of Peasant Studies*, v. 39, n. 3-4, p. 845–872, 2012.

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*, v. 38, n. 128, 2011. pp. 215-34.

CASTILLO, R. A. A ideia 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. On-line), v. 9, 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.

CHESNAIS, François. *A finança mundializada*. São Paulo: Boitempo, 2005.

COTULA, L. The international political economy of the global land rush: A critical appraisal of trends, scale, geography and drivers, *The Journal of Peasant Studies*, 39 (3-4), 2012. 649-680 pp.

COTULA, L. The new enclosures? Polanyi, international investment law and the global land rush. *Third World Quarterly* 34, 2013. 1605-29 pp.

COTULA, L. **The Great African Land Grab?: Agricultural Investments and the Global Food System**. Zed Books, London. 2013.

DATALUTA. **Relatório Brasil 2014**. Banco de Dados da Luta pela Terra. Núcleo de Estudos, Pesquisas e Projeto de Reforma Agrária (NERA), 2015.

DELGADO, G. (2010). Especialização primária como limite ao desenvolvimento. *Revista Desenvolvimento em Debate*, n. 2, v. 1. Rio de Janeiro.

DE JESUS, Alex Dias; FABRINI, João Edmilson. BARBÁRIE E MODERNIDADE NA EXPANSÃO DO AGRONEGÓCIO NOS CERRADOS PIAUIENSES. *Revista Eletrônica AGB-TL*, v. 1, n. 25, p. 94-116, 2017.

ELIAS, D. Agronegócio e Novas Regionalizações no Brasil. *Revista Brasileira de Estudos Urbanos e Regionais* (ANPUR), v. 13, p. 153-170, 2011.

FAIRBAIRN, M., 2013. Just another asset class? Neoliberalism, finance and the construction of farmland investment. In: Wolf, S., Bonanno, A. (Eds.), *The Neoliberal Regime in the Agri-food Sector. Crisis, Resilience and Restructuring*. Earthscan, London, pp. 245-261.

FAIRBAIRN, M., 2014. Like gold with yield: evolving intersections between farmland and finance. *J. Peasant Stud.* 41 (5), 777–795

FAO, 2011. **Dinamica del mercado de la tierra en America Latina y el Caribe.** Santiago: FAO.

FERNANDES, Bernardo Mançano; FREDERICO, Samuel; PEREIRA, Lorena Iza. ACUMULAÇÃO PELA RENDA DA TERRA E DISPUTAS TERRITORIAIS NA FRONTEIRA AGRÍCOLA BRASILEIRA/Accumulation by landrent and territorial disputes in Brazilian agricultural frontier/Acumulación por la renta tierra y disputas territoriales em la frontera agrícola brasileira. **REVISTA NERA**, n. 47, p. 173-201, 2019.

FERNANDES, B. M. **Estrangeirização de terras na nova conjuntura da questão agrária.** *Conflitos no Campo Brasil*, v. 2010, p. 76-83, 2011.

Frederico, S. **Território, capital financeiro e agricultura:** investimentos financeiros estrangeiros no agronegócio brasileiro. Relatório Final de Pós-Doutorado. Instituto de Geociências e Ciências Exatas, Departamento de Geografia, UNESP, Rio Claro, 2016.

FREDERICO, S; GRAS. C. **Globalização financeira e land grabbing:** constituição e translatinização das megaempresas argentinas. In: BERNARDES; FREDERICO; GRAS; HERNÁNDEZ; MALDONADO. **Globalização do agronegócio e land grabbing:** a atuação das megaempresas argentinas no Brasil. Rio de Janeiro: Lamparina, Previsão de publicação: 2017.

GRAIN. 2011. Pension funds: key players in the global farmland grab. Available from: <<http://www.grain.org/article/entries/4287-pension-funds-key-players-in-the-global-farmland-grab>> [Accessed 8 July 2013].

GRAIN. SEIZED! The 2008 Land Grab for Food and Financial Security, 2008. <<http://www.grain.org/article/entries/93-seized-the-2008-landgrab-for-food-and-financial-security>>. (accessed 15.02.12).^[1]_[SEP]

GRAS, C.; VARROTTI, A.P.S. El modelo de negocios de las principales megaempresas agropecuarias. 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.

HAESBAERT, R. **Des-territorialização e identidade:** a rede “gaúcha” no nordeste. Niterói: Eduff, 1997, 320 p.

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.
- INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA - IBGE (1980)
Disponível em: <<http://serieestatisticas.ibge.gov.br>>. Acessado em: 20 abr. 2018.
- INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA - IBGE (1985)
Disponível em: <<http://serieestatisticas.ibge.gov.br>>. Acessado em: 20 abr. 2018.
- INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA - IBGE (1995/96)
Disponível em: <<http://serieestatisticas.ibge.gov.br>>. Acessado em: 20 abr. 2018.
- INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA - IBGE Produção Agrícola Municipal. Série Histórica 1990-2012. Disponível em: <<http://www.sidra.ibge.gov.br/bda/pesquisas/pam/default.asp>>. Acesso em: 24 de março de 2018.
- INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA - IBGE. Censo Agropecuário. 1975 e 2006.
- ISAKSON, S.R., 2014. Food and finance: the financial transformation of agro-food supply chains. *J. Peasant Stud.* 41 (5), 449–475. <<http://dx.doi.org/10.1080/03066150.2013.874340>>.
- KAHIL, Samira Peduti. *Psicoesfera: a modernidade perversa*. Revista do Departamento de Geografia, v. 11, p. 217-220, 2011.
- KNUTH, S. E. Global finance and the land grab: mapping twenty-first century strategies, *Canadian Journal of Development Studies / Revue canadienne d'études du développement*, 36:2, 2015. p. 163-178. DOI: 10.1080/02255189.2015.1046373
- LI, T. Transnational farmland investment: A risky business. *Journal of Agrarian Change* 15(4): 2015. p. 560-568.
- LI, T.M. What is land? Assembling a resource for global investment. *Trans Inst Br Geogr.* 2104. <<http://dx.doi.org/10.1111/tran.12065>>, Article first published online: 14 July 2014. ^[1]_[5EP]
- LOJKINE, Jean. **A Revolução Informacional**. São Paulo: Cortez, 2002.
- LUXEMBURGO, R. **A acumulação do capital**. Série Os Economistas. São Paulo: Abril Cultural. 1985. 417p.
- MAGDOFF, F. Twenty-First-Century Land Grabs. Accumulation by Agricultural Dispossession. *Monthly Review*, Vol. 65, Issue 06 (Novembro), 2013. Disponível em:

<http://monthlyreview.org/2013/11/01/twenty-first-century-land-grabs/>. Consultado em: 07 de julho de 2016.

MARQUESONE, Rosangela. Big Data: técnicas e tecnologias para extração de valor dos dados. Editora Casa do Código, 2016.

MARX, Karl. O Capital: crítica da economia política (Coleção Os Economistas). São Paulo: Nova Cultural, 1996.

MCMICHAEL, P. The land grab and corporate food regime restructuring. *The Journal of Peasant Studies*, v. 39, n. 3-4, p. 681-701, 2012.

MIRANDA, Roberto de Souza. Ecologia política da soja e processos de territorialização no sul do Maranhão. 2011. Tese de Doutorado. Tese (Doutorado em Ciências Sociais). Centro de Humanidade, Universidade Federal de Campina Grande. Campina Grande.

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

PAULANI, L. Acumulação e Rentismo: resgatando a teoria da renda de Marx para pensar o capitalismo contemporâneo. *Paper*, Rio de Janeiro, ANPEC, 2012.

OLIVEIRA, A. U. Paraíso e Inferno na Amazônia Legal: a Colonização no Norte-Mato-grossense. *Revista Travessia Cem*, São Paulo, n. 3, 1988.

OLIVEIRA, A. U. MST: Terra, Sobrevivência e Inclusão Social. In: Álvaro José de Souza; Ariovaldo Umbelino de Oliveira; Elian Alabi Lucci; José Misael Ferreira do Vale; Lourenço Magnoni Júnior; Sebastião Clementino da Silva. (Org.). MILTON SANTOS: Cidadania e Globalização. São Paulo: Saraiva, 2000, v. , p. 211-217.

OLIVEIRA, A. U. de. A questão da aquisição de terras por estrangeiros no Brasil – um retorno aos dossiês. **Revista Agrária**, São Paulo, n. 12, p. 3-113, 2010.

OLIVEIRA, A. U. de. Tragédia e farsa, a compra de terras por estrangeiros. **Le Monde Diplomatique**, 2 de setembro de 2011.

ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS PARA ALIMENTAÇÃO E AGRICULTURA – **Dinámica del mercado de la tierra em América Latina y el Caribe**. Santiago, 2011.

OUMA, S. Situating global finance in the Land Rush Debate: A critical review. *Geoforum* 57 (2014), 2014. p.162-166. <<http://dx.doi.org/10.1016/j.geoforum.2014.09.006>>7185/>

OUMA, S. From Financialization to Operations: Historicizing and Disentangling the Finance-Farmland-Nexus: In: *Geoforum* 72: 82-93. 2016. doi:10.1016/j.geoforum.2016.02.003

OUMA, S.. “The new enclosures”. Zur Finanzialisierung von Land und Landwirtschaft. In: Heires, M., Nölke, A. (Eds.), Politische Ökonomie der Finanzialisierung. Springer Fachmedien Wiesbaden, Wiesbaden, 2014. pp. 197–210.

PLIHON, D. As grandes empresas fragilizadas pelas finanças. In: CHESNAIS, F. (Org.). A finança mundializada: raízes sociais e políticas, configuração, consequências. São Paulo: Boitempo Editorial, 2005.

PLIHON, D. La globalisation financière. In: BÉNASSY-QUÉRÉ, A.; CHAVAGNEUX, C.; LAURENT, É; PLIHON, D.; RAINELLI, M.; WARNIER, J-P. Lesenjeux de la mondialisation. Les grandes questions économiques et sociales. Paris: La Découvert, 2013. p. 23-40.

POLANYI, K. A grande transformação: as origens de nossa época. Rio de Janeiro: Elsevier Editora, 2011.

REYDON, B.P.; FERNANDES, V.B..Regional perspectives: Latin America. In: KUGELMAN, M.; LEVENSTEIN, S.L.. (Orgs.) **The global farms race: lands grabs, agricultural investment, and the scramble for food security**. Washington: Island Press. 2013. p. 148-160.

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

SAVIAT, K. Os fundos de pensão e os fundos mútuos: principais atores da finança mundializada e do novo poder acionário. In: CHESNAIS, F. (Org.). **A finança mundializada: raízes sociais e políticas, configuração, consequências**. São Paulo: Boitempo Editorial, 2005. p. 109-132.

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

SANTOS, M. Los espacios de la globalizacion. Anales de Geografia 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.

SILVA, J. G. da. **A modernização dolorosa: estrutura agrária, fronteira agrícola e trabalhadores rurais no Brasil**. Rio de Janeiro: Zahar, 1982, 192 p.

SILVEIRA, M. L.. El territorio usado, um caleidoscopio de divisiones del trabajo. Revista Geográfica del Sur, v. V, p. 15-34, 2014.

SILVEIRA, M. L. Globalización y territorio usado: imperativos y solidariedades. **Cuadernos Del Cendes**, ano 25, n. 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, v. XV (1), Jan./Dez., 2011. p. 4-12.

SILVEIRA, M. L. Uma situação geográfica: do método à metodologia. Território, Rio de Janeiro, v. 6, n. 6, p. 21-28, 1999.

SLC Agrícola (2018) Disponível em: <<http://ri.slcagricola.com.br/servicos-aos-investidores/central-de-downloads>>. Acessado em: 25 jan. 2018.

SLC Agrícola (2017) Disponível em: <<http://ri.slcagricola.com.br/servicos-aos-investidores/central-de-downloads>>. Acessado em: 25 jan. 2018.

SLC Agrícola (2016) Disponível em: <<http://ri.slcagricola.com.br/servicos-aos-investidores/central-de-downloads>>. Acessado em: 25 jan. 2018.

SLC Agrícola (2015) Disponível em: <<http://ri.slcagricola.com.br/servicos-aos-investidores/central-de-downloads>>. Acessado em: 25 jan. 2018.

SLC Agrícola (2010) Disponível em: <<http://ri.slcagricola.com.br/servicos-aos-investidores/central-de-downloads>>. Acessado em: 25 jan. 2018

SLC Agrícola (2011) Disponível em: <<http://ri.slcagricola.com.br/servicos-aos-investidores/central-de-downloads>>. Acessado em: 25 jan. 2018.

SPADOTTO, Bruno Rezende et al. Conference Paper n. 22. 2017.

PITTA, F. T; MENDONÇA, M. L. **A empresa Radar S/A e a especulação com terras no Brasil**. Rede Social de Justiça e Direitos Humanos, São Paulo (SP): Editora Outras Expressões, 2015.

PITTA, Fábio T.; CERDAS, Gerardo; MENDONÇA, Maria Luisa. Imobiliárias agrícolas transnacionais e a especulação com terras na região do MATOPIBA. **São Paulo: Editora Outras Expressões**, 2017.

VISSER, O. Running out of farmland? Investment discourses, unstable land values and the sluggishness of asset making. *Agriculture and Human Values*, v. 34, n. 1, p. 185-198, 2017.

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