



UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA
CENTRO DE CIÊNCIAS EXATAS E DA NATUREZA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM GEOGRAFIA

RAONI FERNANDES AZERÊDO

FAZENDAS CORPORATIVAS SOJÍCOLAS E ACUMULAÇÃO DE CAPITAL NO
INÍCIO DO SÉCULO 21: OS NOVOS SENHORES DA TERRA NA REGIÃO DO
MATOPIBA

JOÃO PESSOA

2022

RAONI FERNANDES AZERÊDO

**FAZENDAS CORPORATIVAS SOJÍCOLAS E ACUMULAÇÃO DE CAPITAL NO
INÍCIO DO SÉCULO 21: OS NOVOS SENHORES DA TERRA NA REGIÃO DO
MATOPIBA**

Tese de Doutorado apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Geografia do Centro de Ciências Exatas e da Natureza da Universidade Federal da Paraíba como requisito para a obtenção do título de doutor.

Área de concentração: Território, Trabalho e Ambiente.

Linha de pesquisa: Cidade e Campo: Espaço e Trabalho.

Orientador: Prof. Dr. Marco Antonio Mitidiero Junior

JOÃO PESSOA

2022

A993f Azerêdo, Raoni Fernandes.

Fazendas corporativas sojícolas e acumulação de capital no início do século 21 : os novos senhores da terra na região do Matopiba / Raoni Fernandes Azerêdo.

- João Pessoa, 2022.

350 f. : il.

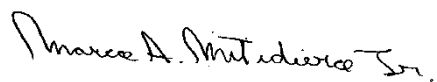
Orientação: Marco Antonio Mitidiero Junior. Tese (Doutorado) - UFPB/CCEN.

1. Agronegócio - Soja. 2. Matopiba - Região de cerrado. 3. Fazendas corporativas sojícolas. 4. Mercado de terras - Grilagem. I. Mitidiero Junior, Marco Antonio. II. Título.

UFPB/BC

CDU 338.43(043)

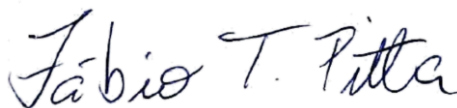
Aprovado por:



Prof. Dr. Marco Antonio Mitidiero Junior
Orientador



Prof. Dr. Rafael Faleiros de Padua
Examinador interno



Prof. Dr. Fábio Teixeira Pitta
Examinador externo



Prof. Dr. José Gilberto De Souza
Examinador externo



Prof. Dr. Vicente Eudes Lemos Alves
Examinador externo

RESUMO

Nesta tese, abordo as estratégias de acumulação de capital de fazendas corporativas sojícolas localizadas entre os estados de Maranhão, Tocantins, Piauí e Bahia, conhecida pela região MATOPIBA. Essas fazendas têm distintos perfis, origens e estratégias econômicas, mas, em comum, implementam um sistema de monopolização produtiva regional da terra. A partir de uma tipologia original derivada de pesquisa qualitativa por meio de bibliografia, documentos, pesquisa de campo com entrevistas semiestruturadas, defini sete grupos de fazendas corporativas de soja que possuem capacidades de produção agrícola em larga escala, com gestão profissional/governança corporativa, investimentos externos e captura de renda/apropriação de terras. No sistema implantado, há a utilização de métodos de grilagem de terras, que, no conjunto, revelam caráter centralizador e concentrador do mercado fundiário. As fazendas corporativas que compõem os sete grupos controlam 3.854.997 hectares em 35 municípios. Ressalto que o controle da terra é essencial nas estratégias de acumulação de capital das fazendas corporativas, viabilizando lucro da produção e renda por meio da valorização patrimonial. Como tendência, maximizam o conceito de renda fundiária financeirizada correlacionando investimentos em bolsas de valores e presença massiva de fundos de investimento institucionais. Concluo que os sete grupos constituem novos senhores da terra que, ao tratarem a terra apenas como fator produtivo-imobiliário-financeiro, em estreita relação com a transnacionalização do capital, promovem violência, expropriação e exploração no rural brasileiro.

Palavras-chave: MATOPIBA; Fazendas Corporativas; Agronegócio; Mercado de Terras; Grilagem;

ABSTRACT

In this thesis, I address the capital accumulation strategies of corporate soy farms located in a vast region of Brazil between the states of Maranhão, Tocantins, Piauí and Bahia, known by the acronym MATOPIBA. These farms have different profiles, origins and economic strategies, but, in common, they implement a system of regional productive monopolization of land. From an original typology derived from qualitative research through interviews, research through bibliography, documents, field research with semi-structured interviews, I defined seven groups of corporate soy farms that have large-scale agricultural production capabilities, with professional management/corporate governance, foreign investments and income capture/land grabbing. In the system implemented, there is the use of methods of land grabbing, which, as a whole, reveal a centralizing and concentrating character of the land market. The corporate farms that make up the seven groups control 3,854,997 hectares in 35 municipalities. I emphasize that the control of land is essential in the strategies of capital accumulation of corporate farms, enabling profit from production and income through patrimonial appreciation. As a trend, they maximize the concept of financialized land rent by correlating investments in stock exchanges and the massive presence of institutional investment funds. I conclude that the seven groups constitute new landlords, by treating land only as a productive-real-estate-financial factor, in close relationship with the transnationalization of capital, promote violence, expropriation and exploitation in Brazilian rural.

Keywords: MATOPIBA; Agroholding; Agribusiness; Land market; Landgrabbing

RESUMEN

En esta tesis, abordo las estrategias de acumulación de capital de las haciendas corporativas de soja ubicadas entre los estados de Maranhão, Tocantins, Piauí y Bahia, conocida como la región MATOPIBA. Estas haciendas tienen perfiles, orígenes y estrategias económicas diferentes, pero, en común, implementan un sistema de monopolización productiva regional de la tierra. A partir de una tipología original derivada de investigación cualitativa mediante bibliografía, documentos, investigación de campo con entrevistas semiestructuradas, definí siete grupos de haciendas sojeras corporativas que tienen capacidades de producción agrícola a gran escala, con gestión profesional/gobernancia corporativa, inversiones fuentes externas y captura/acaparamiento de tierras. En el sistema implementado, se encuentra el uso de métodos de acaparamiento de tierras, los cuales, en su conjunto, revelan un carácter centralizador y concentrador del mercado de tierras. Las haciendas corporativas que integran los siete grupos controlan 3.854.997 hectáreas en 35 municipios. Destaco que el control de la tierra es fundamental en las estrategias de acumulación de capital de las haciendas corporativas, posibilitando el lucro de la producción y la renta mediante la valorización patrimonial. Como tendencia, maximizan el concepto de renta de la tierra financierizada al correlacionar las inversiones en bolsas de valores y la presencia masiva de fondos de inversión institucionales. Concluyo que los siete grupos constituyen nuevos terratenientes que, al tratar la tierra sólo como un factor productivo-inmobiliario-financiero, en estrecha relación con la transnacionalización del capital, promueven la violencia, la expropiación y la explotación en el campo brasileño.

Palabras clave: MATOPIBA; Haciendas corporativas; Agroindustria; Mercado de Tierras; Acaparamiento de tierras;

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Oscilação dos preços internacionais (principais grãos)	40
Figura 2 - Período de estudo e instalação do PRODECER	42
Figura 3 - Regionalização sojícola do Brasil.....	83
Figura 4 - Principais regiões sojícolas do Brasil	84
Figura 5 - Soja: área plantada e produção em estados selecionados	85
Figura 6 - Delimitação do MATOPIBA e composição dos biomas.....	88
Figura 7 - Vantagens Competitivas do MATOPIBA	93
Figura 8 - Área de expansão da soja (milhões de hectares) indicando as parcelas que expandiram com e sem desmatamento no bioma Cerrado, nos outros estados do Cerrado e no Matopiba em três períodos de 2000/01 a 2018/19.....	101
Figura 9 - Evolução da área destinada à cultura da soja e área agregada com alimentos no Maranhão – 1990 a 2016	103
Figura 10 - Evolução da área destinada à cultura da soja e área agregada com alimentos na Bahia – 1990 a 2016	103
Figura 11 - Evolução da área destinada à cultura da soja e área agregada com alimentos no Tocantins – 1990 a 2016.....	103
Figura 12 - Evolução da área destinada à cultura da soja e área agregada com alimentos no Piauí – 1990 a 2016	103
Figura 13 - Distribuição da população total no MATOPIBA, 2000 e 2016	124
Figura 14 - Estabilidade da oferta à China através de tradings japonesas.....	127
Figura 15 - Ampliação dos benefícios aos agricultores e trades pela diminuição nos custos de produção e logística	128
Figura 16 - TEGRAM, vista aérea	133
Figura 17 - Distribuição dos ganhos econômicos oriundos da atividade agrícola, entre operador agrícola e proprietário da terra – por regiões brasileiras, em percentual	164
Figura 18 - Evolução das formas de financiamento do custeio de soja no Mato Grosso Anos 2008 a 2017	169
Figura 19 - Participação dos IED no Brasil, por setores econômicos (2006-2019)	171
Figura 20 - Preços de grão selecionados no mercado de commodities (2000-2019)	174
Figura 21 - Aquisições/transações de terras em diversos países (2006-2009)	175
Figura 22 - Formas de grilagem na região na região do MATOPIBA.....	197
Figura 23 - Esquema de “legalização” de terras/grilagem DeCarli.....	206

Figura 24 - Terra agrícola disponível no mundo (2014)	214
Figura 25 - Avaliação global da qualidade da terra (2014)	215
Figura 26 - Principais regiões brasileiras para a expansão da soja até 2026	217
Figura 27 - Ganhos de produtividade, crescimento da demanda e valorização da terra no mundo	225
Figura 28 - Estratificação em talhões da unidade produtiva Tunísia - RISA S.A.	238
Figura 29 - Evolução do valor do portfólio de todas as terras agrícolas da SLC	248
Figura 30 - Histórico de vendas de terras feitas pela SLC Agrícola	249
Figura 31 - Visão de satélite da fazenda Parnaíba	251
Figura 32 - Área cultivada pela SLC Agrícola no cerrado brasileiro (06 Estados) – divisão entre área própria, área arrendada de terceiros e joint ventures	251
Figura 33 - Estrutura de Governança Corporativa da SLC Agrícola - Ano 2020	258
Figura 34 - Síntese do resultado da produtividade das melhores lavouras de soja da SLC Agrícola	259
Figura 35 - Empresas Relacionadas à Cresud	265
Figura 36 - Modelo de negócio da BrasilAgro	266
Figura 37 - Preço das Terras - Valorização em 120 meses – de fevereiro de 2011 até abril 2020	266
Figura 38 - Propaganda de arrendamento de terra agrícola em Santa Filomena	280
Figura 39 - Sobreposição do CAR – comunidade Sete Lagoas e Fazenda Sete Lagoas	299
Figura 40 - Sobreposição do CAR – área de reserva legal Fazenda Sete Lagoas sobreposta à comunidade tradicional Sete Lagoas	299
Figura 41 - Principais fazendas corporativas atuantes no sul do Piauí	304
Figura 42 - Principais sub-regiões do agronegócio em Formosa do Rio Preto	317
Figura 43 - Área do Condomínio Estrondo	319
Figura 44 - Guaritas do Condomínio Estrondo nas comunidades gerazeiras	322

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Fluxos de IED recebidos por tipo de economia (em %)	65
Gráfico 2 - IED aplicado no Brasil, por setores econômicos	65
Gráfico 3 - Número de IED e fusões e aquisições aplicadas no Brasil	66
Gráfico 4 - IED aplicado no Brasil, por setores específicos do agronegócio (1994 a 2001)...66	
Gráfico 5 - Demanda global dos países em 2020 (milhões de t)	73
Gráfico 6 - Importação líquida de cereais (milhões de t)	74
Gráfico 7 - Fontes possíveis para o crescimento na produção de cereais e atender à demanda em 2020 (em percentual para o aumento de área e produtividade)	74
Gráfico 8 - Projeção do uso da terra no Brasil, nos próximos ano, com base em 2005	80
Gráfico 9 - Percentual da área plantada de arroz e soja, em relação ao total de grãos (anos 2000, 2010 e 2016) nos estados pertencentes ao MATOPIBA	102
Gráfico 10 - Volume de toneladas de produtos enviados pelo Tegram – usando os modais rodoviário e ferroviário.....	134
Gráfico 11 - Soja comercializada pelo porto do Itaquí (em toneladas) – Terminal Ponta da Madeira e TEGRAM	136
Gráfico 12 - Participação das 05 principais tradings exportadoras via Itaquí, no período de 2015 a 2018 - em %.....	137
Gráfico 13 - Participação das 05 principais tradings importadoras via Itaquí, no período de 2015 a 2018 – em %	137
Gráfico 14 - Participação em porcentagem das vendas das 04 maiores empresas, em relação ao total mundial, por segmento (ano de 2018)	143
Gráfico 15 - Volume de vendas (em milhões de dólares) da soma das 04 maiores empresas por segmento (ano de 2018)	144
Gráfico 16 - Variação do preço do hectare, de alta aptidão agrícola nos municípios produtores de soja do MATOPIBA (2002-2017) – em R\$	212
Gráfico 17 - Variação preço do hectare do cerrado agrícola bruto nos municípios produtores de soja do MATOPIBA (2002-2017) – em R\$	212
Gráfico 18 - Produtividade da Soja – estados selecionados (1999 a 2019).....	233
Gráfico 19 - Crescimento acumulado de área colhida de soja em porcentagem (1999/2000 a 2019/2020).....	234
Gráfico 20 - Distribuição de dividendos Realizadas pela SLC Agrícola (em milhões de R\$) 2007-2020.....	258

Gráfico 21 - Percentual dos Custos Fixos e Variáveis na Produção de soja – Safras 2009/2010 e 2019/2020	262
Gráfico 22 - Distribuição de dividendos BrasilAgro (2013-2020).....	273
Gráfico 23 - Receita Operacional Líquida da Radar (em milhões de reais) – trimestres de 2012 a 2016	278

LISTA DE MAPAS

Mapa 1 - Distribuição das áreas e produtores de cooperativas de implantação de projetos de colonização (PRODECER I, II, II expansão e III)	51
Mapa 2 - Brasil: área, produção e produtividade de soja nas safras 1979/80, 1989/90, 1999/00 - tomando como base o período das fases do PRODECER	60
Mapa 3 - Divisão das Microrregiões do MATOPIBA e áreas das Unidades de Conservação, Terras Indígenas, Comunidades Quilombolas e Assentamentos de Reforma Agrária.....	90
Mapa 4 - Área, produção e produtividade de soja no Brasil, nas safras 92/93, 02/03 e 12/1397	
Mapa 5 - Brasil: mesorregiões – desmatamento no Bioma Cerrado (PRODES) – 2000-2018	100
Mapa 6 - Soja em grãos por número de estabelecimentos, área colhida, valor de produção e quantidade produzida – ano de 1995 na região do MATOPIBA	106
Mapa 7 - Soja em grãos por número de estabelecimentos, área colhida, valor de produção e quantidade produzida – ano de 2006 na região do MATOPIBA	107
Mapa 8 - Soja em grãos por número de estabelecimentos, área colhida, valor de produção e quantidade produzida – ano de 2017 na região do MATOPIBA	108
Mapa 9 - Crédito rural implementado (comercialização, custeio e investimentos) - ano 2013 na região do MATOPIBA.....	110
Mapa 10 - Crédito rural implementado (comercialização, custeio e investimentos) - ano 2018 na região do MATOPIBA.....	111
Mapa 11 - Áreas dos estabelecimentos agropecuários por grupos de área – Ano 1995 na região do MATOPIBA	114
Mapa 12 - Áreas dos estabelecimentos agropecuários por grupos de área – Ano 2006 na região do MATOPIBA	115
Mapa 13 - Áreas dos estabelecimentos agropecuários por grupos de área – Ano 2017 na região do MATOPIBA	116
Mapa 14 - Áreas arrendadas dos estabelecimentos agropecuários por grupos de área – Ano 1995 na região do MATOPIBA	120
Mapa 15 - Áreas arrendadas dos estabelecimentos agropecuários por grupos de área – Ano 2006 na região do MATOPIBA	121
Mapa 16 - Áreas arrendadas dos estabelecimentos agropecuários por grupos de área – Ano 2017 na região do MATOPIBA	122
Mapa 17 - MATOPIBA infraestrutura logística.....	132

Mapa 18 - Principais países de destino da exportação de soja, via porto de Itaqui e Cotegipe - Anos de 2012 a 2018	141
Mapa 19 - Espacialização das terras de Euclides DeCarli, cadastradas e certificadas	207
Mapa 20 - Terras sob domínio/controlado dos Grupos de Fazendas Corporativas - Piauí e Maranhão	220
Mapa 21 - Terras sob domínio/controlado dos Grupos de Fazendas Corporativas - Tocantins e Bahia	221
Mapa 22 - Parcelas de terras certificadas no INCRA em relação ao total de hectares dos municípios selecionados – Baixa Grande do Ribeiro, Uruçui e Ribeiro Gonçalves	302
Mapa 23 - Parcelas de terras certificadas no Cadastro Ambiental Rural (CAR) em relação ao total de hectares dos municípios selecionados – Baixa Grande do Ribeiro, Uruçui e Ribeiro Gonçalves	303
Mapa 24 - Área e número de regularização de títulos de pequenos, médios e grandes produtores no Piauí	308
Mapa 25 - Municípios do sul do Piauí que regularizam áreas para médios e grandes produtores (2015 a 2018)	310
Mapa 26 - Famílias e empresas que regularizam áreas produtivas no sul do Piauí (2015-2018)	311

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Entrevistas realizadas entre 2018 e 2021	27
Quadro 2 - Principais acionistas da BRASAGRO e JADECO e respectivos números de ações	43
Quadro 3 - Funções e principais atividades das cooperativas utilizadas na colonização do PRODECER	46
Quadro 4 - As 3 fases do PRODECER	48
Quadro 5 - Situação de endividamento: produtores e cooperativas	53
Quadro 6 - Participação dos estados envolvidos no PRODECER na produção de soja (safras selecionadas).....	58
Quadro 7 - Transações de empresas do setor do agronegócio brasileiro adquiridas pelo capital transnacional	67
Quadro 8 - Capacidade das principais empresas do esmagamento de soja (tonelada /dia) – Anos 1995 e 1997	69
Quadro 9 - Narrativa dos principais sujeitos do agronegócio brasileiro em relação ao regime de flexibilização cambial	70
Quadro 10 - Áreas colhidas e taxas de crescimento médio da área colhida por continentes – cultivo soja.....	76
Quadro 11 – Participação média na produção mundial e taxas de crescimento médio da produção por continentes – cultivo soja	76
Quadro 12 - Taxa de utilização e volume de terras potencialmente agricultáveis em regiões consideradas as menos desenvolvidas do mundo	79
Quadro 13 - Uso da Terra em 2005. Brasil, China e Estados Unidos (milhões hectares)	80
Quadro 14 - MATOPIBA por estados, área total, número de microrregiões e municípios	88
Quadro 15 - O Plano Diretor do MATOPIBA	92
Quadro 16 - TOP 10 dos principais municípios com produção sojícola na safra 2018/2019	104
Quadro 17 - PIB anual e Valor Adicionado Bruto (VAB) por grande setor - ranking municipal (2017)	125
Quadro 18 - Relação de parcerias entre as tradings japonesas e empresas chinesas	138
Quadro 19 - Principais publicações sobre fazendas corporativas a nível mundial	148
Quadro 20 - Percentual da área colhida de soja - por imóveis acima de 10.000 hectares na região do MATOPIBA – ano de 2017.....	156

Quadro 21 - Porcentagem do setor econômico em relação ao estoque total dos Investimentos Estrangeiros Diretos no Brasil.....	170
Quadro 22 - Grupos de Fazendas Corporativas sojícolas com atuação no MATOPIBA	183
Quadro 23 - Síntese da interrelação da grilagem de terras e fazendas corporativas atuantes no MATOPIBA	198
Quadro 24 - Títulos para não moradores emitidos pelo ITERMA (1991-1995).....	202
Quadro 25 - Projeção da FAO para a produção dos principais alimentos no período 2030/2050	216
Quadro 26 - Participação proporcional do capital brasileiro ao longo da cadeia da soja produzida no Brasil.....	218
Quadro 27 - Correlação da área colhida com soja e o quantum de terras das fazendas corporativas	223
Quadro 28 - Principais negócios de terras entre fazendas corporativas da pesquisa	225
Quadro 29 - Estrutura organizacional das unidades produtivas da RISA	240
Quadro 30 - Unidades produtivas da SLC Agrícola na Região do MATOPIBA - Safra 2008/2009	245
Quadro 31 - Avaliação do preço de 01 hectare das unidades produtivas.....	248
Quadro 32 - Unidades produtivas da SLC Agrícola na Região do MATOPIBA - Safra 2019/2020	250
Quadro 33 - Síntese da atuação em terras próprias ou arrendadas das fazendas corporativas do grupo V	253
Quadro 34 - Síntese do histórico de atuação dos principais acionistas da SLC Agrícola.....	256
Quadro 35 - Atuação da BrasilAgro na Região do MATOPIBA - Safra 2007/2008.....	267
Quadro 36 - Atuação da BrasilAgro na Região do MATOPIBA - Safra 2011/2012.....	268
Quadro 37 - Síntese de vendas das unidades produtivas da BrasilAgro no MATOPIBA	269
Quadro 38 - Atuação da BrasilAgro no MATOPIBA safra 2019/2020	270
Quadro 39 - Síntese do histórico de atuação dos principais acionistas da BrasilAgro	271
Quadro 40 - Síntese do perfil dos negócios com terras das fazendas corporativas do Grupo IV	277
Quadro 41 - Propriedades da TIAA-CREF/Radar arrendadas para a SLC Agrícola	279
Quadro 42 - Momentos de operação sojícola com a terra própria	281
Quadro 43 - Área total do município e área total de terras devolutas de municípios selecionados nos cerrados piauienses (em hectares)	289
Quadro 44 - Regularização Fundiária onerosa - sujeitos selecionados.....	312

Quadro 45 - Percentual da área ocupada e devoluta no Oeste da Bahia - ano	315

LISTA DE SIGLAS E ABREVIações

a.a. - ao ano

AATR - Associação dos Advogados de Trabalhadores Rurais

ABAG – Associação Brasileira do Agronegócio

ABRASCA - Associação Brasileira das Companhias Abertas

ABVCAP - Associação Brasileira de Private Equity e Venture Capital

ACC - Adiantamento sobre Contrato de Câmbio

ADCT - Ato das Disposições Constitucionais Transitórias

AGCO - AGCO Corporation

AGED - Agência Estadual de Defesa Agropecuária

AGRO-PEC - Raul Leão Agropecuária e Colonizadora

AGU - Advocacia Geral da União

AIBA - Associação dos Agricultores Irrigantes da Bahia

ANTAQ - Agência Nacional de Transportes Aquaviários

APROSOJA - Associação de Produtores de Soja do Brasil

ASEAN - Associação das Nações do Sudoeste Asiático

BACEN - Banco Central do Brasil

BCG - *The Boston Consulting Group*

BDMG - Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais

BEMAT - Banco do Estado do Mato Grosso

BNCC - Banco Nacional de Crédito Cooperativo

BNDES - Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social

BNH - Banco Nacional da Habitação

CAC - Cooperativa Agrícola de Cotia

CAMAS - Cooperativa Agrícola Mista de Alvorada do Sul

CAMEX - Câmara do Comércio Exterior

CAMPO - Companhia de Promoção Agrícola

CAR - Cadastro Ambiental Rural

CBOT - *Chicago Board of Trade*

CDAC - Companhia de Desenvolvimento Agroindustrial Cerrado

CDI - Certificado de Depósito Interbancário

CEO - *Chief Executive Officer*

CEPLAC - Comissão Especial de Planejamento da Lavoura Cacaueira

CGG - Cantagalo Ggeneral Grains
CIF - *Cost Insurance and Freight*
CLI - Corredor Logística e Infraestrutura
CNA - Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil
CNPJ - Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica
COACERAL - Cooperativa Agrícola do Cerrado do Brasil Central Ltda.
COAMO - Cooperativa Coamo Agroindustrial
COAPA - Cooperativa Agrícola de Pedro Afonso
CODECA - Colonizadora De Carli
COMDEPI - Companhia de Desenvolvimento do Piauí
CONAB - Companhia Nacional de Abastecimento
COPPER - Cooperativa dos Produtores Agropecuários da Região de Paraíso
COOPERSAN - Cooperativa Agropecuária Mista de São João Ltda
COTRIPAL - Cooperativa Tritícola Panambi Ltda.
COTRIROSA - Cooperativa Tritícola de Santa Rosa
CPAC - Centro de Pesquisa do Cerrado
CPI - Comissão Parlamentar de Inquérito
CPMI - Comissão Parlamentar Mista de Investigação
CPR - Cédula de Produtor Rural
CPT - Comissão Pastoral da Terra
CRA - Certificado de Recebíveis do Agronegócio
CTRIN - Comissão de Compra do Trigo Nacional
DIAP - Departamento Intersindical de Assessoria Parlamentar
EFC - Estrada de Ferro Carajás
EMAP - Empresa Maranhense de Administração Portuária
EMBRAPA - Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária
EUA - Estados Unidos da América
FAO - Organização das Nações Unidas para Alimentação e Agricultura
FAPCEN - Fundação de Apoio à Pesquisa do Corredor de Exportação Norte Irineu Alcides Bays
FGDLI - Fundo de Garantia dos Depósitos e Letras Imobiliárias
FGV - Fundação Getúlio Vargas
FHC - Fernando Henrique Cardoso
FICO - Ferrovia de Integração do Centro-Oeste
FIOL - Ferrovia Oeste-Leste

FINAME - Fundo de Financiamento para Aquisição de Máquinas e Equipamentos Industriais
FNE - Fundo Constitucional de Financiamento do Nordeste
FNS - Ferrovia Norte-Sul
GERCOG - Grupo de Regularização Fundiária e de Combate à Grilagem
GEREX - Gerência Executiva do IBAMA
GITE - Grupo de Inteligência Territorial Estratégica
GPS - *Global Positioning System*
ha - hectare
IAA - Instituto do Açúcar e do Alcool
IBAMA - Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis
IBASE - Instituto Brasileiro de Análises Sociais e Econômicas
IBC - Instituto Brasileiro do Café
IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
IBOVESPA - Índice da Bolsa de Valores de São Paulo
IBRE - Instituto Brasileiro de Economia
ICMS - Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços
ICONE - Instituto de Estudos do Comércio e Negociações Internacionais
IED - Investimento Estrangeiro Direto
IFPRI - *International Food Policy Research Institute*
ILC - Índice de Liquidez Corrente
ILG - Índice de Liquidez Geral
INCRA - Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária
INPE - Instituto Nacional de Pesquisas Espaciais
INSPER - Instituto Superior em Negócios, Direito e Engenharia
INTERPI - Instituto de Terras do Piauí
IPEA - Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada
ISO - *International Organization for Standardization*
ITERMA - Instituto de Terras do Maranhão
ITERPI - Instituto de Terras do Piauí
ITR - Imposto sobre a Propriedade Territorial Rural
JADECO - *Japan-Brazil Agricultural Development Cooperation*
JICA - *Japan International Cooperation Agency*
KPI - *Key Performance Indicator*
LAVCA - Associação Latino-Americana de Private Equity & Venture Capital

LCA - Letra de Crédito do Agronegócio

Ltda. - Limitada

MAPA - Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento

MATOPIBA - Maranhão, Tocantins, Piauí e Bahia

MDA - Ministério do Desenvolvimento Agrário

MMA - Ministério do Meio Ambiente

MPF - Ministério Público Federal

MRS - Macrorregião Sojícola

NASDAQ - *National Association of Securities Dealers Automated Quotations*

NBR - Norma Brasileira

NYSE - *New York Stock Exchange*

OMG - Organização Mundial do Comércio

ONU - Organização das Nações Unidas

OHSAS - *Occupational Health and Safety Assessment Series*

PADAP - Plano de Assentamento Dirigido do Alto Paranaíba

PCI - Programa de Crédito Integrado e Incorporação dos Cerrados

PDA - Plano de Desenvolvimento Agropecuário

PE - *Private Equity*

PENSA - Centro de Conhecimento em Agronegócios

PESA - Programa Especial de Saneamento de Ativos

PF - Pessoa Física

PGP - Planejamento e Gestão da Produção

PIB - Produto Interno Bruto

PIL - Programa de Investimentos em Logística

PIN - Programa de Infraestrutura Nacional

PJ - Pessoa Jurídica

PLC - Projeto de Lei Complementar

PMB - Produto Mundial Bruto

PND - Plano Nacional de Desenvolvimento

PNLT - Plano Nacional de Logística e Transportes

POLOCENTRO - Programa de Desenvolvimento da Região Centro-Oeste

PPP - Parceria Público-Privada

PRODECER - Programa de Cooperação Nipo-Brasileira para o Desenvolvimento dos Cerrados

PRONAF - Programa Nacional de Apoio à Agricultura Familiar

PSD-TO - Partido Social Democrático do Tocantins

REC - Região Edafoclimática

RECOOP - Programa de Revitalização das Cooperativas de Produção Agropecuária

REITS - *Real Estate Investment Trust*

ROE - *Return On Equity*

S.A. - Sociedade Anônima

SELIC - Sistema Especial de Liquidez de Custódia

SGI - Sistema de Gestão Integrado

SINAFLOR - Sistema Nacional de Controle da Origem dos Produtos Florestais

SNCR - Sistema Nacional de Cadastro de Imóveis Rurais

SNCR - Sistema Nacional de Crédito Rural

SUDENE - Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste

STTR - Sindicato dos Trabalhadores Rurais

S&P 500 - *Standard & Poor's 500*

t. - tonelada

TCN - Terminal Corredor Norte

TEGRAM - Terminal de Grãos do Maranhão

TIAA-CREF - *Teachers Insurance and Annuity Association of America - College Retirement Equities Fund*

TIR - Taxa Interna de Retorno

TJBA - Tribunal de Justiça da Bahia

UNB - Universidade de Brasília

USDA - *United States Department of Agriculture*

USP - Universidade de São Paulo

VAB - Valor Adicionado Bruto

VC - *Venture Capital*

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	24
CAPÍTULO 1 - A REGIÃO DOS CERRADOS AGRÍCOLAS NO SÉCULO XX	30
1.1 AS POLÍTICAS ESTRUTURANTES ESTATAIS NA REGIONALIZAÇÃO DOS CERRADOS AGRÍCOLAS	32
1.2 A PEDRA DE TOQUE PARA A INTERNACIONALIZAÇÃO DA REGIÃO AGRÍCOLA DOS CERRADOS - O CASO DO PRODECER.....	39
1.2.1 O papel do capital cooperativo agrícola na organização do prodecer.....	46
CAPÍTULO 2 - A EXPANSÃO NEOLIBERAL DA REGIÃO AGRÍCOLA DOS CERRADOS: O BATISMO DA REGIÃO MATOPIBA	62
2.1 A ECONOMIA DO AGRONEGÓCIO BRASILEIRO NA VIRADA DO SÉCULO 21 .	62
2.2 O BRASIL SE POSICIONA PARA SER <i>PLAYER</i> GLOBAL DE <i>COMMODITIES</i>	72
2.3 A EXPANSÃO NEOLIBERAL DA REGIÃO AGRÍCOLA DOS CERRADOS: O BATISMO DA REGIÃO MATOPIBA	82
2.3.1 A Institucionalização estatal da Região Matopiba	87
2.4 DIMENSÕES DA PRODUÇÃO SOJÍCOLA, FUNDIÁRIA E SOCIOECONÔMICA DA REGIÃO DO MATOPIBA	94
2.4.1 Dimensão da produção sojícola.....	96
2.4.2 Dimensão fundiária	112
2.4.3 Dimensão socioeconômica.....	123
2.5 A INSERÇÃO DO MATOPIBA NO FLUXO DE GRÃOS COMODITIZADOS: UM RETRATO A PARTIR DO TEGRAM/ITAQUI	126
CAPÍTULO 3 - A ASCENSÃO DOS NOVOS SENHORES DA TERRA: AS FAZENDAS CORPORATIVAS SOJÍCOLAS NO MATOPIBA	142
3.1 FAZENDAS CORPORATIVAS - UM NOVO CENÁRIO NA AGRICULTURA TRANSNACIONALIZADA.....	145
3.2 UMA TIPOLOGIA DE FAZENDAS CORPORATIVAS SOJÍCOLAS ATUANTES NA REGIÃO DO MATOPIBA	180
CAPÍTULO 4 - CAPTURA DA RENDA DA TERRA E O MERCADO DE TERRAS NA REGIÃO DO MATOPIBA	194
4.1 A APROPRIAÇÃO DE TERRAS COMO ESPINHA DORSAL DAS FAZENDAS CORPORATIVAS NO MATOPIBA: A GRILAGEM COMO MÉTODO.....	195
4.2 MERCADO DE TERRAS NA REGIÃO DO MATOPIBA	208

4.2.1 Fazendas corporativas: impulsionadores da concentração e centralização do mercado de terras	213
CAPÍTULO 5 - ESTRATÉGIAS DE ACUMULAÇÃO DE CAPITAL DAS FAZENDAS CORPORATIVAS SOJÍCOLAS NO MATOPIBA	228
5.1 A ATUAÇÃO DAS FAZENDAS CORPORATIVAS DO GRUPO II	228
5.2 A ATUAÇÃO DAS FAZENDAS CORPORATIVAS DO GRUPO V	243
5.3 A ATUAÇÃO DAS FAZENDAS CORPORATIVAS DO GRUPO IV	264
5.4 UM CAMINHO DE INVESTIGAÇÃO: VENDA E ARRENDAMENTO INSTITUCIONAL ENTRE FAZENDAS CORPORATIVAS	276
CAPÍTULO 6 - DUAS DÉCADAS DE EXPROPRIAÇÃO CAMPONESA E APROPRIAÇÃO DA RENDA FUNDIÁRIA: UMA ANÁLISE DA ATUAÇÃO DAS FAZENDAS CORPORATIVAS NO PIAUÍ E NA BAHIA (2000-2020)	283
6.1 TERRA À VISTA: INCOPORAÇÃO DA “ÚLTIMA” CHAPADA NO SUL PIAUIENSE	283
6.1.1 Fazendas corporativas e a apropriação da “última chapada piauiense”	290
6.1.2 Necessária (des)regularização fundiária no Piauí: o coroamento do mercado de terras em prol das fazendas coporativas	305
6.2 UM “ESTRONDO” DIGNO DE FAROESTE NA “PRIMEIRA” CHAPADA DO OESTE BAIANO.....	313
CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	328
REFERÊNCIAS	331

INTRODUÇÃO

A presente tese tem como objetivo geral analisar, nas duas primeiras décadas do século 21, as estratégias de acumulação de capital das fazendas corporativas sojícolas atuantes na região do MATOPIBA (porções territoriais dos Estados do Maranhão, Tocantins, Piauí e Bahia), que lhes possibilitaram se tornar os novos senhores das terras.

Para nós, as fazendas corporativas, alicerçadas na ascensão do Regime Alimentar Corporativo (MCMICHAEL, 2016), materializam um novo perfil organizacional-produtivo-fundiário na agricultura brasileira, que possibilita ao leitor interpretar os desdobramentos atuais da transnacionalização do capital e seus efeitos em escala global.

Para McMichael (2016), o regime alimentar corporativo, datado do início dos anos 1980-2000, aprofundou o processo de transnacionalização do capital, incorporando novas regiões de forma padronizada às cadeias de proteína, que, integradas às cadeias de suprimentos alimentares, criam uma dieta alimentar/produção/consumo inteiramente sob a batuta dos interesses corporativos. “De forma geral, o novo princípio neoliberal acarretou uma subordinação explícita das nações aos mercados e um regime estruturado na mercantilização do abastecimento alimentar” (MCMICHAEL, 2016, p. 21). Na prática, segundo o autor, o regime alimentar corporativo sedimentou bases transnacionais num amplo ataque a pequenos proprietários de terras em todas as partes do globo. A título de ilustração, entre 1998 e 1999, a renda agrícola na Grã-Bretanha caiu 75%, tirando 20 mil agricultores da terra. Nos países do hemisfério sul, uma estimativa conservadora da FAO, para 16 países, demonstra que entre 20 milhões a 30 milhões de pessoas perderam suas terras com o impacto da liberalização do comércio agrícola (MCMICHAEL, 2016, p. 80). Tais números escancaram a ofensiva e os impactos socioambientais e políticos promovidos pelas corporações alimentares.

No Brasil, desde a década de 1970, ocorrem transformações capitalistas na agricultura que, acentuadas pela crise macroeconômica dos anos 1980 e intensificadas, em seguida, com o arcabouço neoliberal dos anos 1990, possibilitaram um novo pacto hegemônico no meio rural, sob a alcunha de agronegócio (DELGADO, 2012). Esse pacto é criador e criatura dos regimes alimentares corporativos que, em perfeita amálgama com o processo de financeirização, fizeram emergir novas arquiteturas corporativas de produção e exploração no campo nos anos 2000, centralizando e concentrando capitais em escalas cada vez mais ampliadas, com desdobramentos direto no mercado de terras.

Nesta engrenagem de ascensão do regime alimentar corporativo, observa-se que, a partir dos anos 1990, as corporações agrícolas, em perfeita sincronia com as políticas estatais

(culminando na emergência das parcerias ditas público-privadas), protagonizam novas propostas de regionalizações, ou seja, novas porções territoriais inseridas completamente na lógica do capital. Neste novo arranjo, há diminuição do protagonismo do Estado na criação de políticas indutoras de colonização agrícola e, em contrapartida, fomento a programas específicos de modernização conservadora da agricultura. Como consequência, há uma mudança crucial na expansão agrícola e organização produtiva primária de grãos comoditizados, levadas a cabo pelas fazendas corporativas.

Como laboratório analítico deste contexto de ascensão do regime alimentar corporativo – focando nas fazendas corporativas –, a pesquisa concentra-se no recorte regional do MATOPIBA, estudado pelo autor desde 2014. Vale ressaltar, que o autor vem, desde 2012, pesquisando o agronegócio sojícola no Brasil. Em 2014, constatou, em pesquisa de campo no sul do país, que cooperados da maior cooperativa do agronegócio da América Latina (COAMO Agroindustrial) estavam adquirindo terras férteis e baratas nos confins da fronteira do cerrado nordestino. Um desses cooperados propalava em alto e bom som que vendeu 30 alqueires no Paraná e comprou 130 alqueires no Maranhão, e que para ser fazendeiro produtor de soja lá, tinha que ser grande.

No ano seguinte, 2015, o interesse pela temática se intensificou, quando a então ministra da agricultura Kátia Abreu criou o Plano de Desenvolvimento Agropecuário (PDA-MATOPIBA), o que demonstrava uma estratégia orientada do Estado em planejar/orientar/formular ações em consonância com e para o agronegócio. Concomitantemente, aumentavam gradativamente, nos anuários da Comissão da Pastoral da Terra (CPT), os números de conflitos sociais no campo, especialmente na nova região que se institucionalizava. E como aspecto central, veiculava-se nas mídias especializadas o poder corporativo no plantio sojícola no MATOPIBA, onde 10 grupos empresariais (com presença de fundos de investimento, capital estrangeiro) controlavam na região mais de 1/3 da área plantada com a oleaginosa. Foi esse último aspecto o foco nevrálgico do autor, que se desdobrou, nos anos seguintes, em investigar como esses grupos conformariam o que denominamos de fazendas corporativas sojícolas.

Importante destacar que o perfil das fazendas corporativas, embora contemple foco econômico baseado em outras *commodities* (milho, algodão), tem a soja como a principal atividade. Mesmo aquelas fazendas corporativas que, como veremos adiante, possuem foco econômico na venda/arrendamento de terras, direcionam a terra para o cultivo da soja. Por tais questões e por obter dados estatísticos relevantes sobre a oleaginosa, o autor preferiu especificar no título da tese a atuação das fazendas corporativas sojícolas.

A pergunta central que norteou a pesquisa foi: **quais fatores explicam o processo de surgimento das fazendas corporativas sojícolas atuantes no MATOPIBA e quais são suas estratégias de acumulação de capital que as permitiram se tornarem os novos senhores da terra?**

Para alcançar os resultados, a pesquisa fundou-se no método exploratório-analítico. A abordagem exploratória adota a busca de informações a respeito do assunto, envolvendo o levantamento bibliográfico, documental, entrevistas, pesquisas de campo e estudos de caso. As abordagens empíricas analíticas apresentam em comum a utilização de técnicas para a coleta, tratamento e análise de dados marcadamente quantitativas (GIL, 1994).

Nessa perspectiva, destacaram-se as seguintes etapas para a construção da pesquisa: 1) levantamento e análise de bibliografias relacionadas à temática, 2) levantamento e análise de documentos relacionados à temática, 3) coleta e análise de dados estatísticos em órgãos do poder público e agências privadas, 4) coleta e análise de demonstrativos contábeis das fazendas corporativas e 5) trabalho de campo e entrevistas.

Na análise bibliográfica, foram coletadas fontes de artigos científicos, livros, periódicos, dissertações e teses sobre os assuntos que envolveram a pesquisa. Foram reunidos trabalhos importantes sobre a região do MATOPIBA, do Regime Alimentar Corporativo e da Economia do Agronegócio, que foram fundamentais para a compreensão das fazendas corporativas sojícolas.

O leitor vai perceber, ao longo dos capítulos, que as fontes documentais ligadas diretamente à economia do agronegócio são reiteradamente citadas. Tal procedimento é proposital. Nessa direção, as fontes documentais do setor (a nível brasileiro e mundial) foram de suma importância para a realização da pesquisa. Dentre as revistas e jornais, destacam-se: *Agroanalysis*, *Valor Econômico*, *Exame*, *Canal Rural*, *Isto É Dinheiro*, *The Economist*, *McKinsey&Company*. Nos órgãos financeiros, destacam-se os relatórios do banco *Rabobank*. Nos documentos audiovisuais de *thinks thanks* do setor, destacam-se os seminários promovidos pelo PENSA/Esalq/USP (Centro de Conhecimento em Agronegócios) e pelo Instituto Superior em Negócios, Direito e Engenharia (INSPER). Ainda nos documentos audiovisuais, destacam-se também as reuniões públicas virtuais promovidas pelas fazendas corporativas SLC Agrícola, BrasilAgro, Terrax, Radar/TIAA, dentre outras. Destacam-se também os documentos institucionais de organizações internacionais como *Japan International Cooperation Agency* (JICA) e Organização das Nações Unidas para a Alimentação e a Agricultura (FAO).

Na sequência, foram coletados e analisados dados estatísticos em órgãos do poder público, sociedade civil e agências privadas. Nos órgãos públicos, destacam-se os relatórios do

Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária (INCRA), Receita Federal do Brasil, Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), Banco Central do Brasil (BACEN), Companhia Nacional de Abastecimento (CONAB), Instituto de Terras do Piauí (INTERPI). Nas organizações privadas, destacam-se os relatórios da Alphamar Agência Marítima, Sociedade Brasileira de Estudos Empresas (SOBEET) e porto do Itaqui, especialmente do Terminal de Grãos do Maranhão (TEGRAM). Nas fazendas corporativas, destacam-se os demonstrativos contábeis da RISA, SLC Agrícola e BrasilAgro.

Por fim, de 2018 a 2021, foram realizadas 3 extensas pesquisas de campo, nos principais municípios produtores de soja do Piauí, Maranhão e Bahia, com aplicação de mais de 40 entrevistas semiestruturadas, conforme visualizado no quadro abaixo. No sentido de preservar as informações coletadas, os nomes dos entrevistados são estritamente confidenciais, sendo identificados com um código numérico.

Quadro 1 - Entrevistas realizadas entre 2018 e 2021

Identificação do entrevistado por código numérico	Perfil do entrevistado	Organização/empresa/comunidade/órgão do entrevistado
Entrevistado 01	Funcionário da empresa	Terminal Portuário NovaAgri/Toyota, localizado no Tegram/Itaqui (São Luís/MA)
Entrevistado 02	Funcionário da empresa	Terminal Portuário Glencore, localizado no Tegram/Itaqui (São Luís/MA)
Entrevistado 03	Funcionário da empresa	Terminal Portuário ALZ, localizado no Tegram/Itaqui (São Luís/MA)
Entrevistado 04	Servidor do órgão	Secretaria de Agricultura Pecuária e Pesca do Maranhão (SAGRIMA) (São Luís/MA)
Entrevistado 05	Servidor do órgão	Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária do Maranhão (INCRA/MA) (São Luís/MA)
Entrevistado 06	Funcionário da empresa	Risa S.A (São Luís/MA)
Entrevistado 07	Membro da organização	Comissão da Pastoral da Terra do Maranhão (CPT) (Balsas/MA)
Entrevistado 08	Membro da organização	Comissão da Pastoral da Terra do Maranhão (CPT) (Balsas/MA)
Entrevistado 09	Membro da organização	Comissão da Pastoral da Terra do Maranhão (CPT) (Balsas/MA)
Entrevistado 10	Membro da organização	Sindicato dos Trabalhadores Rurais de Balsas/Maranhão (Balsas/MA)
Entrevistado 11	Membro da organização	Sindicato dos Trabalhadores Rurais de Balsas/Maranhão (Balsas/MA)
Entrevistado 12	Servidor do órgão	Agência Estadual de Defesa Agropecuária do Maranhão (AGED/MA) (Balsas/MA)
Entrevistado 13	Funcionário da empresa	Insolo Agroindustrial S.A (Balsas/MA)
Entrevistado 14	Funcionário da empresa	Trading Agrícola ALZ (Balsas/MA)
Entrevistado 15	Funcionário da empresa	Trading Agrícola NovaAgri (Balsas/MA)
Entrevistado 16	Funcionário da empresa	Trading Agrícola CHS (Balsas/MA)
Entrevistado 17	Funcionário da empresa	Sirientz S.A (Balsas/MA)

Entrevistado 18	Funcionário da empresa	Bartira S.A (Balsas/MA)
Entrevistado 19	Funcionário da empresa	Agrex S.A (Tasso Fragoso/MA)
Entrevistado 20	Membro da organização	Sindicato dos Trabalhadores Rurais de São Raimundo das Mangabeiras (São Raimundo das Mangabeiras, MA)
Entrevistado 21	Membro da organização	Sindicato dos Trabalhadores Rurais de São Raimundo das Mangabeiras (São Raimundo das Mangabeiras, MA)
Entrevistado 22	Membro da organização	Associação dos Produtores de Soja e Milho do Estado do Piauí (APROSOJA/PI), (Bom Jesus/PI)
Entrevistado 23	Servidor do órgão	Vara Agrária do Piauí (Bom Jesus, PI)
Entrevistado 24	Membro da organização	Sindicato dos Trabalhadores Rurais de Bom Jesus/PI (Bom Jesus/PI)
Entrevistado 25	Ex. Funcionário da empresa	Sollus Capital (Bom Jesus, PI)
Entrevistado 26	Funcionário da empresa	Risa S.A (Baixa Grande do Ribeiro, PI)
Entrevistado 27	Membro da organização	Comissão da Pastoral da Terra do Piauí (CPT) (Floriano/PI)
Entrevistado 28	Membro da organização	Sindicato dos Trabalhadores Rurais de Santa Filomena/PI (Santa Filomena/PI)
Entrevistado 29	Membro da organização	Sindicato dos Trabalhadores Rurais de Santa Filomena (Santa Filomena/PI)
Entrevistado 30	Agricultor familiar/gerazeiro	População camponesa, tradicional (Santa Filomena/PI)
Entrevistado 31	Agricultor familiar/gerazeiro	População camponesa, tradicional (Santa Filomena/PI)
Entrevistado 32	Agricultor familiar/gerazeiro	População camponesa, tradicional (Santa Filomena/PI)
Entrevistado 33	Agricultor familiar/gerazeiro	População camponesa, tradicional (Santa Filomena/PI)
Entrevistado 34	Agricultor familiar/gerazeiro	População camponesa, tradicional (Santa Filomena/PI)
Entrevistado 35	Membro da organização	Igreja Católica de Santa Filomena (Santa Filomena/PI)
Entrevistado 36	Ex. Funcionário da empresa	Insolo Agroindustrial S.A (Baixa Grande do Ribeiro/PI)
Entrevistado 37	Funcionário da empresa	Bartira S.A (Campos Lindos/TO)
Entrevistado 38	Funcionário da empresa	Agrex S.A (Campos Lindos/TO)
Entrevistado 39	Membro da organização	Agência 10envolvimento (Barreiras/BA)
Entrevistado 40	Agricultor familiar/gerazeiro	População camponesa, tradicional (Formosa do Rio Preto/BA)
Entrevistado 41	Membro da organização	Associação de Advogados de Trabalhadores Rurais no Estado da Bahia (AATR) (Formosa do Rio Preto/BA)
Entrevistado 42	Ex. Ministro da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA)	Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA)

Fonte: Elaboração do autor, 2021.

Quanto à estrutura do texto, os capítulos foram organizados da seguinte forma. No primeiro capítulo, procuramos descrever os principais projetos/programas estatais que

permitiram a regionalização como ferramenta, culminando na Região Agrícola dos Cerrados. No decorrer das seções, destaca-se o principal programa de indução da agricultura comoditizada na Região Agrícola dos Cerrados – o PRODECER, que, embora tivesse nítidos interesses/ações transnacionais (especialmente do Japão), recebia na época, forte influência estatal nas políticas de colonização agrícola, crédito, infraestrutura e apoio na organização produtiva na região, levadas a cabo pelo capital cooperativo agrário. Com o desmonte do programa e a crise macroeconômica dos anos 1980-1990, houve completa bancarrota dos colonos agrícolas e cooperativas agrárias, deixando um vácuo que seria ocupado *a posteriori* pelas fazendas corporativas. Compreender esse processo é de suma importância para analisar o conjunto de práticas puxadas pelo capital privado, leia-se corporações, na continuidade da expansão das fronteiras agrícolas e na regionalização do que viria a ser o MATOPIBA.

No segundo capítulo, compreendemos a expansão neoliberal da Região Agrícola dos Cerrados, que, protagonizada pelos ditames do regime alimentar corporativo e capitaneada pela economia do agronegócio, conformaria uma nova região denominada de MATOPIBA. Nas seções, apresentam-se as principais variáveis que colocariam o Brasil no posto de *player* global de *commodities* (especialmente da soja) e todo o processo de institucionalização da região do MATOPIBA e sua importância na geopolítica de *commodities*.

No terceiro capítulo, a região do MATOPIBA ebulha particularidades em relação ao Brasil, em especial, na organização produtiva. Aqui trata-se do tema principal da tese, que é o surgimento e as principais características das fazendas corporativas sojícolas. Ao longo das seções, apresentamos uma tipologia original de 7 grupos de fazendas corporativas, que, embora possuam origem geográfica, perfis sociais e focos econômicos distintos, possuem como vértices de encontro a centralização-concentração da produção sojícola, como também o mercado de terras.

No quarto capítulo, analisa-se que, no MATOPIBA, os 7 grupos de fazendas corporativas da tipologia se apropriaram privadamente das terras públicas (algumas delas, com íntima relação com a grilagem de terras) colocando em marcha um processo de concentração/centralização do mercado de terras, desencadeando impactos deletérios no campo brasileiro. Tomando como referência Delgado (1985; 2012; 2019), observa-se que na região a noção de terra puramente compreendida como fator de produção adquire novas configurações com a intensificação da transnacionalização do capital e imbricamento da esfera produtiva-financeira, indo na antípoda da função social da terra e de todas as noções de terra étnica, terra-meio ambiente, terra camponesa, entre outras.

No quinto capítulo, conforme tipologia dos 7 grupos de fazendas corporativas da

tipologia, analisam-se as estratégias de acumulação de capital das principais fazendas corporativas sojícolas atuantes na região do MATOPIBA. Ficam nítidos os mecanismos de lucro derivado da produção capitalista, como também da renda adquirida pela valorização patrimonial. Em alguns casos, algumas fazendas corporativas elevam ao máximo a concepção de renda da terra financeirizada, no inter-relacionamento na bolsa de valores e/ou presença massiva de fundos de investimento institucionais. Contudo, as arquiteturas para alcançar os objetivos econômico-financeiros são variadas/peculiares, sendo o desafio a percorrer.

No sexto capítulo, apresenta-se a engrenagem de expropriação camponesa e apropriação da terra pelas fazendas corporativas no Piauí e na Bahia. Os métodos praticados de violência espúria, associados à grilagem das terras-legalização das áreas provocam conflitos sociais aterrorizantes com as populações que secularmente habitam a região.

Ao final, procuramos analisar um balanço geral dos capítulos, com as principais questões encontradas.

CAPÍTULO 1 - A REGIÃO DO CERRADO AGRÍCOLA NO SÉCULO XX

O presente capítulo visa compreender o deslocamento da fronteira agrícola para o cerrado brasileiro a partir do chamado processo de modernização da agricultura brasileira iniciado em meados da década de 1960-1970 (SILVA, 1981). Através da transnacionalização do capital, este processo acelerou a integração da economia brasileira ao mercado mundial, trazendo efeitos contraditórios na sociedade, especialmente no meio rural (DELGADO, 1985; MENDONÇA, 1986).

Concomitantemente à época da modernização conservadora da agricultura, os espaços circunscritos no Bioma Cerrado (localizado nas Regiões do Centro Oeste, Norte e Nordeste do Brasil) passaram de uma Região Natural (descrita pelos aspectos do Bioma Cerrado¹) para se transformarem numa Região Agrícola do Cerrado. Nessa passagem, o Estado é protagonista em criar “condições gerais de produção²” que permitissem a efetividade/penetração da agricultura comoditizada em caráter regional (OLIVEIRA, 1997; MARTINS, 2010).

Portanto, a Região Agrícola dos Cerrados, que denominamos, é reflexo de “uma regionalização como ferramenta” (RIBEIRO, 2015). Partindo do raciocínio da autora, as ações estatais focalizadas na criação da Região Agrícola dos Cerrados estão intimamente inseridas na geopolítica alimentar dos anos 1960, ao delimitar fronteiras e limites com vistas à implementação de ações da agricultura comoditizada e interesses das classes sociais dominantes.

¹ “O Cerrado é a maior região de savana tropical da América do Sul. O clima tropical do *hotspot* é caracterizado por uma estação chuvosa seguida por uma estação seca sem quase nenhuma precipitação. A média de precipitação anual é de 600 a 2.000 milímetros, enquanto a média anual de temperaturas varia entre 22 e 27 graus Celsius. Além do clima, a biodiversidade do Cerrado é influenciada pela altitude e topografia. A área central do Cerrado consiste em vastos planaltos de 300 a 1.600 metros de altitude. Essas estruturas suportam principalmente formações de savana, separadas por uma rede de planícies baixas. Elas, por sua vez, suportam 15 tipos diferentes de vegetação, incluindo vários tipos de bosques, matagais e pastagem. Embora sejam necessários estudos mais amplos para catalogar a enorme variedade de espécies que vivem no Cerrado, estima-se que o *hotspot* abrigue mais de 12.000 espécies de plantas, sendo que mais de um terço delas são endêmicas. A região conta também com pelo menos 2.373 grandes mamíferos emblemáticos, como o maior canídeo e felino da América do Sul, o lobo-guará (*Chrysocyon brachyurus*), e a onça-pintada (*Panthera onca*). O Cerrado abriga também o tatu gigante (*Priodontes maximus*), o membro mais impressionante da fauna de tatus do Cerrado. O número de lobos-guará, onças-pintadas e tatus gigantes está diminuindo devido à destruição e fragmentação do seu habitat e a ameaças diretas como a caça ilegal. Uma pesquisa recente mostrou que, entre 1998 e 2008, um total de 1.300 novas espécies de vertebrados foram identificadas no Brasil. Dentre elas, 347 espécies de vertebrados foram encontradas no Cerrado, incluindo 222 novos peixes, 40 anfíbios, 57 répteis, 27 mamíferos e uma ave. Esses números indicam a importância biológica colossal da região” (PERFIL ECOSSISTEMA HOTSPOT CERRADO, 2017, s.p.).

² O autor denomina condições gerais de produção todas as infraestruturas, não só materiais, mas ainda sociais e culturais indispensáveis para que o capitalismo exista e se expanda, e que vigoram num âmbito superior ao de cada empresa particularmente considerada. As ferrovias, por exemplo, a rede elétrica, o sistema escolar, os padrões culturais, não se podem confinar aos limites de cada empresa e ultrapassam-nas todas. Sem estas Condições Gerais de Produção, o capitalismo não poderia ter começado a desenvolver-se, nem conseguiria hoje deter a hegemonia (BERNARDO, 1991).

Para o Estado, a regionalização guarda os seguintes sentidos fundamentais:

(a) – a determinação da qualidade da relação mantida com agentes econômicos, incluindo as apropriações estratégicas de recursos territorializados e as articulações com forças políticas com capacidade de formular a questão regional (b) – a determinação da relação com a sociedade, sobretudo no que concerne à distribuição espacial de investimentos, a prestação de serviços e a busca de legitimidade no exercício do poder, como estuda a geografia eleitoral; e (c) – a determinação da relação com os atores sociais e forças políticas, o que inclui pactos associativos que sustentam o alargamento de fronteiras (RIBEIRO, 2015, p. 202).

Na primeira seção do capítulo, detalha-se os principais projetos/programas estatais que permitiram a regionalização como ferramenta, que culminariam na Região Agrícola dos Cerrados.

Em seguida, analisa-se o processo de internacionalização da Região Agrícolas dos Cerrados sinalizando a mudança no protagonismo nas dinâmicas da expansão das fronteiras agrícolas, com maior emergência do setor privado e das corporações na elaboração dos planos regionais. Ficavam aqui perceptíveis os interesses geopolíticos e econômicos em curso.

Compreender a Região Agrícola dos Cerrados induzida pelo Estado brasileiro e seu processo de internacionalização do capital é de suma importância para analisar o conjunto de práticas puxadas *a posteriori* pelo capital privado, leia-se corporações nacionais e internacionais, na formação do que viria a ser a região do MATOPIBA.

1.1 AS POLÍTICAS ESTRUTURANTES ESTATAIS NA REGIONALIZAÇÃO DOS CERRADOS AGRÍCOLAS

O discurso hegemônico das classes sociais dominante associava na sua narrativa³ intelectual e política que as porções territoriais circunscritas no Bioma Cerrado (Região Natural) eram portadoras de vazio populacional.

Em linhas gerais, a ocupação dos espaços de cerrados na região do Centro-Oeste ocorreu a partir do início do século XVI. Foi um processo descontínuo, nucleado e, especialmente, desarticulado até o período que se situa entre a chamada *marcha para o oeste*, em 1943, e o final da década de 1950, com intervenção direta do Estado em acelerar o deslocamento de

³ “Uma primeira ação geopolítica foi aproveitar o imaginário negativo do Cerrado sublinhado desde o final do século XIX até 1930, especialmente pelos chamados viajantes naturalistas do velho mundo. Esse imaginário negativo efetivou-se como uma sentença de verdade de que havia dois Brasis – um do litoral e outro do sertão; um superior e outro do inferior, um integrado ao progresso do mundo desenvolvido e outro desintegrado” (CHAVEIRO; BARREIRA, 2010, p. 26).

populações para esses espaços (SANTOS, 2000). Para este autor, nos documentos e discursos oficiais, os espaços de cerrados no território nacional são classificados como grandes vazios nacionais, onde, por força da natureza, só nasce o capim barba-de-bode, o pau torto, a samambaia, o espinheiro – além de algumas espécies aromáticas e medicinais, como o pequi, a mangaba e a raiz de mama-cadela, e, por um longo período, foram utilizados como áreas naturais de pastagem exploradas de forma aleatória.

Tal contexto foi aproveitado proposital e intencionalmente pelo Estado associado às classes sociais dominantes, em legitimar projetos consoantes à ocupação racional capitalista além-fronteiras. Se, de início, os espanhóis buscaram metais no século XVI, estendendo-se até o auge da mineração no século XVIII (já pelos portugueses), foi apenas a partir do século XIX que houve a transição para o modelo agropecuário (DINIZ, 2006; CHAVEIRO; BARREIRA, 2010). Fincados neste último período, do modelo agropecuário, que seguimos adiante.

A primeira estratégia de reorganização da agricultura brasileira teve como marco histórico a crise de 1929 no cenário internacional e a consequente queda nos preços dos produtos agrícolas. Superada a crise internacional, o modelo de desenvolvimento orquestrado pelo Estado procurou criar as bases para a acumulação capitalista industrial, voltado à substituição de importações e à produção de bens duráveis (MENDONÇA, 1986).

Nesse contexto, o modelo de desenvolvimento econômico em curso dependia de novos processos tecnológicos na produção agrícola e do avanço de uma agricultura de exportação capaz de gerar divisas monetárias, satisfazer o abastecimento do mercado interno, sendo feito da agricultura e dos agricultores consumidores de produtos industrializados. Nesta etapa da reestruturação da agricultura, manter-se-ia intocada a estrutura agrária brasileira no que diz respeito às formas tradicionais de propriedade rural – os latifúndios. Concomitantemente, tais ações, que fariam emergir a Região Agrícola dos Cerrados, ocasionaram devastamentos ambientais e impactos absolutamente deletérios/perversos para seus povos (indígenas, cerradeiros, vazanteiros, gerazeiros, camponeses).

Portanto, as premissas básicas para a acumulação industrial estavam dadas. A crise do ramo exportador do café intensificava a migração rural-urbana e os problemas do balanço de pagamento elevaram a lucratividade dos investimentos industriais nos anos 1930 e 1940⁴,

⁴ Essa relação é fortalecida após a 2ª Guerra Mundial, com as reordenações do capitalismo global, bem como também com o início da Guerra Fria, havendo em toda América Latina forte presença estadunidense, e não foi diferente no caso do Brasil, criando-se novas agências do Ministério da Agricultura voltadas não apenas para controlar a força de trabalho no campo, mas também colocar em marcha o projeto de modernização da agricultura pró-capital: em especial, o Serviço de Extensão Rural.

passando este setor a ser nervo central da acumulação de capital⁵ brasileiro, centrado na produção de bens de consumo de massa (MOREIRA, 1981).

Nos anos posteriores, por mais que a agroexportação⁶ continuasse a desempenhar uma função primordial na geração de divisas, o Estado (ainda que atuasse para a preservação do setor cafeeiro) também buscou impedir que ela voltasse a desempenhar o destaque e a relevância que tivera ao longo da Primeira República. Nessa perspectiva, destaca-se a criação das agências da agricultura, implantadas anteriormente à estruturação do Sistema Nacional de Crédito Rural (SNCR), como o Instituto Brasileiro do Café (IBC), Instituto do Açúcar e do Alcool (IAA), o Instituto do Sal, Instituto do Mate, da Comissão Especial de Planejamento da Lavoura Cacaueira (CEPLAC), da Comissão de Compra do Trigo Nacional (CTRIN), SUDHEVEA (seringais/ borracha) (DELGADO, 1985; MENDONÇA, 1986).

No tocante ao setor agrícola produtor de gêneros alimentícios para o mercado interno, o Estado procurava transformá-lo em coadjuvante do processo de industrialização. A ação estatal procurou, nesse caso:

Facilitar a expansão das fronteiras agrícolas – como as do Mato Grosso, Goiás e norte do Paraná – que propiciassem a produção de gêneros básicos e baixos preços (...) que contribuíssem por sua vez para o rebaixamento do custo de reprodução da força de trabalho urbana, incidindo na contenção de folha de salários dos empresários industriais. (MENDONÇA, 1986, p. 30).

A partir de 1960, a modernização da agricultura via Revolução Verde foi intensificada através do crédito subsidiado estatal/financeirização da agricultura (DELGADO, 1985). A ordem do Estado consistia, *a priori*, em integrar a agricultura na ampliação dos mercados industriais que produziam máquinas, equipamentos e outros insumos agrícolas e pelos ramos industriais que transformavam matérias-primas agrícolas em bens de consumo final⁷. Os

⁵Considera-se, portanto, que somente os mecanismos de mais valia, seja de forma absoluta e/ou relativa, permite compreender o valor, e o consequente processo de acumulação de capital. Este último conceito, é resultante da “aplicação de mais-valia como capital ou retransformação de mais-valia em capital” (MARX, 1984, p. 213). O autor, é cirúrgico em afirmar que “para acumular, precisa-se transformar parte do mais-produto em capital, mas sem fazer milagres, só se podem transformar em capital coisas que são utilizáveis no processo de trabalho, isto é, meios de produção” (MARX, 1984, p.214).

⁶ A diversificação agrícola pretendida chegaria a revelar uma ruptura com a política agrícola do pré-1930, posto que se estenderia, igualmente, às exportações brasileiras via incentivo a novos produtos, mormente cítricos, oleaginosos e fibras, além de gêneros de primeira necessidade propriamente ditos.

⁷ “A acumulação industrial do período se torna viável e sem nenhum tipo de reforma agrária: de um lado porque a demanda interna para os produtos industriais cresce com a ampliação do segmento urbano da força de trabalho e, de outro, porque as formas predominantes de extração do trabalho excedente do trabalhador rural viabilizam altas taxas de exploração. Dado o crescimento relativo do número de pequenos proprietários e posseiros e a manutenção das formas de organização do trabalho familiar dentro da grande propriedade (parceria, morada e colonato) – todas baseadas na organização familiar do trabalho agrícola – as formas dominantes de extração do trabalho excedente do produtor direto é fundamentada pela propriedade da terra (renda da terra) e pela estrutura da comercialização (lucro do comerciante)” (MOREIRA, 1981, p. 18).

processos e as consequências ocorridos a partir da implantação da modernização conservadora e dos complexos agroindustriais nos espaços agrários do Brasil conta com uma vasta bibliografia.

O enfoque estatal da época consiste em adotar uma perspectiva desenvolvimentista, que acentuava uma agressiva política territorial que tem na construção de Brasília e no plano de metas o corolário de mudanças significativas para as regiões Norte e Centro-Oeste do Brasil (MOREIRA, 1981; DINIZ, 2006). O Estado protagonizava, então, a criação de três processos interligados para propiciar condições gerais de produção capitalista na Região Agrícola dos Cerrados: **a)** implantar um sistema logístico; **b)** fomentar a colonização agrícola e; **c)** adaptar tecnologicamente o bioma cerrado para a agricultura aos moldes preconizados pela Revolução Verde que se iniciava no Sul do país.

Dessa forma, o Governo Militar, instaurado em 1964, elegeu a produção agropecuária como projeto a ser desenvolvido no I Plano Nacional de Desenvolvimento (I PND -1972-1974) e no II Plano Nacional de Desenvolvimento (II PND - 1975-1979) pretendendo elevar a produção e a produtividade agrícola pela transformação da agricultura, mediante a mudança de métodos e a utilização de insumos modernos. Para Delgado (1985, p. 108), “essa concepção compreendeu uma forma planejada de organizar o espaço, promover sua racionalização técnica e, nele, instalar serviços articulados para o objetivo de sua exploração eficiente”.

O I PND teve influência diretamente no Programa de Infraestrutura Nacional (PIN), na construção das grandes rodovias federais, em especial da rodovia Transamazônica (em 1970) e da BR 163 (em 1973) que impulsionaram uma agressão à floresta a ferro e fogo, formando um arco do desmatamento e efeitos absolutamente deletérios para seus povos (BECKER, 1982).

Tais políticas governamentais desenvolvimentistas estavam em torno do discurso da defesa e integração nacional da Amazônia Legal, seguidas dos grandes projetos agrícolas e de extração mineral na região. No mesmo ano do PIN, foi instaurado o Programa de Distribuição de Terras e Desenvolvimento Agroindustrial (PROTERRA) com a colonização agrícola, numa área com abrangência de 100 km em sentido horizontal à margem dos perímetros das rodovias federais.

A BR-163 (Cuiabá-Santarém), a título de ilustração, foi concebida para, por um lado, viabilizar a ocupação e exploração econômica em seu entorno e, por outro, ser um corredor de exportação via porto de Santarém (PA) às margens do rio Amazonas. Considera-se, aqui, registrar que este eixo logístico, dotado como espinha dorsal da racionalização instrumental⁸

⁸ Uma questão que pode ser observada na perspectiva de desenvolvimento posto à Região Agrícola dos Cerrados constitui-se num processo de expansão da racionalidade instrumental-formal (WEBER, 1982), baseado no cálculo

dos grandes projetos de desenvolvimentos agropecuários, desconsidera o contexto sócio territorial, privilegiando estritamente a eficiência técnica e a apropriação privada dos bens ambientais em detrimento da equidade social local (BECKER, 1982; KOHLHEPP, 2002; TORRES, 2005).

Para a efetividade destas estratégias do tripé das condições gerais de produção: a) eixo logístico, b) colonização, c) produção racional instrumental da agricultura, recorda-se as diretrizes oficiais da *Japan International Cooperation Agency* (JICA), ao destacar que o desenvolvimento da agricultura dos cerrados foi promovido pela implementação do Plano de Assentamento Dirigido do Alto Paranaíba (PADAP) e do Programa de Desenvolvimento dos Cerrados (POLOCENTRO) (JICA, 2002).

Anterior a estes dois projetos estruturantes da agricultura capitalistas nos cerrados, houve, em 1972, o Programa de Crédito Integrado e Incorporação dos Cerrados (PCI), sendo o “primeiro plano de desenvolvimento dos cerrados brasileiros elaborado pelo Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais, cujo objetivo era provocar uma transformação tecnológica na agricultura em uma área de 292.789 hectares nos cerrados mineiros” (PESSOA, 1988, p. 100).

O mentor do PCI, Alysson Paulinelli, então secretário da agricultura do governo de Minas Gerais, teve uma participação relevante na mediação do desenvolvimento capitalista da Região Agrícola dos Cerrados. Numa rápida experimentação, o PCI financiou 230 projetos, com área média de 483 hectares por beneficiário (PESSOA, 1988). O projeto não logrou êxito em sua totalidade, mas contribuiu para as transformações tecnológicas pretendidas para a agricultura nos cerrados baseada na média e grande propriedade em íntima relação com o setor industrial. Em linha crítica ao programa, o Ibase (1986, p. 5) asseverava que “os grandes proprietários se beneficiaram [com o PCI], com juros baixos de 0,6% ao mês, e prazos de carência, variando entre 2 a 3 anos, além de um prazo elástico para amortização das dívidas”.

No ano seguinte (1973), Paulinelli tornou-se novamente o articulador do acordo com a Cooperativa Agrícola de Cotia (CAC) no Projeto de Assentamento Dirigido do Alto Paranaíba (PADAP), que se desenvolveu paralelamente ao PCI, cuja instalação desapropriou uma área de 60.000 hectares. Os recursos monetários investidos na época foram de Cr\$ 1 bilhão e 200 milhões, a serem usados, sobretudo, em infraestrutura (energia, estradas, habitação). Salienta-se que o PADAD marca uma seleção criteriosa dos colonos participantes do projeto via anuência e seleção da CAC - em que 80% “deveriam ser cooperados vindos do sul do país e

utilitário estritamente econômico, onde às esferas da vida social coletiva, antes reguladas por formas tradicionais de poder, perdem o controle gradativo para a forma racional legal burocrática.

todos os imigrantes japoneses ou descendentes nisseis” (PÊSSOA, 1988, p. 103). Para a autora, o PADAP representou a primeira experiência de exploração agrícola intensiva capitalista no cerrado, propalando a necessidade de “grupos fortes” (leia-se maior poder econômico) uma vez que os resultados só eram perceptíveis após a segunda safra. Ademais, com o projeto, houve elevações no preço das terras⁹ propiciadas pela topografia favorável à mecanização, próximas aos centros industriais/e escoamentos de exportação.

Em 1975, Alysson Paulinelli tornou-se Ministro da Agricultura, e, aproveitando do acúmulo dos dois projetos anteriores (PCI e PADAP), criou o Programa de Desenvolvimento da Região Centro-Oeste (POLOCENTRO). O objetivo do novo projeto era ocupar, de forma racional e ordenada, as áreas centrais do Brasil e incorporar, em cinco anos, 3,7 milhões de hectares dos cerrados (1,8 milhão de hectares seriam lavouras) em 12 polos de crescimento espalhados pelos Estados de Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Goiás e Minas Gerais (JICA, 2002).

De 1975 a junho de 1984, foram aplicados no programa “US\$ 868 milhões distribuídos no setor de transporte, pesquisa agropecuária, armazenamento, energia, assistência e crédito rural” (PESSOA, 1988, p. 106), beneficiando principalmente os estabelecimentos com mais de 1.000 hectares, que absorveram 60% dos recursos¹⁰ totais¹¹.

O POLOCENTRO alcançou dois resultados imediatos: “introdução de novas culturas agrícolas no cerrado (soja, milho e café) e; valorização do preço das terras em decorrência da infraestrutura implantada na região” (PESSOA, 1988, p. 108). Já em 1979, o programa teve redução drástica dos recursos, sendo descontinuado em 1980 por apresentar baixo crescimento da produção e da produtividade¹² em relação aos recursos investidos (INOCÊNCIO, 2010; PIRES, 2000).

Os autores citados acima desvelam que o desmonte do POLOCENTRO deveu-se à

⁹ “A CAC teve facilidades de acesso à terra em função do preço e das condições de pagamento. Quando a cooperativa chegou à região o hectare de terra era vendido a Cr\$ 900,00, e 11 anos depois o hectare não custava menos de Cr\$ 300.000,00” (PÊSSOA, 1988, p. 105 *apud* SAN MARTIN; PELEGRI, 1984, p. 56).

¹⁰ “Com relação ao crédito rural, as condições de pagamento foram prazos de amortização de 12 anos, taxas de juros inferiores às vigentes no mercado e sem incidência de correção monetária. Cada propriedade absorveu, em média, cr\$ 110 milhões (a preço de julho de 1983). Para os projetos de propriedades maiores de 200 há, chegou-se a um valor médio de Cr\$ 215 milhões e 900 mil, havendo quem absorveram mais de um bilhão de cruzeiros” (IBASE, 1986, p. 7).

¹¹ Por conseguinte, percebeu-se uma nítida mudança na demografia brasileira no Centro Oeste, pois, entre 1950 e 1980, a população urbana duplicou (de 36,16% para 67,7%) e a população rural reduziu na mesma medida (63,84% para 32,3%) (IBGE, 2010). Esse movimento foi impulsionado pela expropriação camponesa no sul do país (AZERÊDO, 2016) e processos espontâneos e/ou induzidos das frentes de expansão e pioneira pelo Estado brasileiro (MARTINS, 2010).

¹² A título de ilustração, na safra de soja de 1979/1980, a área plantada e de produção nos Estados do Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Goiás e Minas Gerais, em relação ao total do país, eram, respectivamente, de 1%, 9%, 3% e 2% (CONAB, 2019).

aceleração das negociações/conexões¹³ entre Brasil e Japão para implantação do Programa de Cooperação Nipo-Brasileira para o Desenvolvimento dos Cerrados (PRODECER), que transformaria significativamente a base produtiva da Região Agrícola dos Cerrados¹⁴.

Fundamentado nessa concepção de desenvolvimento regional dada unicamente por meio da modernização conservadora da agricultura e ancorado num discurso principalmente fundiário e pseudoambientalista¹⁵ de reduzir a pressão desenvolvimentista da expansão da fronteira agrícola sobre a Amazônia¹⁶ é que seria elaborado o PRODECER (PESSÔA, 1988; MENDONÇA, 2004; PIRES, 2000; INOCÊNCIO, 2010; SANTOS, 2016). Este programa surge através de esforços públicos e privados para a ocupação racional com o cultivo de grãos na Região Agrícola dos Cerrados¹⁷ cada vez mais dependente do Regime Alimentar Global.

¹³ Dantas (2019, p. 202) menciona uma “profunda conexão japonesa com os escalões de poder relacionados com a questão agrícola no Brasil destacando as seguintes figuras e conexões com o Japão: 1) Amaury Stáble, que foi Ministro da Agricultura no Brasil, era funcionário licenciado da Sharp Corporation e mantinha dez por cento das ações da empresa, enquanto sua mulher possuía cinco por cento das ações da Sharp e seu filho era diretor financeiro da empresa; 2) Isidoro Yamanaka, que era um dos articuladores do projeto de colonização dos cerrados, integrava a assessoria direta do Ministro Delfim Neto e era notoriamente vinculado às altas esferas do capital japonês; 3) Toshio Shibuia, que era ex-diretor do Banco de Tóquio, na época da instalação do projeto, era diretor do Banco Nacional de Crédito Cooperativo (BNCC), um dos órgãos envolvidos no financiamento de projetos de colonização dos cerrados; 4) Paulo Yokota, que era presidente do Instituto Nacional de Reforma Agrária, órgão avalizador de qualquer alteração no quadro agrário brasileiro, foi diretor de Crédito Agrícola do Banco Central no Governo Médici e assessor do Banco de Tóquio no Brasil. Seu irmão foi nomeado diretor financeiro da Eletrobrás, fornecedora fundamental da infraestrutura elétrica para a região dos cerrados; 5) Paulo Afonso Romano, que era diretor presidente da CAMPO, foi secretário-geral do Ministério da Agricultura no governo Geisel e iniciou os contatos com os japoneses para desenvolver o Projeto de Desenvolvimento do Cerrado”.

¹⁴ Em entrevista a Inocêncio (2010, p. 94), “Akimoto ratifica que o PRODECER só conseguiu permanecer ao longo dos últimos 30 anos por ter se assentado sobre bases sólidas de desenvolvimento, viabilizadas, em parte, por programas anteriormente implantados, como o Programa de Assentamento Dirigido do Alto Paranaíba – PADAP e o POLOCENTRO”.

¹⁵ “Um dos mais renomados estudiosos da ecologia dos Cerrados, Mário Guimarães Ferri destacava que os ecossistemas do Cerrado são, sem dúvida, menos frágeis que os da Amazônia. Melhor, pois, começar a exploração agropecuária no Cerrado. Enquanto isso, podem-se desenvolver pesquisas que nos ensinem como utilizar de modo racional a Amazônia, sem que ela venha a sofrer os mesmos riscos de hoje. Assim, poderemos usufruir de suas riquezas e ao mesmo tempo preservar, para as gerações futuras, esse inestimável patrimônio que nos legou a Natureza” (FERRI, 1977, p. 55).

¹⁶ “A ocupação da Amazônia encontra obstáculos naturais (solo, clima) ou de ordem socioeconômica, que dificultam o desenvolvimento da agricultura em bases empresariais, no atual estágio de conhecimento. Passando-se a considerar o cerrado como frente natural de expansão” (PESSOA; ALMEIDA, 1986 Apud PESSOA, 1988). Para o presidente da CAMPO na época (Afonso Romano), deveria “prosseguir a ocupação da Região Amazônica, porém em solos selecionados, pois ainda persistem condições precárias de infraestrutura, riscos ecológicos e escasso conhecimento científico e tecnológico para ampla utilização dos recursos amazônicos. O bom senso de atrair maior atenção para os Cerrados, enquanto se amadurece a solução amazônica, deve ser considerado como uma histórica correção de rumos na busca de novas regiões agrícolas” (SILVA, 2009, p. 65 *apud* RIBEIRO 2005, p. 173-174).

¹⁷ “A região do cerrado surgiu como uma possibilidade real e privilegiada, dada a sua localização geográfica e suas características físicas, como clima, chuvas definidas e regulares e terrenos planos. Aliada a tais fatores, a opção pelo cerrado esteve condicionada também pelo fato de que órgãos governamentais de planejamento viam-no como alternativa à ocupação da Amazônia, que naquela época já encontrava clamores nos discursos ambientalistas nacionais e internacionais” (PIRES, 2000, p. 112).

1.2 A PEDRA DE TOQUE PARA A INTERNACIONALIZAÇÃO DA REGIÃO AGRÍCOLA DOS CERRADOS - O CASO DO PRODECER

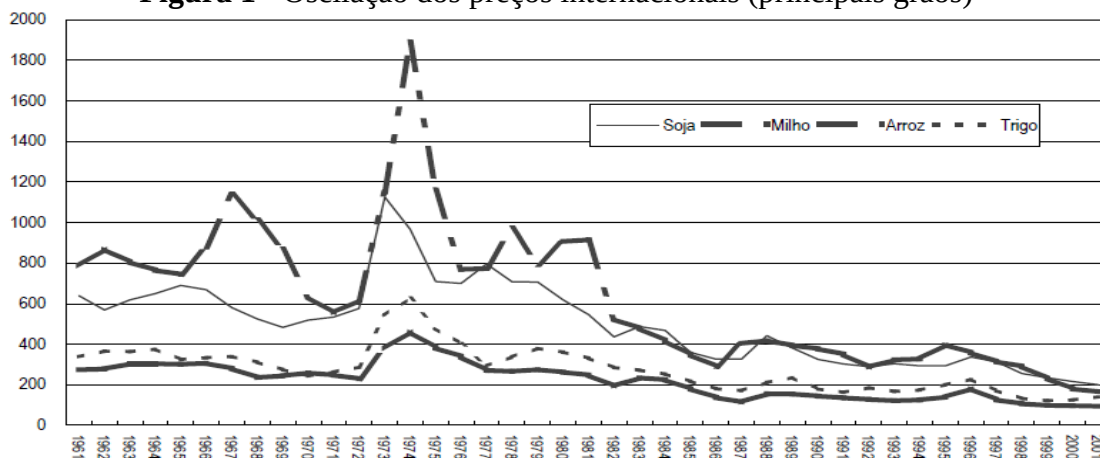
A relação japonesa com a Região Agrícola dos Cerrados antecede o PRODECER, sendo discutida, ainda em 1961, a possibilidade de estudos conjuntos para a execução de um projeto de colonização e aproveitamento dos cerrados¹⁸ nos Estados de Minas Gerais e Goiás (que incluía ainda a construção de uma ferrovia para ligar Minas Gerais ao porto de Marau na Bahia). A proposta seria financiada integralmente pelo Japão, com estudo técnico e de responsabilidade da sua agência estatal - JICA. O projeto não foi executado, ao ser barrado pelo nacionalismo econômico do presidente João Goulart, que restringia a entrada do capital estrangeiro no país, conforme a Lei nº 4131/1962 (PESSÔA, 1988; SANT'ANNA, 2018).

Nos anos seguintes, entre 1965 e 1975, houve o declínio do grau de autossuficiência de alimentos no Japão, com queda constante nos anos que se sucederam, resultando em maior dependência do país, no tocante à importação de alimentos, especialmente dos Estados Unidos (SANT'ANNA, 2018). Este fator, somado à flutuação/alta dos preços de grãos no mercado internacional¹⁹, visualizado na Figura 1, fez com que o Estado japonês, por meio de seus órgãos técnicos especializados, observasse que o grau de dependência alimentar haveria de aumentar, e que a estabilização dos preços no mercado internacional era um tema que merecia ser tratado com a máxima urgência (JICA, 2002). Em entrevista, Yutaka Hongo, conselheiro sênior da JICA no Brasil, esclarece:

Em 1973 houve um embargo dos Estados Unidos sobre a exportação de soja. No Japão o consumo de soja é fatal e muito importante; a soja é muito importante em termos de alimentação do povo japonês, através de tofu, de missô, sopa de missô, e outras utilidades. Então posso dizer que nossa comida: arroz, soja, trigo, realmente são alimentos indispensáveis para a alimentação do Japão. De um outro lado, para o Japão, a importação de alimentos era muito alta em comparação com outros países industrializados. Hoje há apenas 40% de autossuficiência do consumo total; em outras palavras, para mais de 60% nós dependemos de importação de alimentos de fora. E entre esses alimentos: soja, que já falei, é muito importante. E Estados Unidos, sem aviso prévio, fez embargo, não exportou. Houve muitas discussões políticas, mas o fato é que o Japão não poderia depender unicamente de um país só, os Estados Unidos (FIGUEIREDO, 2016, p. 48).

¹⁸ “O projeto foi respaldado por um estudo realizado pelo técnico japonês Yoshi Matsumoto e tinha seus interesses exatamente nesta área [que seria ocupada pelo PRODECER]” (PESSÔA, 1988, p. 110).

¹⁹ “Nas décadas de 1960 e 1970, houve uma oscilação desenfreada nos preços, totalmente diferente dos tempos recentes. Por causa do baixo nível de receita, os preços internacionais da época corresponderiam, em termos de preços reais, a algo em torno de 3 a 4 vezes mais altos que nos tempos atuais. Além do mais, esses preços, que já se encontravam em alta, aumentaram ainda mais, atingindo, na década de 1970, o dobro ou triplo desses valores” (JICA, 2002, p. 31).

Figura 1 - Oscilação dos preços internacionais (principais grãos)

Fonte: JICA, 2002, p. 31 *apud* FMI: International Financial Statistics Yearbook, 1999

Nesse sentido, o governo japonês delineou duas principais estratégias: 1) a curto prazo, diversificar suas fontes de suprimento de grãos; 2) e, a longo prazo, promover novos programas de cooperação internacional para o desenvolvimento agrícola em países de grande extensão territorial²⁰. É com este discurso institucional, fundado em garantir a segurança alimentar, estabilizar os preços²¹ e garantir uma área estratégica²² produtora de grãos (leia-se, em especial, soja e milho) que será elaborado o PRODECER, fruto da cooperação bilateral entre os governos do Brasil e do Japão (DANTAS, 2019), como pode-se constatar em interpretações à época:

O Estado e o capital internacional *produziram uma nova região para atender o mercado internacional*, com os elementos básicos ao processo de desenvolvimento: terras, crédito e infraestrutura (expressa sob a forma de armazenamento, comercialização, assistência técnica, condições de moradia, máquinas, implementos e insumos agrícolas) (PESSÔA, 1988, p.8, grifo nosso).

²⁰ “Em 1972, realizou-se missão governamental japonesa ao Brasil, liderada pelo Ministério da Agricultura, Floresta e Pesca do Japão, à procura de uma região adequada para promoção de produção em larga escala de alimentos. Após percorrer o País, da Amazônia ao estado do Rio Grande do Sul, e conhecer as regiões potencialmente viáveis, a missão enfocou interesse pelo Cerrado e produziu o relatório denominado como Pensamento básico em relação à cooperação de desenvolvimento da agricultura brasileira, documento que desencadeou providências para o enquadramento institucional da cooperação bilateral, conforme Acordo Básico de Cooperação Técnica firmado em 1970” (SANT’ANNA, 2018, p. 63).

“A localização das terras foi, ao que se pode perceber, o ponto de referência quando a JICA, através do relatório “Estudos do desenvolvimento regional dos três Estados: ES, MG e GO, constatou a existência de uma área inexplorada na região Centro Oeste do Brasil que poderia ser perfeitamente aproveitada economicamente (PESSÔA, 1988, p. 154).

²¹ “O projeto, segundo Akimoto, não previu o escoamento da produção de soja diretamente para o Japão, pois a distância entre os dois países é grande e o preço dos fretes muito alto. O objetivo era que a produção fosse tal que teria excedente exportável do Brasil para o mercado mundial e com isso equilibraria o preço de oferta no mercado mundial, o que ratificava os interesses geopolíticos presentes no desenvolvimento do Cerrado” (INOCÊNCIO, 2010, p. 87).

²² Tida nos discursos oficiais como um celeiro capaz de alimentar uma importante fração da população mundial.

Projeto Cerrado é isso: um projeto do capital japonês pago pelo Brasil para produzir cereais para o mercado mundial, através de modernos latifúndios administrados por um plano transnacional (IBASE, 1986).

Importante salientar que neste período esgotava-se o padrão de acumulação fordista, e alastrava-se a reestruturação produtiva em diversos setores da economia. Ademais, o período de forte investimento estatal na agricultura brasileira entrava em recessão (DELGADO, 1985). Assim, os discursos propalados da crise energética e alimentar desencadeiam a atração de investimentos estrangeiros (especialmente do Japão²³) no Brasil, o que seria de extrema necessidade para manter a expansão e consolidação da agricultura capitalista. Em entrevista, Alysson Paulinelli descreve que:

O Brasil estava numa equação difícil. Com o estouro do petróleo, especialmente em 1973, a coisa complicou mais ainda, porque o barril que custava US\$3, em 20 dias ele foi a US\$11, chegou a US\$15, US\$19, etc., e o dinheiro nosso não dava. Eu entrava no governo nessa época. A pergunta mais comum que a mídia me perguntava era: “Quando era que nós iríamos quebrar”, porque não tinha jeito (...) só o café, os produtos tropicais que nós éramos capazes de produzir. Primeiro o cacau, a borracha, a madeira tropical, um pouco de cana também quando podia, açúcar. Então a situação era grave. Foi aí que em toda a década de 1960 se experimentou colocar dinheiro, fazer com que o produtor aumentasse sua área, ocupasse os espaços. Mas os espaços que nós tínhamos eram só as terras roxas, de São Paulo, Paraná, Rio Grande do Sul. Se ocupou e não resolveu o problema. Então nós vimos que tinha um pouco mais, que nós tínhamos que aventurar (FIGUEIREDO, 2016, p. 30).

Visando promover, em escala empresarial, a produção agrícola e seu processamento (JICA, 2002; DANTAS, 2019), o ano de 1974, conforme Figura 2, marca a intenção do Brasil e Japão em aprofundar a cooperação na área de desenvolvimento agrícola nos Cerrados. Durante os 5 anos seguintes, observou-se temas a respeito de: a) quais formas de apoio seriam arcados por ambos os países²⁴, b) quais seriam os métodos de desenvolvimento e difusão de tecnologia agrícola), c) como seriam as aquisições de terras, d) qual seria a constituição do órgão coordenador e executor do projeto, e) quais mecanismos de proteção contra perdas cambiais; f) seleção dos participantes; dentre outros.

²³ “O Japão de 1951 a 1980 teve uma taxa de crescimento de 6.380% de investimentos no exterior nestes 30 anos. A maior concentração do capital japonês era no Terceiro Mundo, sendo a América Latina a segunda área com maior volume. Em 1982, o capital japonês ocupava o quarto lugar na magnitude de investimentos diretos no Brasil” (PESSÔA, 1989, p. 111-112).

²⁴ “Assim o PRODECER, para ser estruturado, contou com o apoio do governo federal, que repassava os financiamentos e dos governos estadual e municipal que ficaram encarregados de melhorar a infraestrutura socioeconômica, além da iniciativa privada” (INOCÊNCIO, 2010, p. 90).

Figura 2 - Período de estudo e instalação do PRODECER

Fonte: Elaboração do autor, com base em Jica (2002).

Observa-se, em 1976, que a execução do projeto-piloto se daria em uma área de 50 mil hectares, e, após a avaliação dos resultados, seria discutida a possibilidade de expansão do PRODECER. O governo brasileiro oferecia aos japoneses a exploração de uma área de 1,5 milhão de hectares, mas a área inicial do projeto foi limitada para uma primeira experimentação, procurando pesquisar a fundo a natureza do solo do cerrado, pois até então não havia qualquer experiência prévia de produção/produtividade nessa região (SANT'ANNA, 2018).

Concomitantemente, era uma imposição do Japão que o Brasil pudesse estruturar uma rede de pesquisa e infraestrutura²⁵ para escoamento agrícola, o que confirma a importância do Estado no protagonismo de criação de condições gerais de produção. A primeira demanda foi solucionada com a criação, em 1976, do Centro de Pesquisa Agropecuária dos Cerrados – CPAC (hoje, denominado Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária específica para os Cerrados EMBRAPA CERRADOS²⁶) no intento claro do redirecionamento da atividade de pesquisa ditada pelos grupos agroempresariais (MENDONÇA, 2011). Neste caso, houve uma

²⁵ É importante registrar que os acordos assinados entre os dois países, de forma mais ou menos explícita e detalhada, definem que a implantação da infraestrutura econômica e social básica, como estradas de acesso, energia elétrica, obras coletivas de irrigação, comunicação, escolas, postos de saúde etc., é de responsabilidade dos governos federal e, principalmente, dos governos estaduais (JICA, 2002).

²⁶ Por meio dos relatórios de especialistas da JICA e do Ministério da Agricultura, Floresta e Pesca do Japão, em 16 de março de 1976, foi assinada, em Brasília, Ata de Entendimento para a Cooperação Técnica entre a EMBRAPA e a JICA para pesquisa no Cerrado, com sede no Centro de Pesquisa do Cerrado – CPAC, em Planaltina, no Distrito Federal, atualmente denominado como EMBRAPA Cerrados.

importante contribuição do governo japonês através da JICA, amparada no consórcio²⁷ de pesquisa entre técnicos japoneses e pesquisadores brasileiros e uma série de investimentos em equipamentos laboratoriais num “esforço único de produzir a fertilidade nos Cerrados”, com ênfase nos macronutrientes primários: nitrogênio, fósforo²⁸ e potássio (FIGUEIREDO, 2016). A segunda demanda da infraestrutura logística seria atendida com estudos da própria agência japonesa, com proposta de criação de ferrovias, levada a cabo pelo governo brasileiro em 1987 com a Ferrovia Norte-Sul (FNS) (PESSÔA, 1988).

Depois de registradas e assinadas as diretrizes básicas (R/D), ambos os países criaram, em 1978, uma *joint venture* denominada de Companhia de Promoção Agrícola (CPA, posteriormente denominada CAMPO) enquanto coordenadora e executora do programa²⁹, que surge a partir da fusão entre duas *holdings*: a brasileira Companhia Brasileira de Participação Agroindustrial (BRASAGRO), com 51%, e a japonesa Japan Brazil Agricultural Development Cooperation (JADECO), com 49% das ações.

Quadro 2 - Principais acionistas da BRASAGRO e JADECO e respectivos números de ações

BRASAGRO	
PRINCIPAIS ACIONISTAS	NÚMERO DE AÇÕES SUBSCRITAS
BANCO DE DESENVOLVIMENTO DE MINAS GERAIS (BDMG)	25.500
INVESTIMENTOS BRASILEIROS S/A. - IBRASA (BNDE)	11.000
BANCO DO BRASIL S/A	10.000
BANCO NACIONAL DE CRÉDITO COOPERATIVO S/A. - BNCC	10.000
FLORESTAL ACESITA S/A. - FLORASA	4.900

²⁷ Destaque para o Projeto de Suporte Técnico-Científico para o Desenvolvimento Agrícola dos Cerrados I- 77-85; Projeto de Suporte Técnico-Científico para o Desenvolvimento Agrícola dos Cerrados II - 85-92; e Projeto de Suporte Técnico-Científico para o Desenvolvimento Agrícola Sustentável dos Cerrados - 94-99 (JICA, 2002).

²⁸ Destaca-se no PRODECER o uso “do Yoorin, fertilizante fosfatado produzido pela Mitsui & Co., Ltda, empresa japonesa que se instalou no Brasil, em Araxá, Minas Gerais, em 1966, aproveitando-se da matéria-prima nacional (Apatita, Silicato de Magnésio), foi o mais consumido fosfatado nos projetos do PRODECER confirma a tese de que o projeto priorizou os interesses internacionais e favoreceu o mercado externo em detrimento do consumo nacional” (INOCENCIO, 2010, p. 89).

²⁹ Posteriormente, tem-se o L/A, o qual estabelece a alocação de recursos financeiros de ambos os países, a forma para o financiamento aos produtores, dentre outros. Ao fim, o P/A, que detalha o escopo da sua execução, sendo o cerne da concepção de desenvolvimento de cada fase do programa, com as respectivas responsabilidades do governo federal, dos governos estaduais, das instituições financeiras, da CAMPO, das cooperativas agrícolas (JICA, 2002).

BANCO AMÉRICA DO SUL S/A	2.500
BANCO BAMERINDUS DO BRASIL S/A	2.500
BANCO NACIONAL S/A	2.500
UNIAO DE BANCOS BRASILEIROS S/A – UNIBANCO	2.500
MINASA S/A. - INDUSTRIALIZAÇÃO DE MILHO E ÓLEOS VEGETAIS	1.500
BANCO DE DESENVOLVIMENTO DO ESTADO DA BAHIA S/A. - DESENBANCO	5.100
CIBRAZEM - CIA BRASILEIRA DE ARMAZENAMENTO	10.000
JADECO	
PRINCIPAIS ACIONISTAS	NÚMERO DE AÇÕES
JICA	2.000.000
UNICOOP JAPAN ³⁰	250.000
MITSUBISHI CORPORATION	80.000
MITSUMI BUSSAN	79.900
C. ITOH & CO	80.000
MARUBENI CORPORATION	80.000
SUMITOMO SHOJI LTD.	80.000
MISSHO-IWAI	80.000
THE JAPAN LONG-TERM CREDIT BANK	80.000
NIPPON STEEL	79.900
KUMIAI KAGAKU	50.000

Fonte: Diário do Congresso Nacional, 1980.

Na época, a composição acionária da CAMPO estava passível de contradições. A *holding* brasileira, mesmo detendo 51% das ações, tinha entre seus acionistas empresas nipônicas a exemplo do Banco América do Sul (que detinha 2,5% do capital da BRASAGRO)

³⁰ A convite da Organização das Cooperativas de São Paulo, um grupo do ZENCOREN (Federação Nacional das Cooperativas de Compras do Japão) visitou o Brasil pela primeira vez, com o objetivo de estudar a viabilidade de desenvolver a agricultura.

(PESSOA, 1988). Tal arquitetura já demonstrava um intento do Estado japonês e do capital privado de burlar a legislação brasileira da época, “que proibia a aquisição de ¼ da área de um município por estrangeiros, mas ao se associarem com brasileiros, poderiam comprar até toda a área do território nacional e ainda gozar dos incentivos fiscais” (DIÁRIO DO CONGRESSO NACIONAL, 1980, p. 3).

Ao observar as origens dos capitais brasileiro e japonês envolvidos, em especial na formação da CAMPO, França (1984) menciona que são distintos os interesses e, embora a batuta e o protagonismo estivessem com os Estados brasileiro e japonês, despontava o capital privado japonês enquanto forte aliado-interessado no projeto³¹.

Denota-se, ao longo do capítulo, que a principal diferença do PRODECER para os demais programas agrícolas que o antecederam é a existência direta do capital japonês em vários níveis do programa, como na seleção de áreas, na concessão de créditos, no monitoramento das atividades produtivas e na avaliação de desempenho (PIRES, 2000). Esta incumbência, como dito, foi dada a CAMPO³², de coordenar e executar o programa, desde a realização dos trabalhos de supervisão dos recursos liberados, seleção dos participantes, assistência técnica, planejamento geral, e, de modo especial, o estreitamento das relações entre os países.

Com uma conjuntura política no Brasil sob a égide das estruturas militares no período, os governos do Brasil e do Japão firmaram, através de acordos de cooperação técnica, “quatro modalidades principais representadas por a) Cooperação Técnica Projeto-Tipo; b) Estudos para o Desenvolvimento; c) Investimento e Financiamento para o Desenvolvimento; e d) Cooperação Financeira, que financiavam projetos voltados para o setor agrícola, na modalidade de empréstimos em moeda japonesa” (SANTOS, 2016, p. 395).

³¹ “No que se refere ao capital nacional, a maior parcela origina-se dos bancos de fomento, que participam do projeto em função de decisões políticas em favor do empreendimento. Neste caso, poderiam ser incluídos o BDMG, o BNDE, o BNCC e o BDP. Os bancos comerciais estatais beneficiaram-se também com a utilização de incentivos fiscais existentes (BEMGE e BCRMG). As empresas estatais, como CASEMG e CAMIG, têm sua participação vinculada a objetivos mais específicos, como a comercialização de insumos e a criação de infraestrutura de armazenagem. Os bancos privados, além de utilizarem os incentivos fiscais, têm o interesse de participar diretamente do projeto, dada a dimensão de lucros futuros [...]. Já as empresas industriais privadas têm seus interesses imediatos diretamente relacionados às suas atividades de produção e comercialização de insumos agrícolas. [...] Já em relação ao capital japonês, a presença da participação acionária da JICA representa tanto interesses do Estado japonês, como do capital privado desse país. Secundariamente, tem-se a participação de bancos e da Central de Cooperativas do Japão com interesses diretos na comercialização de produtos agrícolas, bem como de algumas empresas industriais (Mitsui, Mitsubishi) cujo papel não se pode bem precisar” (FRANÇA, 1984, s.p).

³² Aproveitando-se dos conhecimentos adquiridos com a implantação do PRODECER, a CAMPO, com autorização de seus acionistas, diversificou as suas atividades e as suas fontes de receita. Criou um departamento específico para o projeto; estabeleceu um departamento de consultoria; biotecnologia; análise do solo e nutrição vegetal e de produção (JICA, 2002).

É neste contexto que, no ano de 1979, o PRODECER seria definitivamente implantado. Para abertura das áreas agrícolas, houve a experimentação via dois métodos: a) exploração tipo empresa agrícola (*plantation*)³³ e b) exploração com a colonização através de assentamentos dirigidos, com os produtores organizados por meio do cooperativismo agrícola. Este último foi julgado o mais adequado (JICA, 2002), e, conforme analisaremos daqui em diante, atuou como braço estatal na penetração da modernização conservadora na Região Agrícola dos Cerrados.

1.2.1 O papel do capital cooperativo agrícola na organização do PRODECER

No discurso oficial da execução do PRODECER, a seleção das cooperativas agrícolas foi realizada através da CAMPO, com base em critérios como situação financeira, experiências com grãos, nível técnico, estrutura administrativa. Após essa análise, seguia-se para a aprovação do agente financeiro, e assim homologadas pelo Ministério da Agricultura e Pecuária (MAPA) (JICA, 2002).

Quadro 3 - Funções e principais atividades das cooperativas utilizadas na colonização do PRODECER

Função das cooperativas agrícolas	Atividade das cooperativas agrícolas
Seleção de produtores ³⁴	A escolha dos produtores foi realizada com a pré-seleção feita pelas cooperativas participantes e triagem final da CAMPO. As cooperativas priorizaram, em geral, filhos das famílias cooperadas, em sua região de origem. Na maioria dos projetos, 80% dos produtores vieram de outras regiões – especialmente Sul e Sudeste - e 20% foram selecionados pela CAMPO entre agricultores e técnicos em ciências agrárias da região, quando existentes.

³³ O método de abertura de fronteira agrícola denominado como empresa agrícola foi buscado pela implantação de três fazendas: 1) Companhia de Desenvolvimento Agroindustrial Cerrado (CDAC), em Paracatu, com 10,1 mil hectares; 2) Curral do Fogo Agroindustrial, em Unaí, com 4,3 mil hectares; 3) Fazenda Coromandel, no município de Coromandel, de 5,4 mil hectares (CAMPO, 2003b). “A CDAC pertencia à colônia japonesa, depois foi vendida aos irmãos Condé, na pessoa jurídica da Elo Forte Armazéns Gerais Ltda. A Curral do Fogo Agroindustrial era de dois empresários rurais de Paracatu, as duas com participação de 30% da CAMPO” (INOCÊNCIO, 2010, p. 94). Já a Fazenda do Projeto de Colonização Coromandel era de administração da CAMPO, e, do ponto de vista empresarial, “era uma forma de *garantia patrimonial aos seus acionistas*, conforme previsto em seus estatutos e demais instrumentos constitutivos” (JICA, 2002, p. 13, grifos nosso).

³⁴ “Os principais critérios para a seleção de produtores foram os seguintes: 1. Não ser proprietário rural; 2. Nacionalidade brasileira; 3. Experiência na atividade agrícola; 4. Entusiasmo e disposição em participar do programa; 5. Disposição em residir na propriedade ou no município do projeto; 6. Dispor dos recursos próprios necessários (JICA, 2002, p. 9)”. Sobre este último, o “colono teoricamente deveria dispor de uma quantia de dinheiro, equivalente a 10% do valor total do projeto, cerca de Cr\$ 1.200.000,00 na época (1980), segundo informações. Porém nem todos dispunham da referida quantia e isto não foi fator restritivo para participar do projeto” (PESSÔA, 1988, p. 158).

Aquisição e distribuição das terras	Dentro das regiões previamente definidas, as cooperativas fizeram a pré-seleção das áreas dos projetos com base nas condições naturais e socioeconômicas. Após essa escolha preliminar, a CAMPO realizou estudos e levantamentos detalhados para analisar se eram adequadas e convenientes, de acordo com os fundamentos do Programa. Com base nesses estudos, e após as análises jurídicas e documentais, as cooperativas fizeram a aquisição e a medida da terra. Em seguida, foi elaborado o projeto de parcelamento, as terras demarcadas e transferidas aos produtores. Na elaboração do projeto de parcelamento, além da obediência estrita à legislação ambiental, foram introduzidos conceitos como o da reserva em condomínio, e buscou-se uma divisão racional e equitativa de acordo com os recursos naturais existentes.
Aquisição e distribuição de insumos, máquinas e equipamentos para a produção e comercialização de produtos agrícolas	As cooperativas adquiriram e distribuíram insumos, máquinas, equipamentos etc., além de prestarem serviços de armazenamento, beneficiamento, processamento e comercialização de produtos agrícolas. Para isso, construíram escritórios, silos, depósitos, instalações de secagem etc. Os recursos para essas obras vieram, na sua maioria, de financiamentos pelo Prodecer.
Construção de instalações coletivas e implantação de infraestrutura dentro da área do Projeto	As cooperativas que implantaram infra-estruturas administrativas e de apoio à produção, em alguns casos, também se incumbiram de implantar obras de infra-estrutura básica.
Assistência técnica	As cooperativas, após a conclusão da implantação do projeto, se responsabilizam pela assistência e orientação técnica aos produtores.

Fonte: Jica (2002, p. 17)

No conjunto geral, o PRODECER foi executado em 3 Fases. Numa área de 345.000 hectares, 16 cooperativas agrícolas e 1 associação agrícola foram responsáveis pelos assentamentos³⁵ de 21 projetos de colonização, abarcando 717 produtores agrícolas de médio porte nos estados de Minas Gerais, Goiás, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Bahia, Tocantins e Maranhão. No programa, foram alocados 562 milhões e 900 mil dólares (sendo US\$ 267,7 financiados pelo governo brasileiro e US\$ 295,2 pelo governo japonês), num sistema de financiamento baseado em empréstimos japonês ao Brasil, operacionalizadas pelas instituições bancárias³⁶ que, por sua vez, financiavam os produtores e as cooperativas (JICA, 2002;

³⁵ “A reforma agrária, destacada como prioridade em todos os governos militares, não passou de uma simples reestruturação do espaço agrário, onde se efetivou apenas as redistribuições de terras [para agricultores em sua maioria com melhores condições financeiras], sem oferecer as condições necessárias para a fixação do homem no campo” (PESSÔA, 1988, p. 47).

³⁶ “Os principais agentes financeiros do Brasil foram o Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais (BDMG), que

INOCÊNCIO, 2010).

Quadro 4 - As 3 fases do PRODECER

Nome Projeto de Colonização	Cidade/ Estado	Gestão (Sigla da Cooperativa)	Área hectares	Produtores	Investimento U\$\$ milhão		
					Brasil	Japão	Total
PRODECER I			60.000	92	25	25	50
Iraí de Minas	Iraí de Minas (MG)	COSUEL	9.000	26			
Mundo Novo	Paracatu (MG)	COTIA	23.000	48			
Coromandel	Coromandel (MG)	ASSOC. PRODUTORES	6.000	18			
Entre Ribeiro I	Paracatu (MG)	COOPERVAP	10.315	41			
PRODECER II			65.000	165	50	50	100
Ouro Verde	Formosa do Rio Preto (BA)	CAC	16.404	48			
Brasil Central	Formosa do Rio Preto (BA)	COACERAL	15.028	38			
Ana Terra	Tapurah (MT)	COOPERCANA	18.600	40			
Piuva	Lucas do Rio Verde (MT)	COOPERLUCAS	16.717	39			
PRODECER II - Expansão			140.000	380	137,5	137,5	275
Entre Riberios II	Paracatu (MG)	COOPERVAP	10.843	28			

financiou o PRODECER I, o Banco Nacional de Crédito Cooperativo (BNCC), o Banco do Estado do Mato Grosso (BEMAT), o Banco de Desenvolvimento do Estado da Bahia (DESENBANCO), que repassaram os recursos para a implantação do PRODECER II. O Banco do Nordeste do Brasil S/A (BANORD) e Banco do Brasil (BB) liberaram os recursos para o PRODECER III. Entre eles, os que mais concederam crédito foram BB, BNCC e BDMG” (BRASIL, 2002 *apud* PESSOA; INOCÊNCIO, 2014, p. 17).

Entre Ribeiros III	Paracatu (MG)	COOPERVAP	5.953	20			
Entre Ribeiros IV	Paracatu (MG)	COOPERVAP	3.984	10			
Guarda Mor	Guarda Mor (MG)	COOPSUBRA	11.916	37			
Bonfinópolis	Bonfinópolis (MG)	FEMECAP	16.588	49			
Piratinga	Formoso (MG)	COOPERTINGA	20.643	53			
Buritis	Buritis (MG)	COOPAGO	17.004	42			
Paineiras	Ipameri e Campo Alegre (GO)	COCARI	8.274	29			
Cristalina	Cristalina (GO)	COCARI	6.115	16			
Buriti Alto	Alto Paraíso (GO)	COPACEN	15.615	40			
Alvorada	Água Clara (MS)	CAMAS	22.001	56			
PRODECER III			80.000	80	55,2	82,7	134,9
Gerais de Balsas	Balsas (MA)	BATAVO NORDESTE	40.000	40			
Pedro Afonso	Pedro Afonso (TO)	COOPERSAN	40.000	40			
TOTAL			345.000	717	267,7	295,2	562,9

Fonte: Elaboração do autor, com base em Jica (2002).

O PRODECER I foi implantado no ano de 1979, incorporando uma área de 60 mil hectares, em 3 municípios do Estado de Minas Gerais, considerados por estarem localizados “relativamente perto dos centros consumidores, com boa infraestrutura e com satisfatória organização de assistência técnica e extensão rural” (JICA, 2002, p. 3). As cooperativas agrícolas assentaram 92 produtores agrícolas de médio porte com estrutura fundiária dos lotes de 400 hectares no momento da sua implantação. No entanto, houve produtores que ampliaram

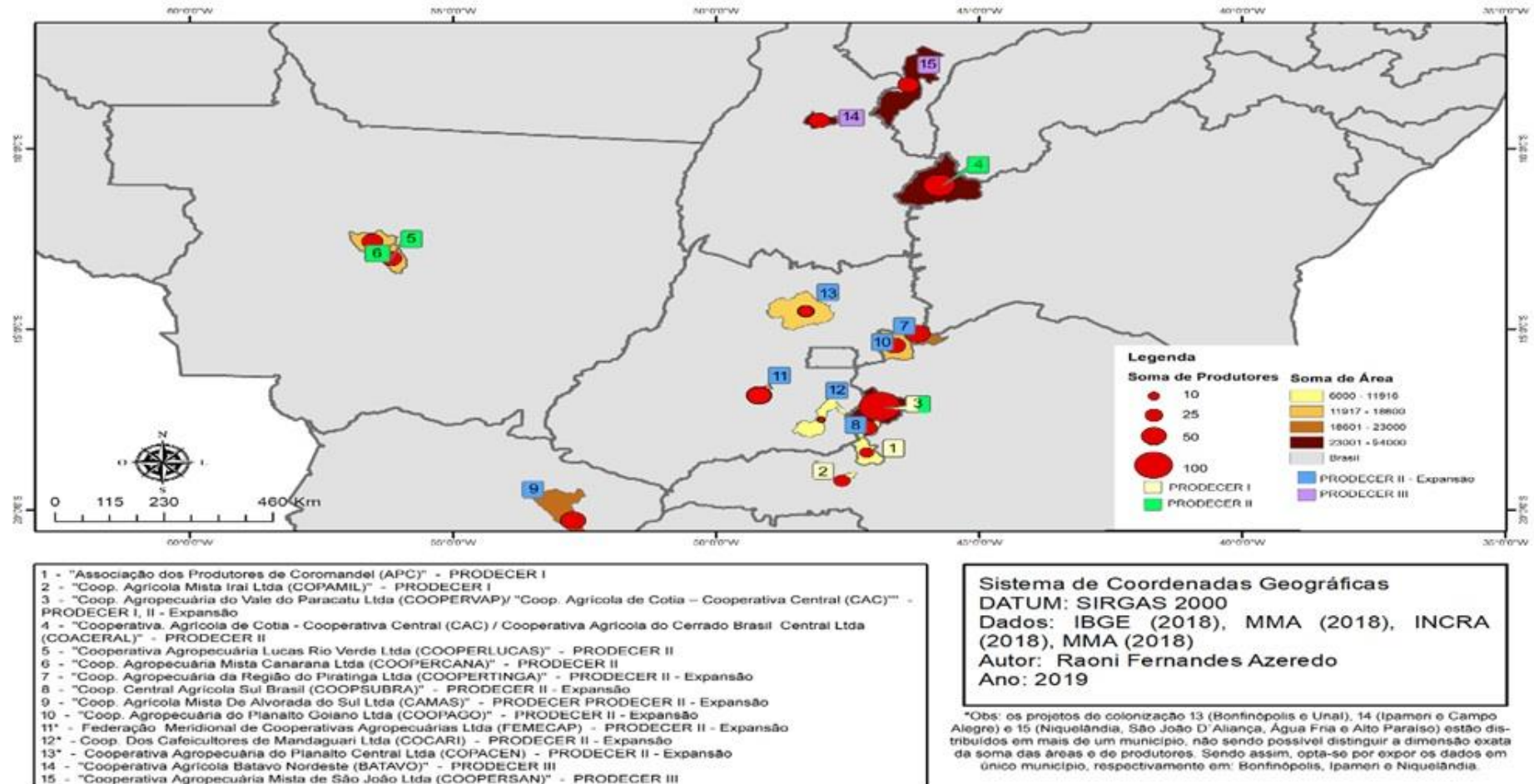
suas áreas, adquirindo novos lotes ou áreas fora do projeto, com aproximadamente 800 a 900 hectares. Todos os produtores estavam orientados na produção de soja, milho, arroz, café, entre outros, que mesmo que não tivessem aumentado sua área, aumentaram sua rentabilidade na adoção de tecnologias. O investimento para esta fase foi de U\$\$ 50 milhões, divididos em partes iguais pelo Brasil e Japão.

Tendo como base a eficácia capitalista no desempenho obtido anteriormente (JICA, 2002), o PRODECER II iniciou em 1985, ampliação de sua área de atuação, voltando-se a desenvolver tecnologias adequadas às condições climáticas dos cerrados do Mato Grosso (que recebe influência da Amazônia) e do oeste da Bahia (que recebe influência da Caatinga). As 4 cooperativas agrícolas responsáveis pela colonização incorporaram 65 mil hectares, assentando 165 produtores agrícolas. Assim como na Fase 1, a estrutura fundiária de cada lote era em média de 400 hectares. A principal diferença em relação à primeira fase é que agora as cooperativas realizaram a aquisição e repasse das terras aos colonos, antes realizados pela CAMPO. O investimento para esta fase foi de U\$\$ 100 milhões, divididos em partes iguais pelo Brasil e Japão.

No mesmo período do PRODECER II, iniciou-se o PRODECER II Expansão, em 11 áreas de colonização nos estados de Minas Gerais, Goiás e Mato Grosso do Sul, em que 8 cooperativas agrícolas incorporaram 140.000 hectares, assentando 380 produtores agrícolas, com uma estrutura fundiária por lote de 380 hectares. O investimento para esta fase foi de U\$\$ 275 milhões, divididos em partes iguais pelo Brasil e Japão.

No PRODECER III (última fase do programa) 2 cooperativas agrícolas incorporaram 80.000 hectares nos estados do Maranhão e Tocantins, localizadas em municípios de baixa latitude, situadas ao norte dos projetos da Fase 1 e 2. O investimento para esta fase foi de U\$\$ 275 milhões, divididos em partes iguais pelo Brasil e Japão (JICA, 2002; SANT'ANNA, 2018). A título de ilustração, na área do município de Balsas/Maranhão, nos 40 mil hectares foram assentados 80 colonos, com média de 970 hectares para cada, sendo 470 hectares para uso agrícola e uma propriedade de 1.200 hectares para a cooperativa (campo experimental, agroindústria, infraestruturas) (SILVA, 2009).

Mapa 1 - Distribuição das áreas e produtores de cooperativas de implantação de projetos de colonização (PRODECER I, II, II expansão e III)



Fonte: Elaboração do autor, com base em Jica (2002).

As cooperativas agrícolas e colonos atuantes nas 3 Fases do PRODECER, assim como em toda Região Agrícola dos Cerrados, eram majoritariamente do sul do país e tiveram o papel de intermediar a colonização agrícola, filtrando benefícios advindos do acúmulo anterior e abocanhando subsídios das burocracias estatais para os produtores, propiciando a redução dos custos gerais de produção e permitindo capitalizações para a produção comercial (JEPSON, 2006).

O financiamento aos produtores agrícolas era peça fundamental do PRODECER, existindo entre Brasil e Japão cláusulas que estabeleciam condições favoráveis, comparativamente com outras linhas de financiamento agrícolas existentes no país. O pacote financiado contemplava itens desde a aquisição da terra até o custeio, incluindo investimentos fixos (abertura de áreas, eletrificação, depósitos, silos, formação de pastagens, construção de açudes etc.) e semifixos (máquinas, equipamentos, animais). Os prazos de pagamentos eram iguais ou mais longos que os normais.

Contudo, cabe destacar que o contexto de implantação do PRODECER foi de recessão de crédito estatal, com profunda crise macroeconômica. Mesmo diante dos severos sinais de arrefecimento, o cooperativismo agrário foi escalado pelo Estado brasileiro no início da década de 1980, para efetivar a penetração do capital na Região Agrícola dos Cerrados, assim como o fez no sul do país (BENETTI, 1982; AZERÊDO, 2016). Entretanto, a conjuntura macroeconômica, o acúmulo cooperativo e a história/ocupação dos produtores agrícolas eram completamente distintos.

No início dos anos 1980, a crise da dívida mexicana causou forte constrangimento às contas públicas brasileiras, com aumento da taxa de juros dos empréstimos do crédito agrícola, reduzindo drasticamente o volume subsidiado pelo Estado, caindo de R\$ 133,8 bilhões em 1980, para R\$ 31,8 bilhões em 1990 (BACEN, 2018). A título de ilustração, em 1986, as cooperativas agrícolas atingiram o menor percentual de acesso aos recursos do Sistema Nacional de Crédito Rural (SNCR), decrescendo 40,3% em relação a 1980 (PADILHA, 2014)³⁷.

Se na implantação do PRODECER I (1979) houve uma relativa estabilidade macroeconômica do país, e havia condições favorecidas, com financiamento integrado, limites de adiantamento e a disponibilidade de recursos, já que as condições financeiras eram bastante semelhantes aos programas especiais (a exemplo do POLOCENTRO), com juros relativamente

³⁷ O montante nacional acessado pelo segmento cooperativo cresceu exponencialmente até 1980, quando atinge o volume de R\$ 27,1 bilhões. Abalado pela crise internacional da dívida, o programa de crédito é reestruturado, expurgando-se os pesados subsídios e reduzindo o volume financiado. Em 1990 se reduz para 5,1 bilhões de reais.

baixos sem indexadores financeiros, que proporcionaram subsídios ao crédito, levando quase todos os produtores a quitarem totalmente seus financiamentos, no PRODECER II (1985) e PRODECER III (1995)³⁸ a história foi completamente diferente.

Nestas últimas fases do PRODECER, houve um profundo rebatimento da crise macroeconômica nas cooperativas e colonos envolvidos, com o acréscimo de indexadores de correção monetária nos contratos, devido à sucessiva introdução e alteração de planos econômicos do país. Isso afetou progressivamente as diferenciações previstas no programa, até que as condicionantes ficaram idênticas ao crédito rural comum, com a eliminação total dos subsídios. Tais fatores propiciaram aos produtores agrícolas (colonos) do programa um crescente e impagável endividamento, e suas cooperativas agrícolas foram à bancarrota, conforme pode ser visualizado no Quadro 5.

Quadro 5 - Situação de endividamento: produtores e cooperativas

PRODECER I	
Nome Projeto de Colonização	Contexto da crise
Mundo Novo	Neste projeto, a Cooperativa Agrícola de Cotia – CAC – foi inicialmente a responsável pela implantação do projeto. Após sua liquidação, foi sucedida pela Coopernovo, criada pelos antigos cooperados da CAC na região, e que desempenhava as atividades de apoio à produção agrícola dos produtores do Prodecer. Neste projeto, foram realizados, após o término do Prodecer I, financiamentos para correção do solo com recursos do Prodecer II, por intermédio do Banco do Brasil. Como o valor do financiamento foi pequeno, os produtores conseguiram renegociar essas dívidas pelo plano de securitização, não tendo casos de inadimplência.
Iraí de Minas	Não há endividamento dos produtores com recursos do Programa. A Copamil, que substituiu de forma consensual a Cosuel, com recursos do Prodecer II repassados pelo BDMG, na tentativa de ampliar suas atividades, construiu novas instalações em outra localidade. O sucesso dessa iniciativa não foi o esperado e as dívidas tiveram que ser reescaloadas por causa das dificuldades financeiras da cooperativa (o valor da dívida atual está por volta de R\$ 6 a 7 milhões). A Copamil mantém negociações com o banco e com outras cooperativas interessadas na aquisição dessas novas instalações, que estão atualmente alugadas.
Coromandel	Não há endividamento com recursos do PRODECER.

³⁸ O Banco do Brasil, um dos órgãos repassadores de recursos do PRODECER III, tendo como base a experiência de endividamento dos projetos do PRODECER II, exigiu algumas alterações para iniciar as operações de financiamento. A principal delas seria que o Governo do Estado do Tocantins, um dos estados a sediar o projeto, assumisse 50% dos riscos bancários de todos os financiamentos, como avalista das operações. O fato é que, já a partir de 1998, começaram a surgir problemas de endividamento semelhantes aos ocorridos nos projetos anteriores (JICA, 2002).

	Não foram implantadas infra-estruturas coletivas, tampouco existiu, desde o início, cooperativa para dar apoio aos produtores. À época, eles criaram uma associação, que está inativa já há algum tempo.
Entre Ribeiros I	Foi um projeto executado somente com recursos brasileiros, com a participação e apoio da Coopervap, tendo o BDMG como agente financeiro. Após a implantação do projeto, houve concessão de financiamentos com recursos do Prodecir II. Atualmente, essas dívidas, cujo saldo devedor chega ao valor de R\$ 25,5 milhões, estão sendo renegociadas com o BDMG. Além disso, existiriam inadimplências em financiamentos do Programa de Financiamento de Equipamentos para Irrigação – Profir –, junto ao mesmo banco.
PRODECER II	
Ouro Verde	Os recursos foram repassados pelo Banco do Brasil e a Cooperativa Agrícola de Cotia foi a participante. Os produtores estão na expectativa de negociações com o Banco do Brasil. As estruturas da cooperativa foram financiadas pelo mesmo Banco. Uma delas foi vendida a uma multinacional de grãos. As outras duas são, atualmente, administradas pela Cooperativa Agrícola do Oeste Baiano – Cooproeste –, que sucedeu a CAC, após sua liquidação.
Brasil Central	Os recursos foram financiados pelo Banco de Desenvolvimento da Bahia – Desembanco. Tanto a Coaceral como os produtores não têm pago as suas dívidas. No entanto, até o momento, o banco ainda não tomou medidas judiciais contra os devedores.
Ana Terra	O órgão repassador de recursos foi o Banco Nacional de Crédito Cooperativo – BNCC – e a cooperativa participante foi a Coopercana. O BNCC entrou em liquidação em 1989, e a Coopercana pouco tempo depois. A Secretaria de Tesouro Nacional do Ministério da Fazenda assumiu as operações do BNCC, e, após algumas negociações, sem sucesso, executou judicialmente todos os produtores. Essa é a situação atual. As estruturas da cooperativa estão alugadas para uma empresa particular. Foi criada uma nova cooperativa, sem sucesso, e, posteriormente, uma associação, que somente atua na defesa dos interesses dos produtores, no âmbito judicial.
Piúva	O órgão repassador de recurso foi o Banco do Estado do Mato Grosso, – Bemat – que foi liquidado. A dívida dos produtores, após a liquidação, foi renegociada com o liquidante, reduzindo as dívidas até o valor patrimonial da propriedade e dando um novo prazo de pagamento (20 anos), pelo sistema da “equivalência produto” (milho). Os produtores estão cumprindo suas obrigações e alguns já pensam em antecipar algumas parcelas. Com o acordo, a situação dos produtores normalizou-se, tornando possível o acesso aos créditos agrícolas oficiais. É o único caso, das Fases II e III, em que a situação do endividamento está equacionada. A cooperativa participante foi a Cooperlucas, que continua prestando alguns serviços aos produtores. Entretanto, sua infraestrutura foi financiada pelo Banco do Brasil, e não teve os benefícios acima. Além disso, foram contraídas muitas dívidas, além daquelas provenientes de recursos do Prodecir, para expandir suas instalações, chegando a mais de US\$ 200 milhões, segundo os cálculos dos Bancos. Está, portanto, em situação financeira muito difícil.
PRODECER II EXPANSÃO	

Entre Ribeiros II, III e IV.	Este projeto foi implantado com o apoio da Cooperativa Agrícola do Vale do Paracatu – Coopervap. Foram implantados, sucessivamente, Entre Ribeiros II, III e IV. O banco repassador de recurso foi o BDMG no II, Banco do Brasil no III e o BNCC no IV, que foi transferido, após a sua liquidação, para a STN/MF, como o PC Ana Terra. As dívidas da Coopervap aos bancos estão renegociadas e os pagamentos estão em dia. Os produtores estão nas seguintes condições: Entre Ribeiros II: os produtores securitizaram parte da dívida. A outra parte está sendo negociada com o BDMG na busca de soluções. Entre Ribeiros III: dez produtores estão respondendo, atualmente, processo de execução judicial movido pelo Banco do Brasil; os demais esperam renegociar. Entre Ribeiros IV: como no caso do PC Ana Terra, foram todos executados e discutem judicialmente a situação.
Guarda Mor	O banco repassador foi o Banco do Brasil. A cooperativa responsável, a Sul Brasil, já foi liquidada. A Cooperativa Agrícola do Oeste Mineiro – Oestemineiro – sucedeu-a integralmente, utilizando-se das estruturas recebidas da cooperativa anterior. Atualmente, 70% dos produtores estão sendo executados e os restantes aguardando resultados de negociação com o banco. Onze produtores já venderam seus lotes pelo preço de mercado, com anuência do banco. A diferença entre o valor apurado com a venda do lote e o valor do saldo devedor junto ao banco continua pesando no cadastro do devedor original.
Bonfinópolis	O agente financeiro foi o BDMG e a cooperativa Federação Meridional das Cooperativas Agropecuárias – Femecap. A Femecap está, atualmente, inativa. A Coanor a substituiu e está prestando serviços de apoio aos produtores, tendo alugado as suas infraestruturas. As dívidas dos produtores estão sendo objeto de negociação com o banco para um novo ajuste no saldo devedor, não tendo, ainda, casos de execução judicial.
Piratinga	A Coopertinga – que foi criada pela Coopa/DF pouco tempo após o início do projeto – foi praticamente a responsável por sua implantação e pela construção das benfeitorias com recursos financiados pelo Banco do Brasil e BNCC. A parte do BNCC está sob disputa judicial. A parte do Banco do Brasil vem sendo negociada permanentemente. As dívidas dos produtores – financiados exclusivamente pelo Banco do Brasil – foram renegociadas, no passado, tendo sido aditados os contratos de forma que os produtores pagassem parcelas anuais calculadas de acordo com a sua capacidade de pagamento, até o ano 2004. O saldo remanescente seria pago, em 2004, de uma só vez. Diante da impossibilidade de assumir esse compromisso, as negociações estão sendo retomadas.
Buritis	O Banco do Brasil foi o agente financeiro. A Coopago prestou serviços de apoio e orientação aos produtores, mas foi liquidada poucos anos depois de iniciado o projeto. O Banco tem incentivado os produtores a venderem seus lotes para o pagamento da dívida. As estruturas da cooperativa foram leiloadas, sendo, atualmente, de propriedade da multinacional de grãos ADM.
Paineiras	O banco repassador foi o Banco do Brasil. A Cooperativa Agropecuária dos Cerrados – Coacer – sucedeu a Cooperativa dos Cafeicultores de Mandaguari – Cocari. As estruturas foram financiadas pelo Banco do Brasil e BNCC. A Coacer alugou-as da Cocari, que renegociou toda a sua dívida e vem cumprindo seus

	compromissos com os bancos. Tem ocorrido, entretanto, fortes desentendimentos entre as duas cooperativas. A maioria dos produtores entraram na justiça contra o banco, discutindo o método de cálculo dos encargos e exigindo o rebate no saldo devedor.
Cristalina	Foi implantado praticamente como uma expansão do Projeto Paineiras. O banco repassador foi o Banco do Brasil e a situação atual do endividamento é semelhante à do projeto Paineiras.
Buriti Alto	O banco repassador foi o Banco do Brasil. Os produtores são atendidos pela mesma agência do banco que atendeu o projeto Piratinga. A cooperativa inicial foi a Coplac, que construiu sua estrutura com recursos repassados pelo BNCC. Foi sucedida pela Coopacen, que recebeu as instalações e as dívidas da sua antecessora e as discute judicialmente. A situação dos produtores é praticamente idêntica à do projeto Piratinga. Cerca de 30% dos produtores iniciais venderam seus lotes, desistindo do projeto.
Alvorada	O banco repassador foi o Banco do Brasil. A Cooperativa Agrícola Mista de Alvorada do Sul – Camas – foi a responsável pelo projeto, porém está em liquidação. Além das discussões das dívidas com o banco, pesa sobre as estruturas da cooperativa litígio com o governo do Estado do Mato Grosso do Sul quanto ao pagamento de impostos. Atualmente, as estruturas da cooperativa estão alugadas à Cooperativa dos Produtores Agropecuários da Região de Paraíso – Copper –, sucessora da Camas, que desenvolve atividades de apoio aos produtores. Entre os produtores, sete já venderam seus lotes. Dos demais, a maioria está sendo executada pelo Banco.
PRODECER III	
Gerais de Balsas	O repassador de recurso é o Banco do Nordeste. A cooperativa responsável é a Cooperativa Batavo Nordeste, que está negociando com o Banco as dívidas relativas à infraestrutura. Atualmente, 14 dos 40 produtores do Prodecet estão demandando judicialmente com o banco e os demais negociam amigavelmente.
Pedro Afonso	O repassador de recursos é o Banco do Brasil. A Coopersan, que iniciou a implantação do projeto, está em liquidação. A infraestrutura construída com recursos repassados pelo Banco do Brasil foi desapropriada pelo governo do Estado. Hoje, o projeto é administrado pela Cooperativa Agrícola de Pedro Afonso – Coapa –, criada pelos produtores para suceder a COOPERSAN. O total da dívida, no momento, é de R\$ 72 milhões, com média de R\$ 1,5 milhão por produtor. Alguns totais estão sendo judicialmente discutidos com o banco, mas a maioria está sendo negociada.

Fonte: Elaboração do autor, com base em Jica (2002, p. 36-38).

Tamanha é a crise das cooperativas agrícolas e dos colonos envolvidos no PRODECER, que a média de dívida em três projetos era a seguinte:

Projeto Alvorada: média de US\$ 100 mil/colono em 1993. Projeto Brasil Central: média de US\$ 312 mil/colono em 1993; Projeto Buriti Alto, média de US\$ 400 mil/colono em 1994. Neste último, vários agricultores

simplesmente abandonaram as lavouras com todos os equipamentos e investimentos, retornando ao seu estado de origem, o Paraná. No PRODECER III (município de Balsas/MA) um dos colonos, estimou a dívida de cada colono entre R\$ 3 milhões e R\$ 4 milhões (em julho de 2004), sendo que, só na implantação, cada colono assumiu uma dívida de R\$ 800 mil³⁹ (SILVA, 2009, p.73 Apud PIRES, 1996)

Como reflexo da conjuntura exposta, há um declínio de incorporação de novos colonos via colonização dirigida. Segundo Delgado (2012), com base nos dados do INCRA:

Em 1984, a colonização privada regulamentada envolveria, até setembro de 1983, 4.079.633 hectares abrangendo 22.952 lotes ocupados ou disponíveis para venda, sendo que deste total 9,9 mil famílias foram incorporadas em 1980, 4,1 mil em 1981, 2,5 mil em 1982 e 0,64 mil até setembro de 1983. A redução recente do movimento de incorporação de novos colonos estaria muito provavelmente ligada a dificuldades financeiras em trazer agricultores viáveis do ponto de vista capitalista para esse projeto empresarial de incorporação de novas fronteiras (DELGADO, 2012, p. 57).

Concomitantemente, o relatório institucional da Jica (2002) reitera que o PRODECER contribuiu significativamente para a demonstração da capacidade de produção agrícola dessas áreas, “tornando-as polos de desenvolvimento e exercendo papel de *big push* na formação de novas regiões de produção agrícola” (JICA, 2002, p. 15). Nas áreas adjacentes aos projetos de colonização, em maior ou menor escala, houve a instalação de expressivo número de produtores agrícolas sulistas/paulistas, com o objetivo de desenvolver atividades agrícolas (leia-se grãos), estimulados pelo efeito demonstrativo do potencial de aptidão e por políticas públicas indutoras dos próprios estados (SANTOS, 2016). Todavia, tal processo está intimamente ligado aos métodos de apropriação de terras públicas, conflitos com as comunidades tradicionais/camponesas e mecanismos de extração de valor.

Percebe-se que, com a instalação do PRODECER I, (na safra 1979/1980) até o término do PRODECER III (na safra 1999/2000), priorizou-se, nas áreas do projeto, o cultivo da soja. A oleaginosa saltou de cerca de 20 mil hectares na safra do ano de 1981/1982 para 96 mil hectares em 1999/2000 e tendo a produção aumento de 22.240 toneladas para 257.274 toneladas nos respectivos anos, indicando os investimentos massivos no incremento tecnológico (JICA, 2002).

Segundo a Jica (2002), na safra da soja do ano 1999/2000, a área da produção de soja das áreas do PRODECER representava apenas 1,46% da área brasileira cultivada e 1,57% da produção cultivada na Região Agrícola dos Cerrados, cujos índices de produtividade estavam

³⁹ Silva (2009) reitera que o orçamento para a implantação de cada propriedade de colono, em Balsas, foi estimado em US\$ 1.342.200,007 para o investimento total nos cinco primeiros anos, enquanto a cooperativa contaria com um orçamento global de US\$ 5.418.399,00 também para os primeiros cinco anos.

de 2.200 kg/hectare a 3.000 kg/hectare.

Conforme visualizado abaixo no Quadro 6 e no Mapa 2, durante as 3 fases do PRODECER, – entre 1979 e 2000 – o potencial produtivo sojícola, associado à atração de novos migrantes, desencadeou de forma generalizada a aceleração da expansão das áreas da soja, produção e produtividade na Região Agrícola dos Cerrados.

O Mato Grosso, no início do PRODECER (1979), tinha uma participação ínfima na área total plantada de soja brasileira com apenas 1%, saltando para 13% na safra de 1989/1990 e 21,32% na safra 1999/2000. A participação do Estado na produção brasileira saltou nesses 20 anos de ínfimos 0,79% para 26,76%.⁴⁰ Algumas variáveis deste apogeu mato-grossense foram: a) o recebimento de mais de 90% dos projetos particulares de colonização direcionados à Amazônia Legal (AGUIAR; PORTO, 2019); b) terras baratas e possibilidades de ganho patrimonial dos migrantes; c) produtividade e expansão das áreas; d) reforma enxuta neoliberal e políticas indutoras ao agronegócio, entre outros.

Quadro 6 - Participação dos estados envolvidos no PRODECER na produção de soja (safras selecionadas)

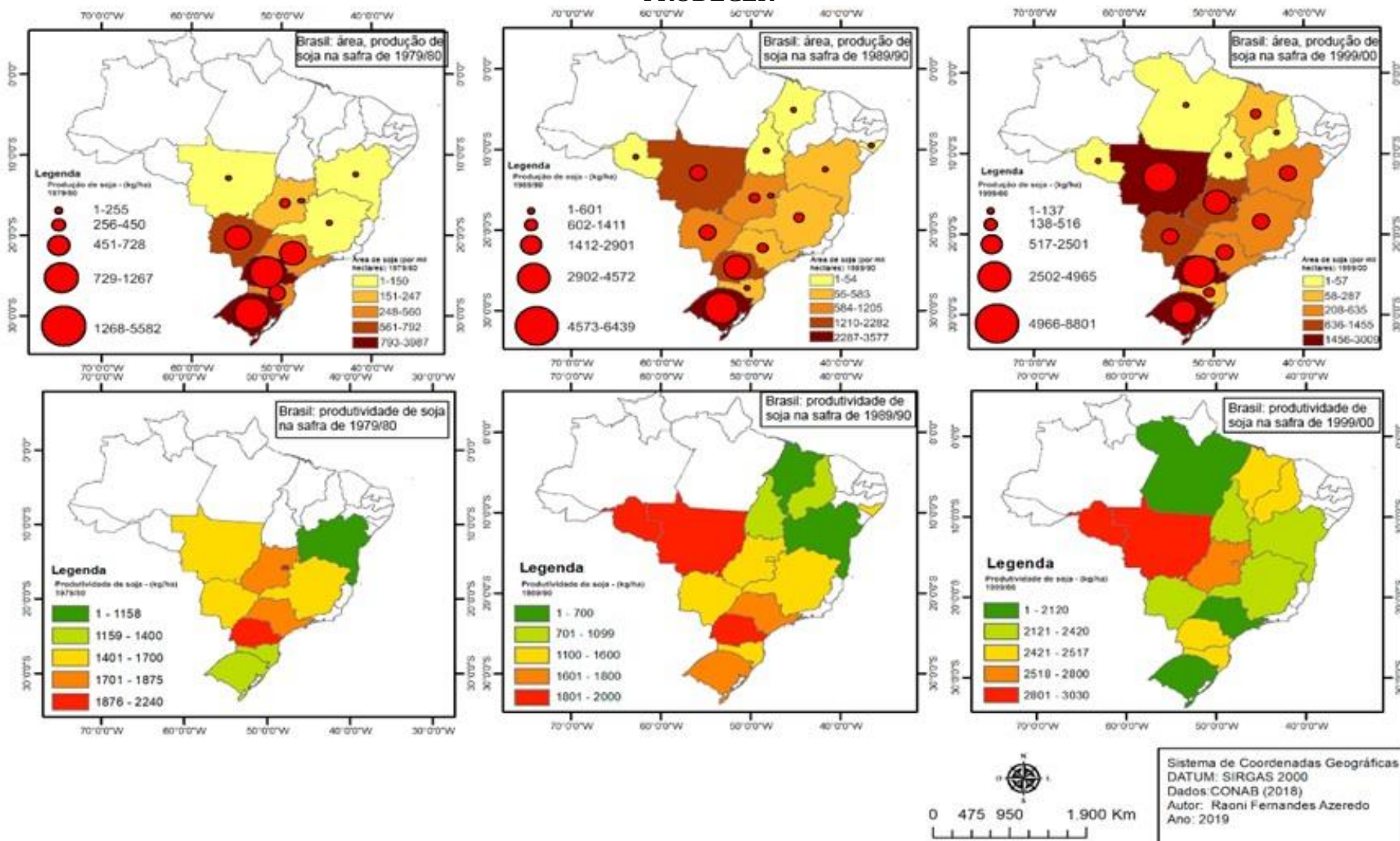
ESTADOS/ PRODECER	Safra 1979/1980		Safra 1989/1990		Safra 1999/2000	
Área plantada com soja						
	Área total Estado (em mil hectares)	Participação da área do Estado em relação Brasil (em %)	Área total Estado (em mil hectares)	Participação da área do Estado em relação Brasil (em %)	Área total Estado (em mil hectares)	Participação na área do Brasil (em %)
Minas Gerais	103,0	2%	583,0	5,05%	594,4	4,36%
Goiás	247,0	3%	940,5	8,14%	1.454,5	10,68%
Mato Grosso	70,0	1%	1.503,0	13%	2.904,7	21,32%
Mato Grosso do Sul	792,0	9%	1.209,0	10,47%	1.106,6	8,12%
Bahia	1,9	0,0002%	366,0	3,17%	635,3	4,66%
Maranhão	0	0%	16,0	0,14%	175,7	1,29%

⁴⁰ Embora a década de 1990 tenha sido marcada por crise profunda na agricultura, entre as safras de 1989/1990 a 1999/2000, houve um aumento na produção de soja em 63%, enquanto a área agrícola expandiu-se 21%. A ascendência da produção deve-se a dois fatores conjugados: a) aumento da produtividade brasileira (variação de 38% no período) com intensificações tecnológicas (insumos químicos, máquinas agrícolas etc.), manejos agrônômicos (plantio direto); e, principalmente, b) consolidação/incorporação de novas áreas na Região Agrícola dos Cerrados (acima da média do Brasil), puxadas pelo Estado do Mato Grosso, que passa à dianteira na área plantada/produção/produtividade do grão (CONAB, 2020).

Tocantins	0	0%	34,2	0,30%	56,5	0,41%
Produção com soja						
	Produção total Estado (em mil toneladas)	Participação da área do Estado em relação Brasil (em %)	Produção total Estado (em mil toneladas)	Participação da área do Estado em relação Brasil (em %)	Produção total Estado (em mil toneladas)	Participação da área do Estado em relação Brasil (em %)
Minas Gerais	255,0	1,71%	874,5	4,4%	1.396,8	4,25%
Goiás	449,5	3,02%	1.410,8	7,0%	4.072,6	12,38%
Mato Grosso	116,9	0,79%	2.900,8	14,4%	8.801,2	26,76%
Mato Grosso do Sul	1.267,2	8,51%	1.934,4	9,6%	2.500,9	7,60%
Bahia	2,2	0,01%	256,2	1,3%	1.524,7	4,64%
Maranhão	0	0%	6,7	0,03%	439,3	1,34%
Tocantins	0	0%	37,6	0,19%	136,7	0,42%

Fonte: Elaboração do autor, com base em Conab (2020)

Mapa 2 - Brasil: área, produção e produtividade de soja nas safras 1979/80, 1989/90, 1999/00 - tomando como base o período das fases do PRODECER



Fonte: Elaboração do autor, com base em Conab (2020)

À guisa de conclusão, com a crise do modelo de cooperativismo agrário capitalista e endividamento dos colonos, a indução dirigida via Estado perderá o protagonismo. A continuidade da expansão/ocupação racional das fronteiras agrícolas fica imersa na ordem do Regime Alimentar Corporativo (MCMICHAEL, 2016) orquestrado essencialmente pela Economia do Agronegócio (DELGADO, 2012).

O fato de o PRODECER não ter sido continuado com a Fase 4 do programa, “que seriam nas áreas do cerrado do Pará, Piauí, da Bahia, do Mato Grosso e de Rondônia, com possibilidade de expandir-se para o estado do Amapá” (PIRES, 2000, p. 122), nada impediu que tais estados fossem incorporados na expansão da fronteira agrícola, como veremos no capítulo seguinte.

CAPÍTULO 2 - A EXPANSÃO DO CAPITAL NA REGIÃO AGRÍCOLA DOS CERRADOS: O BATISMO DA REGIÃO MATOPIBA

Tendo como marco de análise as duas décadas iniciais do século 21, o presente capítulo visa compreender a expansão do capital na Região Agrícola dos Cerrados, que protagonizada pelos ditames do regime alimentar corporativo e capitaneados pela economia do agronegócio, conformaria uma nova região denominada de MATOPIBA. Como salienta Ribeiro (2015) o ato de regionalizar pressupõe poder, de duas naturezas distintas: criar/estabelecer formas espaciais e institucionalizar/garantir permanência dessas formas espaciais. Para a autora, a região como ferramenta regida pelas corporações, representa:

a) garantia de acesso excepcional a recursos raros; b) possibilidade de influenciar a atuação de governos; c) criação de complementaridades indispensáveis à produção; d) controle territorial que assegura investimentos e lucratividade, reduzindo a incerteza característica do mercado globalizado; e) alcance de condições (únicas) de produção, mediante o uso monopolista do território. Por fim, para a ação empresarial em geral, a regionalização significa: criação de nichos de mercado e possibilidade de determinação de regras para a organização do trabalho e do consumo (RIBEIRO, 2015, p.202).

Para compreender o processo de regionalização do MATOPIBA e suas principais características, peculiaridades e contradições, o capítulo dividiu-se em 5 seções. Nas duas primeiras seções, o leitor tem um panorama das principais variáveis e estratégias adotadas pela economia do agronegócio em posicionar o Brasil no posto de *player* global de *commodities*, especialmente da soja. Na terceira e quarta seção, observa-se em detalhes o processo de criação e institucionalização regional do MATOPIBA, bem como suas principais dimensões analíticas: produção sojícola, concentração fundiária e aspectos socioeconômicos. Na última seção, a partir do Porto do Itaqui/TEGRAM, descreve-se a representatividade do MATOPIBA no fluxo geopolítico da soja e os respectivos interesses das corporações no controle logístico.

2.1 A ECONOMIA DO AGRONEGÓCIO BRASILEIRO NA VIRADA DO SÉCULO 21

O capitalismo, desde sempre, implicou uma divisão internacional do trabalho (MARX, 1984) e teve, das últimas décadas do século XIX até a 2ª Guerra Mundial, a predominância de uma forma típica de internacionalização das empresas: formação de sedes nas metrópoles e de filiais nas colônias ou em países semicolonizados. Nesse momento, tratava-se antes de assegurar a obtenção de matérias-primas que seriam utilizadas nas metrópoles e de assegurar o

escoamento dos artigos manufaturados (BERNARDO, 2000; 2018).

Após a 2ª Guerra, generalizou-se outro modelo, quando a internacionalização passou a afetar o próprio processo de produção e as filiais reproduziram o modelo da matriz, embora em menor escala, denominadas de companhia multinacionais. Já na década de 1960 ocorreu uma profunda transformação na divisão mundial do trabalho, que deixou de se realizar exclusivamente mediante a articulação de quadros nacionais e passou, nos seus aspectos mais importantes, a operar-se no âmbito das grandes companhias transnacionais. Em outras palavras, a globalização do capital alcançou um estágio superior e converteu-se em transnacionalização. “Mais do que a junção de fronteiras, trata-se da passagem por cima das fronteiras. Por isso a terminologia de companhias multinacionais, comumente usada, deve ser substituída pela de companhias transnacionais, que nos indica a especificidade deste tipo de empresas. *Elas não juntam nações – passam por cima das nações*” (BERNARDO, 2000, p. 20, grifos nosso).

A transnacionalização em curso, ganha fôlego na década de 1990, onde se instaura com precisão o processo de centralização e internacionalização de capitais nos diversos ramos do capitalismo em todas as partes do globo (SARTI; LAPLANE, 2002).

Na transnacionalização do capital, seguindo o raciocínio de Bernardo (1991; 2018), ao contrário do que usualmente se pensa, a mais valia⁴¹ e, conseqüentemente, a acumulação de capital não se obtém explorando a miséria⁴² e sim explorando a força de trabalho mais produtiva (sobretudo via mais valia relativa), que é igualmente a melhor paga e habita em países ou em regiões com melhores infraestruturas. Uma das variáveis que explicitam o argumento é o fluxo de capital para determinada porção geográfica, denominada de Investimento Estrangeiro Direto (IED). Como se pode perceber adiante o fluxo de IED são marjoritariamente ao longo do período entre países dito desenvolvidos.

Os IED são recursos originários de um país e dirigidos para outro país, que asseguram ao investidor o controle ou, pelo menos, um interesse duradouro e uma influência decisiva na empresa onde o capital é aplicado. Numa definição mais objetiva, pode-se entender o IED como fluxos internacionais de capitais, onde uma empresa estabelecida em um país cria ou expande uma subsidiária em outro país (KRUGMAN; OBSTFELD, 2010).

⁴¹Para Bernardo (1991), é a mais valia relativa o único mecanismo que estimula de maneira firme-duradoura o desenvolvimento da produtividade, embora não signifique que seja esse o mecanismo de atuação constante do capitalismo, coexistindo ambos os mecanismos de mais valia. A articulação entre ambos os regimes de exploração, é a chave explicativa para as estratégias de acumulação de capital, que tem por sua vez na desigualdade, uma característica estrutural da repartição da sua mais-valia.

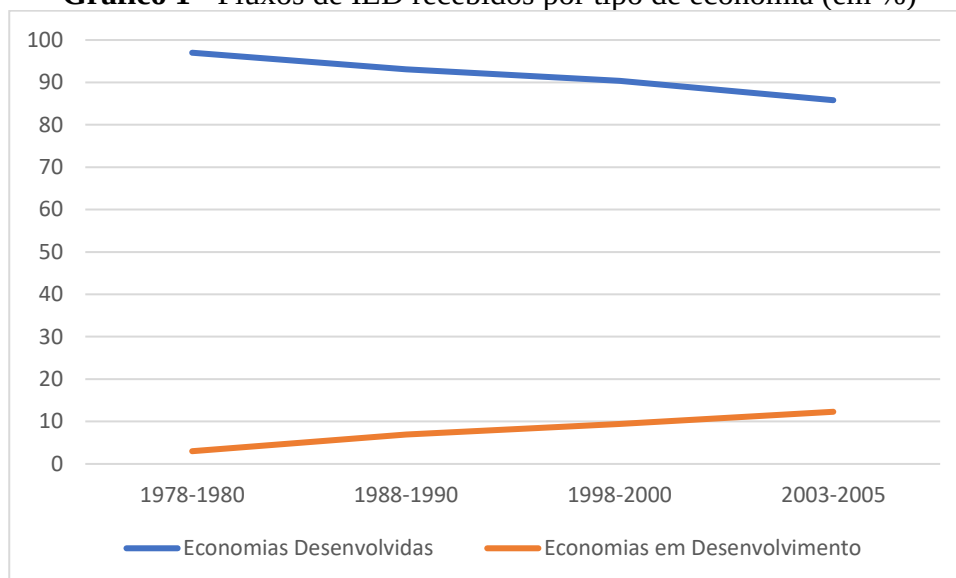
⁴² Embora a mais-valia relativa seja a garantidora da reprodução ampliada do modo de produção capitalista, não significa de que seja esse o mecanismo de atuação constante do capitalismo, em todos os períodos, regiões e situações, coexistindo ambos os mecanismos de mais valia (BERNARDO, 1991).

Segundo Gonçalves (2002), as empresas transnacionais:

foram as grandes protagonistas do expressivo crescimento do IED a partir dos anos 1980, configurando-se como agentes principais da difusão das inovações e da reorganização da produção em escala global. Entendidas como as empresas de grande porte que detêm e controlam ativos produtivos em ao menos dois países, estas empresas possuem vantagens específicas de propriedade que permitem a obtenção de lucros acima da média em outras economias. Os diferenciais dessas grandes corporações decorrem das suas tecnologias de produção e/ou de produto de fronteira tecnológica e/ou inovadora, capacidades empresariais altamente competitivas (recursos gerenciais, mercadológicos e organizacionais) e poder de mobilização de recursos e realização de investimentos em escala global. As vantagens específicas à propriedade constituem, pois, condição necessária para a internacionalização empresarial, já que permitem transformar as condições mercadológicas e de acumulação de capital pré-existentis (GONÇALVES, 2002, p. 24).

Foram exatamente nas economias desenvolvidas (Estados Unidos, União Europeia e Japão) que se encontravam majoritariamente as filiais das empresas transnacionais, e precisamente onde o fluxo de IED circulava majoritariamente entre o século 20 até meados do século 21.

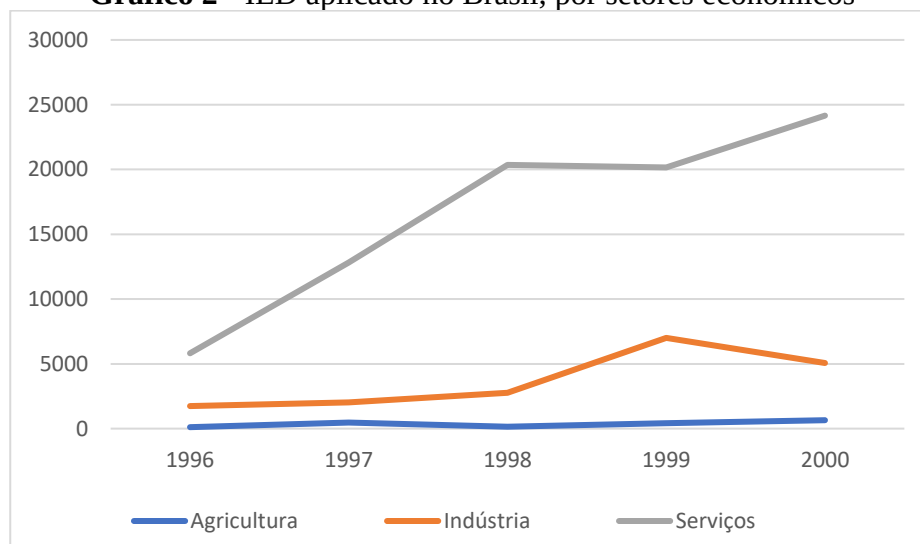
Com as políticas macroeconômicas incrustadas no neoliberalismo no início dos anos 1990, elevou-se a desregulamentação de legislações protecionistas, privatização e abertura da entrada de capitais transnacionais em países de economia em desenvolvimento, proporcionando maior crescimento no fluxo de recepção dos IED nesses países. Se as economias desenvolvidas perfaziam 86,1% dos fluxos recebidos de IED em 1980, em 2008 caíram para 56,7%. Nesse intervalo temporal, países da América do Norte diminuíram sua participação de 42% para 21,3%. Ao mesmo tempo, as economias em desenvolvimento, que perfaziam 13,8% dos fluxos recebidos de IED em 1980, subiram para 36,6% em 2008. Nesse intervalo temporal, países da Ásia e Oceania saltaram sua participação de ínfimos 1,2% para 22,9% (SOBEET, 2009).

Gráfico 1 - Fluxos de IED recebidos por tipo de economia (em %)

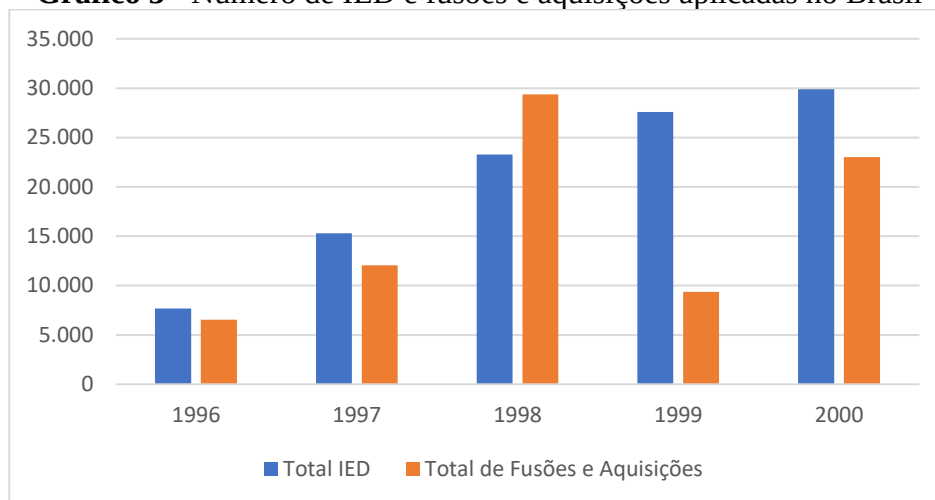
Fonte: Elaboração do autor, com base em *World Investment Report* (2006).

No Brasil, o Plano Real (1994) e as mudanças neoliberais de abertura econômica ancorados no câmbio sobrevalorizado, tarifas ultra mitigadas e desregulamentação no campo das políticas de fomento agrícola e industrial contribuíram sobremaneira para o processo de desnacionalização e internacionalização da economia brasileira (BENETTI, 2004). Os IED alocados no país saltaram de US\$ 7.665 bilhões em 1996, para US\$ 29.876 bilhões em 2000 (aumento de 290%) (AON; VERDI; SATO, 2008).

Dentre as principais modalidades dos IED, destacam-se: a) *greenfield*; b) comércio intrafirmas/interfirma; c) fusões e aquisições de empresas. A última representou, dos totais de IED, impressionantes 85,3% em 1996 e 77% em 2000 (KPMG, 2001).

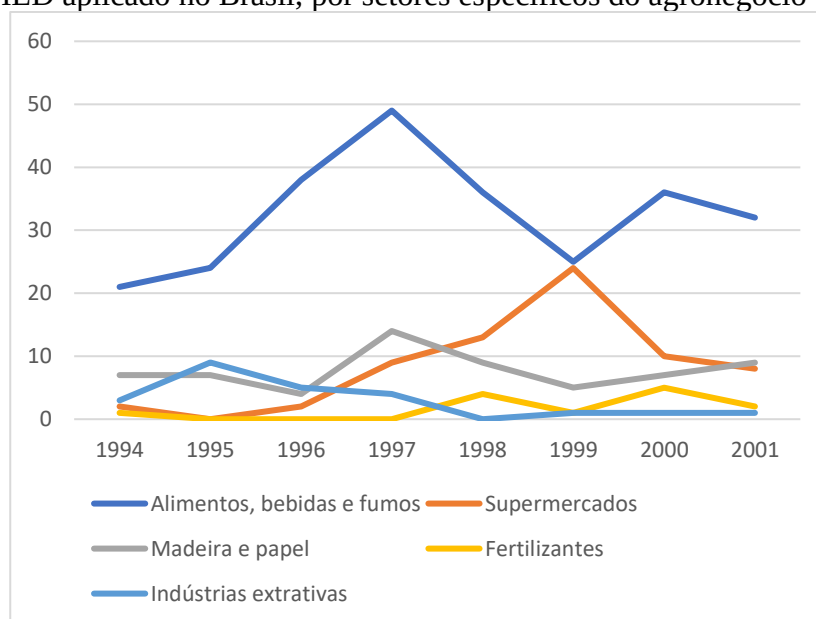
Gráfico 2 - IED aplicado no Brasil, por setores econômicos

Fonte: Elaboração do autor, com base em KPMG (2001)

Gráfico 3 - Número de IED e fusões e aquisições aplicadas no Brasil

Fonte: Elaboração do autor, com base em KPMG (2001)

No bojo de IED aplicados no Brasil, embora a aplicação no setor da agricultura tenha a menor participação em relação aos demais setores, o agronegócio abocanhou, entre 1994 e 2001, cerca de 428 operações de fusões e aquisições de empresas (sendo 16% em operações de supermercados, 14% madeira-papel, 3% fertilizantes, 6% indústrias extrativas e 61% no setor de alimentos, bebidas e fumos), propiciando que “grandes organizações como Cargill, Arisco, Sadia e Parmalat enchessem o carrinho de compras de pequenas e médias empresas durante a década” (KPMG, 2001, p. 5).

Gráfico 4 - IED aplicado no Brasil, por setores específicos do agronegócio (1994 a 2001)

Fonte: Elaboração do autor, com base em KPMG (2001)

Para os *thinks thanks* da economia do agronegócio, as fusões e aquisições promovidas pelas companhias transnacionais fariam com que a economia nacional se beneficiasse da melhoria global da competitividade agroindustrial (JANK *et al.*, 2001). Contudo, estes mesmos autores atentaram que a internacionalização do capital produtivo e, por conseguinte, as remessas de lucros e dividendos poderiam afetar negativamente o equilíbrio de balanço de pagamentos. Como exemplo, o déficit na conta de remessas de lucros e dividendos da balanço de pagamentos passou de 600 milhões em 1992 para 7,2 bilhões em 1998 (DELGADO, 2005).

Importante, desde já, o leitor compreender que as taxas de crescimento do PIB agropecuário foram derivadas de um conjunto de ações estatais de desregulamentação em prol da internacionalização de capitais, que, ao fim, privilegiavam a desestruturação de empresas nacionais existentes, as quais, em precárias condições econômicas, eram adquiridas ou fundidas às empresas transnacionais. A título de exemplo, no período de 1990 a 1998, 17 empresas controlavam, em média, 43% de todas as exportações do agronegócio (JANK, *et al.*, 2001). Em termos marxistas, delineava-se o marco da centralização de capitais e concentração da produção-comercialização (BENETTI, 2004).

Quadro 7 - Transações de empresas do setor do agronegócio brasileiro adquiridas pelo capital transnacional

Ano	Empresa adquirida	País	Comprador	País	Atividade
1996	Lacta	BRA	Phillip Morris	USA	Chocolate
	Molinos de La Plata	ARG	CTM Citrus	BRA	Grãos
	Visconti, Pardelli	BRA	Arisco	BRA	Padaria
	São Valentin	BRA	Cargill	USA	Moinhos
	Olvebasa, Óleos Brasil, Plus Vita	BRA	Bunge	USA	Soja, Padaria
	Anderson Clayton	USA	Unilever	NED	Semente de soja
	Terra Branca, Frescarini	BRA	Pillsbury	USA	Massas
	Moinho Água Branca	BRA	Pena Branca	BRA	Moinhos
	Bethânia	BRA	Parmalat	ITA	Laticínios
	Pilar, Frioríficos Gumz	BRA	Fleischmann Royal	USA	Geral
	Naturalat (Leitsol)	BRA	Mastellone (La Sereníssima)	ARG	Laticínios
	CCGL Co-op	BRA	Avipal	BRA	Laticínios
	Biscoitos Aymoré	BRA	Danone (BSN)	FRA	Padaria
1997	Incobrasa, Ceval	BRA	Bunge	USA	Semente de soja
	Kibon (Phillip Morris)	USA	Unilever	NED	Sorvete
	Glencore, sadia (Grain)	BRA	Archer-Daniels-Midland	USA	Semente de soja
	Uniliver/Anderson Clayton	NED	Louis Dreyfus	FRA	Semente de soja
	Etti (Fenícia)	BRA	Parmalat	ITA	Geral
	Matosul	BRA	Cargill	USA	Semente de soja
1998	Café do Ponto	BRA	Sara lee	USA	Café
	Batavo Co-op	BRA	Paramalat	ITA	Laticínios
	Peixe	BRA	Círio Gagnotti	ITA	Geral
	Laticínios Ivoti	BRA	Milkaut	ARG	Laticínios

	Frangosul	BRA	Doux	FRA	Aves/Porco
	Cambuhy Citrus, Montecitrus	BRA	Citrovita	BRA	Suco de laranja
1999	Mococa	BRA	Royal Numico	NED	Laticínios
	Café Seletto	BRA	Mellita	GER	Café
	Chapecó	BRA	Grupo Macri	ARG	Aves /Porco
2000	Rezende	BRA	Archer-Daniels-Midland	USA	Semente de soja
	Prenda	BRA	Chapecó/Grupo Macri	ARG	Aves /Porco
	Granja Rezende	BRA	Sadia	BRA	Aves /Porco
	União	BRA	Sara Lee	USA	Café
	Arisco	BRA	Best Foods/Unilever	NED	Geral
	Paulista Co-op	BRA	Danone	FRA	Laticínios

Fonte: Jank *et al.* (2001, p. 371).

O quadro acima elucida que a transnacionalização e/ou de filiais no Brasil não ocorreu num espaço vazio⁴³. Ao contrário, a maioria dos investimentos realizados foram destinados para a compra ou participação de investimentos já existentes (SARTI; LAPLANE, 2002; BENETTI, 2004). Um segmento nítido é a atividade sojícola, que teve rápida concentração pelas multinacionais denominadas de ABCD, isto é, ADM, Bunge, Cargill, Dreyfus, na aquisição de 12 grandes empresas nacionais (JANK, *et al.*, 2001).

Benetti (2004) menciona que, no transcorrer do tempo, era notória a presença dessas empresas no Brasil⁴⁴. Dessa forma, as aquisições dos ativos agroindustriais proporcionaram o maior controle do segmento exportador.

Em 1995, as 8 maiores empresas eram responsáveis por 47% do esmagamento da soja, sendo 37% em poder das nacionais e 10% internacionais. Dois anos depois, o quadro inverteu, e as 8 maiores empresas já eram responsáveis por 55% da capacidade de esmagamento, com 43% em controle estrangeiro e apenas 12% das nacionais. Em 1997, Bunge, Dreyfus, ADM e Cargill já perfaziam 42% do esmagamento de soja nacional (AGROANALYSIS, 2000). Com a mesma métrica de concentração, os segmentos a montante e a jusante da cadeia sojícola (suprimentos agrícolas/máquinas, sementes/biotecnologia e adubos) passavam pelo mesmo processo (BENETTI, 2004)⁴⁵.

⁴³ “No Brasil, na véspera da abertura econômica, a agroindústria avançava na construção de um padrão de crescimento similar ao das economias desenvolvidas, conduzido pelas filiais das multinacionais que operavam no mercado doméstico, bem como pela expansão das grandes empresas nacionais. De fato, desde, pelo menos, meio século, importantes grupos internacionais atuavam no mercado brasileiro nos subsetores de alimentos, bebidas e fumo (A&B&F), bastando citar: Nestlé (Suíça), Bunge e Born (Argentina), Cargill (EUA), Unilever (Países Baixos) e British American Tobacco e Philip Morris Companies Inc. (Inglaterra)” (BENETTI, 2004, s.p.).

⁴⁴ A Bunge está presente no Brasil desde 1905, a Cargill desde 1965, ADM desde 199? e Louis Dreyffus desde 1942

⁴⁵ “Na segunda metade da década de 90 pode-se ver as indústrias de comércio de insumos e grãos se consolidando intensamente no Brasil com forte concentração de participação de mercado entre os grandes players internacionais.

Quadro 8 - Capacidade das principais empresas do esmagamento de soja (*tonelada/dia*) – Anos 1995 e 1997

Empresa	1995	1997
Ceval	16.280	-
Santista	6.980	-
Sadia	5.815	-
Incobrasa	5.815	-
Gessy Lever	4.650	-
Bunge	-	29.180
Coinbra-Dreyfus	-	7.450
ADM	-	6.890
Cargill	6.980	6.700
Granoleo	4.700	4.700
Bianchini	3.490	4.000
Caramuru	3.490	3.000
Olvepar	N.d.	3.000
% de participação das 04 maiores	31,0%	42,6%
% de participação das 08 maiores	47,0%	55,0%

Fonte: Jank *et al.* (2001).

Simultaneamente aos processos de fusão e aquisição, as *tradings* agrícolas pleiteavam aprovação da Lei Complementar nº 87, de 13 de setembro de 1996 - Lei Kandir - que desonerou o Imposto sobre Circulação de Mercadorias (ICMS) das exportações de produtos *in natura* e semielaborado, o que privilegiaria o avanço das exportações de grãos e, conseqüentemente, das exportações brasileiras.

Como adiantamos, a alocação de IED na segunda metade dos anos 1990 imbricava-se com as estratégias econômicas ultraliberaís⁴⁶ do governo Fernando Henrique Cardoso, que tiveram rebatimentos severos⁴⁷ no setor agrícola (queda dos preços da terra, queda na renda nominal dos produtores, dentre outros), produzindo a ofensiva do setor no espectro político, ao

Na indústria de sementes, Monsanto, Dow AgroSciences, Dupont-Pionner e Syngenta detêm mais de 80% do milho híbrido e perto de 40% do mercado básico de sementes de soja. Na indústria de fertilizantes, a Bunge, Cargill e Norks Hydro possuem 30%, 20% e 10% de participação no mercado, respectivamente. No agroquímicos 95% do mercado pertence a empresas estrangeiras. ADM, Cargill, Bunge e Louis Dreyfus controlam a maioria das exportações brasileiras de soja” (PESSOA, JANK, 2002, p. 11, tradução nossa).

⁴⁶ “As medidas neoliberais de abertura comercial (baseadas na eliminação das barreiras não-tarifárias às importações, assim como, na redução substancial das tarifas) tiveram paralelamente a sobrevalorização da moeda brasileira, derivadas do forte fluxo de investimentos estrangeiros diretos na década de 1990” (OLIVEIRA, 2002). Para este autor, a taxa de juros influenciou significativamente as flutuações do fluxo de capital e da resultante taxa de câmbio real, e que teve na política cambial do Plano Real (que instituiu o sistema de bandas cambiais) impactos severos nos preços relativos, ficando a cargo da agricultura o papel de âncora verde na contenção da inflação.

⁴⁷ Segundo Melo ([s.d.]), as principais variáveis que atuaram desfavoravelmente nos anos 1990 foram: i) política monetária de elevados juros real; ii) sobrevalorização da taxa de câmbio real; iii) reduções, em vários casos excessivas, das tarifas de importação de produtos agrícolas; iv) ampliação do diferencial de taxas de juros (interna e externa), causando maior incentivo à realização de arbitragem financeira nas importações (inclusive pelos menores juros nas exportações dos países desenvolvidos); e v) crescimento econômico interno relativamente pequeno, fator limitante do crescimento da demanda interna de alimentos.

criar posteriormente a Frente Parlamentar da Agropecuária⁴⁸.

Como principal demanda da economia do agronegócio/e dos setores exportadores, o governo FHC abandonou o regime cambial de bandas, passando a ser flexível. O real negociado no mercado propiciou de imediato a desvalorização do real frente ao dólar, trazendo ambientes favoráveis⁴⁹ para os negócios de exportação, sendo propalado e defendido pelos principais sujeitos do agronegócio, conforme se observa no quadro abaixo.

Quadro 9 - Narrativa dos principais sujeitos do agronegócio brasileiro em relação ao regime de flexibilização cambial

Luís Harfes – fazendeiro.	A agricultura era que mais sofria com o câmbio sobrevalorizado do plano real. Com o câmbio no real – o trocadilho é irresistível – acomodam-se as verdadeiras vantagens comparativas. Vamos iniciar uma sólida expansão da produtividade e produção, aumentando as exportações e diminuindo as importações. O futuro fica mais claro para investimentos no setor - a agricultura foi e será sempre a mais rápida provedora de divisas.
Antônio Ernesto de Salvo (Presidente na época da CNA).	Haverá evidentemente melhora de preços em real para os produtos que têm volume significativo de comércio exterior, com reflexos similares que tenham consumo apenas no consumo interno (exemplo da carne). Mas se o único efeito da desvalorização fosse melhorar a remuneração dos produtores, ela seria uma panaceia para todos os problemas do mercado externo. A curto prazo, ela realimenta tendências altíssimas de insumos, salários e custos em geral, e o benefício inicial passa e se consome no aumento dos custos de produção. Se durarem muito, os efeitos negativos acabarão anulando os positivos e ficaremos em situação pior do que estamos.
Alistair Mclelland (Diretor da época de Vendas e Marketing da AGCO Corporation).	O efeito imediato da alta do dólar tem desdobramentos: aumento imediato dos custos de componentes importados usados na produção de tratores e colheitadeiras e a possibilidade de avanço de um processo inflacionário.
Persio Pastre (diretor da época das relações externas da FIAT Allis	Com o novo quadro cambial, resgata-se a competitividade oculta pelo real sobrevalorizado. Assim, o negócio agrícola recupera atratividade, melhora a perspectiva de renda e de crédito, e o investimento na

⁴⁸ Pode ser visualizada no bojo da crise profunda da agricultura na década de 1990, que, por meio das fortes pressões dos produtores agropecuários (leia-se das entidades patronais que os aglutinavam), somada à bancada ruralista, foi instalada no Congresso Nacional a Comissão Parlamentar Mista de Investigação (CPMI) das Causas do Endividamento da Agricultura, que culminou no final de 1995 com a implementação da proposta de renegociação das dívidas agrícolas, por meio da Lei 9.138, criando três programas fundamentais a) Securitização da dívida agrícola; b) Programa Especial de Saneamento de Ativos (PESA) e o Programa de Revitalização das Cooperativas de Produção Agropecuária (RECOOP).

⁴⁹ Conforme Melo ([s.d.]), um conjunto de variáveis teve um comportamento favorável nos anos 1990: i) a melhoria, até 1997, das cotações internacionais de produtos agropecuários; ii) as reduções dos preços reais de insumos agrícolas, principalmente nos casos de fertilizantes, defensivos, medicamentos e máquinas, beneficiados que foram por menores tarifas de importação (a abertura comercial); iii) a continuação do processo de geração de inovações tecnológicas pelos setores público e privado, destacando-se o papel da Embrapa; e iv) as modificações de política econômica, com destaque para a isenção do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) nas exportações agropecuárias a partir de 1997 (a partir da Lei Kandir), a criação do Programa Nacional de Apoio à Agricultura Familiar (PRONAF) em 1995, e a introdução de novos instrumentos de comercialização na política agrícola. As mudanças nas tarifas de importação de insumos, um dos pontos positivos da abertura comercial, e as inovações tecnológicas tinham como objetivo o aumento na produtividade dos fatores de produção.

New Holand)	mecanização tem o seu represamento afrouxado. É preciso que a agricultura seja orientada, motivada para metas efetivamente agressivas. Devemos usar o <i>status quo</i> como base para buscar novos patamares de operação, que só serão duradouros, se houver investimento em infraestrutura logística, tecnologia e negociações internacionais.
José Aroldo Galassini (presidente da COAMO)	A liberalização cambial recém promovida terá reflexos sobre o setor cooperativista, como melhoria da competitividade, redução de custos para exportação e elevação dos preços agrícolas em termos reais para os produtores.
Cesar Borges de Souza (diretor da época do grupo Caramuru)	A nova política cambial é favorável à agricultura em geral. Produtos que são costumeiros exportados ou importados serão os mais beneficiados. Os sojicultores, por exemplo, já estão auferindo preços mais elevados em reais, aumentando sua rentabilidade, mesmo considerando a elevação do custo em termos reais.
Nelson Mamede (representante da ABAG na época na Europa)	Viagra e exportação. Quem é do ramo sabe que o remédio aumenta o desejo, mas não melhora a performance! Assim podemos imaginar que o câmbio propicia, mais intensamente no início, um aumento de exportações, até mesmo recordes. Mas é apenas um aumento quantitativo, e não qualitativo. É preciso que o país exporte na modalidade <i>Cost Insurance And Freight</i> (CIF) com ênfase na agregação de valor.
Xico Graziano (engenheiro agrônomo e Deputado Federal na época de São Paulo)	A agricultura não aguenta mais servir de âncora para os planos econômicos do governo, chegou a sua hora para abrir caminho para o desenvolvimento nacional. Quanto às elevações abusivas dos preços dos insumos cujos componentes sejam importados, os custos de produção agropecuária não podem se elevar acima de 10% a 15%, sob pena de anular os ganhos. A agricultura e os negócios dependentes aparecem como a melhor alternativa para transitar no rumo do futuro.
Delfim Neto (Deputado Federal na época de São Paulo)	O novo regime de flutuação da taxa cambial libertará a economia da ditadura dos juros altos. A sobrevalorização cambial e a sua aliada, a política de juros escorchantes, produziram uma enorme transferência de renda do setor agrário para os setores urbanos. Reduziram a renda das exportações dos produtos agropecuários e estimularam importações predatórias, deprimindo os preços internos e aprofundando o processo de descapitalização do setor rural. A mudança do regime cambial interrompe esse processo destrutivo, melhorando em termos reais os produtos exportáveis.
Mailson da Nóbrega (Consultor e ex Ministro da Economia)	O agronegócio será favorecido e o câmbio livre se traduzirá em maior plantio, aumento da demanda de insumos, aumento da renda do campo ganhos no processamento, na industrialização e na comercialização das safras.
Ernesto Pierobon (Economista do Centro de Estudos Agrícolas do IBRE/FGV)	Entre os fatores negativos provocados pela liberalização cambial promovida, com a desvalorização do real de 70% no ano, o mais grande e assustador é a possibilidade da volta da inflação e seus perversos efeitos sobre todo o sistema econômico. Estabilizada a taxa de câmbio, o setor externo da economia terá um ajuste natural, trazendo o déficit em conta corrente a um nível compatível com o tamanho dos fluxos líquidos de capital internacionais e beneficiando a balança comercial.
Marcos Sawaya Jank (Professor da Esalq USP e pesquisador do PENSA) e Eduardo Luis Leão de Sousa	As <i>commodities</i> transacionáveis, em geral, têm seus preços fixados a partir da cotação do dólar nos mercados físicos e futuros das bolsas internacionais, convertidos em moeda nacional pela taxa do câmbio vigente. É caso típico do complexo da soja e do café, produtos que sofreram aumentos expressivos nos seus preços em reais após a desvalorização. Para o futuro, no agronegócio, a retomada das

	exportações passa pelo equacionamento do problema tributário, a redução do custo Brasil (principalmente nas eficiências do transporte interno e da estrutura portuária), pela melhoria de financiamento da produção e das exportações.

Fonte: Elaboração do autor, com base em Agroanalysis (1999).

Fato é que, ao eliminar a sobrevalorização, o Brasil tornaria o agronegócio uma associação do grande capital com a grande propriedade fundiária – sob mediação estatal –, competitivo junto ao comércio internacional e funcional para a estratégia do ajustamento constrangido (DELGADO, 2005; 2012). A liberalização cambial flexível tornou nítida a estratégia protagonizada pela economia do agronegócio, em orientar o superávit comercial brasileiro por meio da especialização na produção de produtos intensivos em recursos naturais.

Num médio-longo prazo, Oreiro e Feijó (2010) questionam se os ganhos líquidos com a exportação se manteriam na medida em que os preços dos produtos importados (insumos) aumentassem, concluindo que a especialização de exportação em recursos naturais tenderia a ser marcada pela dependência excessiva de *commodities*, colocando em marcha a desindustrialização brasileira.

Além do desestímulo na diversificação da estrutura produtiva voltada ao comércio exterior e impactos na balança de pagamentos (sobretudo na conta corrente), uma vez especializado em *commodities*, elevaria-se no Brasil a intensificação da superexploração de recursos naturais com efeitos deletérios ambientais, sociais, econômicos e políticos.

2.2 O BRASIL SE POSICIONA PARA SER *PLAYER* GLOBAL DE *COMMODITIES*

Para adquirir a posição de *player* global de *commodities*, o Brasil baseou-se no tripé: a) transnacionalização do capital/relançamento da economia do agronegócio como orientadora da pauta de exportações e o desenvolvimento capitalista do país; b) projeções e tendência da geopolítica de alimentos comoditizados a médio/longo prazo; e c) a inserção da China como principal importadora líquida de produtos agrícolas intensivos em terra.

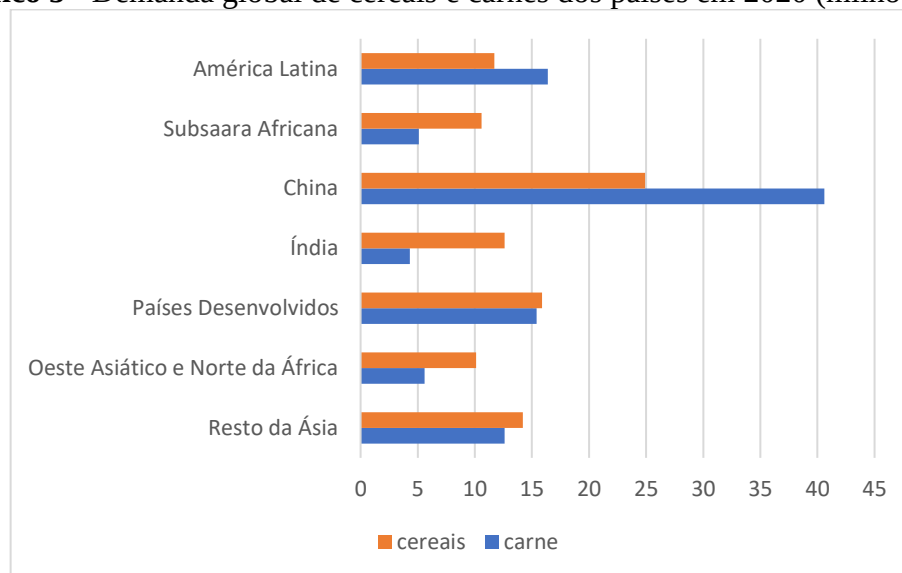
Em consonância aos interesses corporativos no mercado global de alimentos, o *Food Policy Research Institute* norte-americano, tomando como referência o período de 1995 a 2020, realizou projeções para o setor no século 21, tornando-se “verdadeira fonte de referência, para servir de base para a montagem de um plano estratégico para a agricultura” (PINAZZA; ALIMANDRO, 2000, s.p.).

Segundo o estudo, as projeções para o ano de 2020 indicavam que o crescimento demográfico mundial seria na ordem de 32%, com intensa urbanização (52% das pessoas

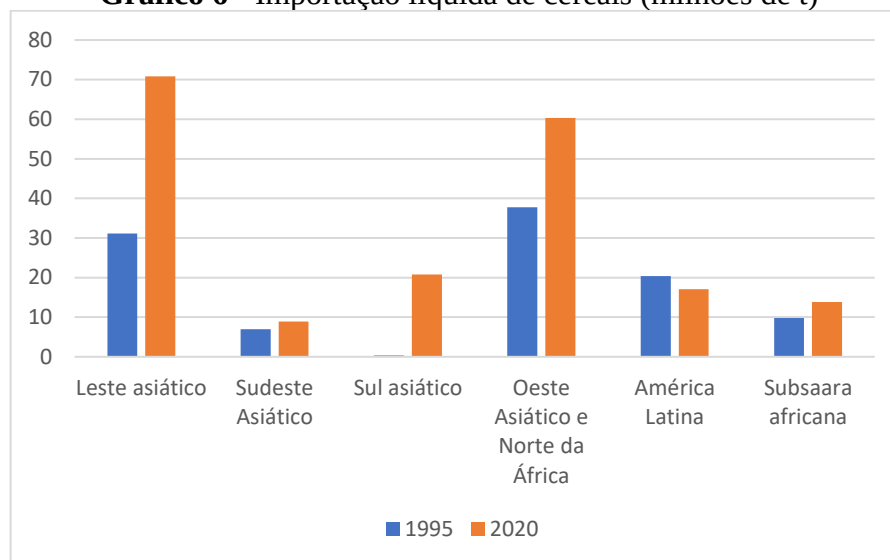
vivendo nas cidades, contra 38% em 1995). Previa-se, *a posteriori*, a crescente do poder monetário das rendas das famílias nos países em desenvolvimento, com um acréscimo de 4,3% ao ano, entre 1995 e 2020, com efeitos na indução de novos padrões/hábitos alimentares, sobretudo de dietas à base de proteína animal. Ademais, evidenciou-se que 1/3 do aumento populacional ocorreria apenas em dois países: China e Índia, sendo também os principais importadores líquidos de carnes e cereais. Apenas a China corresponderia a 1/4 da demanda dos cereais e 1/5 da proteína animal, enquanto a Índia equivalente à metade chinesa.

A vigorosa demanda de cereais nos países em desenvolvimento, projetados para consumirem o dobro no período de 1995 a 2020, chegaria a 445 milhões de toneladas, demandados para a criação de animais. Para atender o consumo/demanda alimentar mundial, seria necessário: a) crescimento de 58% de proteína animal (de 198 para 313 milhões de toneladas); e b) crescimento de 39% nos cereais (de 1,77 para 2,47 bilhões de toneladas). Em relação aos cereais, os países em desenvolvimento seriam responsáveis por 85% do incremento, cujas fontes de crescimento se dariam por meio do aumento de área e produtividade. O estudo destaca que os países da América Latina e da África Subsaariana teriam os principais estoques de terras a serem incorporadas na dinâmica produtiva dos cereais, como também maiores potencialidades de produtividade (PINAZZA; ALIMANDRO, 2000).

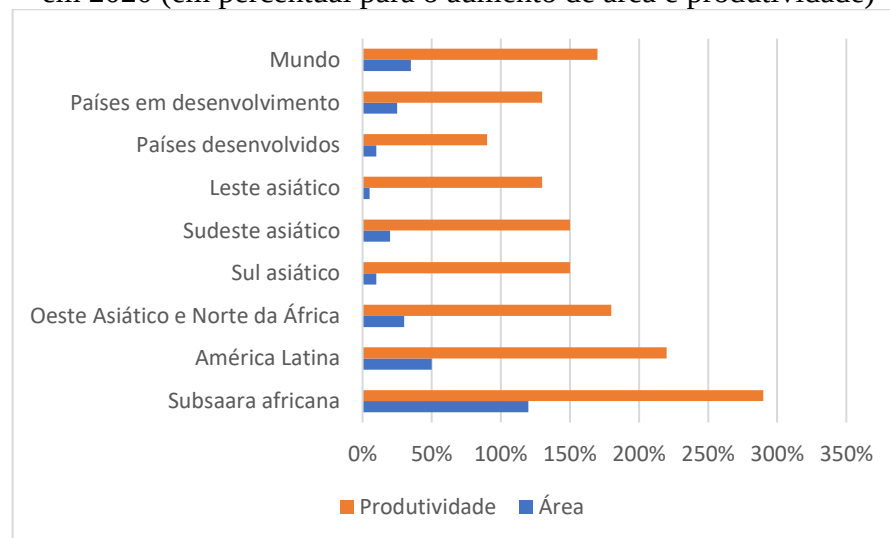
Gráfico 5 - Demanda global de cereais e carnes dos países em 2020 (milhões de t)



Fonte: Elaboração do autor, com base Pinazza; Alimandro (2000).

Gráfico 6 - Importação líquida de cereais (milhões de t)

Fonte: Elaboração do autor, com base Pinazza; Alimandro (2000).

Gráfico 7 - Fontes possíveis para o crescimento na produção de cereais e atender à demanda em 2020 (em percentual para o aumento de área e produtividade)

Fonte: Elaboração do autor, com base Pinazza; Alimandro (2000).

A projeção do *Food Policy Research Institute* norte-americano e a atenção destinada à demanda de cereais-carne aos países asiáticos – leia-se China –, requer atenção ao 9º Plano Quinquenal do Estado capitalista chinês (1996-2000), que marcava a continuidade das reformas estabelecendo as mudanças na legislação relativa aos investimentos e à regulamentação das importações. O Estado chinês projetava um crescimento econômico da ordem de 10% a.a. para o restante do século, e, para proporcioná-lo, seria necessário o constante aumento na produtividade industrial, investimentos e expansão da infraestrutura rural, desenvolvimento das atividades no setor terciário da economia, modernização do sistema de disseminação de informações, desenvolvimento e fomento de economias regionais (MONTEIRO, 1996; 1997).

Na segunda metade dos anos 1990, constatava-se, na China, aumento da renda *per capita*, urbanização acelerada e a mudança dos hábitos alimentares, com maior consumo de óleos e carnes pela população (MONTEIRO, 1996; 1997; ZHU, 2018). Desse modo, no plano chinês⁵⁰, a agricultura era fundante (devido a suas restrições naturais em disponibilidade de terra e água), sendo impulsionados pelo governo esforços em fomentar agroindústrias locais e, principalmente, tornando-se exímio importador líquido de cereais/produtos intensivos no uso da terra – leia-se soja. Com a maior oferta de grãos, reduziria as pressões inflacionárias, barateando os alimentos aos trabalhadores chineses e possibilitando gerar postos de trabalho aos trabalhadores que migravam do rural ao urbano.

Em 1996, a China já era o maior importador mundial de soja, e, em 2000, com 16% das importações mundiais da oleaginosa. A partir da sua inserção na Organização Mundial do Comércio (OMC), em 2001, e redução das taxas protecionistas, a geopolítica das *commodities* mudaria completamente.

De 1961 a 1970, a produção de soja da América do Sul saltou de 297 mil toneladas para 1,713 milhão de toneladas, e, no ano de 1980, o continente já ocupava a terceira posição no *ranking* mundial, alcançando 19,490 milhões de toneladas. Nas décadas seguintes, a produção manteve-se em expansão acelerada, com o *quantum* saltando de 19,784 milhões de toneladas em 1981 para 33,806 milhões em 1990.

⁵⁰ Em 1994, houve uma queda de 2,5% na produção de cereais da China, ao tempo que substanciais compromissos de exportação provocaram escassez no mercado interno e aumento dos preços dos cereais excederam as cotações mundiais de 30% a 50%, fazendo com que o Estado, para estabilizar o mercado e equilibrar a oferta e a demanda, restringisse as exportações e aumentasse as importações.

Quadro 10 - Áreas colhidas e taxas de crescimento médio da área colhida por continentes – cultivo soja

CONTINENTES	1961/70		1971/80		1981/90		1991/2000	
	Área Colhida Média de Soja (em milhões de hectares)	Taxa de Crescimento Médio da Área Colhida de Soja (Em %)	Área Colhida Média de Soja (em milhões de hectares)	Taxa de Crescimento Médio da Área Colhida de Soja (Em %)	Área Colhida Média de Soja (em milhões de hectares)	Taxa de Crescimento Médio da Área Colhida de Soja (Em %)	Área Colhida Média de Soja (em milhões de hectares)	Taxa de Crescimento Médio da Área Colhida de Soja (Em %)
África	0,21	2,09	0,31	6,74	0,57	11,10	0,88	-0,18
Ásia	10,49	-2,06	9,04	-0,06	11,57	3,24	15,81	3,51
América Central	0,00	0,00	0,00	74,60	0,01	38,24	0,03	-2,74
América do Norte	14,33	5,22	23,04	5,31	25,67	-1,50	27,08	2,61
América do Sul	0,64	21,49	6,67	24,08	13,81	4,76	19,10	3,45
Europa	0,04	22,95	0,30	24,63	0,81	8,50	1,10	6,09
Oceania	0,00	51,04	0,04	35,34	0,05	2,36	0,04	7,65
Total	25,70	2,44	39,40	5,88	52,50	1,34	64,03	2,89

Fonte: Elaborado pelo autor, com base em Siqueira (2004).

Quadro 11 – Participação média na produção mundial e taxas de crescimento médio da produção por continentes – cultivo soja

CONTINENTES	1961/70		1971/80		1981/90		1991/2000	
	Participação Média na Produção Mundial por Continente e (em %)	Taxa de Crescimento Médio da Produção – Em % ao Ano	Participação Média na Produção Mundial por Continente e	Taxa de Crescimento Médio da Produção –	Participação Média na Produção Mundial por Continente e	Taxa de Crescimento Médio da Produção –	Participação Média na Produção Mundial por Continente e	Taxa de Crescimento Médio da Produção –
África	0,25	3,78	0,29	14,00	0,48	8,26	0,54	4,20
Ásia	25,95	4,05	14,98	0,67	14,95	5,58	15,42	17,34
América Central	0,00	0,00	0,00	76,45	0,02	60,58	0,05	-1,24
América do Norte	71,66	6,08	68,54	6,77	56,70	2,03	50,99	4,47
América do Sul	2,03	23,48	15,48	29,35	26,19	6,10	31,42	6,30
Europa	0,10	30,27	0,62	22,48	1,57	17,59	1,53	-1,43
Oceania	0,00	55,93	0,09	47,99	0,09	5,93	0,05	15,93
Total	100,00	5,62	100,00	7,40	100,00	3,38	100,00	4,69

Fonte: Elaborado pelo autor, com base em Siqueira (2004).

A grande expansão da produção mundial de soja nas últimas décadas foi acompanhada pelo aumento considerável da área colhida em terras especialmente na Ásia e nas Américas do Norte e do Sul, que responderam em conjunto, entre 1961 e 2003, com uma média de 98% da área colhida em todo o mundo. Em termos de países, a área colhida foi fortemente concentrada em apenas 4 grandes produtores (Estados Unidos, Brasil, Argentina e China) ao longo de todo o período observado. Contudo, enquanto os Estados Unidos e a Argentina quase esgotaram a possibilidade de continuar ampliando a área plantada, o Brasil só utilizou até o presente cerca de metade da área disponível própria para o plantio da soja no território nacional, evidenciando o potencial existente para o país assumir a liderança mundial na produção (SIQUEIRA, 2004).

- 1) Em 2002, um conjunto de 11 países respondia mundialmente por 96% da produção, 44% da importação e 95% das exportações.
- 2) Os cinco principais países importadores de soja, entre 1990 e 2002, eram Holanda, Alemanha, Espanha, Japão e China. Em 1995, a China assume a dianteira do principal importador da oleaginosa, com taxas de crescimento acima dos demais.
- 3) Ainda referente às importações de soja, tomando o marco temporal de 1961 a 2002, o continente europeu continua sendo o principal importador em farelo de soja e soja em grão. Entretanto, em relação a este último, a demanda do continente asiático indicava uma mudança significativa na geopolítica da importação dos grãos, devendo assumir a dianteira. Já no tocante à importação de óleo de soja, o continente asiático, desde os anos 70/80, ultrapassou a Europa.
- 4) Em 2002, Estados Unidos, Brasil e Argentina respondiam mundialmente, respectivamente, por 41%, 23% e 17% da produção de soja, abarcando juntos 81% do total. Esses países juntos perfaziam 84% das exportações mundiais.
- 5) Em 2002, Estados Unidos, Brasil e Argentina respondiam mundialmente, respectivamente, por 37%, 21% e 14% da área colhida média de soja, abarcando juntos 72% do total.
- 6) Em 2002, Estados Unidos, Brasil e Argentina respondiam mundialmente pela exportação de soja em grãos, respectivamente, em 50,22%, 29,23% e 11,29%, perfazendo juntos 90,73% do total. Os maiores importadores mundiais de soja em grão, nesse ano, eram a China, Holanda, Japão, México e Alemanha, respectivamente, com 24,46%, 9,87%, 8,88%, 7,72% e 7,66%, perfazendo 58% do total.
- 7) Em 2002, Argentina, Brasil e Estados Unidos respondiam mundialmente pela exportação de farelo de soja, respectivamente, em 35,92%, 27,76% e 11,77%, perfazendo juntos 75,44% do total. Os maiores importadores mundiais de farelo de soja nesse ano eram a França, Holanda, Itália, Espanha e Alemanha, respectivamente, com 9,71%, 7,13%, 6,43%, 6,02% e 5,34%,

perfazendo 34,63% do total.

8) Em 2002, Argentina, Brasil e Estados Unidos respondiam mundialmente pela exportação de óleo de soja, respectivamente, em 37,54%, 21,36% e 12,43%, perfazendo juntos 71,33% do total. Os maiores importadores mundiais de óleo de soja neste ano eram Índia, China, Irã, Federação Russa e Bangladesh, respectivamente, com 13,67%, 13,51%, 8,04%, 5,41% e 4,04%, perfazendo 44,68% do total.

Observando a dinâmica mundial e as tendências postas para que o Brasil se posicionasse como *player* global de *commodities*, nesse mesmo ano acontecia o I Congresso Brasileiro de *Agribusiness* (2002) e seus *thinks thanks* projetavam a produção de grãos no Brasil até 2010, calcada em dois cenários. O primeiro cenário, denominado Manutenção, baseava-se na continuidade das condições macroeconômicas e populacionais (crescimento modesto do PIB, juros reais na casa de dois dígitos, câmbio real sobrevalorizado e crescimento populacional acima da média mundial). Aqui, a produção de grãos brasileira seria de 133 milhões de toneladas, com crescimento anual de 3,3 e saldo comercial de 15,9 milhões de toneladas. O segundo cenário, denominado Meta Brasil, incorporava um ambiente macroeconômico competitivo, juros reais cadentes, câmbio real ajustado e crescimento da população na média mundial. Aqui, a produção de grãos se elevaria para 142 milhões de toneladas e tinha na soja o produto com maior crescimento (5% ao ano), chegando a 59 milhões de toneladas, mesmo nível de produção esperada para o milho (WEDEKIN, 2002).

A triangulação dos dados de produção-exportação e as projeções realizadas no I Congresso Brasileiro de *Agribusiness* (2002) desvelam o otimismo em posicionar a atividade sojícola como maquinista da locomotiva das *comodities* agrícolas do país.

Como mantras orientadores da economia brasileira no século XXI, caberia ao país, segundo seus *thinks thanks*, a alocação eficiente de recursos e a vantagem comparativa, proporcionadas pelo i) alto *quantum* de recursos naturais, com terra a preços competitivos, elevada disponibilidade e economia de escala, disponibilidade de água e clima favorável; ii) acúmulo de pesquisas/consolidação do Brasil como exímio produtor de grãos, com plantio direto, duas safras, integração lavoura-pecuária, adoção continuada de novas tecnologias adaptadas para as condições tropicais/biotecnologia; e iii) gestão profissional, com mais de 150.000 estudantes das ciências agrárias e aprimoramento da capacidade de gestão (NASSAR *et al.*, 2012).

Ainda no final do século 20, em periódico especializado da economia do agronegócio argumentava-se que, devido ao déficit comercial, a agricultura poderia resolver o problema, e

que “não há demérito algum exportar commodities agrícolas, processadas ou não, pois um dólar advindo de exportação de soja em grão ou frango vale tanto quanto um dólar de exportação de carros e roupas” (PESSOA, 1997, p. 8). André Pessoa, fazendo jus à explícita vantagem comparativa⁵¹ e especialização produtiva em recursos naturais na pauta de exportação, destacava que as áreas relativamente planas, com precipitação e temperatura adequada ao cultivo de sequeiro, só existiam em duas regiões do mundo: as savanas africanas e o cerrado brasileiro.

Quadro 12 - Taxa de utilização e volume de terras potencialmente agricultáveis em regiões consideradas as menos desenvolvidas do mundo

Região	Taxa de utilização (%)	Área disponível (milhões de hectares)
América Central	48	39
América do Sul	15	695
África	21	621
Sudoeste da Ásia*	143	0
Sudeste da Ásia	92	8
Ásia Central	89	11

* Nessa região, são utilizadas para agricultura terras consideradas inaptas, tais como morros e aterros, o que resulta no percentual superior a 100%.

Fonte: Agroanalysis, 1997.

Tomando ainda o ano de 2002, dos 170 milhões de hectares com potencialidade para o plantio de grãos, 65 milhões de hectares estariam cobertos por cerrado (46%), 90 milhões poderiam ser oriundos da conversão da pastagem (50%) e 10 milhões de hectares estariam cobertos da floresta amazônica (4%) (EMBRAPA/CDAC, 2002). Sobre ao Brasil, na ótica estrita da economia do agronegócio, que a Região Agrícola dos Cerrados fosse incorporada até o último palmo na dinâmica produtiva.

Scolari (2006), numa análise minuciosa do uso da terra em 2005, expôs que o país tinha 34% das suas terras destinadas à agricultura, enquanto a China tinha 59,39% e Estados Unidos 44,97%. Destes percentuais dedicados à agricultura, os cultivos anuais (englobando a soja) representavam 5,89% no Brasil, 15,29% na China e 19,22% nos Estados Unidos. O autor discorre acerca da projeção, do potencial brasileiro em aumentar a área da agricultura, saindo

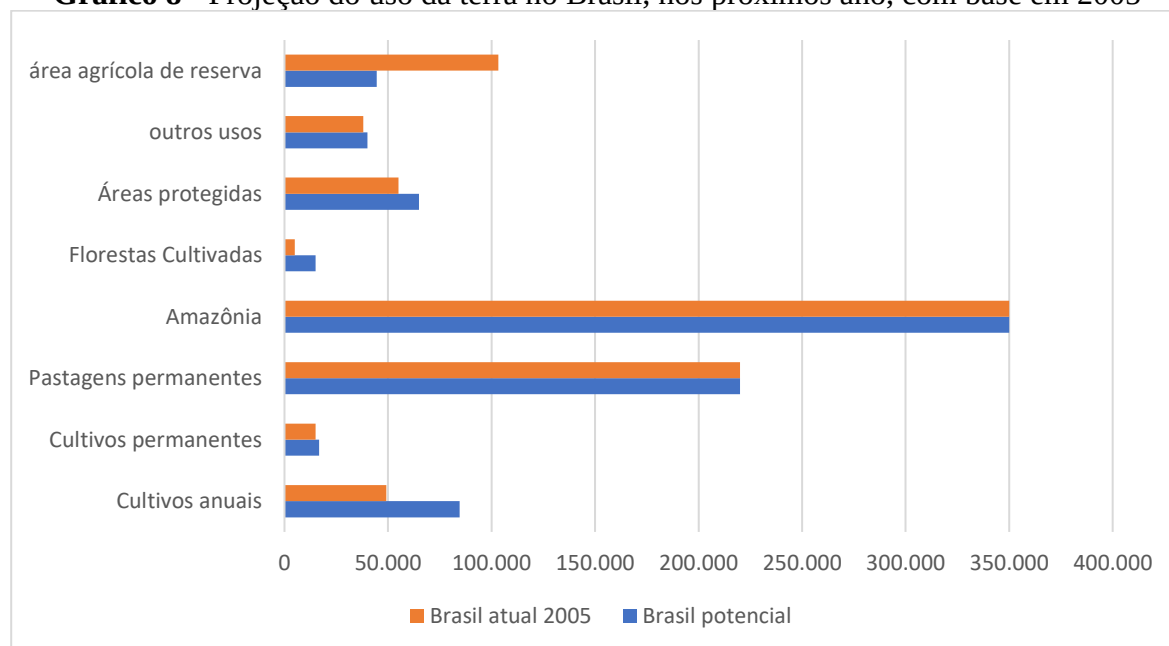
⁵¹ “A temperatura, volume de precipitação, bem como o tipo de solo, topografia e elevação são, entre outros, fatores decisivos para determinar a viabilidade da produção e os potenciais retornos financeiros no agronegócio. Ademais, o custo de produção de *commodities* agrícolas no Brasil é baixo em comparação aos principais concorrentes, pois se beneficia (i) das condições ambientais favoráveis, com menor necessidade de investimentos em irrigação; (ii) da disponibilidade de terras agriculturáveis a preços baixos; (iii) do bom nível de desenvolvimento tecnológico; (iv) das economias de escala, geradas pelo alto volume de produção; e (v) do baixo custo de mão-de-obra, o que contribui para a competitividade global dos produtores brasileiros no mercado internacional” (RELATÓRIO SLC AGRÍCOLA, 2007).

de 284 milhões de hectares em 2005 e podendo alcançar 321 milhões de hectares num cenário futuro, ocupando aproximadamente 39% da área total de terras agricultáveis, sendo o maior salto da incorporação de terras à dinâmica produtiva, os cultivos anuais (com destaque para a soja e milho) que poderiam chegar a uma área de 73,80 milhões, principalmente na região centro-oeste (Mato Grosso, Tocantins e Goiás), norte (Roraima, Rondônia e Pará) e parte do nordeste (Bahia, Piauí e Maranhão).

Quadro 13 - Uso da Terra em 2005. Brasil, China e Estados Unidos (milhões hectares)

Uso das terras	Brasil		China		Estados Unidos	
	Total	%	Total	%	Total	%
1. Área total	851.488	-	959.805	-	962.909	-
1.1 Área de terra	835.556	100,0	932.742	100,0	915.896	100,0
1.2 Área de águas	15.932	-	27.063	-	47.013	-
2. Na agricultura	284.233	34,00	553.957	59,39	411.863	44,97
2.1 Cultivos anuais	49.233	5,89	142.621	15,29	176.018	19,22
2.2 Cultivos permanentes	15.000	1,80	11.335	1,21	2.050	0,22
2.3 Pastagens permanentes	220.000	26,31	400.001	42,89	233.795	25,53
3. Floresta	410.000	49,00	284.905	30,54	303.089	33,09
4. Outros usos	141.323	17,00	93.880	10,07	200.944	21,94
4.1 Outros usos	38.000	4,46	-	-	-	-
4.2 Terras de reserva	103.323	12,37	-	-	-	-

Fonte: Elaboração do autor, com base em Scolari (2006)

Gráfico 8 - Projeção do uso da terra no Brasil, nos próximos ano, com base em 2005

Fonte: Elaboração do autor, com base em Scolari (2006)

Ao triangular o quadro e o gráfico acima, com dados de 2004, verifica-se que 61% da cobertura vegetal do cerrado estava intacta, com aproximadamente 75 milhões de hectares. Desse montante de áreas a serem abertas/desmatadas⁵² para a produção de grãos, o Estado do Mato Grosso detinha 16 milhões e a soma dos Estados do Maranhão/Tocantins/Piauí/Bahia detinha 33 milhões de hectares (PESSOA, 2014), sendo 7 a 10 milhões de hectares de chapadões de terras férteis cobertos com Cerrado (AGUIAR; LIMA FILHO; TORRES JUNIOR, 2013).

Com a estratégia de alcançar o posto de principal *player* global de *commodities*, puxada pela atividade sojícola, a economia do agronegócio não mediria esforços para expandir as fronteiras agrícolas.

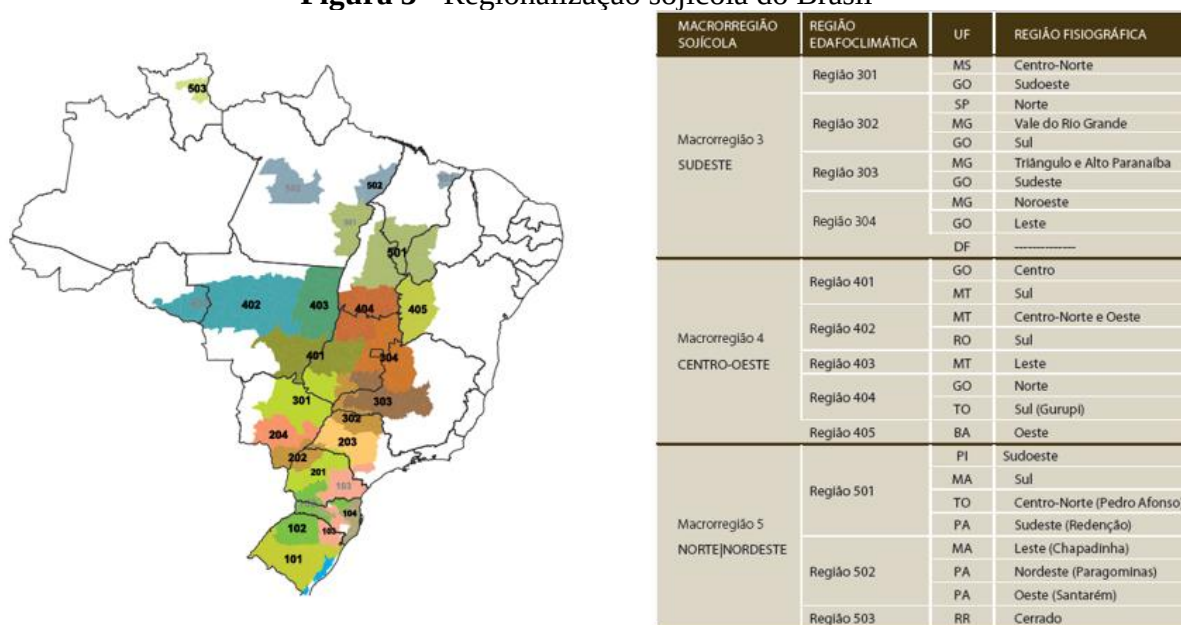
⁵² “a vegetação da cobertura savânica sendo rasteira, seria de fácil remoção no preparo do solo da lavoura de soja, reduzindo os custos do plantio e permitindo o crescimento da área plantada de forma extensiva; o tipo de relevo e de solo desses Estados favorece a mecanização da lavoura convertendo o uso da terra, passando de cobertura vegetal natural para cobertura vegetal antrópica de forma rápida; constatou-se que os municípios produtores de soja que se localizam na faixa territorial compreendidas entre as latitudes 10° S e 12° S possuem as condições mais favoráveis de cultivo, em comparação àqueles que se distribuem em latitudes mais baixas (PESSOA, 2014, p.91). O autor considera que a proximidade dos cerrados maranhenses do Bioma Amazônico, na porção noroeste do estado, acarretaria redução da produção quando houvesse excesso de umidade produzido por aquele bioma, e, por isso, os sojicultores buscavam novas áreas de expansão no centro-sul do estado do Maranhão ou nos municípios dos estados vizinhos da região.

2.3 A EXPANSÃO NEOLIBERAL DA REGIÃO AGRÍCOLA DOS CERRADOS: O BATISMO DA REGIÃO MATOPIBA

No mesmo ano do I Congresso Brasileiro de *Agribusiness* (2002), a Embrapa Cerrado formulou 05 Macrorregiões Sojícolas (MRS) no Brasil, que, influenciadas pela latitude/fotoperíodo, temperatura e regime de chuva, foram distribuídas em 33 regiões edafoclimáticas (REC) diferenciadas pela altitude e tipo de solo (KASTER; FARIAS, 2002).

A MRS 1, no sul do país, compunha cinco REC's (101 a 105), abrangendo integralmente os Estados do Rio Grande do Sul e Santa Catarina, as regiões centro sul e sudoeste do Paraná e sul de São Paulo. A MRS 2 Centro-Sul integrou sete REC's (201 a 207), abrangendo as regiões oeste e norte do Paraná, sul e oeste de São Paulo e sul do Mato Grosso do Sul. A MRS 3 Sudeste integrou três REC's (301 a 303), abrangendo a região norte de São Paulo, o estado de Minas Gerais e as regiões sul, sudeste e leste de Goiás e o Distrito Federal. A MRS 4 Centro-Oeste compunha oito REC's (401 a 408), abrangendo a região centro-norte do Mato Grosso do Sul, os Estados de Mato Grosso e Rondônia (sul) e as regiões sudoeste e centro norte de Goiás, sul de Tocantins e oeste da Bahia. A última, a MRS 5, pertencente ao Norte/Nordeste, com seis REC's (501 a 506), congregava as regiões de baixas latitudes com aptidão para o cultivo da soja, destacando-se as chapadas da região centro-norte de Tocantins e dos estados do Maranhão e Piauí, as regiões sudeste, nordeste e oeste do Pará e do cerrado de Roraima.

Atenta-se, na Figura 3, que a regionalização sojícola da Embrapa Cerrados remete nitidamente à expansão temporal/sequencial das fronteiras agrícolas, que expressam nas MRS 03, 04 e 05 a contínua incorporação da Região Agrícola dos Cerrados na dinâmica produtiva, avanço para a Região Amazônica.

Figura 3 - Regionalização sojícola do Brasil⁵³

Fonte: Kaster; Farias (2012).

Tais delineamentos da Embrapa Cerrados vão de encontro à hipótese levantada no escopo do presente estudo, que para atingir as expectativas de crescimento da produção agrícola postas a médio-longo prazo, a economia do agronegócio pautou duas estratégias coadunadas: a) consolidação/constância da produtividade; e, principalmente, b) incorporação/consolidação de novas terras à dinâmica produtiva, que teve nas políticas públicas do Estado lócus privilegiado de implantação.

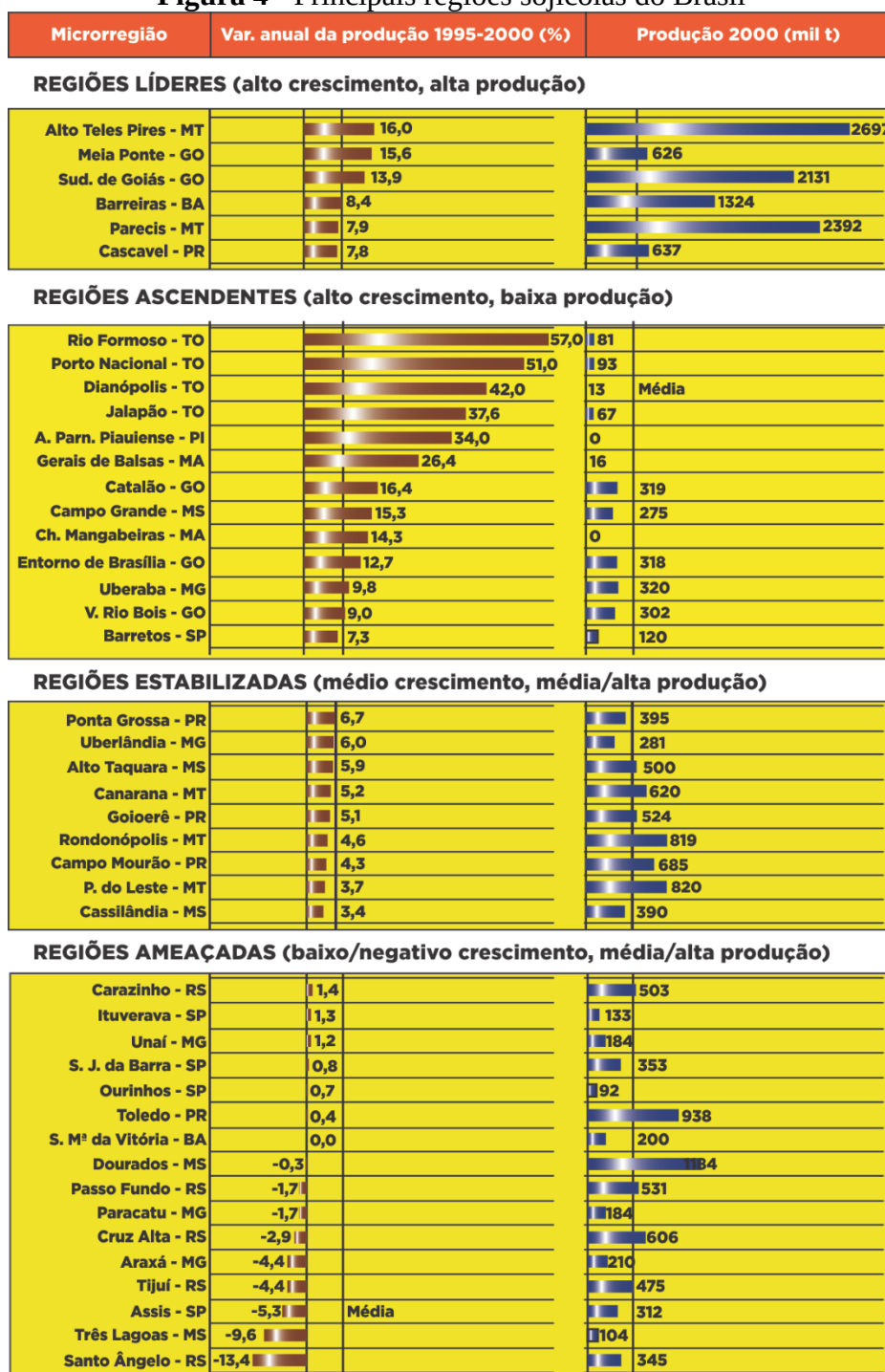
Para alcançar os objetivos traçados no I Congresso Brasileiro de *Agribusiness* (2002), de posicionar o Brasil como principal *player* sojícola mundial, os *think thanks* da economia do agronegócio, ainda em 2002, caracterizavam as microrregiões sojícolas em 4 tipos: líderes, ascendentes, estabilizadas e ameaçadas.

As microrregiões líderes, caracterizadas pela combinação de alta variação de crescimento na produção de soja entre 1995 e 2000 e alta representatividade na produção do grão em 2000. As microrregiões ascendentes, caracterizadas pelo alto crescimento na produção de soja entre 1995 e 2000, mas tinham baixa representatividade na produção do grão em 2000. As microrregiões estabilizadas, caracterizadas pelo médio crescimento na produção de soja entre 1995 e 2000 e média/alta representatividade na produção de soja em 2000. E, por fim, as microrregiões ameaçadas, caracterizadas pelo baixo/negativo crescimento na produção de soja entre 1995 e 2000 e média/alta representatividade na produção de soja em 2000

⁵³ Recentemente foi incorporada na regionalização sojícola a região SEALBA, acrônimos de alguns municípios pertencentes aos Estados de Sergipe, Alagoas e Bahia.

(AGROANLYSIS, 2002).

Figura 4 - Principais regiões sojícolas do Brasil



Fonte: RC.W Consultores

Fonte: Agroanalysis (2002) Apud R.C.W Consultores

Nota-se o caráter concentrador da produção sojícola, que apresenta grande produção total em pouquíssimas porções territoriais. No ano de 2002, apenas 20 microrregiões, distribuídas nos estados do Paraná, Rio Grande do Sul (MRS 1), Mato Grosso (MRS 4), Goiás

(MRS 4), Mato Grosso do Sul (MRS 2 e 3) e Bahia (MRS 4), perfaziam 56,62% da quantidade produzida do grão e 52,48% da área colhida brasileira (SIQUEIRA, 2004).

Interessa observar, com as figuras acima, o papel assumido pelas microrregiões ascendentes na virada do século XXI. Foram precisamente as microrregiões sojícolas ascendentes, concentradas nos estados do Maranhão, Tocantins e Piauí, que tiveram a maior recrudescência em área plantada da oleaginosa entre as safras de 1989/1990 a 1999/2000, com respectivamente 994%, 64% e 998% de crescimento (CONAB, 2020).

Tomando esses estados como referência da expansão sojícola, os setores especializados, pela primeira vez, faziam menção, numa célula conjunta, aos somatórios de suas áreas plantadas/produções, explicitando uma nova fronteira agrícola com vértices em comum: gradativa incorporação na dinâmica produtiva. Devido à tamanha eclosão do cultivo de soja, nos primeiros anos do século 21, a economia do agronegócio cunharia uma regionalização própria para designar essa fronteira agrícola: MAPITO.

Figura 5 - Soja: área plantada e produção em estados selecionados

Soja: área plantada e produção
Mil ha, mil t

	Área plantada				Produção			
	1997/98	1998/99	1999/00	Var %	1997/98	1998/99	1999/00	Var %
	(a)	(b)	(c)	(c)/(b)	(a)	(b)	(c)	(c)/(b)
RS	3.169	3.050	2.800	-8,2	6.605	4.534	5.320	17,3
PR	2.848	2.760	2.650	-4,0	7.285	7.731	7.288	-5,7
MT	2.643	2.639	2.250	-14,7	7.227	7.465	6.075	-18,6
GO + DF	1.419	1.363	1.175	-13,8	3.495	3.485	2.815	-19,2
MS	1.118	1.068	900	-15,7	2.319	2.753	2.250	-18,3
MG	563	576	500	-13,2	1.278	1.343	1.100	-18,1
SP	527	514	480	-6,6	1.028	1.382	1.200	-13,2
BA	554	580	530	-8,6	1.188	1.150	981	-14,7
SC	217	221	200	-9,4	512	479	450	-6,0
MA + PI + TO	216	541	255	6,0	434	562	604	7,4
Total	13.274	13.011	11.740	-9,8	31.371	30.883	28.082	-9,1

Fonte: Agroconsult.

Fonte: Agroanalysis (1999).

Anos mais tarde, os setores especializados do agronegócio assinalaram que o MAPITO tinha a mesma fisionomia dos cerrados das microrregiões do oeste baiano, que se conectavam-se via corredores logísticos. Para a analista de mercado da AgraFNP (órgão de consultoria do agronegócio), Jacqueline Bierhals, “o MAPITO é uma macrorregião ainda maior, se estendendo até o oeste baiano. Já estamos [o agronegócio] chamando a região de MATOPIBA” (ISTO É DINHEIRO⁵⁴, 2009, s.p. grifo nosso), considerada a mais nova e uma das “últimas fronteiras

⁵⁴ “A história do Mapito é recente na agricultura brasileira. Há dez anos, a região ainda era pouco explorada e as

agrícolas do país” (FERREIRA, 2009).

Notícias na mídia especializada propalavam que “a região, seria uma das mais promissoras do mundo para o avanço do grão, que somada ao norte do Mato Grosso, poderia quadruplicar a produção de soja em três safras facilmente” (BOLÇAS, 2007, s.p. grifos nosso).

Nota-se que, assim como o discurso da economia do agronegócio, a academia/universidade analisava o avanço da fronteira agrícola dos Cerrados em direção ao Novo Nordeste (HAESBAERT, 1997), ou BAMAPITO (BERNARDES, 2009; ALVES, 2009⁵⁵), ou *fronts* agrícolas em expansão (FREDERICO, 2008), ou MAPITOBA (PAULA JUNIOR, 2010), ou, ainda, Centro Norte (ALVES, 2015). Embora com análises divergentes, os especialistas do agronegócio e a academia/ciência apresentavam um ponto em comum: um processo de formação regional em curso.

Nesse processo, sujeitos econômicos e políticos (*tradings*, classes patronais, burguesia agrária, investidores internacionais) condensariam pautas próprias no interior do Estado que privilegiassem o interesse da agricultura comoditizada na região, levando, em 2012, o Governo Federal a autorizar a Portaria N° 269, cujo objetivo seria dar ordenamento e uniformização às ações, no âmbito do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), na região conhecida como MATOPIBA, que abrange partes dos Estados do Maranhão, do Tocantins, do Piauí e da Bahia.

Em 2013, um acordo entre o Ministério do Desenvolvimento Agrário (MDA), Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária (INCRA) e o Grupo de Inteligência Territorial Estratégica (GITE), que faz parte da Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (EMBRAPA), objetivava harmonizar e operacionalizar o futuro planejamento e a modelagem integrada de políticas públicas e privadas para a região (MIRANDA; MAGALHÃES; CARVALHO, 2014). Leia-se, aqui, sobretudo, fomentar obras de infraestrutura para o escoamento de grãos e normatizar ou desregulamentar questões fundiárias, ambientais e tributárias.

dificuldades logísticas não colaboraram para seu desenvolvimento. Mas o avanço das tecnologias de produção e a chegada de novos investimentos fez o lugarejo desabrochar e hoje ele é uma promissora fronteira agrícola do País” (ISTO É DINHEIRO, 2009, s.p.).

⁵⁵ “A região dos cerrados nordestinos abrange o oeste baiano e o sul dos estados do Maranhão e Piauí, mas pode ser estendida, como área de influência, para a parte centro-oriental do Tocantins, onde se verifica uma situação de modernização contemporânea muito semelhante ao que ocorre nos cerrados nordestinos. Os vínculos econômicos, sob o comando do agronegócio, estabelecidos entre os cerrados nordestinos e Tocantins são responsáveis pela configuração de um novo delineamento regional, o qual recebe a denominação de MAPITO, referência utilizada para designar os vínculos dos cerrados maranhenses, piauienses e tocantinenses. Poderíamos incluir nesse novo complexo regional os cerrados do oeste da Bahia, sub-região que possui intensa ligação tanto com o Tocantins quanto o Maranhão e o Piauí. Desse modo, a denominação BAMAPITO expressa melhor os contornos geográficos da nova região” (ALVES, 2009, p. 155).

2.3.1 A Institucionalização estatal da Região Matopiba

O Estado aqui pode ser visto a partir de duas concepções, como um comitê para gerenciar os negócios da burguesia, portanto como algo “monolítico”; ou que suas agências e órgãos estatais são, igualmente, frutos de relações sociais (luta de classes) e da permanente correlação de forças entre segmentos sociais organizados no âmbito da sociedade civil em suas inter-relações com a sociedade política (GRAMSCI, 1999)⁵⁶. A partir dessa segunda concepção, compreende-se que a ascensão de Kátia Abreu ao Ministério da Agricultura e Pecuária, ao possuir legitimidade perante os governos estaduais dos 4 Estados⁵⁷ (que embora fossem de diferentes frações partidárias), materializou, em consenso, um pacto da economia do agronegócio com as frações da classe patronal rural e seus respectivos aparelhos privados de hegemonia⁵⁸ (GRAMSCI, 1999).

É sob a batuta de Kátia Abreu e de estudos detalhados do Grupo de Inteligência Territorial Estratégica (GITE)/EMBRAPA, coordenado por Evaristo Miranda, que a regionalização se desenharia. Para esse órgão estatal, as condições físicos-naturais do domínio morfoclimático dos cerrados, como clima, relevo e hidrografia, favoreciam a expansão da agricultura moderna nessa região. Souza (2017), por sua vez, destaca que a ferramenta informacional da inteligência territorial da Embrapa em relação ao MATOPIBA tinha cunho estritamente político e econômico, subjugando a natureza à racionalidade e métricas capitalistas.

É sob tais concepções que a região denominada MATOPIBA será institucionalizada pelo Estado brasileiro a partir do Decreto nº 8.447/2015, resultando em uma extensão de 73 milhões de hectares (sendo 66 milhões no bioma cerrado) (BRASIL, 2015). A região incluiu 337 municípios, o que não compreende toda a superfície territorial dos quatro Estados, mas sim as áreas onde se apresenta a característica de aumento da produção voltada à agricultura

⁵⁶ Nessa mesma perspectiva, Poulantzas (1985) aponta que o Estado é atravessado pelo conjunto das relações sociais existentes numa formação social determinada, incorporando, em si mesmo, os conflitos vigentes em cada formação social.

⁵⁷ De acordo com o Departamento Intersindical de Assessoria Parlamentar – DIAP, na legislatura 2011-2014 (anterior à regionalização), a bancada ruralista tinha, respectivamente, 05 deputados no Maranhão, 06 deputados e 02 senadores no Tocantins, 04 deputados e 01 senador no Piauí e 17 deputados e 01 senador na Bahia (LOCATEL; LIMA, 2016).

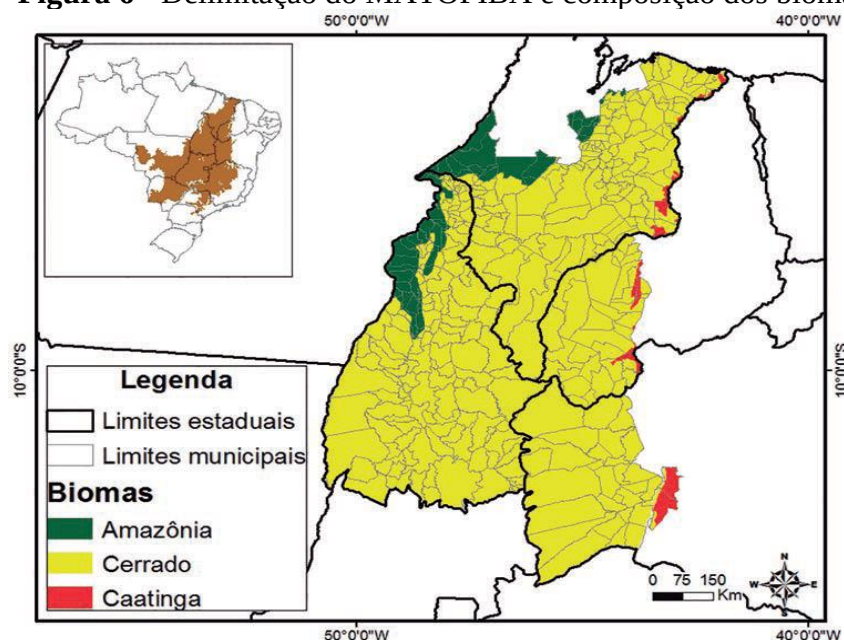
Tal emaranhado possibilitou a criação da Frente Parlamentar do MATOPIBA (criada em 02 de junho de 2015, pelo Requerimento 2043/2015), através do deputado Irajá Abreu (PSD-TO) conduzindo discursos arrojados na legitimação da região e de projetos consoantes (GONZAGA, 2020).

⁵⁸ Que representam interesses peculiares do agronegócio e são correias de transmissão do discurso para legitimar o consenso na região: a Associação dos Agricultores Irrigantes da Bahia (AIBA), a Associação de Produtores de Soja do Brasil (APROSOJA) e a Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA).

comoditizada, explicitamente observadas no Plano de Desenvolvimento Agropecuário - PDA MATOPIBA, que possuíam os seguintes objetivos:

- I) desenvolvimento e aumento da eficiência da infraestrutura logística relativa às atividades agrícolas e pecuárias;
- II) apoio à inovação e ao desenvolvimento tecnológico voltados às atividades agrícolas e pecuárias;
- III) ampliação e fortalecimento da classe média no setor rural, por meio da implementação de instrumentos de mobilidade social que promovam a melhoria da renda, do emprego e da qualificação profissional de produtores rurais (BRASIL, 2015).

Figura 6 - Delimitação do MATOPIBA e composição dos biomas



Fonte: Buainain *et al.* (2017).

Quadro 14 - MATOPIBA por estados, área total, número de microrregiões e municípios

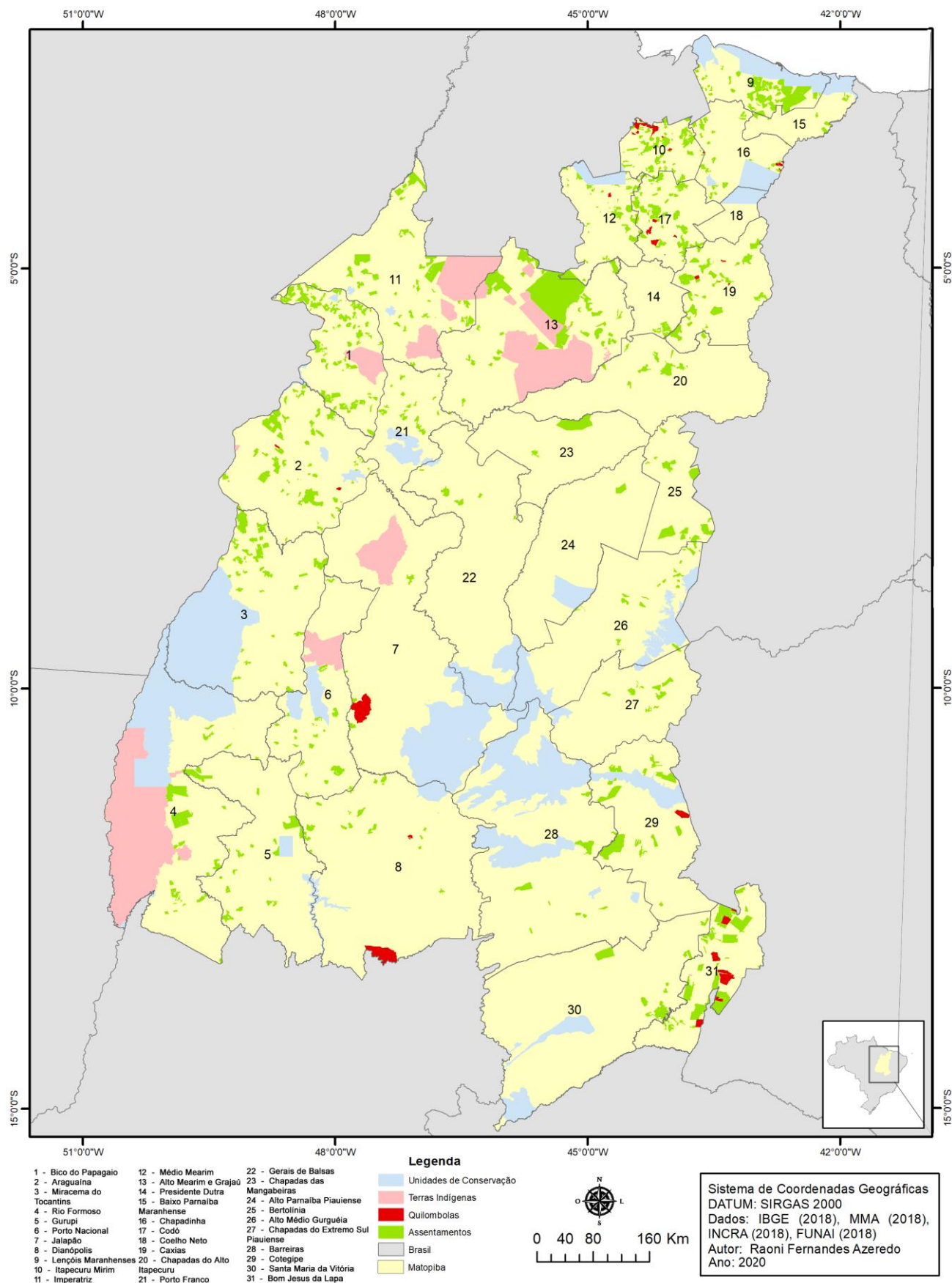
Estado	Área total no MATOPIBA	Porcentagem de área no MATOPIBA	Número de microrregiões	Número de municípios
Maranhão	23.982.346 ha	33%	15	135
Tocantins	27.772.052 ha	38%	08	139
Piauí	8.204.588 ha	11%	04	33
Bahia	13.214.499 ha	18%	04	30
Total	73.173.485 ha	100%	31	337

Fonte: Elaboração do autor, com base em GITE (2015)

Vale salientar que, no recorte regional, os assentamentos de reforma agrária, quilombolas, terras indígenas, e unidades de conservação representam 22% da área. No entanto, esse número é bem maior do que foi delimitado, ou seja, existem bem mais comunidades tradicionais/camponesas que não estão mapeadas e que poderão sofrer grandes impactos. Soma-se a isso o fato de apenas parte dos estabelecimentos do recorte regional estar “protegida pela propriedade: 60% dos produtores são proprietários, 11% são ocupantes, 8% arrendatários e 6% assentados sem titulação definitiva” (BUAINAIN; GARCIA; VIEIRA FILHO, 2017, p. 20).

Assim, a expansão da fronteira oficializada pelo Estado “liberaria um conjunto de ativos [incluindo força de trabalho e terra] a custo muito baixo, e com isso o capital sobreacumulado poderia apossar-se desses ativos e dar-lhes imediatamente um uso lucrativo” (HARVEY, 2005, p. 124), criando um novo exército de reserva de trabalhadores (por muitas vezes precarizados) inseridos em novos processos de exploração e acelerando os processos de concentração e centralização dos recursos naturais, sobretudo da terra para o cultivo de *commodities* agrícolas.

Mapa 3 - Divisão das Microrregiões do MATOPIBA e áreas das Unidades de Conservação, Terras Indígenas, Comunidades Quilombolas e Assentamentos de Reforma Agrária



Para a concretização dos objetivos do PDA MATOPIBA, um ano posterior ao Decreto nº 8.447/2015, em 07 de maio de 2016, o Governo Federal propôs a criação da Agência de Desenvolvimento do MATOPIBA, que reuniria os setores público e privado, além da sociedade civil, com objetivo de articular projetos e iniciativas que fortaleceriam a região, sob as métricas da economia do agronegócio. Conforme o artigo II do Projeto de Lei Complementar nº 279, de 2016, a Agência MATOPIBA deveria:

- I – Articular, apoiar e acompanhar a execução de projetos de infraestrutura e logística para o desenvolvimento sustentável do setor agropecuário;
 - II – Promover, coordenar, apoiar e elaborar estudos, levantamentos, pesquisas e projetos de desenvolvimento do MATOPIBA;
 - III – Articular e elaborar projetos e atividades, nos âmbitos público e privado, de assistência técnica, extensão rural e formação profissional aos pequenos e médios produtores rurais do MATOPIBA;
 - IV – Promover a capacitação de agentes públicos e privados da região do MATOPIBA com vistas à organização da base produtiva e à incorporação de novas tecnologias agrícolas, pecuárias e gerenciais;
 - V – Gerenciar, técnica e administrativamente, projetos de cooperação técnica e financeira com instituições públicas e privadas nacionais e internacionais;
 - VI – Cooperar com o Poder Público na implementação da política de defesa agropecuária.
- (BRASIL, 2016).

Por incumbência do MAPA e patrocinado pelo Fundo *Freedom Partners*, a elaboração do Plano Diretor ficou a cargo da *The Boston Consulting Group* (BCG), fornecendo diretrizes até 2035 para que a região se tornasse referência mundial na tradução do desenvolvimento acelerado do agronegócio em avanços sociais em educação, saúde e infraestrutura básica (BRASIL, 2016b).

No Quadro 15 e na Figura 7, apresentamos ao leitor o conjunto de medidas e investimentos necessários para o MATOPIBA 2035 (conforme o Plano Diretor), cujos maiores volume seriam oriundos do setor privado:⁵⁹

O plano diretor será decisivo para atrair investidores e empresários mundo afora para investir na nossa região. Esse projeto está sustentado por fundos de investimento e pela iniciativa privada, entes que estão cada dia mais interessados no Matopiba. Por todo lugar do mundo onde estive, todos só

⁵⁹ A própria Freedom Partners, patrocinadora do plano diretor, em parceria com a JG Capital criaram um fundo de investimento em participações para viabilizar os projetos. Outros fundos estavam em processo de criação, a fim de atender às áreas apontadas como prioritárias pelo estudo (BRASIL, 2016b).

querem saber dessa nova fronteira agrícola brasileira, desse grande potencial em produção de alimentos que temos (MAPA, 2016, grifos nosso).

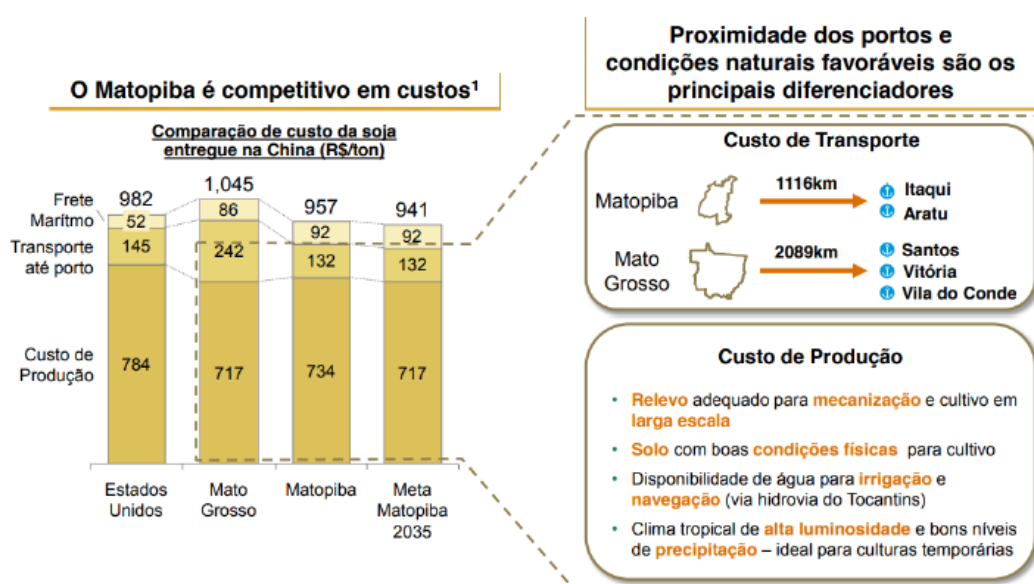
Quadro 15 - O Plano Diretor do MATOPIBA

VISÃO 2035 MATOPIBA	Ponto de Partida 2015	Meta 2035	Focos de Investimentos	Investimento necessário (R\$ bilhões)	Quantidade de projetos mapeados
Produção de Grãos	16 milhões toneladas	43 milhões de toneladas	<i>Infraestrutura Logística</i> – Garantir infraestrutura necessária para escoar a produção agropecuária do MATOPIBA para o mercado internacional; manter a competitividade do custo logístico do MATOPIBA comparado a outras regiões	14 a 44 bilhões	53 projetos mapeados; Exemplos: Porto Sul Ilhéus; Tegram Itaquí; Extensão Ferrovia Norte Sul; Ecoporto Praia Norte
Custo Logístico	R\$ 132/tonelada	R\$ 132 /tonelada			
Custo de Produção de Soja	R\$ 734/tonelada	R\$ 717/tonelada			
PIB Per Capita	R\$ 12 mil	R\$ 34 mil	<i>Educação</i> – garantir oferta adequada de profissionais técnicos (engenheiros agrônomos) para garantir crescimento da atividade agropecuária da região; elevar o nível educacional da região significativamente a fim de garantir oportunidades de empregos e geração de renda para a população como um todo	2 a 3 bilhões	65 projetos mapeados; Exemplos: Escola família agrícola; Plano Nacional dos Professores da Educação Básica (PARFOR).
Escolaridade	9,2 anos	10,5 anos			
Expectativa de Vida	71 anos	76 anos	<i>Serviços Básicos</i> – Elevar a expectativa de vida da população através de melhorias de serviços de saúde na região; Alcançar um nível aceitável de acesso a serviços básicos de saneamento básico e eletricidade; garantir infraestrutura básica mínima para ambiente de negócios se desenvolverem	13 a 19 bilhões	34 projetos mapeados; Plano Nacional de Saneamento Básico; Programa Luz para Todos; Banda Larga para Todos;
Acesso a Saneamento Básico	84%	94%			
Total Estimado				29 a 66 bilhões	152 projetos

Fonte: Elaboração do autor, com base em Salomon (2020)

Figura 7 - Vantagens Competitivas do MATOPIBA

Matopiba possui vantagens competitivas vis-à-vis Mato Grosso e Estados Unidos



Fonte: Salomon (2020).

A apresentação do Plano Diretor intitulava: MATOPIBA: desbravando a mais nova fronteira agrícola do mundo, localizada na confluência do Norte com o Nordeste (...) região que possui 6,3 milhões de habitantes, menos urbanizados e, mais pobres que o resto do país (SALOMON, 2020). Para o *The Boston Consulting Group* (BCG), as condições naturais favoráveis (com suas disponibilidades de terras para conversão, relevo pouco acidentado e disponibilidade de água), associadas às vantagens logísticas (proximidade dos portos de Itaqui e Salvador, disponibilidade modais de baixo custo a exemplo da ferrovia) teriam catalisado o desenvolvimento do agronegócio no MATOPIBA⁶⁰.

⁶⁰Em entrevista a Gonzaga (2020), Kátia Abreu discorre que tais vantagens comparativas foram o que fizeram “Blairo [Maggi] ter medo do MATOPIBA, pois: O Blairo tem horror. Aqui são todas as metas que nós queremos chegar das regiões ricas, aí você vai falar assim: ué, mas só essa meta aqui, você não quer alcançar ninguém? Você sabe por quê? Porque eu não preciso, olha a distância minha com o norte do Mato Grosso. Olha o custo por tonelada hoje, em 2015 [...] o medo dele tá bem aqui, ó. Somos competitivos. Aí nesse desenvolvimento regional nós íamos colocar tudo, a parte saúde, educação, renda e o desenvolvimento regional e a infraestrutura, desenvolvimento das cadeias produtivas (GONZAGA, 2020, p. 85).

2.4 DIMENSÕES DA PRODUÇÃO SOJÍCOLA, FUNDIÁRIA E SOCIOECONÔMICA DA REGIÃO DO MATOPIBA

A argumentação deste capítulo é que a institucionalização da região é recente apenas do ponto de vista estatal, pois ela já existia no plano de determinando setores econômicos, o que é corroborado por entrevistas de pesquisa de campo, com reconhecida entidade patronal sojícola e produtora de grãos controlada por capital estrangeiro.

A região do MATOPIBA sempre existiu e não foi o Decreto de 2015 que a criou. Esta regionalização foi uma delimitação puramente política para estabelecer uma região que já estava em processo de consolidação e expansão, que teve sua origem a partir da década de 1980 com a ocupação do oeste da Bahia e Sul do Maranhão e em meados de 90 sul do Piauí e leste do Tocantins (ENTREVISTADO 22 APROSOJA/PI, 2018).

A área do MATOPIBA, MAPITOBA, MATOPIBA-PARA, ou como querem que sejam chamados, isso já existia a nível internacional há muito tempo. A Kátia Abreu só aproveitou uma região que está em desenvolvimento e tentou fazer um programa que em 6 meses foi cortado verba e não virou em nada do que ela prometeu. Isso para mim foi um jogo de *marketing* dela e do governo que ela faz parte, no mais foi só isso[...]. O MATOPIBA vai continuar desenvolvendo não porque Kátia Abreu colocou lá fora ou fez propaganda. Essa propaganda já existe há muito tempo quando o produtor leva para fora, é a potencialização do cerrado que está sendo levado, e não um plano governamental (ENTREVISTADO 13 INSOLO AGROINDUSTRIAL, 2018).

Embora para ambos os entrevistados a delimitação regional do MATOPIBA pelo Governo Federal ainda não trouxesse consequências imediatas de políticas públicas, consideram que a institucionalização tende à lógica de valorizar a região, “e agora talvez, possibilite o Estado pensar políticas públicas, a exemplo de pesquisas, custeio e crédito agrícola para a atividade, pois a atividade na região depende de muito investimento: máquina, solo, implementos, armazenagem, logística”⁶¹ (ENTREVISTADO 22 APROSOJA/PI, 2018).

Sintetizando e visualizando a concepção de regionalização do Governo Federal, e projetando a região num futuro de médio prazo de 10 anos, o Entrevistado 12 AGED/Maranhão (2018) ponderava da seguinte forma:

61 “E no futuro, o crédito, a questão de logística de infraestrutura (estrada ferroviária), se forem pensadas de maneira diferente para essa delimitação do MATOPIBA, aí sim essa delimitação política terá algum significado. Hoje é mais uma delimitação territorial que não teve desdobramentos ainda efetivamente” (ENTREVISTADO 22 APROSOJA/PI, 2018).

Esses Estados serão os maiores produtores do país (hoje o Mato Grosso é o maior produtor de grãos do Brasil). Com essa ideia de unidade do MATOPIBA eles vão se organizar mais e cobrar para estruturar o escoamento de sua produção, precisa de mais portos, e mais meios de transporte de grãos, que é uma das deficiências. O fato de estarem pensando e terem um grande potencial de expansão, irão fazer da forma correta, com uma produção sustentável em todo aspecto e se afirmar como uma grande região produtora de grãos, porque não dizer de alimentos. Hoje a questão de produzir monoculturas soja, milho e ainda temos produção boa de algodão, com a possibilidade de fazer o correto, vejo com a boa perspectiva. Assim os Estados ao se consolidarem como a última fronteira, terão oportunidades e os meios para produzir. É necessário que as políticas públicas atendam não somente em quem produza os grandes latifúndios, mas a quem serve mãos de obra, estruturar as cidades! Porque historicamente as cidades que estão consolidadas como grandes produtoras de grãos no MATOPIBA não atendem a questão de infraestrutura, exemplo de Uruçuí, Luís Eduardo Magalhães, Barreiras. Estas expandiram a produção, porém não tem infraestrutura médica, moradia. Eu acredito que tem aí os exemplos, e como estão expandindo para outros municípios, é necessário que haja um melhor planejamento, e são os grandes grupos que estão pensando assim (ENTREVISTADO 12 AGED/MARANHÃO, 2018)

Com compreensões particulares, *trading* agrícola e produtora de grãos controlada por capital nacional remetem instantaneamente à regionalização do MATOPIBA como sinônimo de um corredor de infraestrutura logístico de escoamento de grãos, com referência umbilicalmente na criação do Terminal de Grãos do Maranhão (TEGRAM). Tais elementos vão ao encontro de Lima (2019), na percepção da semelhança do decreto regional do PDA-MATOPIBA com o Projeto de Lei Complementar (PLC) 228/2012, que pretendia instituir na região o complexo geoeconômico e social do Corredor Centro-Norte⁶².

O MATOPIBA ele sempre existe, já tem mais de 15, 20 anos que esse corredor existe, muito limitado ao complexo da Empresa Vale, com o incremento do TEGRAM, com o volume de carga recebida, proporcionou que os agricultores plantassem novas áreas, que antes não poderia, porque não tinha para onde escoar. Um possível crescimento, só foi possível com a vinda do TEGRAM (ENTREVISTADO 01 NOVAAGRI/TOYOTA, 2018).

O MATOPIBA foi o divisor de águas entre o modelo tradicional de agricultura da região. Após a criação dessa região que se autodenominaram e zonearam como MATOPIBA, e depois veio a implementação do TEGRAM, aí a coisa

⁶² “O Corredor Centro-Norte se constitui no principal conjunto multimodal de transportes, destinado a interligar a região central do País ao Norte e ao Nordeste, através da Hidrovia Araguaia-Tocantins, da Ferrovia Norte-Sul e da Estrada de Ferro Carajás, com integração ao sistema rodoviário convencional e ao sistema ferroviário da Companhia Ferroviária do Nordeste. A importância estratégica do corredor está relacionada à necessidade premente de escoar a produção agrícola, mineral e industrial da região central do País, bem como na necessidade de dotar essa área, que corresponde a mais de 40% do território brasileiro, da infraestrutura exigida pelo seu expressivo dinamismo econômico [...]. A implantação de um programa especial para a área do Corredor Centro-Norte contribuirá inegavelmente para a integração nacional, minimizando os custos do transporte de longa distância e interligando as regiões Norte e Nordeste com o Sul e Sudeste, por meio das conexões ferroviárias, rodoviárias e fluviais” (BRASIL, 2012, s/p).

mudou, o que eu vivencio e vislumbro como funcionário inclusive do processo - Já se tinha o campo, o problema é que não tinha um meio de materializar essa produção a baixos custos e competitividade com os outros portos do Brasil. Encontrasse assim um meio, uma forma, de colocar essa produção no mercado exterior de forma a competir com as outras regiões do Brasil. Para futuro acredito muito que vai dobrar ou talvez até triplicar essa operação [...]. Então assim, eu vejo um crescimento com bons olhos, o que precisa é o que citei, que o governo entre para ajudar as empresas numa parceria a desenvolver a região, o governo olhe a região onde as empresas estão instaladas, e entre com parceria para desenvolver a vida das populações que estão ali morando (ENTREVISTADO 06 RISA S.A., 2018).

Seja qual for a concepção de MATOPIBA, as bases concretas, que veremos no decorrer dos capítulos, indicam que a região foi forjada na combinação indissociável das i) condições propícias para a produção sojícola; ii) aparato estatal de isenções fiscais, infraestrutura logística de escoamento de grãos; iii) instalação de *tradings* agrícolas; iv) terras baratas; v) expansão territorial sojícola via pioneiros da fronteira (migrantes); e vi) investidores estrangeiros.

Por ora, analisamos, a seguir, 03 dimensões necessárias para uma melhor aproximação do leitor à região do MATOPIBA: a) produção sojícola; b) concentração fundiária; c) perfil socioeconômico.

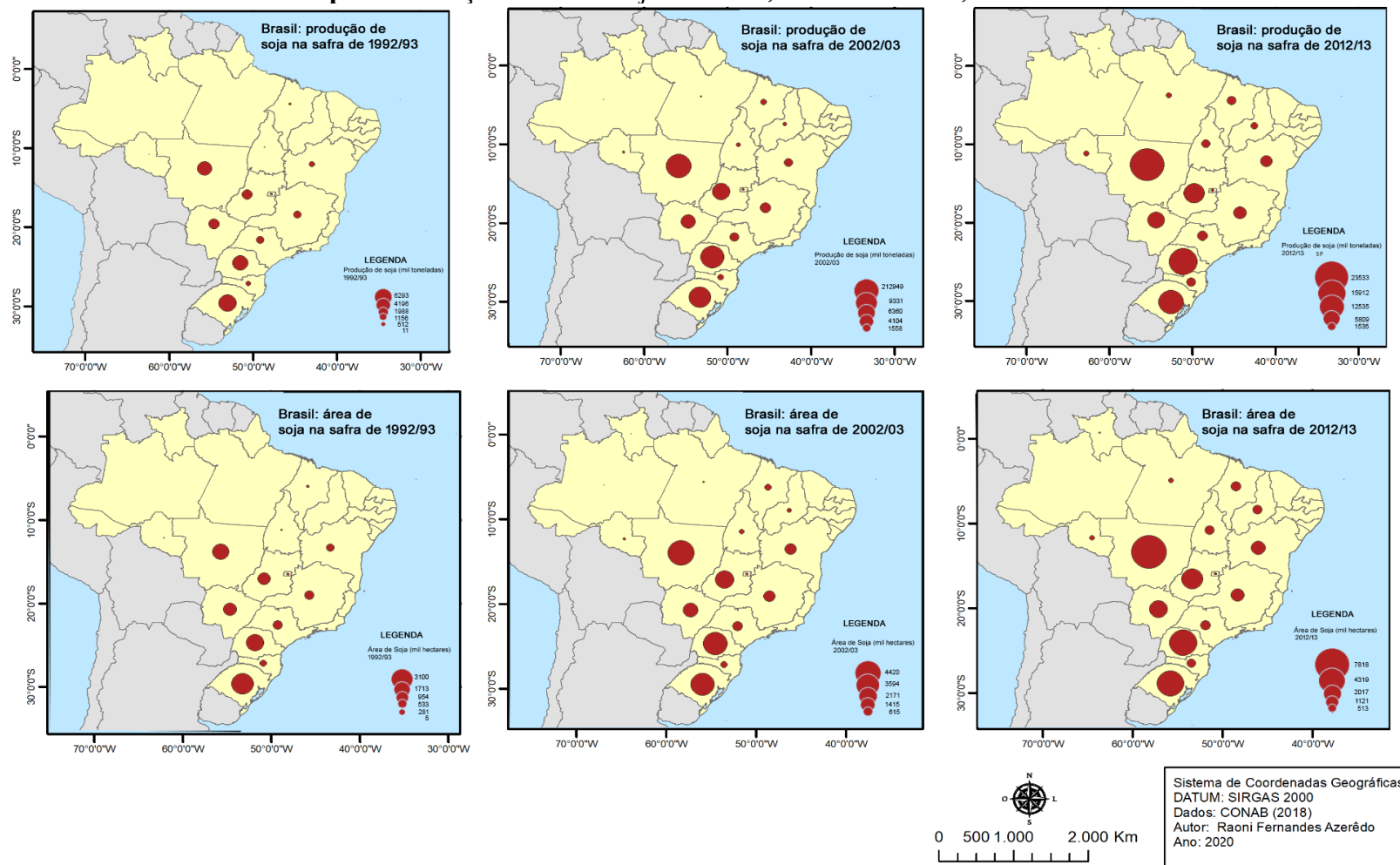
2.4.1 Dimensão da produção sojícola

Ao recorrer à análise estatística específica da Conab (2020) para a região do MATOPIBA, observa-se que a área plantada com soja em 1992/1993 era ínfima⁶³, com 437 mil hectares. 10 anos depois, a área plantada saltou para 1 milhão e 300 mil hectares em 2002/2003, dando sinais claros de que a flexibilização cambial contribuiu diretamente para a escalada do setor primário na pauta exportadora e, conseqüentemente, na incorporação de novas áreas agrícolas.

Na safra 2012/2013, anterior à institucionalização estatal do MATOPIBA, a área plantada com soja elevou-se para quase 3 milhões de hectares (um aumento de 1,7 milhão em relação a 2002/2003), alcançando participação de 12% da área dedicada ao grão no país. Além das variáveis citadas anteriormente (flexibilização cambial e escalada do setor primário na pauta exportadora), vale destacar, no período, o alto preço das *commodities* associado a preço baixo das terras na região, que possibilitaram aos pioneiros da fronteira agrícola e investidores estrangeiros adquirirem/incorporarem extensas parcelas de terra.

⁶³ É notório, na safra 1992/1993, a inexpressiva participação dos estados da região Norte e Nordeste em relação à área total plantada de soja pelo Brasil, com apenas 4%. Nesse ano, a região Norte tinha 20.000 e o Nordeste 423.000 hectares plantados com a oleaginosa, majoritariamente no estado da Bahia, com cerca de 90%, seguido pelo Maranhão e pelo Tocantins, nitidamente os estados circunscritos no PRODECER.

Mapa 4: Produção e área de soja no Brasil, nas safras 92/93, 02/03 e 12/13



Fonte: Elaboração do autor, com base em Conab (2020).

Observa-se na plantação de soja, nos períodos de a) 1997/1998 a 2007/2008, b) 2007/2008 a 2012/2013 e c) 2012/2013 a 2019/2020, crescimento impressionante no primeiro momento, portanto anterior à crise de 2008.

A área plantada de soja entre 1997/1998 e 2007/2008 aumentou: 8,3 vezes no Tocantins, 2,9 vezes no Maranhão, 8,9 vezes no Piauí e 1,6 vezes na Bahia. No conjunto, o MATOPIBA teve crescimento acumulado de 148,6% em área plantada, enquanto o Brasil teve 62% (CONAB, 2020).

Nos períodos 2007/2008 a 2012/2013, os estados tiveram o seguinte crescimento acumulado em área plantada de soja: Maranhão 39%, Piauí 115%, Tocantins 65% e Bahia 41%. Em nível comparativo a outros estados produtores de grãos, o Mato Grosso teve 37%, Mato Grosso do Sul 16%, Goiás 32%, Minas Gerais 28%, Paraná 20%. No conjunto, o MATOPIBA teve crescimento acumulado de 55% em área plantada, enquanto no Brasil teve 30% (CONAB, 2020).

Já no último período, c) 2012/2013 a 2019/2020, os estados tiveram o seguinte crescimento acumulado em área plantada de soja: Maranhão 66%, Piauí 38%, Tocantins 96% e Bahia 26%. Em nível comparativo a outros estados produtores de grãos, o Mato Grosso teve 27% e o Paraná 15%.

Ao analisar minuciosamente os vértices de encontro entre todas as etapas, fica notório que a expansão da área agrícola foi forjada em profundo desmatamento⁶⁴ nas primeiras décadas do milênio⁶⁵.

No período entre 2000 e 2008, a média de desmatamento no MATOPIBA foi cerca de 40%. Em 2013, a supressão de vegetação nativa ultrapassou 60% do desmatamento ocorrido

⁶⁴ “Nem todo o desmatamento no Cerrado foi ilegal. Numa primeira tentativa de estimar o corte de vegetação nativa autorizado pelos Estados, o Sinaflor (Sistema Nacional de Controle da Origem dos Produtos Florestais) registrou, entre agosto de 2017 e julho de 2018, autorizações para supressão de vegetação de 1.157 km² nos Estados que compõem o Matopiba (MMA, 2018). As autorizações concedidas pelos órgãos estaduais de meio ambiente não correspondem exatamente ao desmatamento legal ocorrido nem ao limite do bioma Cerrado nesses Estados, porque há autorizações concedidas que não representam desmatamento imediato, mas servem como uma aproximação. Apenas para ter uma ordem de grandeza, as autorizações de desmatamento correspondem a menos de 19% do desmatamento real medido entre agosto de 2017 e julho de 2018. Esse também foi o período de menor desmatamento medido desde 2000, o Matopiba perdeu 6,2 mil km² de vegetação nativa, o equivalente a mais de quatro vezes o município de São Paulo” (SALOMON, 2020, 42).

⁶⁵ “O estado do Mato Grosso é o líder no desflorestamento do Cerrado com 1,6 milhões de hectares convertidos entre o período de 2002-2003 a 2015-2016, com média 114.518 há desmatados por período/ano. A área desmatada no Mato Grosso é 23,6% (aprox. 380 mil/ha) maior que a registrada no estado da Bahia, segundo no ranking do desmatamento, para o mesmo período. Entretanto, a partir do desenvolvimento e consolidação da região do MATOPIBA a nova fronteira agrícola do Cerrado e do Brasil, os estados do Tocantins, Bahia e Piauí, nessa ordem, a partir do período 2010-2011, apresentaram maiores registros de desmatamentos que o Mato Grosso, com área desmatada média de, aproximadamente, 90 mil hectares por período/ano. O estado de Goiás, por sua vez, é considerável, sendo de 636 mil ha no período analisado e média de 45 mil ha por período/ano” (FARIA, 2018, p. 45).

em todo o bioma cerrado. Entre 2000 e 2019, a região perdeu impressionantes 126.036 km² de vegetação nativa, ou seja, 52,4% de vegetação nativa (SOLEMON, 2020). Segundo a autora, observa-se que, em 2003, o município de Formosa do Rio Preto (BA) alcançou o topo do *ranking* dos municípios que mais perderam vegetação nativa no Cerrado e, a partir de 2005, o conjunto de municípios da região passou a liderar o *ranking* dos maiores desmatadores: entre 2013 e 2018, os cinco municípios recordistas em desmatamento no cerrado foram do MATOPIBA: São Desidério (BA), Baixada Grande do Ribeiro (PI), Urucuí (PI), Balsas (MA) e Formosa do Rio Preto (BA).

Somente entre 2015 e 2016, a região teve 04 vezes mais desmatamento (2 mil quilômetros quadrados) que o arco do desmatamento (área mais vulnerável da Amazônia Legal⁶⁶) (ASSAD; LIMA, 2018). Aguiar (2016) concluiu que, seguindo esse ritmo de expansão agrícola, os desmatamentos na região alcançarão níveis severos de degradação ambiental⁶⁷, podendo chegar à perda de 15,9 milhões de hectares de cerrado entre 2011 e 2050.

⁶⁶ “Em todos os anos entre 2000 e 2016 - com exceção de 2005 e de 2009, por uma diferença muito pequena -, o desmatamento do bioma Cerrado superou a perda de vegetação nativa do bioma Amazônia, ainda de acordo com os dados do Inpe, que monitora ambos os biomas. Mesmo em 2004, quando a Amazônia perdeu 27,8 mil km² de floresta (recorde do período de quase duas décadas, só superado pela taxa apurada em 1995), o desmatamento no Cerrado foi maior: 32 mil km² num único ano. As curvas sugerem que o freio temporário no desmatamento da Amazônia foi compensado no Cerrado, movimento interrompido em 2016” (SOLEMON, 2020, p.41).

⁶⁷ “No melhor cenário estudado (otimista), foi previsto que mais de 10,3 milhões de hectares de vegetação nativa sejam destruídos entre 2011 e 2050. No cenário tendencial, estimou-se que mais de 15,3 milhões de hectares serão desmatados no mesmo período. Por fim, no cenário pessimista, foi simulado que 15,9 milhões de hectares do cerrado serão desmatados no período de estudo. Tais mudanças previstas na vegetação natural da região têm grandes implicações ambientais, como exemplo, a fragmentação do bioma na região, com consequências para a biodiversidade da região” (AGUIAR, 2016, p. 87).

Mapa 5 - Brasil: mesorregiões – desmatamento no Bioma Cerrado (PRODES) – 2000-2019

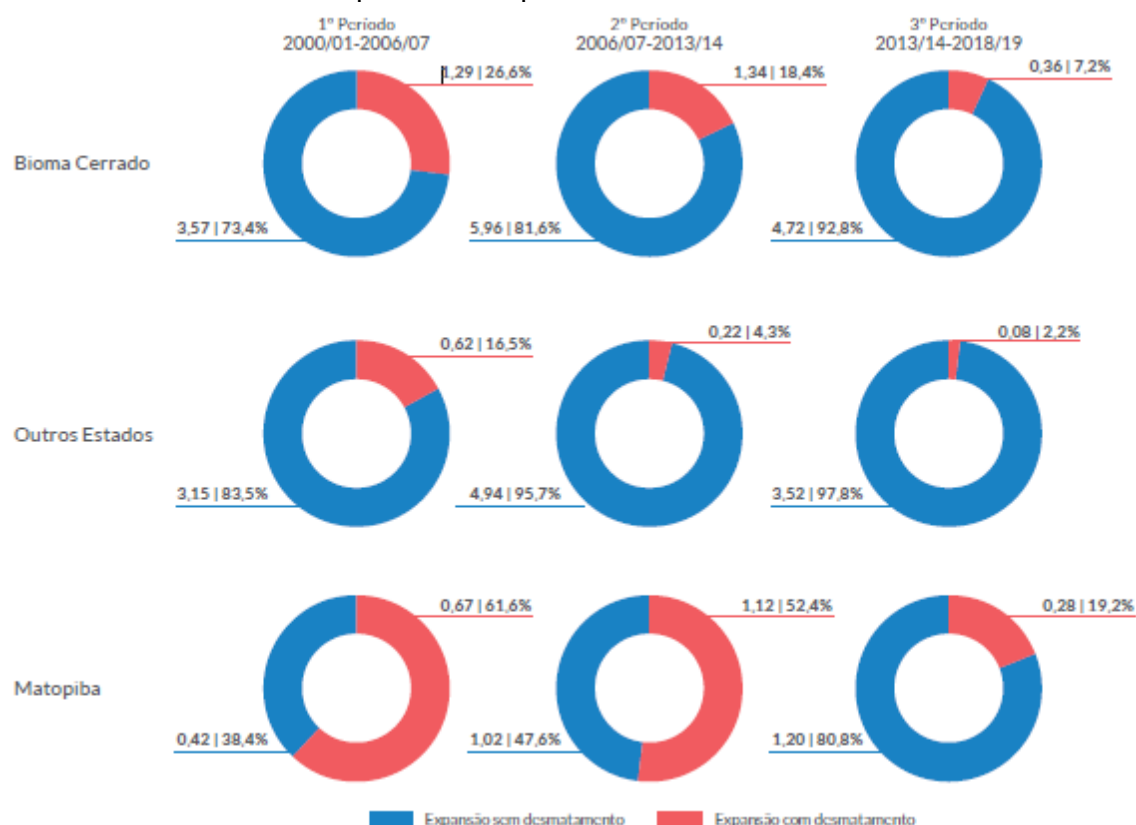


Fonte: Elaboração do autor, com base em INPE (2020).

O mapa acima ilustra com precisão o amplo desmatamento na Região Agrícola dos Cerrados, especialmente nas porções territoriais do MATOPIBA.

Em 18 safras – 2000 a 2018 - a área de soja na Região Agrícola dos Cerrados cresceu 2,4 vezes, passando de 7,53 milhões de hectares em 2000/01 para 18,20 milhões de hectares em 2018/19 (representando 51% da área nacional do grão). Nesses mesmos 18 anos, as áreas de soja apenas circunscritas na Região do MATOPIBA aumentaram 4,3 vezes, passando de 0,97 para 4,18 milhões de hectares. Nessa região, 62% da expansão sojícola, entre 2001 e 2006, foram oriundos de desmatamento. Entre 2007 e 2013, 52% da expansão sojícola na região foram oriundos de desmatamento, diminuindo o ritmo de desmatamento associado à expansão sojícola apenas entre 2013 e 2018, quando alcançou 18,9% (AGROSATELITE, 2020).

Figura 8 - Área de expansão da soja (milhões de hectares) indicando as parcelas que expandiram com e sem desmatamento no bioma Cerrado, nos outros estados do Cerrado e no Matopiba em três períodos de 2000/01 a 2018/19



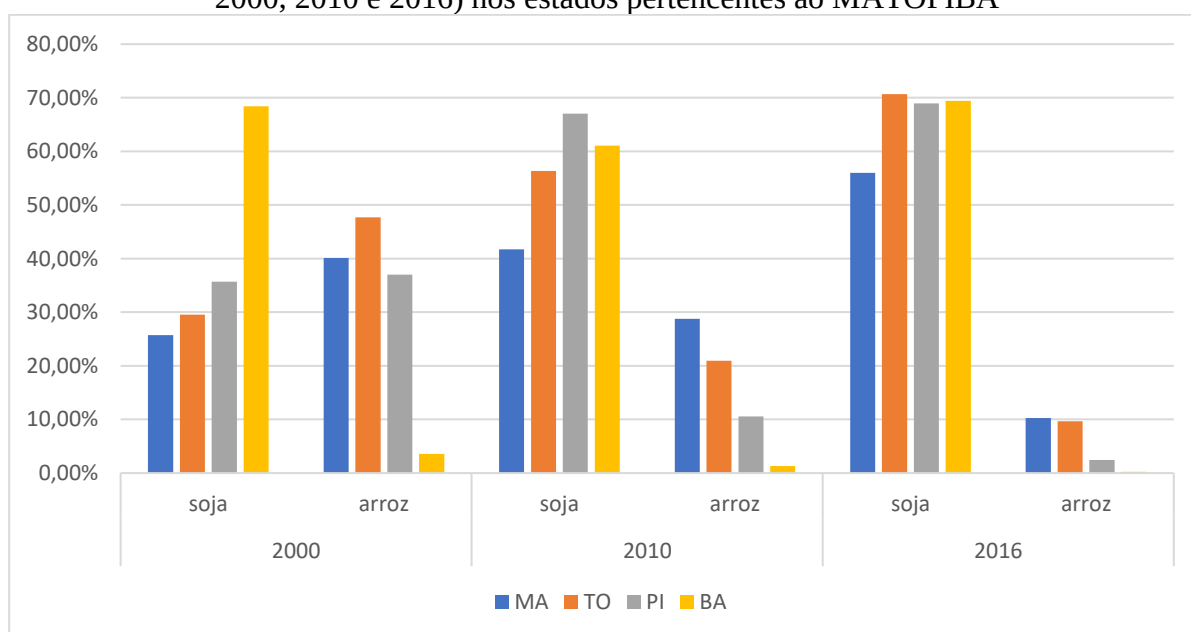
Fonte: Agrosatelite, 2020

Não restam dúvidas que a expansão agrícola da soja foi determinante na especialização produtiva no Brasil. Se, em 1999, as 3 culturas com maiores áreas ocupadas - soja, milho e

cana-de-açúcar - respondiam por 60,35% do total de área colhida, no ano de 2017, perfizeram 78,67% da área colhida (um acréscimo de 31,942 milhões de hectares) (KRAUSER, 2019).

Para que isso acontecesse, houve necessariamente redução de área colhida de alimentos básicos. A título de ilustração, em 2000, Maranhão, Tocantins, Piauí e Bahia tinham, respectivamente, 40%, 47%, 37% e 3,55% de suas áreas totais plantadas com grãos dedicados ao cultivo do arroz. 16 anos depois, os estados tiveram redução drástica da área plantada do arroz em relação ao total dos grãos, respectivamente, com 10%, 9%, 2% e 0,2%. Tamanho redução deu-se em detrimento da área plantada com soja. Nesse ano (2016), a oleaginosa, em relação ao total dos grãos, perfazia: 55% da área plantada no Maranhão, 70% no Tocantins, 68% no Piauí e 70% na Bahia (IBGE, 2016).

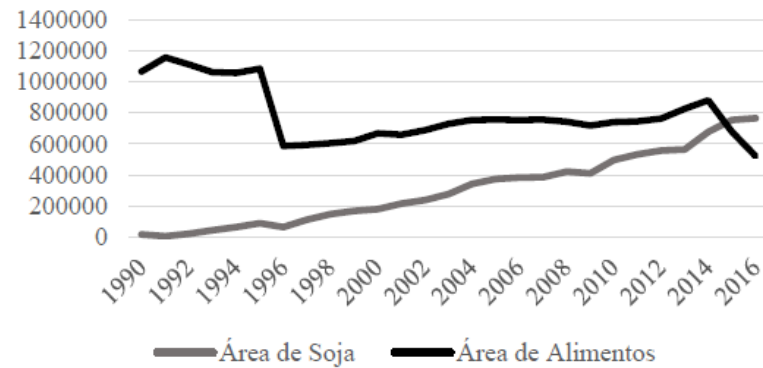
Gráfico 9 - Percentual da área plantada de arroz e soja, em relação ao total de grãos (anos 2000, 2010 e 2016) nos estados pertencentes ao MATOPIBA



Fonte: Fonte: Elaboração do autor, com base em IBGE (2016).

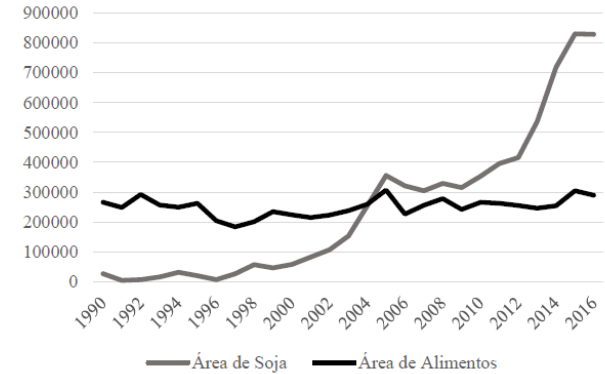
O estudo de Feitosa (2018) é cirúrgico nesse aspecto, ao demonstrar na região do MATOPIBA a íntima relação do aumento da área plantada com soja e redução da área plantada com alimentos (arroz, feijão, mandioca e milho).

Figura 9 - Evolução da área destinada à cultura da soja e área agregada com alimentos no Maranhão – 1990 a 2016



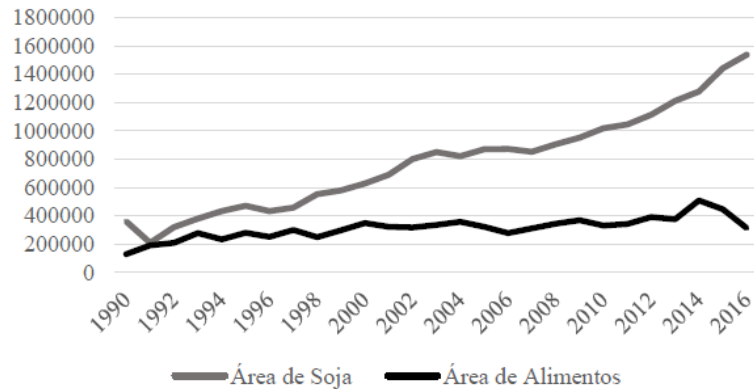
Fonte: Feitosa (2018, p. 60)

Figura 11 - Evolução da área destinada à cultura da soja e área agregada com alimentos no Tocantins – 1990 a 2016



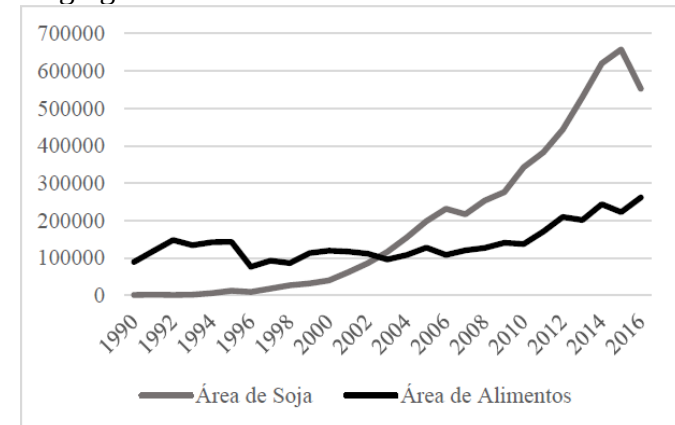
Fonte: Feitosa (2018, p. 62)

Figura 10 - Evolução da área destinada à cultura da soja e área agregada com alimentos na Bahia – 1990 a 2016



Fonte: Feitosa (2018, p. 65)

Figura 12 - Evolução da área destinada à cultura da soja e área agregada com alimentos no Piauí – 1990 a 2016



Fonte: Feitosa (2018, p. 64)

A especialização e escalada da soja como principal produto agrícola no MATOPIBA refletiu-se numa extrema concentração em pouquíssimos municípios. Na safra 2018/2019, apenas 10 municípios, de uma área regional de 337 municípios, perfaziam 55% da produção e 52% da área total (IBGE, 2021).

Quadro 16 - TOP 10 dos principais municípios com produção sojícola na safra 2018/2019

		Produção (toneladas)	Área colhida (hectares)	Produtividade Kg/hectare
1º	Formosa do Rio Preto (BA)	1.311.900	403.108	3.254
2º	São Desidério (BA)	1.271.100	384.150	3.309
3º	Barreiras (BA)	708.640	185.500	3.820
4º	Luís Eduardo Magalhães (BA)	678.200	177.610	3.818
5º	Baixa Grande do Ribeiro (PI)	620.065	196.504	3.155
6º	Balsas (MA)	619.997	214.912	2.885
7º	Tasso Fragoso (MA)	596.438	186.387	3.200
8º	Correntina (BA)	545.910	176.100	3.100
9º	Uruçuí (PI)	443.087	167.523	2.645
10º	Riachão das Neves (BA)	385.950	124.500	3.100
Total do ranking top 10		7.181.287	2.216.294	3.228 (média produtividade do TOP 10)
% ranking no MATOPIBA		55%	52%	
Total do MATOPIBA		13.104.757	4.230.428	3.050 (média produtividade da região)
Total do Brasil		119.718.000	35.874.000	3.337 (produtividade Brasil)
% Matopiba no Brasil		11%	12%	

Fonte: Elaboração do autor, com base em IBGE (2021).

Os mapas 6, 7 e 8 ilustram a concentração produtiva, área plantada e o valor da produção sojícola em pouquíssimas porções territoriais.

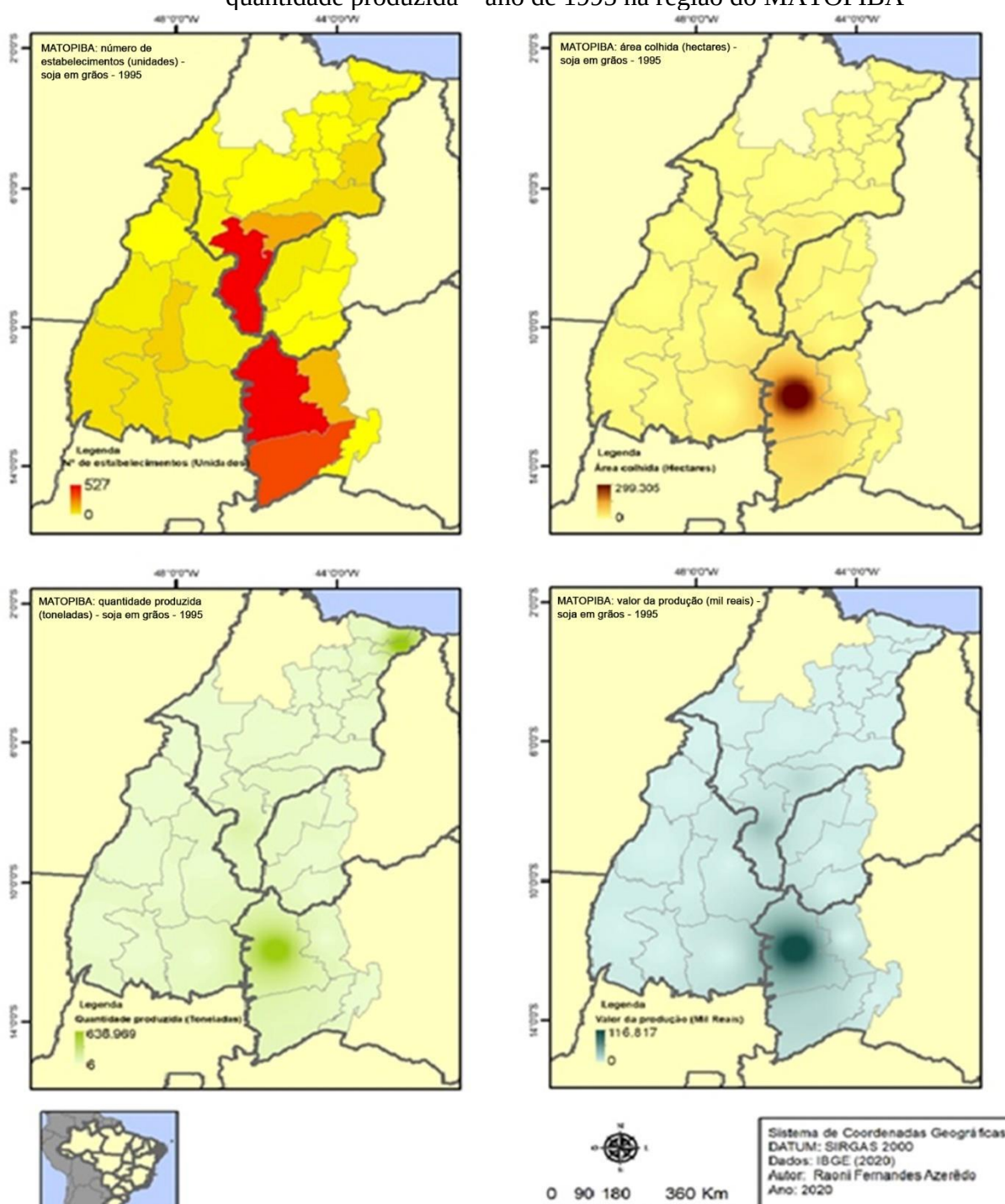
No ano de 1995, no tocante às atividades exclusivamente sojícolas, os municípios de Barreiras, São Desidério, Formosa do Rio Preto, Balsas e Correntina perfaziam 60% dos estabelecimentos agropecuários, 81% da produção, 81% da área plantada e 78% do valor total com o grão. Em 2006, os mesmos municípios, somados a Luís Eduardo Magalhães (desmembrado do município de Barreiras), perfaziam 44% dos estabelecimentos agropecuários, 57% da produção, 55% da área plantada e 56% do valor total com o grão.

Já em 2017, esses 6 municípios perfaziam 30% dos estabelecimentos agropecuários, 49% da produção, 49% da área plantada e 46% do valor total com o grão. Percebe-se um

espraiamento da agricultura comoditizada para outros municípios, em especial nas fronteiras do Maranhão e do Piauí e, em menor grau, do Tocantins, embora ainda seja muitíssimo concentrada nas áreas consolidadas, ditando o ritmo da região⁶⁸, que, como vimos anteriormente, apenas 10 municípios (6 da Bahia, 2 no Maranhão e 2 no Piauí) perfazem mais de 50% da produção e área plantada com a oleaginosa na safra 2018/2019.

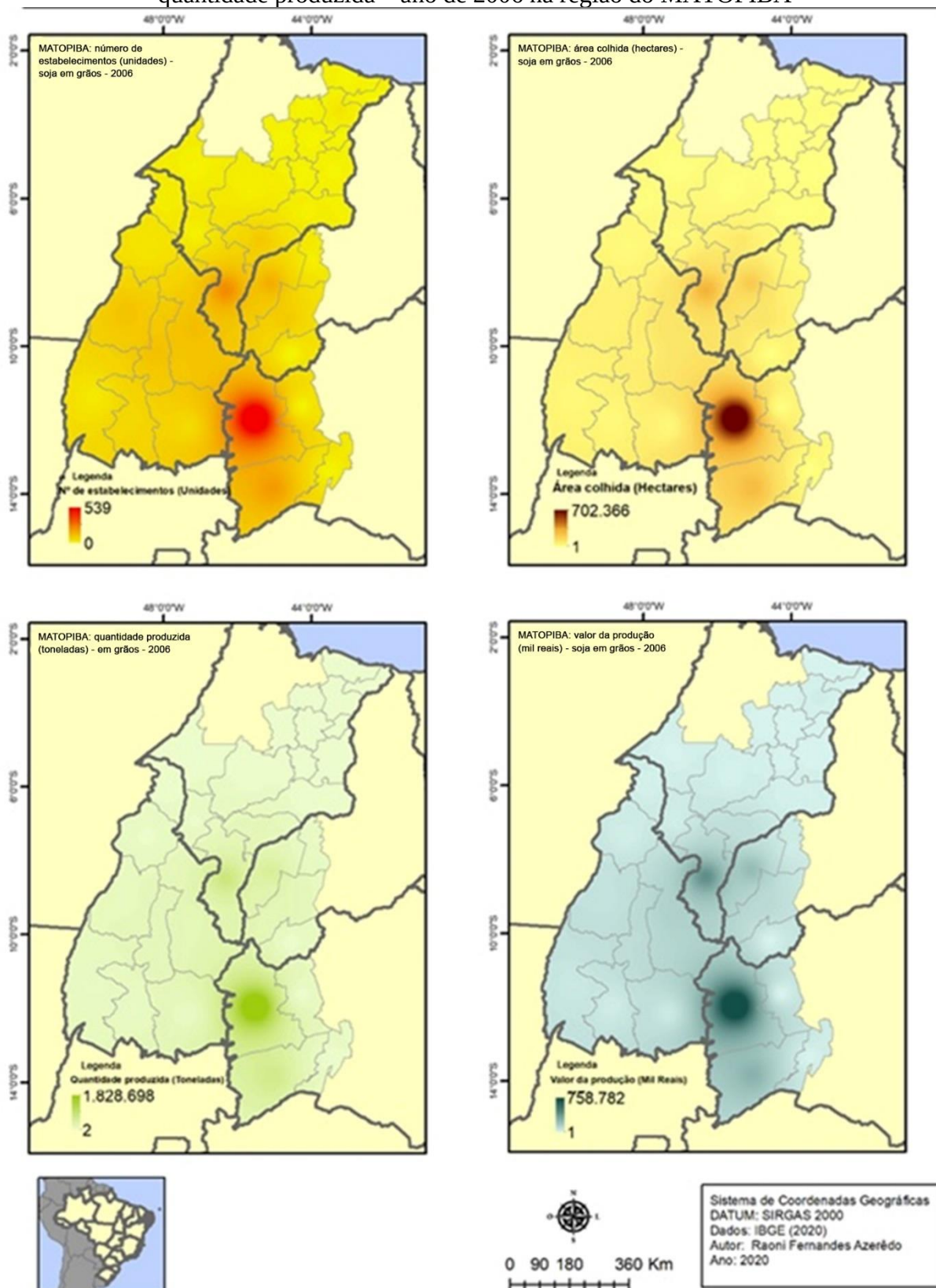
⁶⁸ “A região do MATOPIBA apresentou um crescimento expressivo na produção da cultura de soja durante a série temporal (1990 a 2015), com uma produção municipal máxima de 91.999 toneladas em 1990 e de 1.134.000 toneladas em 2015, ambas observadas no município de São Desiderio, localizado na mesorregião Extremo Oeste baiano. As somas anuais da produção da soja em todos os municípios que formam a região resultaram em uma produção de 260.624 toneladas em 1990 a 10.758.927 toneladas em 2015, *ou seja, no intervalo de 25 anos a região do MATOPIBA apresentou uma taxa de crescimento de 4.028%*” (ARAUJO, 2018, p. 33, grifos nossos).

Mapa 6 - Soja em grãos por número de estabelecimentos, área colhida, valor de produção e quantidade produzida – ano de 1995 na região do MATOPIBA



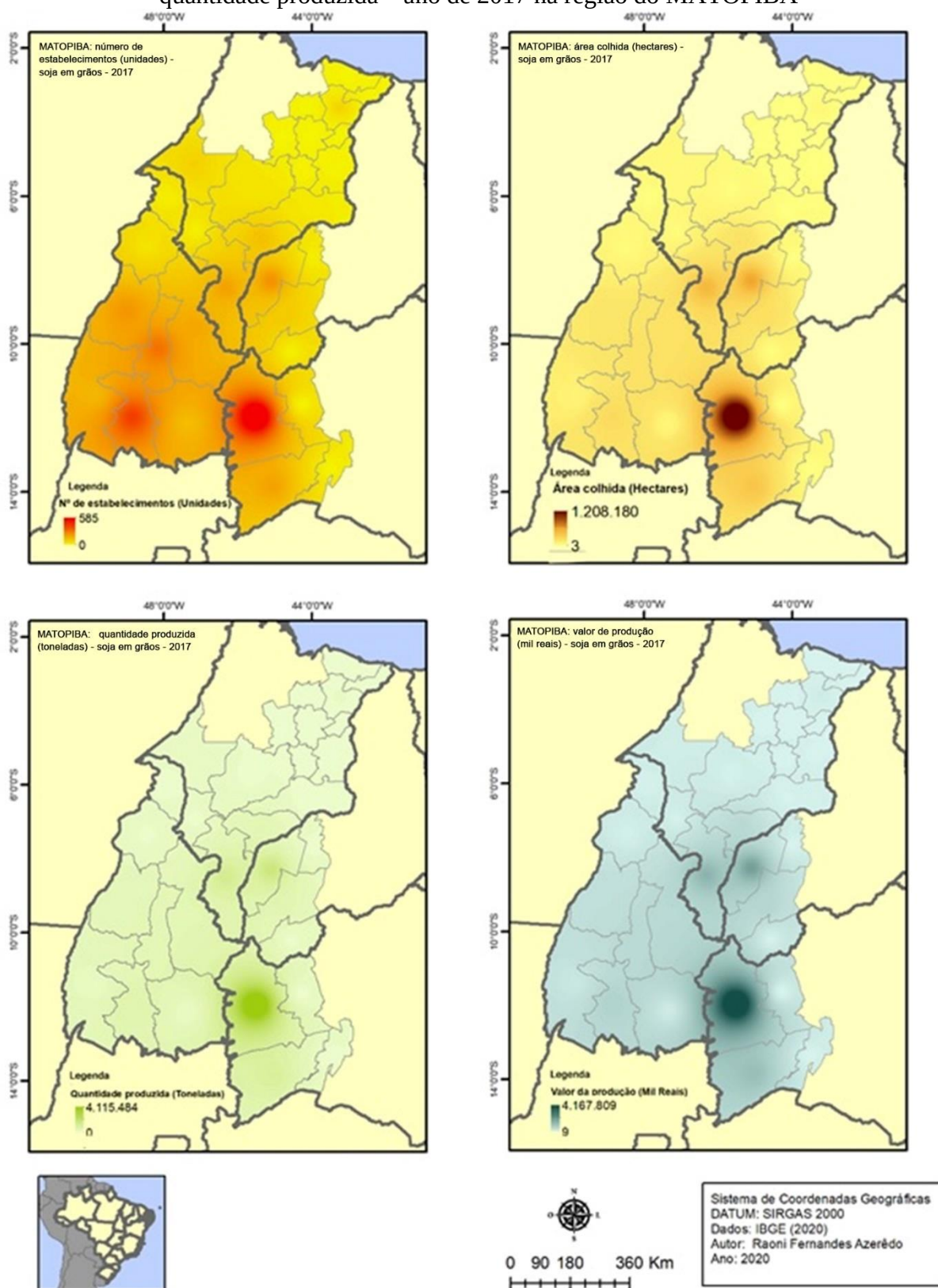
Fonte: Elaboração do autor, com base em Censo Agropecuário (1995).

Mapa 7 - Soja em grãos por número de estabelecimentos, área colhida, valor de produção e quantidade produzida – ano de 2006 na região do MATOPIBA



Fonte: Elaboração do autor, com base em Censo Agropecuário (2006).

Mapa 8 - Soja em grãos por número de estabelecimentos, área colhida, valor de produção e quantidade produzida – ano de 2017 na região do MATOPIBA



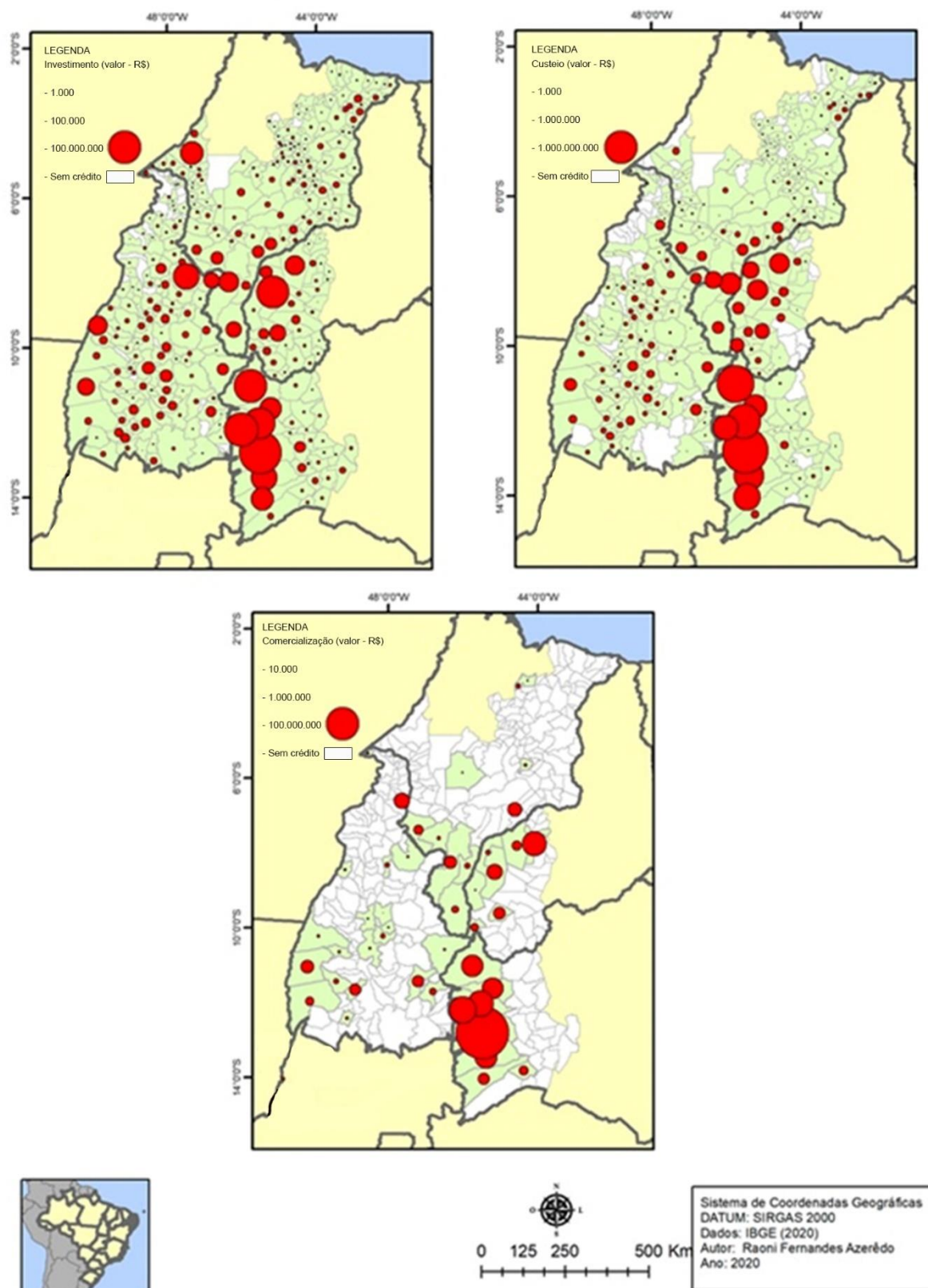
Fonte: Elaboração do autor, com base em Censo Agropecuário (2017).

A concentração produtiva sojícola em determinados municípios reflete-se na mesma medida no crédito rural estatal destinado à atividade agrícola, conforme visualizado nos mapas 9 e 10. No ano de 2013, apenas 5 municípios do MATOPIBA – São Desidério, Luís Eduardo Magalhães, Barreiras, Formosa do Rio Preto e Balsas – abarcaram juntos 57% do crédito destinado à comercialização, 41% do crédito destinado ao custeio e 32% do crédito destinado a investimento de toda região. Já em 2018, os mesmos 5 municípios abarcaram juntos 32% do crédito destinado à comercialização, 32% do crédito destinado ao custeio e 31% do crédito destinado a investimento de toda região (BACEM, 2013; 2018).

No tocante ao crédito rural no ano 2018, observa-se que aproximadamente 35% dos valores aplicados no Nordeste concentraram-se em quinze municípios da Bahia, Maranhão e Piauí (Barreiras, Correntina, Luís Eduardo Magalhães, Jaborandi, Formosa do Rio Preto, Riachão das Neves, São Desidério, Balsas, Loreto, Riachão, Sambaíba, Tasso Fragoso, Baixa Grande do Ribeiro, Sebastião Leal e Uruçuí) somando R\$ 5,4 bilhões. Em 2010, os mesmos municípios lograram R\$ 3,3 bilhões, participando com 31,1% do crédito regional, e, em 2000, os financiamentos foram de R\$ 491,2 milhões, o que representou 16,4% do montante nordestino do crédito (BACEN, 2000; 2010; 2018).

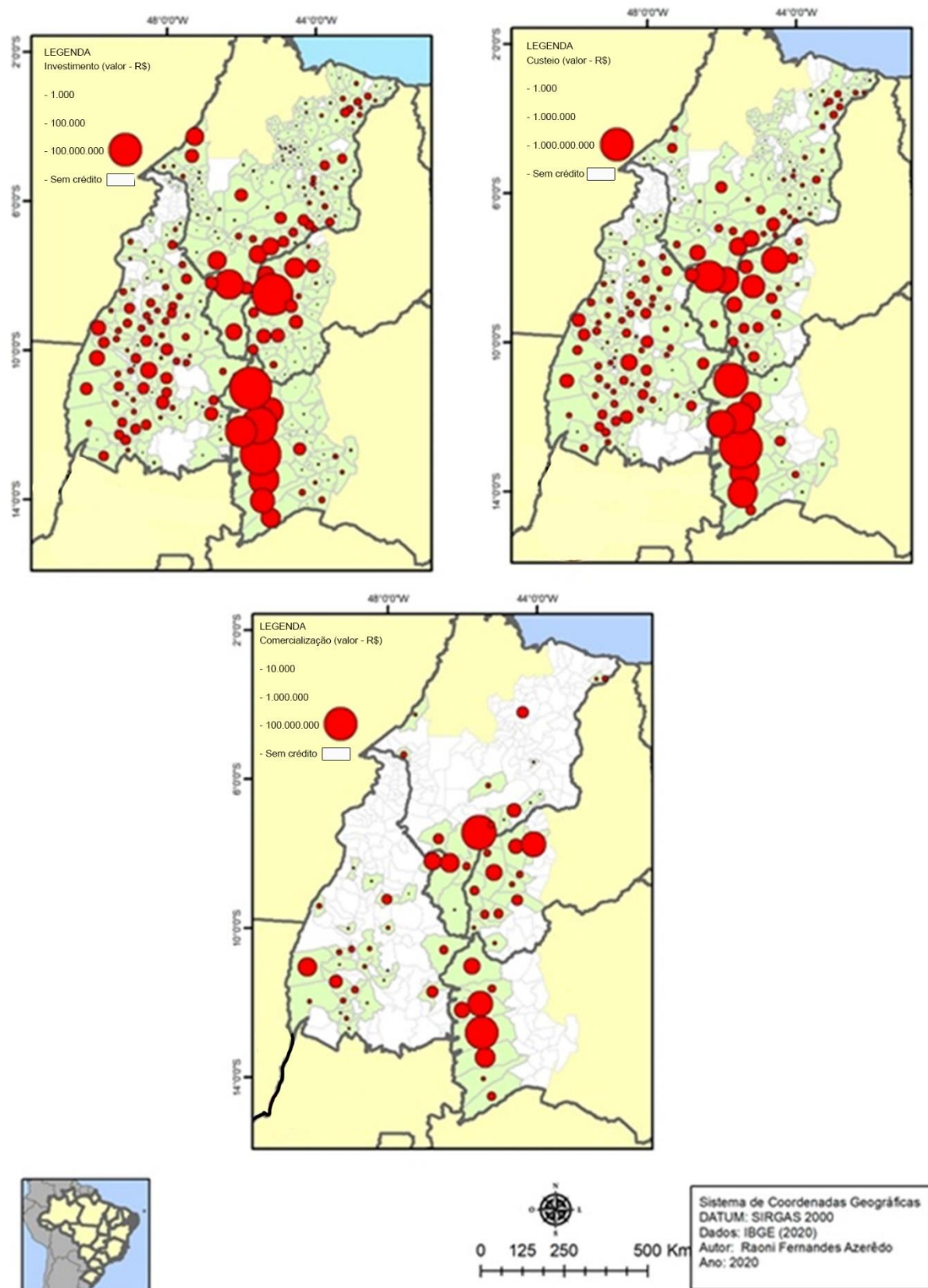
Os fatos escancaram que, na medida que o MATOPIBA foi se configurando como uma região produtora de grãos, circunscrita em pouquíssimos municípios, estes, por sua vez, foram os principais lócus destinatários do crédito rural.

Mapa 9 - Crédito rural implementado (comercialização, custeio e investimentos) - ano 2013
na região do MATOPIBA



Fonte: Elaboração do autor, com base em Bacen (2013).

Mapa 10 - Crédito rural implementado (comercialização, custeio e investimentos) - ano 2018
na região do MATOPIBA



Fonte: Elaboração do autor, com base em Bacen (2018).

2.4.2 Dimensão fundiária

Sabendo que a região do MATOPIBA abarca 337 municípios, observa-se abaixo dados estatísticos da estrutura fundiária da região nos anos de 1995, 2006 e 2017. Apresenta-se a participação percentual do número de estabelecimentos agropecuários e participação percentual da área agrícola, por estratos fundiários.

Ao analisar os dados referentes ao ano de 1995, observa-se que do total de estabelecimentos agropecuários e do total da área agrícola:

- 58,2% do número de estabelecimentos agropecuários de 0 a 10 hectares, detinham 1% da área agrícola;
- 26,7% do número de estabelecimentos agropecuários de 0 a 100 hectares, detinham 9,9% da área agrícola;
- 13,2% do número de estabelecimentos agropecuários de 100 a 1000 hectares, detinham 35,1% da área agrícola;
- 1,9% do número de estabelecimentos agropecuários acima de 1000 hectares, detinham 54,1% da área agrícola.

Os últimos dados demonstram com exatidão a acentuada concentração fundiária na região, sendo o oeste baiano onde os imóveis concentravam o maior *quantum* de área agrícola.

Em 2006 comparativamente ao ano de 1995, houve na região diminuição de 15% dos estabelecimentos agropecuários totais, com destaque para extinção de 77.494 estabelecimentos agropecuários de 0 a 10 hectares. Concomitantemente, nesse intervalo temporal, os estabelecimentos agropecuários de 10 a 100 hectares, aumentaram tanto em número (aumento de 28.818 estabelecimentos), como também na participação da área agrícola (aumento de 900.000 hectares), indicando um processo de estrangulamento dos minifúndios e mobilidade fundiária para estratos maiores.

No ano de 2006, observa-se que do total de estabelecimentos agropecuários e do total da área agrícola:

- 41,9% do número de estabelecimentos agropecuários de 0 a 10 hectares, detinham 0,7% da área agrícola;
- 42,1% do número de estabelecimentos agropecuários de 0 a 100 hectares, detinham 13,3% da área agrícola;
- 13,9% do número de estabelecimentos agropecuários de 100 a 1000 hectares, detinham 38,8% da área agrícola;

- 2,1% do número de estabelecimentos agropecuários acima de 1000 hectares, detinham 53,2% da área agrícola;

No ano de 2017, os números acentuam a concentração fundiária e coroam o que denominamos ultraestabelecimentos, num processo de mobilidade ascendente dos médios estabelecimentos se tornando cada vez maiores e os ultraestabelecimentos mantendo-se como padrão concentrador.

Em 2017 comparativamente ao ano de 2006, houve na região diminuição de 2% dos estabelecimentos agropecuários totais, com destaque novamente para extinção de 10.992 estabelecimentos agropecuários de 0 a 10 hectares. Percebe-se nesse intervalo temporal, estabilidade no número total de estabelecimentos agropecuários de outros estratos fundiários, como também do quantum da área agrícola.

No ano de 2017, observa-se que do total de estabelecimentos agropecuários e do total da área agrícola:

- 38,6% do número de estabelecimentos agropecuários de 0 a 10 hectares, detinham 0,8% da área agrícola;

- 45,9% do número de estabelecimentos agropecuários de 0 a 100 hectares, detinham 14,6% da área agrícola;

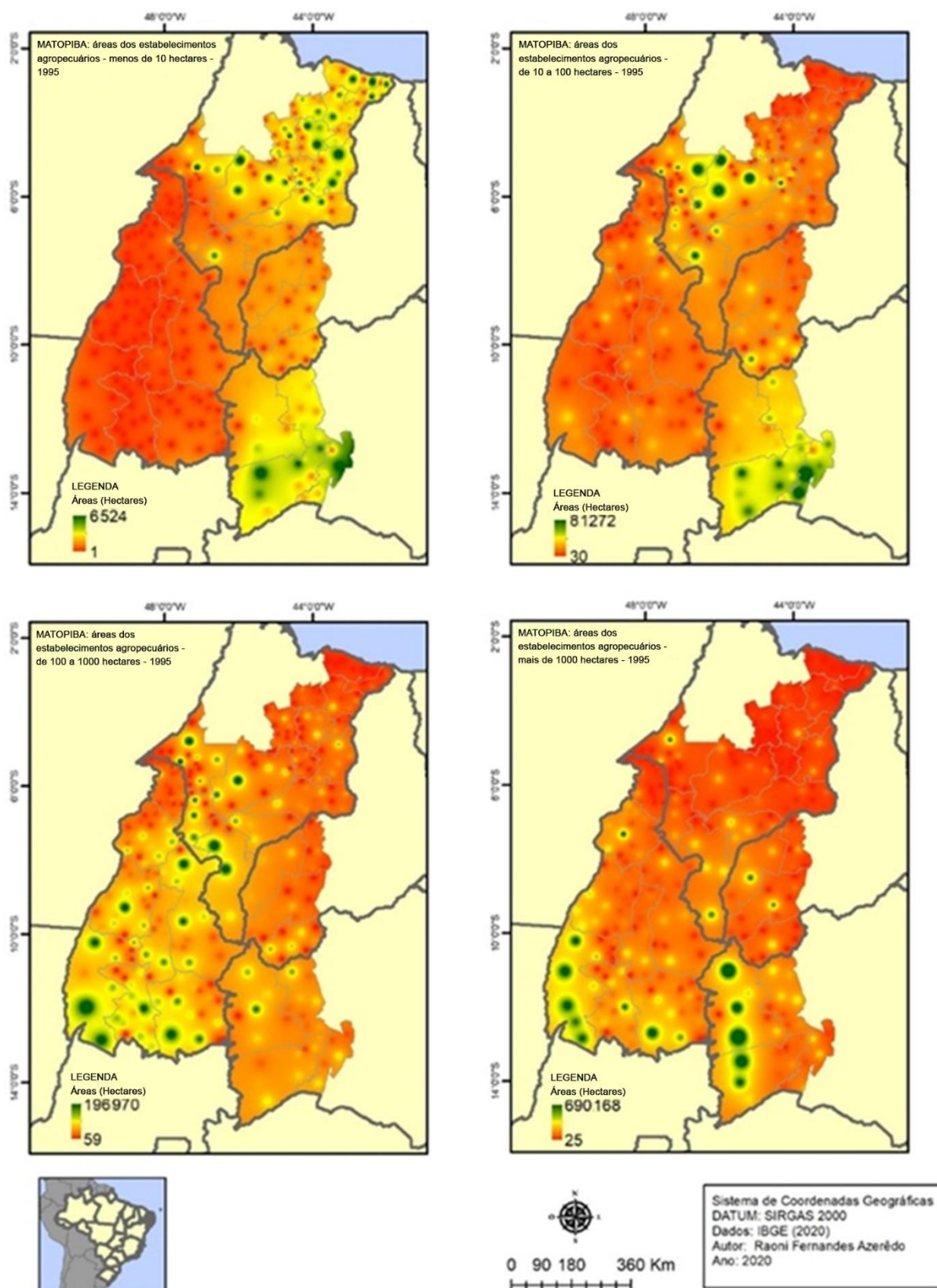
- 13,4% do número de estabelecimentos agropecuários de 100 a 1000 hectares, detinham 31,5% da área agrícola;

- 2,2% do número de estabelecimentos agropecuários acima de 1000 hectares, detinham 53,1% da área agrícola;

Tomando como base esse último dado, é importante destacar a presença do que denominamos de ultraestabelecimentos, com estratos fundiários acima de 10.000 hectares. A título de ilustração, do número total de estabelecimentos agropecuários da região, 0,12% são estabelecimentos acima de 10.000 hectares, que por sua vez, detinham 13,48% da área agrícola.

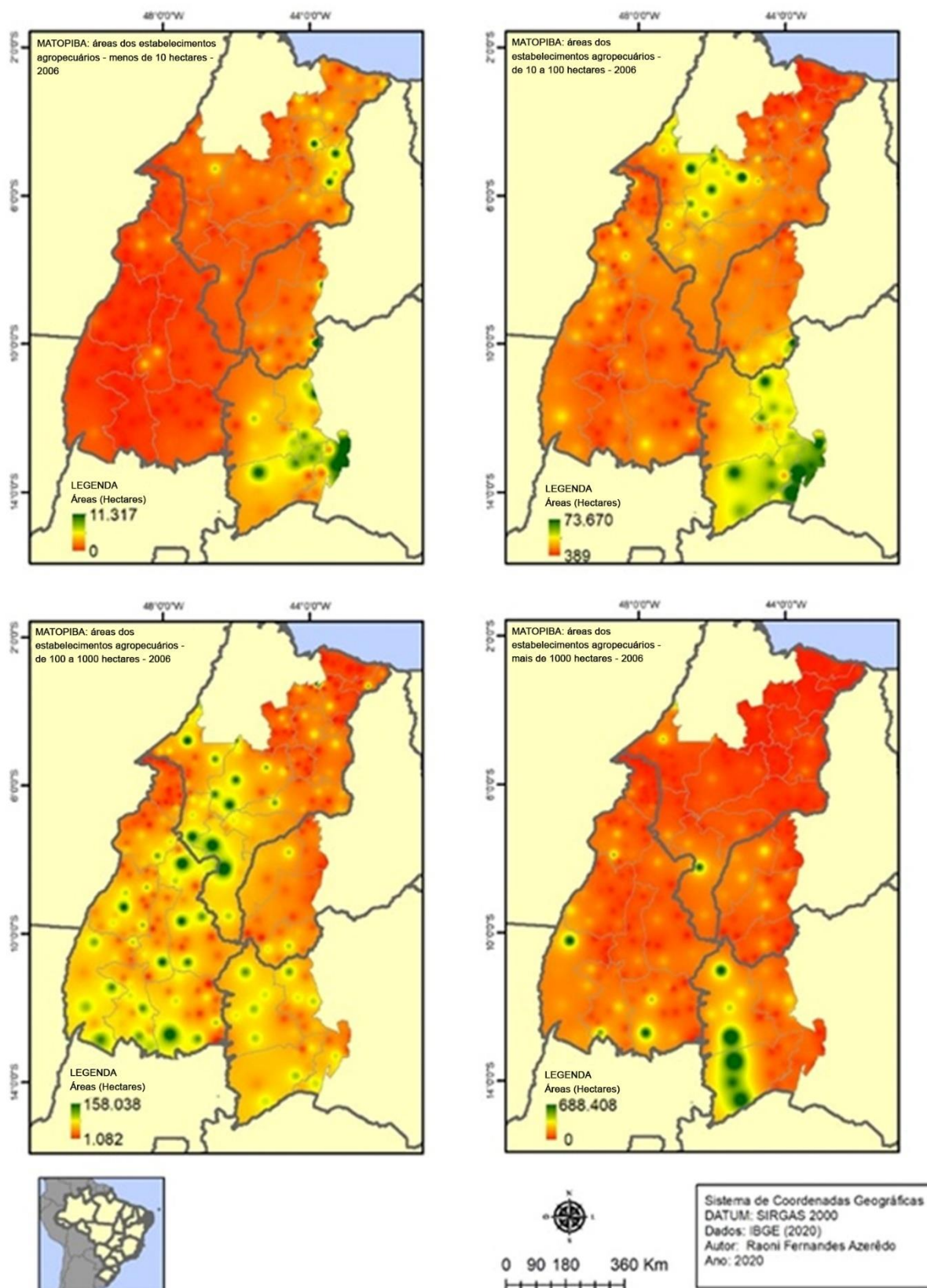
É possível ver nos mapas 11, 12 e 13 a concentração fundiária e presença massiva dos ultraestabelecimentos na região do MATOPIBA, com destaque para o oeste baiano, sul maranhense e sul piauiense.

Mapa 11 - Áreas dos estabelecimentos agropecuários por grupos de área – Ano 1995 na região do MATOPIBA



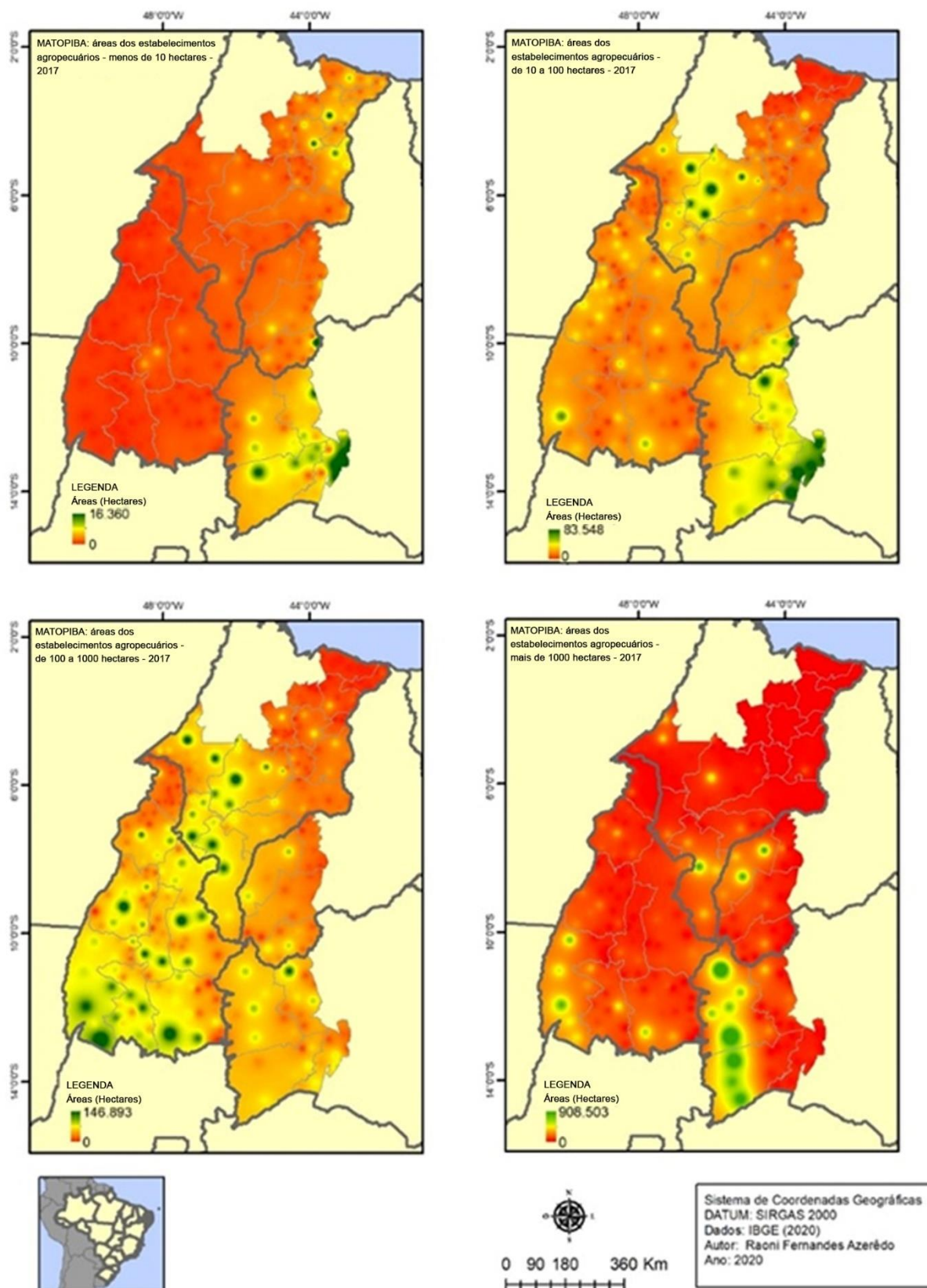
Fonte: Elaboração do autor, com base em Censo Agropecuário (1995).

Mapa 12 - Áreas dos estabelecimentos agropecuários por grupos de área – Ano 2006 na região do MATOPIBA



Fonte: Elaboração do autor, com base em Censo Agropecuário (2006).

Mapa 13 - Áreas dos estabelecimentos agropecuários por grupos de área – Ano 2017 na região do MATOPIBA



Fonte: Elaboração do autor, com base em Censo Agropecuário (2017).

Ao analisar os dados do Centro Agropecuário (2017), fica perceptível que a concentração fundiária do MATOPIBA é dominada pela agricultura não familiar. Do número total de estabelecimentos agropecuários na região, apenas 20% são estabelecimentos da agricultura não familiar, que por sua vez, abarcam impressionantes 80% da área agrícola.

Quando analisamos os mapas acima, é exatamente nos municípios considerados TOP 10 da economia do agronegócio sojícola apresentados no quadro 16, onde impera a concentração fundiária (acima de 1000 hectares) exercida pela agricultura não familiar.

A título de ilustração, do número total de estabelecimentos agropecuários e do total da área agrícola:

- Em Formosa do Rio Preto/BA, 32% dos estabelecimentos agropecuários da agricultura não familiar, detinham 96% da área agrícola;
- Em São Desidério/BA, 25% dos estabelecimentos agropecuários da agricultura não familiar, detinham 96% da área agrícola;
- Em Barreiras/BA, 45% dos estabelecimentos agropecuários da agricultura não familiar, detinham 95% da área agrícola;
- Em Luís Eduardo Magalhães/BA, 58% dos estabelecimentos agropecuários da agricultura não familiar, detinham 98% da área agrícola;
- Em Baixa Grande do Ribeiro/PI, 27% dos estabelecimentos agropecuários da agricultura não familiar, detinham 95% da área agrícola;
- Em Balsas/MA, 35% dos estabelecimentos agropecuários da agricultura não familiar, detinham 90% da área agrícola;
- Em Tasso Fragoso/MA, 25% dos estabelecimentos agropecuários da agricultura não familiar, detinham 90% da área agrícola;
- Em Correntina/BA, 22% dos estabelecimentos agropecuários da agricultura não familiar, detinham 90% da área agrícola;
- Em Uruçuí/PI, 28% dos estabelecimentos agropecuários da agricultura não familiar, detinham 91% da área agrícola;
- Em Riachão dos Neves/BA, 25% dos estabelecimentos agropecuários da agricultura não familiar, detinham 92% da área agrícola;

O conjunto de informações dos municípios considerados TOP 10 da economia do agronegócio sojícola, explicitam a altíssima concentração fundiária.

Na sequência, com base na referência do ano de 2017, evidencia-se detalhes da participação dos ultraestabelecimentos (acima de 10.000 hectares) na produção sojícola no Brasil e na região do MATOPIBA.

- Do número total de estabelecimentos sojícolas no país, 0,29% estavam configurados no estrato fundiário acima de 10.000 hectares. Esses 0,29% de estabelecimentos sojícolas acima de 10.000 hectares colheu 16% da área total com o grão no país, que por sua vez, abocanhou 16% do valor total da produção do grão no país;
- Maranhão, Tocantins, Piauí e Bahia correspondem, respectivamente, a 5%, 4%, 7% e 12% de participação do número total de estabelecimentos sojícolas acima de 10.000 hectares no país. Portanto a região do MATOPIBA tem 28% de estabelecimentos sojícolas acima de 10.000 hectares no país;
- 191 estabelecimentos sojícolas acima de 10.000 hectares colheram 37% da área total colhida com o grão na região do MATOPIBA;
- No Maranhão, 32 estabelecimentos sojícolas acima de 10.000 hectares perfizeram 37% da área total colhida com o grão no Estado;
- No Tocantins, 27 estabelecimentos sojícolas acima de 10.000 hectares perfizeram 12% da área colhida com o grão no Estado;
- No Piauí, 50 estabelecimentos sojícolas acima de 10.000 hectares perfizeram 61% da área colhida com o grão no Estado;
- Na Bahia, 82 estabelecimentos sojícolas acima de 10.000 hectares perfizeram 37% da área colhida com o grão no Estado (CENSO AGROPECUÁRIO, 2017).

Outro movimento que carece de investigação é a elevação do *quantum* de arrendamento de terras, especialmente nos estratos fundiários considerados grandes.

Abaixo, apresenta-se a participação percentual do número de estabelecimentos agropecuários e participação percentual da área agrícola, por estratos fundiários.

No ano de 1995, a área agrícola arrendada do MATOPIBA era de 278.986, equivalente a 0,7% da área agrícola total da região. Nesse ano, 24,6% das áreas agrícolas arrendadas estavam concentrados em estabelecimentos agropecuários de 0 a 10 hectares, 6,2% de 10 a 100 hectares, 32,8% de 100 a 1000 hectares e 36,3% acima de 1000 hectares.

Em 2006 comparativamente ao ano de 1995, a área agrícola da região em forma de arrendamento aumentou em 67.823 hectares. Em ambos os anos, os estabelecimentos agropecuários de estratos fundiários menores, 0 a 100 hectares, concentravam-se especialmente no Maranhão, enquanto os estabelecimentos agropecuários arrendados acima de 1000 hectares concentravam-se no oeste da Bahia.

No ano de 2006, a área agrícola arrendada do MATOPIBA era de 343.809, equivalente a 1% da área agrícola total da região. Nesse ano, 7,1% das áreas agrícolas arrendadas concentravam-se em estabelecimentos agropecuários de 0 a 10 hectares, 21,2% de 10 a 100 hectares, 35,1% de 100 a 1000 hectares e 36,5% acima de 1000 hectares.

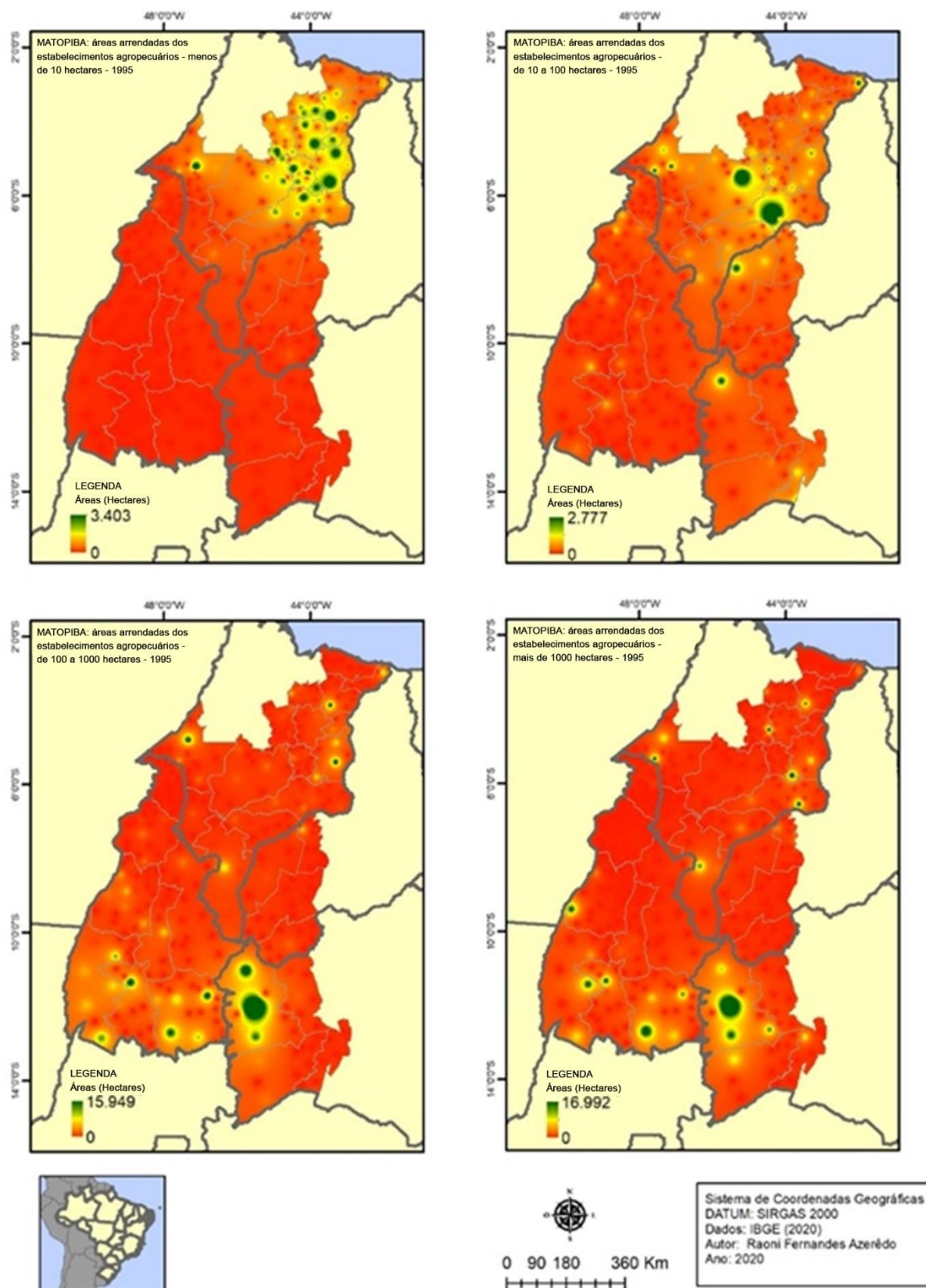
Interessante notar, que no intervalo temporal de 1995 a 2006, houve redução (-17,5%) de arrendamentos agrícolas nos estabelecimentos de 0 a 10 hectares, e aumento nos arrendamentos agrícolas nos estabelecimentos de 10 a 100 hectares.

Em 2017, o arrendamento ganha solidez na região, sobretudo de estratos fundiários acima de 1000 hectares, que perfazem 90% da área arrendada da região. No intervalo temporal de 2006 a 2017, a área agrícola arrendada de estabelecimentos acima de 1000 hectares, aumentou 507.872 hectares. No outro extremo, há uma redução drástica dos arrendamentos em estabelecimentos dos demais estratos fundiários.

Interessante notar que o formato de arrendamento em estabelecimentos agropecuários acima de 1000 hectares, concentram-se majoritariamente nos municípios circunscritos na produção sojícola, visualizados nos mapas 14, 15 e 16, com destaque para o oeste baiano.

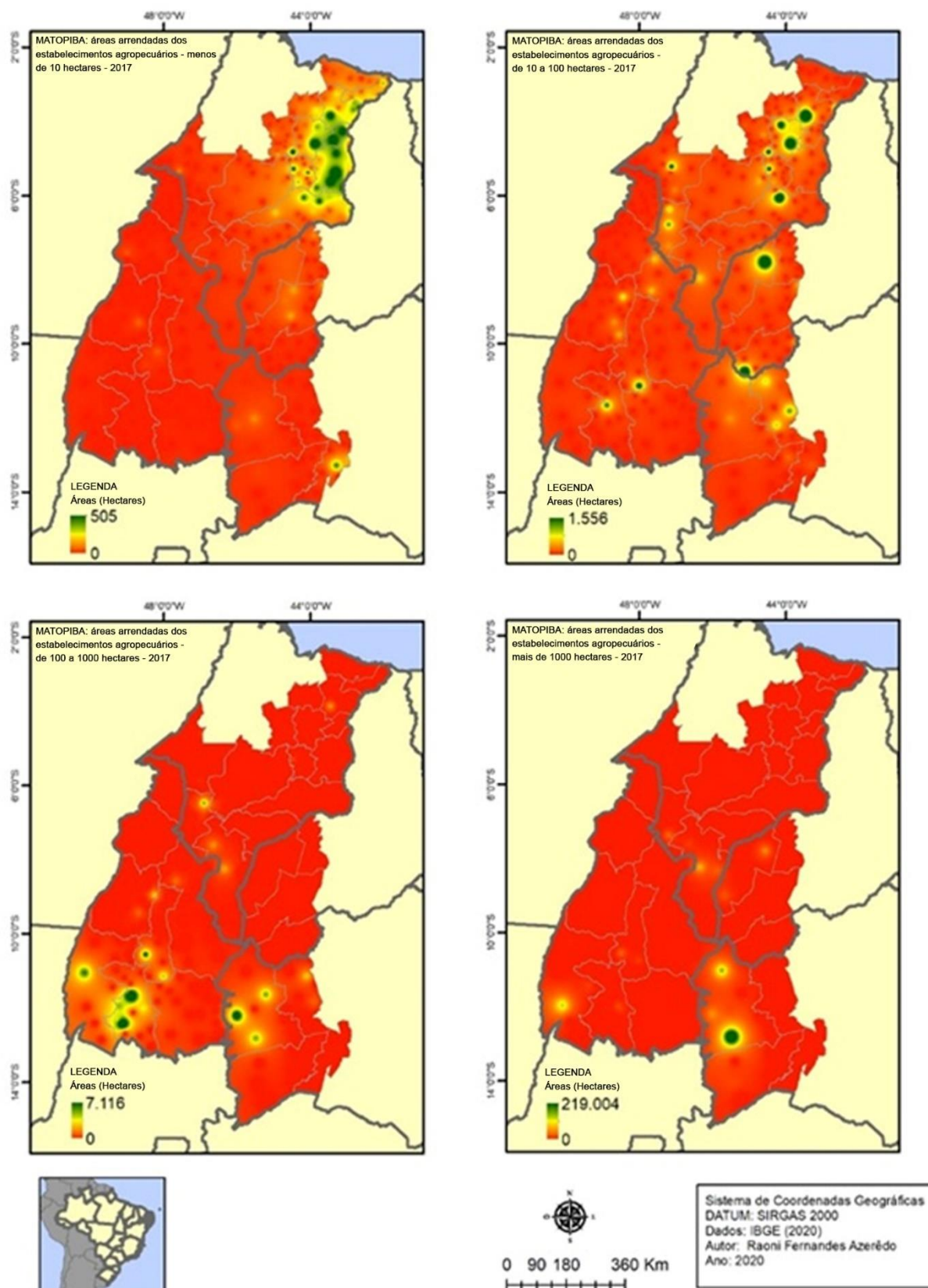
A título de ilustração, em 2017, no Maranhão, 73 estabelecimentos sojícolas na condição de arrendatário perfizeram 21% da área total colhida com o grão no Estado. No Tocantins, 219 estabelecimentos sojícolas na condição de arrendatário perfizeram 20% da área total colhida com o grão no Estado. No Piauí, 30 estabelecimentos sojícolas na condição de arrendatário perfizeram 13% da área total colhida com o grão no Estado. Na Bahia, 84 estabelecimentos sojícolas na condição de arrendatário perfizeram 11% da área total colhida com o grão no Estado (CENSO AGROPECUÁRIO, 2017).

Mapa 14 - Áreas arrendadas dos estabelecimentos agropecuários por grupos de área – Ano 1995 na região do MATOPIBA



Fonte: Elaboração do autor, com base em Censo Agropecuário (1995).

Mapa 16 - Áreas arrendadas dos estabelecimentos agropecuários por grupos de área – Ano 2017 na região do MATOPIBA



Fonte: Elaboração do autor, com base em Censo Agropecuário (2017).

2.4.3 Dimensão socioeconômica

Apesar do dinamismo econômico associado à expansão da fronteira agrícola, o crescimento demográfico da região entre 1991 e 2010 esteve similar ao nacional, por volta de 30% (BUAINAIN; GARCIA; VIEIRA FILHO, 2018). Estes autores destacam que nesse período a população urbana da região cresceu 80%, quase o dobro da nacional (45%), enquanto a população rural caiu 14% no mesmo período. A consolidação da agricultura comoditizada (leia-se soja) na primeira década do século torna-se um dos fatores preponderantes para essa redução da população rural. A microrregião piauiense de Bertolândia ilustra as contradições desse processo, que, entre 1999 e 2011, perdeu mais da metade da população rural, embora seu PIB tenha crescido 170%.

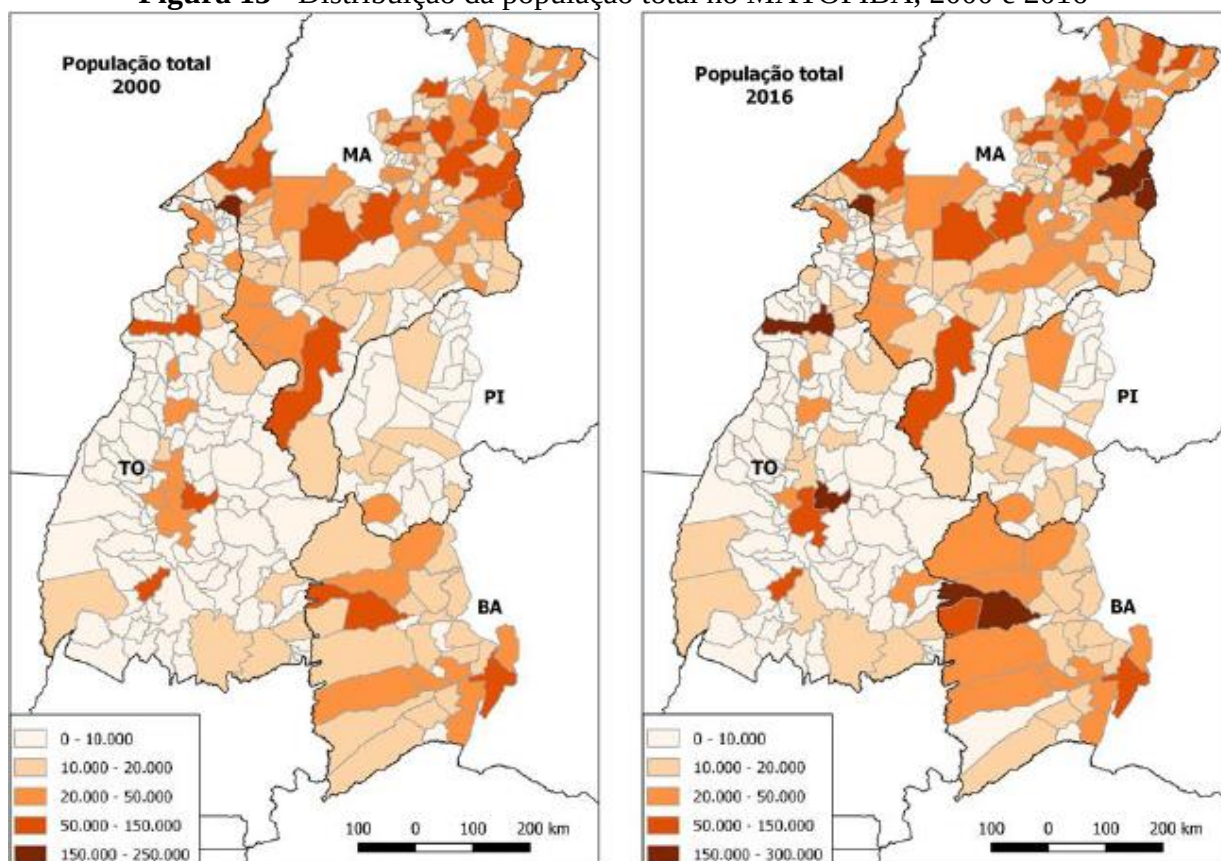
Em 2010, a população total do MATOPIBA era de 5,9 milhões de pessoas (3,1% da população brasileira), concentrada 57,6% no Maranhão, 25,30% no Tocantins, 12,72% na Bahia e 4,75% no Piauí. A população rural no MATOPIBA era bem superior à média brasileira (15,3%), com 42% na Bahia, 39% no Piauí e Maranhão e 22% no Tocantins. A densidade demográfica da região é de 8,07 hab./km² (inferior à nacional, de 22,4 hab./km²) e taxa de urbanização de 65% (muito inferior à média nacional, de 84%) (BOLF *et al.*, 2017; PEREIRA, 2019).

De 1991 a 2010, a população rural cresceu em apenas quatro microrregiões: Lençóis Maranhenses (32,1%), Baixo Parnaíba Maranhense (14,7%), Itapecuru Mirim (9,2%) e Alto Mearim e Grajaú (3,7%). Nas demais 27 microrregiões, houve decréscimo da população rural, com destaques para Barreiras/BA (-0,5%), Porto Nacional/TO (-13,9%), Gurupi/TO (-38,8%) e Alto Parnaíba Piauiense/PI (-31,6%) (BOLF *et al.*, 2017).

Já entre 2010 e 2016, houve aumento de 1 milhão de pessoas no MATOPIBA. As 31 microrregiões da região, distribuídas em 337 municípios, abrigavam 6,3 milhões de habitantes, sendo 3,7 milhões (58,4%) no Maranhão, 1,5 milhão no Tocantins (24,2%), 835 mil na Bahia (13,2%) e 263 mil no Piauí (4,2%) (PEREIRA, 2019). A autora detalha que as microrregiões Imperatriz (MA), Caxias (MA) e Médio Mearim (MA) estão entre as mais populosas, com 22,8% da população do MATOPIBA. O Tocantins apresenta duas microrregiões populosas, Porto Nacional e Araguaína, e no oeste baiano se destaca a microrregião de Barreiras. O Piauí, com suas quatro microrregiões, é o que apresenta as menores concentrações populacionais, com densidade demográfica média de 3,2 hab./km². Interessante que, nas microrregiões ao sul do

Maranhão, onde está instalada a agricultura sojícolas, a densidade demográfica é a menor do Maranhão, 4,74 hab/km² (PEIREIRA, 2019).

Figura 13 - Distribuição da população total no MATOPIBA, 2000 e 2016



Fonte: Pereira (2019, p. 58).

Atentando para a evolução dos setores econômicos que compõem o PIB da região do MATOPIBA, agropecuária, indústria e serviços⁶⁹, verifica-se, no intervalo de 2002 a 2016, um acréscimo em seu conjunto de 3% (o que equivale a 74 bilhões de reais) (LOBO, 2019). A autora revela que, ao contrário do que se espera de uma região reconhecida como fronteira agrícola em expansão, o valor adicionado bruto da agropecuária nos últimos 15 anos demonstrou redução na participação total (no ano 2002, o VAP da agricultura representava 26%, caindo para 15% em 2016). Indo na mesma direção, Lima (2020), com base nos dados do PIB municipal e do Valor Adicionado Bruto (VAB), desvela, no quadro abaixo, que 10 municípios respondiam por cerca de 40% do PIB da região em 2017, ilustrando, mais uma vez, a concentração da riqueza gerada.

⁶⁹ O VAB de serviços é composto por dois “subsetores”: serviços e administração pública, que compreende administração, defesa, educação, saúde pública e seguridade social.

Quadro 17 - Valor Adicionado Bruto (VAB) por grande setor - *ranking* municipal (2017)

Municípios	VAB (R\$ 1 mil)			
	Agropecuário	Industrial	Serviços	Administração pública
Palmas (TO)	57.027	1.086.602	4.214.479	1.839.176
Imperatriz (MA)	33.379	1.597.249	3.335.822	862.869
Luís Eduardo Magalhães (BA)	601.242	990.828	2.175.080	315.880
Araguaína (TO)	54.248	595.075	1.989.375	959.058
Barreiras (BA)	654.396	469.162	1.884.525	528.784
Balsas (MA)	750.322	167.032	1.463.628	342.436
Porto Nacional (TO)	227.678	374.650	1.290.240	314.370
São Desidério (BA)	1.502.251	152.783	463.688	139.204
Açailândia (MA)	175.271	706.059	737.604	385.107
Gurupi (TO)	40.668	296.522	1.040.503	529.390
Total do ranking	4.096.482	6.435.962	18.594.944	6.216.274
Matopiba (%)	23%	47%	50%	25%
Total do Matopiba	17.745.480	13.636.681	37.324.833	24.834.534
Brasil (%)	6%	1,1%	1,2%	2,5%
Brasil	302.971.000	1.196.931.000	3.168.889.000	1.000.975.000

Fonte: Lima (2020, p. 59).

Na formulação do MATOPIBA, o GITE/EMBRAPA entoava em alto e bom som que a população da região vivia em “ilhas de prosperidade em um mar de miséria” (GITE, 2015). No período anterior à institucionalização de 2015, tomando como base os dados censitários de 2006, 80% dos estabelecimentos agropecuários na região eram considerados muito pobres (5,22% da renda bruta regional), 14% eram pobres (8,35% da renda bruta regional), outros 5,79% classificados como classe média (26,74% da renda bruta da região), e impressionantes 0,42% dos estabelecimentos eram considerados ricos (geravam mais da metade da renda bruta da região 59,78%) (ALVES; SOUZA; MIRANDA 2015).

Diversos autores refutaram a hipótese de que a instalação/fortalecimento do agronegócio trazia desenvolvimento rural para a região do MATOPIBA (SÁ *et al.*, 2017; PORCINATO *et al.*, 2018; FAVARETTO *et al.*, 2019). O argumento principal é que o crescimento do PIB regional está num bojo de enclaves restritos a pouquíssimos municípios. Ademais, embora o agronegócio arraste a participação direta do Estado no que se refere à infraestrutura, recursos financeiros e pesquisa, tamanha produção de riqueza não implica em

desenvolvimento, uma vez que não produz significativos impactos positivos/benefícios/qualidade de vida nas condições da maioria da população. A título de ilustração, Pereira (2019) salienta que, mesmo no oeste baiano, onde existe a pujança de área plantada de grãos comoditizados, gerando elevado índice econômico por meio do PIB, 80% dos municípios apresentam mais de 40% de indivíduos pobres.

2.5 A INSERÇÃO DO MATOPIBA NO FLUXO DE GRÃOS COMODITIZADOS: UM RETRATO A PARTIR DO TEGRAM/ITAQUI

Entidades patronais da economia do agronegócio e estudos governamentais discorreram sobre a necessária implementação racional de uma malha logística na Região Agrícola dos Cerrados que, principalmente, otimize o escoamento de grãos ao mercado externo de *commodities* (CORDEIRO, 2013; VIEIRA FILHO, 2016; BRUGNERA; DALCHIAVON, 2017).

A *Japan International Cooperation Agency* (JICA), mesma organização dos estudos pioneiros da implantação do PRODECER, produziu em 2015 interessante relatório referente à logística de escoamento de grãos no Brasil. Se, no primeiro momento, interessava ao Japão criar condições para a produção de *comodities* agrícolas na Região Agrícola dos Cerrados, agora, nitidamente, os objetivos direcionavam-se à implantação/melhoramento da infraestrutura para a exportação desses grãos, especialmente pelo norte do país (precisamente no TEGRAM/ITAQUI) e operacionalizados por empresas japonesas (JICA, 2015).

As projeções mundiais de aumento da produção de alimentos até 2050 indicam que apenas o milho e a soja serão responsáveis pelo aumento em 60% e 80%, respectivamente, e, além da produtividade, necessariamente terá um acréscimo/expansão da área cultivada (25% milho e 32% soja) (JICA, 2015). Nesse sentido, segundo essa agência japonesa, sabendo que pouquíssimos países teriam a oferecer tantas vantagens comparativas, caberia ao Brasil garanti-la. No relatório, é no corredor logístico Araguaia-Tocantins (englobando a região do MATOPIBA) que se encontra o maior potencial para aumento da produção de grãos a nível mundial, e, portanto, peça-chave na engrenagem de controle e exportação de grãos.

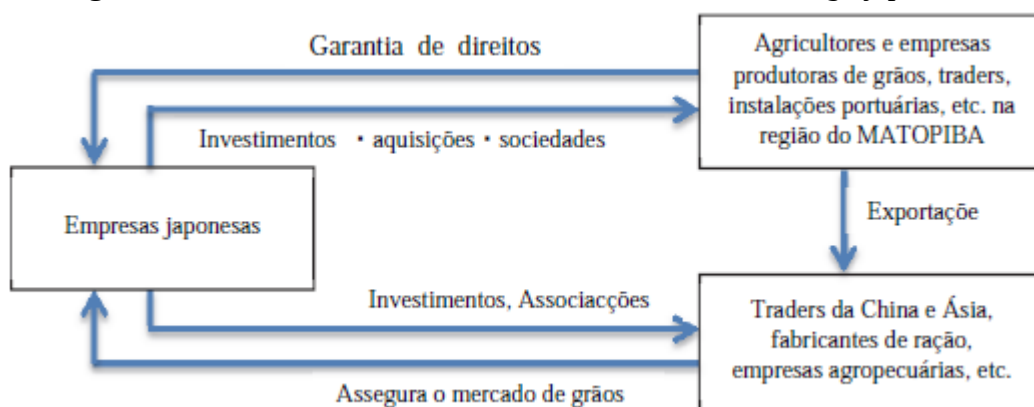
O MATOPIBA vai ser um dos grandes celeiros mundiais. Porque além do calor, da luz, da terra fértil, tem água. E água é o grande fator que vai limitar a produção e crescimento e produção de alimentos no mundo. Só que o Brasil é o maior detentor de água doce do mundo. Irrigação é a grande saída. Permitir que na mesma área que temos hoje atenda a um mercado até 2050, triplicando a produção com a irrigação. Onde ela já existe mais que triplicou. A EMBRAPA fez um estudo, a primeira safra de verão chega a aumentar 17%

com irrigação, a segunda chamada safrinha com irrigação aumenta 37% em média e a terceira safra com 100% de crescimento (...) O Brasil ganhou a concorrência e é dono do mercado da agricultura de *commodities*, ninguém ganha do Brasil, já ganhamos sem a irrigação, com a irrigação não terá lugar para ninguém! (ENTREVISTADO 42 EX-MINISTRO DA AGRICULTURA, 2020)

A partir de 2007, com a crise alimentar mundial, acentuada pela redução da exportação de grãos por parte dos EUA devido à seca em 2012, a importação de grãos e oleaginosas produzidas no Brasil, Argentina e Ucrânia foi se tornando mais importante para o Japão. Considerando o aumento internacional da demanda (principalmente da China), as mudanças climáticas e a depreciação da infraestrutura logística de grãos nos EUA, interessava ao Japão garantir uma oferta estável de grãos⁷⁰ desses países emergentes de forma regular no futuro, e não somente para atender àquela situação inesperada (JICA, 2015).

Devido aos riscos mencionados, a agência japonesa, no presente relatório, recomendava ao Japão: a) uma oferta estável de grãos à China e países da Associação das Nações do Sudeste Asiático (ASEAN) por meio de *tradings* japonesas; b) o desenvolvimento da agricultura (aumento da produção) em países fornecedores alternativos – leia-se Brasil; e c) fortalecer a atuação das empresas japonesas no mercado mundial, particularmente nos países fornecedores alternativos – leia-se Brasil (JICA, 2015).

Figura 14 - Estabilidade da oferta à China através de *tradings* japonesas



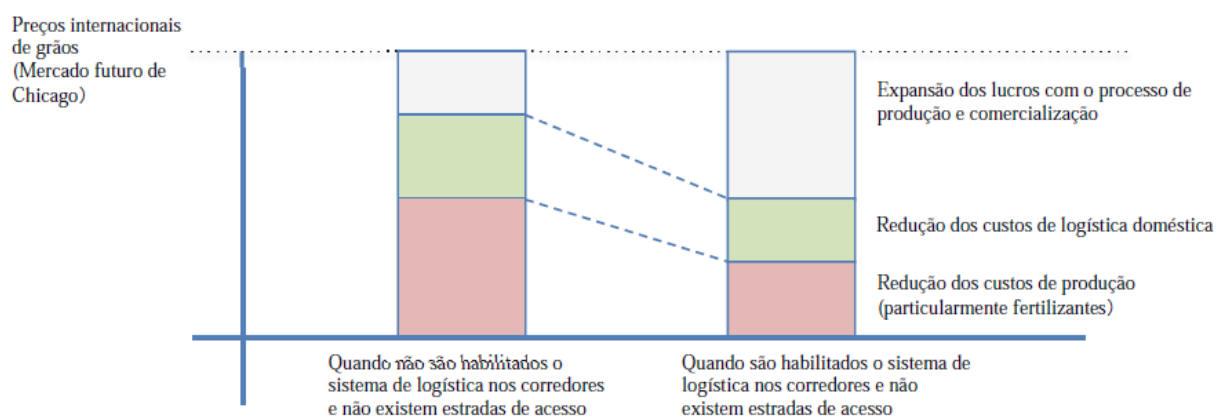
Fonte: JICA, 2015.

Precisamente sobre o MATOPIBA, o Japão expressava intento de “contribuir na produção de grãos na região e organização de uma rede logística interna, que poderia servir de

⁷⁰ Diante dos riscos expostos acima, o governo japonês elaborou em 2015 o Plano Quinquenal intitulado Plano Básico de alimentos, agricultura e áreas rurais, que determinava no seu artigo 3º o estabelecimento da garantia da segurança alimentar integral considerando os diversos riscos”, em que a “garantia da importação estável de grãos” é uma de suas principais prioridades políticas (JICA, 2015).

apoio às empresas japonesas que já atuam no setor produção, comercialização e logística de grãos na região” (JICA, 2015). Para colocar em marcha tal projeto, a agência japonesa colocava o custo logístico como principal fator para explicar os menores preços pagos aos produtores agrícolas, que eram em média U\$ 80/100 dólares/t inferiores. Assim, com a habilitação da rede de escoamento no corredor Araguaia Tocantins, seriam reduzidos os custos de logística desde a região do MATOPIBA e, conseqüentemente, os produtores e *tradings* agrícolas teriam maiores margens e melhores preços.

Figura 15 - Ampliação dos benefícios aos agricultores e *trades* pela diminuição nos custos de produção e logística



Fonte: JICA, 2015.

Segundo a Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA), por conta da deficiência logística, o Brasil desperdiçava 5 milhões de toneladas de grãos por ano, encontrando dificuldades nos portos, nas rodovias e na armazenagem. Essa entidade patronal, no sentido de promover a competitividade e a rentabilidade do agronegócio brasileiro, foi pioneira a propor a divisão das regiões produtivas do Brasil em duas, associadas à logística e cortadas pela linha imaginária do Paralelo 16. A produção de grãos acima do Paralelo 16 teria mais vantagens em sair pelos portos do Norte, enquanto as abaixo continuariam seguindo na direção Sul-Sudeste, principalmente Santos e Paranaguá (INSTITUTO ENGENHARIA, 2021).

Sabendo que a produção agrícola do MATOPIBA se encontra acima do Paralelo 16, seu escoamento se daria pelos portos do Arco Norte, em especial Itaqui/Maranhão, privilegiando a

médio prazo a logística intermodal com hidrovias e ferrovias ao invés do transporte rodoviário⁷¹.

É no eixo Araguaia-Tocantins⁷², desembocando os grãos no porto de Itaqui, que o Japão e suas empresas concentravam esforços no controle logístico. Não é coincidência que, em 2015, na assinatura de memorando de cooperação entre Brasil e Japão para agricultura e alimentação com base em estudos e projetos para viabilizar investimentos japoneses na região do MATOPIBA, Flávio Dino, então Governador do Maranhão, expressasse:

Nós temos um grande patamar para alavancar ainda mais esta realidade, que une o Brasil e o Japão, e o Porto do Itaqui é um desses laços mais firmes dessa aproximação entre estas duas grandes nações. O Maranhão aqui comparece oferecendo ao MATOPIBA e aos irmãos japoneses a convicção de que o Porto do MATOPIBA é o Porto do Itaqui. O porto mais promissor do Brasil é o Porto do Itaqui, e convidamos a todos a investir, visitar e acreditar (NORTE AGROPECUÁRIO, 2016).

O porto de Itaqui é responsável por praticamente 100% das exportações sojícolas dos estados do Maranhão, Tocantins e Piauí, e, em menor grau, de parcelas do nordeste do Mato Grosso e oeste da Bahia. A infraestrutura de transporte nesse eixo de escoamento utiliza-se da integração modal rodoviária com a Ferrovia Norte-Sul e conexão com a Estrada de Ferro Carajás.

Entre 1992 e 2001, o escoamento de soja via Itaqui saltou de 26.782 para 620.000 toneladas (aumento de 2.215%), sendo 85% da soja produzida no sul do Maranhão, sul do Piauí e Tocantins (BUENO, 2001). Seguindo a expansão de área e produção da oleaginosa na região, Itaqui exportou 1.699.790 toneladas em 2005 e 2.063.178 toneladas em 2010 (EMAP, 2021).

Importante frisar que a Ferrovia Norte-Sul e Estrada de Ferro do Carajás era unicamente controlada pela companhia Vale do Rio Doce, que detinha, também, no Porto de Itaqui, o Terminal Privado de Ponta da Madeira. Esse terminal, inaugurado em 1986, operava

⁷¹ Ao mesmo tempo, a nível federal, o Estado avançava no Plano Nacional de Logística e Transportes (PNLT) do Ministério dos Transportes e na parceria público-privada do Programa de Investimentos em Logística (PIL). A título de ilustração, no período de 2007 a 2010, no PAC 1 foram aplicados aproximadamente 18,1 bilhões de reais para projetos de logística na região Norte, com grande percentual do orçamento para a habilitação de rodovias nos estados da Bahia e do Mato Grosso e em ferrovias nos estados do Tocantins e Piauí. Já no PAC 2, houve um incremento na taxa de investimentos para o norte, em comparação com o PAC 1, com grande parte dos investimentos destinados para rodovias nos estados da Bahia, Mato Grosso e Pará e ferrovias nos estados da Bahia e Piauí (JICA, 2015).

⁷² “Devido as rotas do estado do Mato Grosso para o sul e para o norte (corredor Madeira e Tapajós) estão praticamente tomadas por empresas locais e grandes traders de grãos americanas, portanto, as perspectivas para a entrada de empresas japonesas nessas mesmas rotas são pequenas. O governo central está conduzindo obras de infraestrutura rodoviária e hidroviária no corredor Tapajós, que deverá apresentar um crescimento significativo no curto prazo, mas todos os outros empreendimentos já estão sendo conduzidos por empresas privadas europeias e americanas” (JICA, 2015).

exportações de minérios de ferro e manganês, ferro-gusa, e, somente a partir de 1992, abriu espaço para a exportação de soja.

Devido às projeções de potencial produtivo na região do MATOPIBA, no ano de 2004, o governo do Maranhão iniciou as tratativas para o arrendamento de área do Porto do Itaqui, para a construção, operação e manutenção do Terminal de Grãos do Maranhão (TEGRAM), com o intuito de ser a maior estrutura de escoamento de grãos do Corredor Norte de Exportação, concebido em parceria com a iniciativa privada, aos moldes da Parceria Público-Privada (PPP) (MONTELES, 2004). Nas tratativas de viabilizar a construção e consolidação do TEGRAM, uma cláusula específica determinava que o então Terminal Ponta da Madeira, operado pela Vale, limitasse o volume máximo a ser movimentado por ano: 2.400.000 de toneladas/ano de soja e 90.000 toneladas/ano de farelo de soja (RESOLUÇÃO ANTAQ, 2010). Essa medida restritiva daria o tom da disputa pelo controle logístico de grãos na região. “Para alguns *players* do mercado, o que está em discussão é, na verdade, uma briga de foice entre as *tradings* pela participação de mercado no escoamento da soja pelo Norte, que começa no campo e termina no navio” (BARROS, GOÉS, 2014, s.p.).

Fato é que, apenas em 2014, formou-se o consórcio TEGRAM, com 04 empresas ganhadoras da licitação, cujo direito de arrendamento dar-se-ia por 25 anos, renováveis por igual período: NovaAgri, Glencore, CGG, e a Amaggi-Louis Dreyfus. As empresas aportaram a soma de R\$ 600 milhões na construção de quatro armazéns com capacidade de 125 mil toneladas cada. Na primeira fase, iniciada em 2015, o TEGRAM teria a capacidade de movimentar 5 milhões de toneladas por ano, e na segunda fase, até 2019, poderia alcançar 10 milhões.

Em 2014, o porto de Itaqui, via unicamente o Terminal de Ponta da Madeira, exportou 3.017.834 toneladas de soja (EMAP, 2021). Um ano depois, observando o crescimento de área e produção de MATOPIBA, como potencial aumento da capacidade de escoamento via Itaqui, a agência japonesa, num estudo minucioso, projetou o cenário esperado das exportações via Corredor Araguaia Tocantins no ano de 2035. Num cenário alto, seriam exportados mais de 13 milhões de toneladas de soja pelo Itaqui, advindas majoritariamente da produção agrícola do Maranhão, Tocantins e Piauí (JICA, 2015).

Devido à gradativa expansão e produção de grãos na região do MATOPIBA e cenário projetado, há uma escalada de investimentos das empresas transnacionais com base no Japão, no controle produtivo-logístico do então corredor Araguaia Tocantins, voltando-se em ações de a) produção primária, b) logística de transportes e c) comercialização.

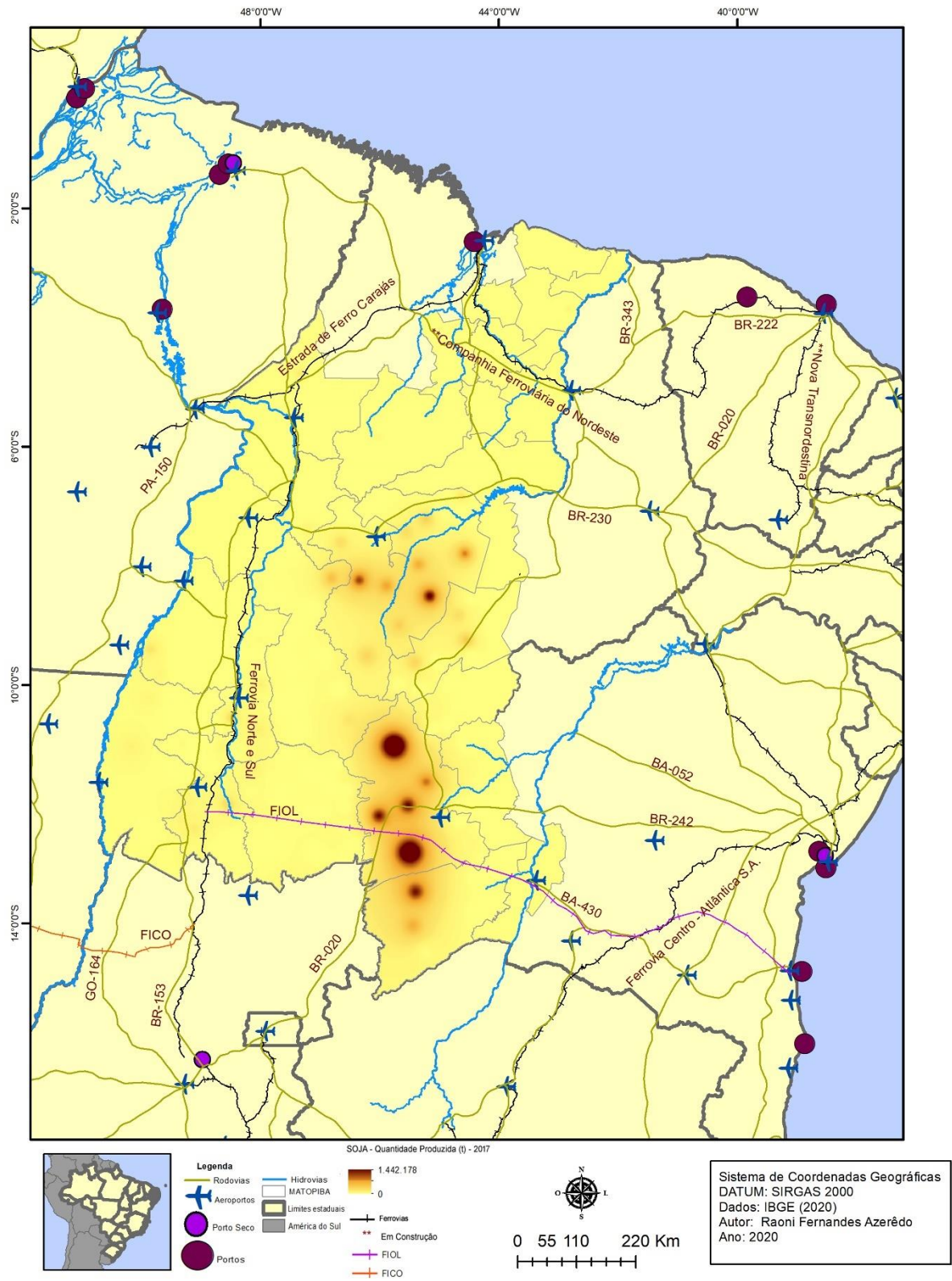
Na produção de grãos, as principais empresas japonesas com controle e/ou participação direta são: XinguAgri/controlada pela Mitsui, Agrex/controlada pela Mitsubishi e CGG/participação da Sojitz. Na logística de transportes, as principais empresas japonesas estão posicionadas na Ferrovia Norte-Sul (FNS)⁷³ e no TEGRAM.

Na Ferrovia Norte-Sul (FNS), por decisão estratégica, a companhia Vale optou por manter apenas as concessões relacionadas ao negócio de exploração do minério de ferro (EFC e EFVM), possibilitando a diluição do controle da FNS⁷⁴. Desde 2010, a ferrovia vem sendo administrada pela *holding* VLI, que tem no seu corpo de acionistas: Vale (38%), fundo canadense Brookfield (26%), Mitsui (20%) e FI-FGTS (16%). A japonesa Mitsui, com 20% da FNS, ao deter o controle da XinguAgri, ilustra com precisão a concretização da estratégia nipônica transnacional na região.

⁷³ Principal obra hoje no Matopiba é a ferrovia que liga Figueirópolis (TO) a Ilhéus (BA), a Ferrovia Oeste-Leste (Fiol), com 1.500 km. Segundo o Ministério dos Transportes, Portos e Aviação Civil, o trecho entre Barreiras e Ilhéus está em construção, já a ferrovia Norte-Sul está totalmente construída e passa pelos estados do Tocantins e do Maranhão. Ela vem recebendo investimento da iniciativa privada via concessões, para a construção de terminais intermodais, com o objetivo de transformá-la em um corredor logístico centro-norte de exportação. O objetivo é fomentar a exportação de grãos da região, incluindo a produção originada no Centro-Oeste e que pode ser exportada pelo porto de Itaqui para os mercados europeu e asiático. A ferrovia Norte-Sul irá ligar também, longitudinalmente, outros trechos de ferrovias planejados, como a Transnordestina, a Ferrovia de Integração do Centro-Oeste (Fico) e a Fiol à malha existente. Futuramente a FNS irá ligar, longitudinalmente, outros trechos de ferrovias planejados, como a Transnordestina, a Ferrovia de Integração do Centro-Oeste (FICO) e a FIOL à malha existente. Em longo prazo, existirá a crescente tendência de muitos produtores dessa região utilizar o Corredor Centro-Norte, o que desafogará os portos do Sul e Sudeste. Para o MAPITO, a utilização do Porto do Itaqui é vantajosa pela distância relativamente próxima e a possibilidade da utilização do trecho existente da Ferrovia Norte-Sul junto de seus terminais multimodais, o que traria uma possibilidade de otimizar o escoamento dessa produção direto para o porto.

⁷⁴ "Para o modal ferroviário existe a possibilidade de aproveitar o trecho já em operação da Ferrovia Norte-Sul (FNS) entre Palmas/TO e Açailândia/MA onde faz conexão com a Estrada de Ferro Carajás (EFC) que possui ligação direta até o Porto de Itaqui. A escolha do modal ferroviário em detrimento do rodoviário pode trazer economia significativa para o produtor o que resultaria na competitividade do grão brasileiro no mercado externo, porém a EFC é operada pela Vale e, por conta disso, dá a preferência para o transporte de minérios por toda sua extensão. Não se sabe ao certo o interesse dessa companhia mineradora em oferecer a ferrovia para o transporte de commodities agrícolas (CORDEIRO, 2013).

Mapa 17 - MATOPIBA infraestrutura logística



Fonte: Elaborado pelo autor, com base em Gite (2015); IBGE (2020).

É nos terminais portuários do TEGRAM que a participação das empresas transnacionais japonesas alcança relevante posição. Dos 04 terminais portuários do TEGRAM, elas estão presentes em 03.

No terminal corredor norte (TCN), o controle acionário é subdividido entre a empresa NovaAgri (75%) e CHS (25%). Desde 2015, a NovaAgri foi adquirida pela Toyota Tsusho Corporation. No terminal Corredor Logística e Infraestrutura (CLI), o controle acionário é da CGG Trading, onde a Sojitz Corporation detém 43%⁷⁵. No terminal da ALZ grãos, o controle é distribuído proporcionalmente pelas *tradings* Amaggi (33,3%), Louis Dreyfus Company (33,3%) e a japonesa Zen-Noh Grain (33,3%).

A NovaAgri/Toyota, ALZ e Sojitz, ao possuírem 03 Lotes de embarque do TEGRAM, conseguem dominar uma peça estruturante na logística do fluxo de *commodities*. O terminal tem capacidade total de 500 mil toneladas (125 mil para cada empresa consorciada) e movimenta diariamente as cargas recebidas via rodovia e ferrovia. Por mês, o TEGRAM tem 12 atracações - 3 por cada empresa consorciada - de navios tipo Panamax, que carregam de 66 a 85 mil toneladas de soja.

Figura 16 - TEGRAM, vista aérea



Fonte: Itaquí, 2018.

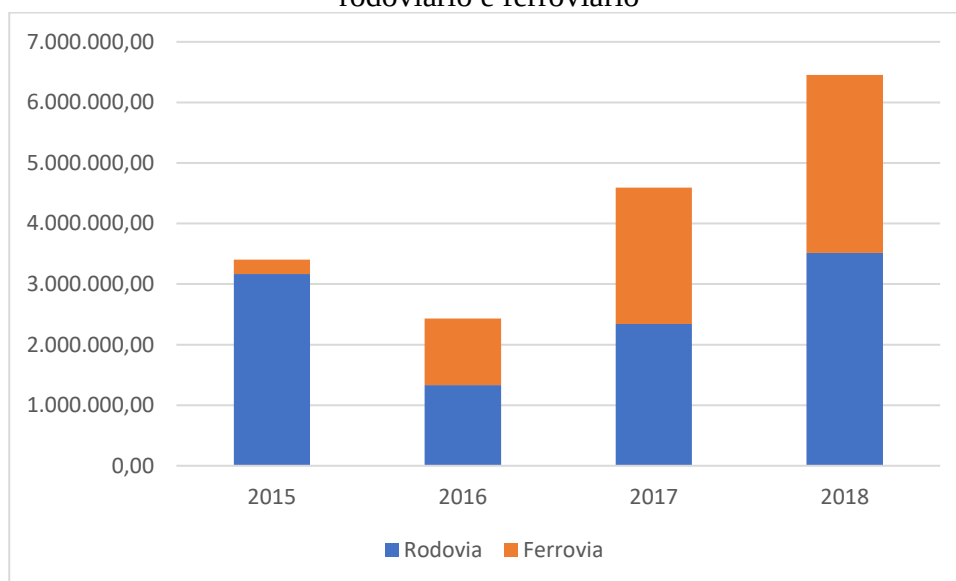
Da soja que chega por caminhões (sistema rodoviário), cada armazém da empresa consorciada do TEGRAM recebe 240 caminhões, movimentando 11.000 toneladas por armazém. O Entrevistado 06 RISA (2018) destaca a agilidade e o prévio agendamento dos caminhões feito pelo sistema Atlas Cargo.

⁷⁵ Em 2020, a Gestora IG4 Capital comprou o terminal da CLI.

O caminhão só sai para o porto agendado com um horário definido. Ao chegar, o caminhão fica na espera a 10 km do porto, no pátio de triagem paizão e ficam aguardando a chamada. Depois eles vêm para o segundo pátio de retenção de carreta do porto de Itaqui, e espera a chamada do TEGRAM (ENTREVISTADO 06 RISA, 2018).

Vale destacar que, na concepção originária do TEGRAM, o porto foi feito para receber na segunda fase 80% da soja oriunda do transporte ferroviário e o restante rodoviário (ENTREVISTADO 01 NOVAAGRI, 2018). O modal ferroviário possui grandes vantagens frente ao modal rodoviário, como a economia de quatro vezes no consumo de combustível, sendo mais vantajoso no escoamento de cargas volumosas a longas distâncias. Tal delineamento pode ser observado entre 2015 e 2018, quando o volume de toneladas de produtos via sistema rodoviário diminuiu sua participação de 93% para 54%, ao passo que o sistema ferroviário aumentou sua participação de 7% para 46%.

Gráfico 10 - Volume de toneladas de produtos enviados pelo Tegram – usando os modais rodoviário e ferroviário



Fonte: Elaboração do autor, com base em Itaqui (2018).

Os entrevistados são categóricos em afirmar que

o TEGRAM não perde para nenhum porto no Brasil. É padrão primeiro mundo. É tudo automatizado! É para rodar com mínimo de gente possível e mais assertivo possível. Se tu errares uma operação do navio em 1 dia, atrasa todo o cronograma, tem que andar igual um relóginho (ENTREVISTADO 03 ALZ, 2018).

Diante do processo de intensificação tecnológica e gestão organizacional toyotista, bases propícias para extração de mais valia relativa, o TEGRAM evita as filas na atracação e despesas de espera, a chamada *demurrage*.

Todos os dias a EMAP lança o mapa de atracação de navio (line-up). O processo é extremamente minucioso de otimização e rapidez, com uma janela de 48 horas para o embarque de grãos. Uma desatracação de um navio desses é U\$ 66 mil dólares. Se ele for para a barra de espera, paga *demurrage* de U\$ 11mil dólares em média (ENTREVISTADO 06 RISA, 2018).

“Sabendo, que tem uma conta que fecha para um porto, e tem uma conta que não fecha para outro porto, com centavos de diferença de frete ou centavos de diferença de impostos que entra nessa conta” (ENTREVISTADO 15 NOVAAGRI, 2018), controlar parte do TEGRAM é de grande valia na redução de custos e melhores margens de rentabilidade.

Todas as *tradings* agrícolas que exportam via TEGRAM pagam custo ao terminal portuário para realizar a expedição da soja, ou seja, carregar a soja no navio atracado. Segundo o Entrevistado 06 RISA (2018), esse custo é, em média, R\$2.000.000 para cada 01 navio de 66.000 toneladas.

Conforme adiantamos, até o final de 2014, a soja embarcada pelo Itaqui era 100% via Terminal Ponta da Madeira. Com o limite restritivo imposto por cláusula ao Terminal Ponta da Madeira, para que fosse construído o TEGRAM, houve aumento exponencial de soja direcionado para o TEGRAM, explicitando a estratégia de controle do suprimento de grãos a serem comercializados pelas *tradings* japonesas e asiáticas. Na outra ponta, isso acarretou contestações das principais *tradings* dos EUA e da Europa, com reações contrárias e realizando moções pedindo o fim da cláusula que limitava o embarque no terminal da Ponta da Madeira (BARROS, GOÉS, 2014; BORGES, 2018).

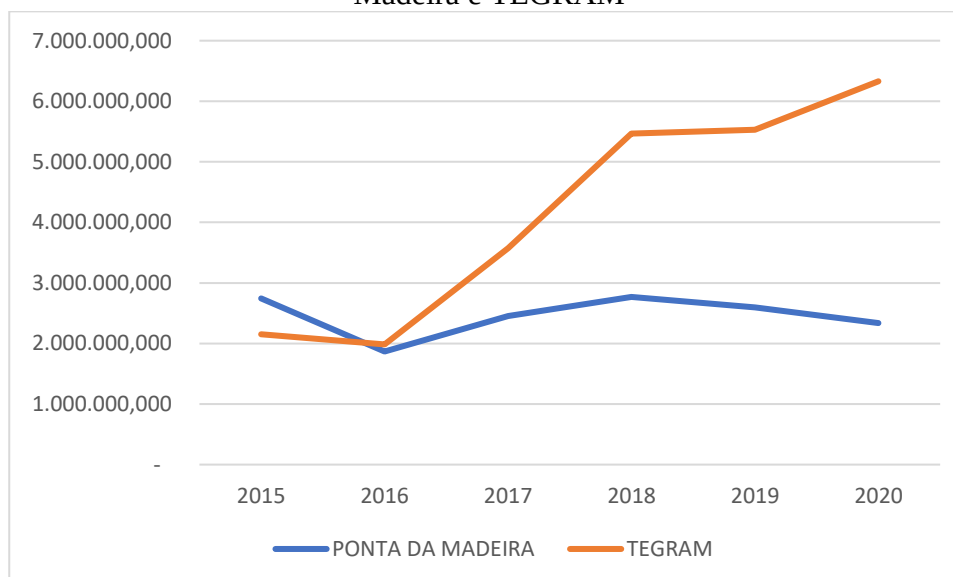
Imaginar que antes do TEGRAM, não tinha possibilidade de crescimento de área de plantio, porque não tinha por onde escoar. Com o surgimento do terminal a tendência é que cada ano tenha incremento em área produtiva. O TEGRAM foi criado para justamente para abrir um gargalo que existia nesse corredor, e a gente percebe que está havendo crescimento nas regiões, aonde existe área para abrir, está abrindo [...] O MATOPIBA ele sempre existiu, já tem mais de 15/20 anos que esse corredor existe, muito limitado ao Complexo da Vale [Terminal Ponta da Madeira], e com o incremento do TEGRAM, esse volume proporcionou que os agricultores plantassem novas áreas, que antes não poderia, porque não tinha onde escoar. Um possível crescimento, só foi possível com a vinda do TEGRAM (ENTREVISTADO 01 NOVAAGRI TOYOTA, 2018).

Em 2014, pelo Terminal Ponta da Madeira, as tradicionais *tradings* agrícolas Cargill (27%), Bunge (24%) e ADM (21%) foram responsáveis, juntas, por 72% das importações

(compras) de soja pelo porto do Itaqui. Desse porto, 46% da soja foi comercializada para a China e 40% para a Europa. Até 2013, a Espanha era o principal país destino da soja do Itaqui. Entre 2012 e 2014, a China dobrou a sua participação no mercado e assumiu em 2014 a dianteira como principal destino da comercialização da soja advinda do Itaqui (ALPHAMAR, 2014).

Entre o início das operações do TEGRAM – 2015 a 2020, percebe-se, no gráfico 11, a curva expressiva, com aumento de 193% da soja embarcada pelo terminal. No ano de 2020, foram embarcadas 8.667.746,882 toneladas de soja pelo porto de Itaqui, sendo 73% via TEGRAM e 27% via Terminal da Ponta da Madeira (ALPHAMAR, 2021).

Gráfico 11 - Soja comercializada pelo porto do Itaqui (em toneladas) – Terminal Ponta da Madeira e TEGRAM



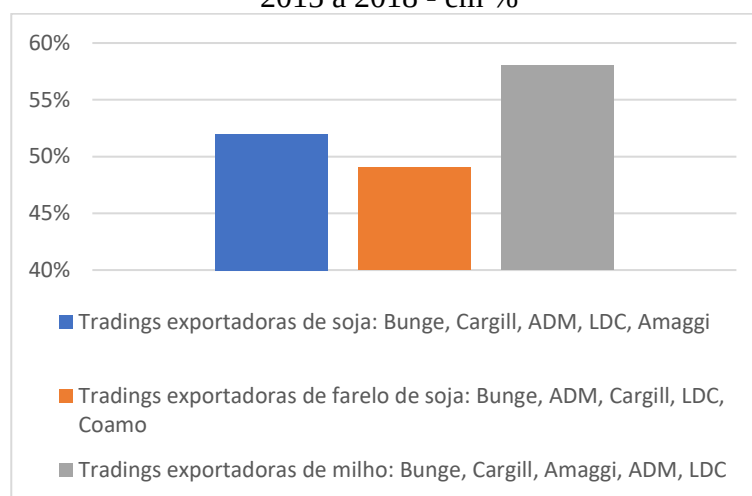
Fonte: Elaboração do autor, com base em Alphamar (2020).

No período de 2010 a 2015, o número de *tradings* agrícolas operando no MATOPIBA quase triplicou. Em 2015, 40% da soja exportada foram de empresas/*tradings* que não estavam na região em 2010. Dentre essas, entre 2010 e 2015, Amaggi, Agrex, Nidera, Naturalle e CHS, que juntas representaram 59% do crescimento das exportações de soja na região (TRASE, 2018).

O caso da Amaggi é peculiar. Desde 2009, assinou um acordo de preferência para a venda de grãos com a *trading* japonesa Marubeni, como também contratou empréstimo de 6 anos via Banco Mitsui Sumitomo⁷⁶, tendo como condicionante garantir exportar um volume mínimo ao Japão em épocas de bolhas ou elevação de preços de grãos (JICA, 2015).

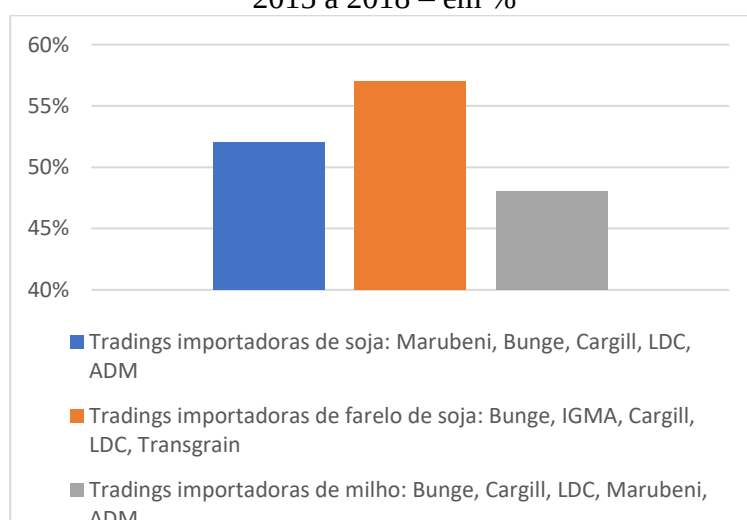
⁷⁶ Em 2014, o Japão emprestou US\$ 200 milhões para a brasileira Amaggi Exportação e Importação, uma das maiores operações de cultivo de soja do mundo, à medida que o país asiático aprofunda sua pegada no cinturão agrícola do Brasil. Cf: <https://www.reuters.com/article/negocios-commods-amaggi-idBRSPE6190PX20100210>

Gráfico 12 - Participação das 05 principais *tradings* exportadoras via Itaqui, no período de 2015 a 2018 - em %



Fonte: Elaboração do autor, com base em Alphamar (2015; 2018).

Gráfico 13 - Participação das 05 principais *tradings* importadoras via Itaqui, no período de 2015 a 2018 – em %



Fonte: Elaboração do autor, com base em Alphamar (2015; 2018).

A título de ilustração, no ano de 2015, 05 *tradings* agrícolas perfizeram 74% das exportações de soja via porto do Itaqui: Bunge (23%), Cargill (21%), Agrex (13%), Algar (10%) e Amaggi & LDC (7%). Desse porto, no mesmo ano, 05 *tradings* agrícolas importadoras (compradores) adquiriram 68% da soja: Bunge (24%), Cargill (19%), Marubeni (13%), Agrex (6%) e Glencore (6%). Destaca-se, aqui, o papel das *tradings* japonesas nas respectivas compras: Marubeni, Agrex, Mitsui e Gavilon perfizeram juntas 24%. Ao ampliarmos as compras, somando as *tradings* asiáticas, o número sobe para 35% das compras (ALPHAMAR, 2015).

Como vimos, em 2015, a China já se consolida como principal destino da soja comercializada via Porto de Itaquí, com 64% do volume total. Das 1.398.075 toneladas de soja enviadas à China, a *trading* Cargill foi responsável por 34% e as *tradings* japonesas Agrex, Marubeni, Mitsui e Gavilon por 32% (ALPHAMAR, 2015).

Da mesma forma, no ano de 2018, 05 *tradings* agrícolas perfizeram juntas 62% das exportações de soja via porto do Itaquí: Bunge (18%), ALZ (14%), Cargill (12%), Agrex (9%) e CHS (9%). Percebe-se maior diluição de exportadoras no comparativo de 2015, devido à maior participação de *tradings* japonesas na originação de grãos e consequente exportação. Desse porto, no mesmo ano, 05 *tradings* agrícolas importadoras (compradores) adquiriram 69% da soja: LDC (18%), Marubeni (18%), Bunge (13%), Glencore (13%) e CHS (7%). Apenas as *tradings* japonesas compraram 33% da soja do Itaquí. Ao ampliarmos, somando as *tradings* asiáticas, o número sobe para 42% (ALPHAMAR, 2018). A título de ilustração, nesse ano, todos os portos do arco norte respondiam por 27% das exportações totais de soja do Brasil, e apenas o Itaquí representava 10% da totalidade brasileira.

Ao filtrar os dados de 2018 específicos para a China, visualiza-se que 87% das compras de soja oriunda do porto de Itaquí foram destinadas ao país. Das 7.164.258 toneladas de soja enviadas à China, as *tradings* japonesas foram responsáveis por 39%. Ao ampliarmos a participação das *tradings* asiáticas, o número sobe para 48% (ALPHAMAR, 2018).

O conjunto de elementos, somado à íntima relação das *tradings* japonesas com as empresas chinesas, conforme quadro 18, não deixa dúvidas da materialização das ações voltadas ao controle da produção, logística e fluxo comercial da região do MATOPIBA.

Quadro 18 - Relação de parcerias entre as *tradings* japonesas e empresas chinesas

<i>Tradings</i> Japonesas	Relação com a China
Marubeni	Participação acionária de 40% no projeto de ração para animais da maior empresa agropecuária da China “SHANDONG LIUHE GROUP CO.,LTD” (2011). • Formação de uma cadeia integrada para a produção de ração, reprodutores, frangos, carne de frango e produtos processados, para ampliar as exportações ao Japão e terceiros países. Empresa criada em 1995, a “SHANDONG LIUHE GROUP CO.,LTD” é a maior empresa agropecuária da China e desenvolve suas atividades na província de Shangdong, nesse país, atuando em diversos ramos como a produção de ração, reprodutores, frangos, carne de frango e produtos processados. Em maio de 2011 se fusionou com a “NEW HOPE LIUHE CO.LTD” com uma capacidade para produzir anualmente

	13 milhões de toneladas de ração e processar 600 milhões de frangos e patos, sendo que ambas são líderes do setor agropecuário na China. • A Marubeni e a “NEW HOPE LIUHE CO.LTD” entraram em um acordo para desenvolver projetos conjuntos integrados para a produção de ração dirigida aos mercados dos países emergentes da África, Oriente Médio, Europa Oriental e América Latina, além da China.
Mitsui & Co.	Centrado na importação e venda de ração juntamente com a “NEW HOPE LIUHE CO.LTD”, acordo de cooperação estratégico para o desenvolvimento de negócios na produção de ração, lácteos, produtos químicos etc. Aumento de capital na Heilongjiang Nongken Beidahuang Business Trade Liability Group Co., Ltd. Participa nos negócios de comercialização de grãos como a soja e milho desta empresa
Mitsubishi	Estrutura para manipular 5 milhões de toneladas até 2015, está prevista a realização de um projeto conjunto com o grupo chinês COFCO para o processamento de carne, com um contrato de fornecimento de um máximo de 5 milhões de toneladas de soja.
Sojitz	Vendas dirigidas aos mercados da Ásia, Japão e China.
Toyota Tshusho	Fornece para os mercados asiáticos, inclusive o Japão.
Itochu	Mantém um acordo de cooperação integral com a maior importadora e exportadora de grãos da China, a COFCO.

Fonte: Jica (2015).

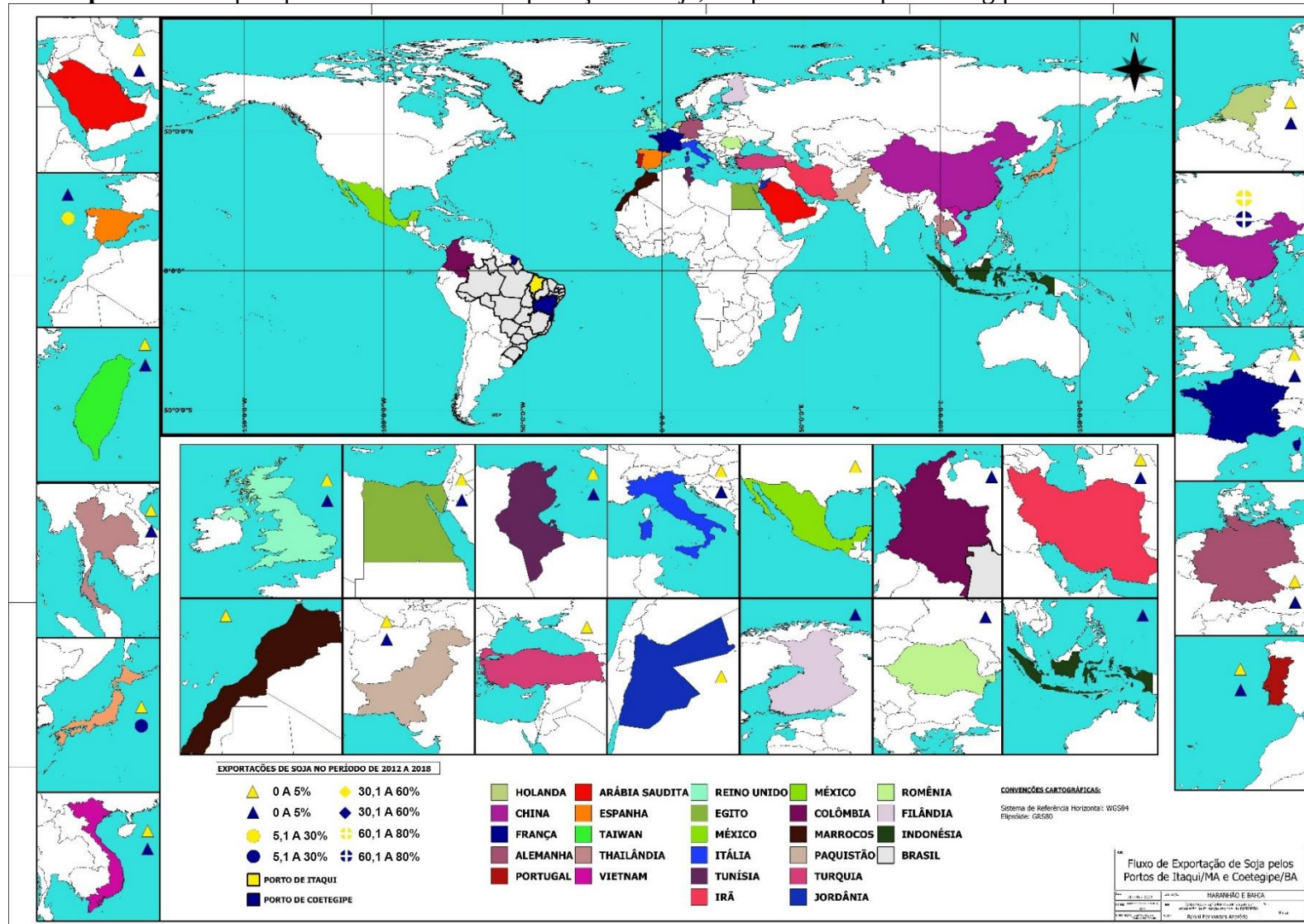
Entre 2012 e 2018, conforme se visualiza no mapa 18, a soja enviada do porto de Itaquí para a China obteve uma média de 60% a 80% do total exportado, mesma métrica também observada via porto de Cotegipe/Bahia. Em 2018, o Porto do Itaquí despontou como a principal rota logística do Arco Norte.

À guisa de conclusão, entre 2019, 2020 e 2021, a soja exportada via Porto de Itaquí aumentou de 8.192.023 toneladas para 9.995.343 toneladas. Embora a China continue sendo o principal destino, vem diminuindo sua participação ao longo do último triênio, com 80%, 73% e 67%, respectivamente (ALPHAMAR, 2021). Em 2021, dos 67% da soja brasileira destinados à China, 59% foram comprados por *tradings* asiáticas (ou com participação acionária), com destaque para a Olam Grains, que tem participação acionária da japonesa Mitsubishi⁷⁷.

⁷⁷ Cf. <https://www.mitsubishicorp.com/jp/en/pr/archive/2015/html/0000028412.html>.

Como demonstramos ao longo desta seção, com a instalação do TEGRAM, houve o domínio das empresas nipônicas, com íntima relação de parceria com as empresas chinesas, em suprir/garantir o fluxo de grãos produzidos no MATOPIBA desembocados no Porto de Itaquí em direção à China. Ao mesmo tempo, houve um influxo de participação das *tradings* tradicionais. A título de ilustração, no ano de 2015, início da operação do TEGRAM, a Cargill comprava 17% da soja destinada para a China. Em 2021, a participação da *trading* caiu para apenas 2% (ALPHAMAR, 2021).

Mapa 18 - Principais países de destino da exportação de soja, via porto de Itaqui e Cotegipe - Anos de 2012 a 2018



Fonte: Elaboração do autor, com base em Alphamar (2012; 2018).

CAPÍTULO 3 - A ASCENSÃO DOS NOVOS SENHORES DA TERRA: AS FAZENDAS CORPORATIVAS SOJÍCOLAS NO MATOPIBA

No Brasil, desde a década de 1970, ocorrem transformações capitalistas na agropecuária que, acentuadas pela crise macroeconômica dos anos 1980 e intensificadas, em seguida, com o arcabouço neoliberal dos anos 1990, possibilitaram um novo pacto hegemônico no meio rural, sob a alcunha denominada de *agronegócio* (DELGADO, 2012). Esse pacto é criador e criatura dos regimes alimentares corporativos (MCMICHAEL, 2016) que, em perfeita amálgama com o processo de financeirização, fizeram emergir novas arquiteturas corporativas de produção e exploração no campo nos anos 2000, centralizando e concentrando capitais em escalas cada vez mais ampliadas.

Com a transnacionalização do capital, inovaram-se as lógicas de gerenciamento da agricultura, articulando-a aceleradamente nos anos 2000 aos circuitos internacionais do mercado das *commodities* e das empresas transnacionais. Essa passagem vai na direção de que as corporações, com seus mecanismos de extração de mais valia, num processo *continuum* de exploração da classe trabalhadora, subjagam o Estado, adquirindo poder quase que soberano. Tal arquitetura, à primeira vista, parece ser de fácil entendimento, mas requer uma lupa analítica minuciosa, na medida em que as estratégias de acumulação de capital, poder e ritos passam a ser controlados pela classe capitalista dos gestores e, em menor grau, pela classe burguesa, que, juntas, ditam, ou melhor, orquestram a vida social, organizam a força de trabalho e os projetos de desenvolvimento em determinados Estados-Nações, fragmentando, concomitantemente, a capacidade de resistência à articulação entre os trabalhadores.

O conceito teórico e prático do Regime Alimentar Corporativo é preciso ao desvelar essa realidade atual. Em estudo pioneiro no início do século 21, Torres *et al.* (2000) descreveram que as 05 maiores empresas comercializadoras de cereais controlavam 75% do mercado mundial de grãos. Na mesma direção, Angus (2008) relatava que, na metade dos anos 2000, 60% dos estoques globais de alimentos estavam sob controle de corporações, e 06 destas controlavam 80% do comércio global de trigo e arroz. Nesse bojo, a representatividade do comércio alimentar com compras entre as próprias subsidiárias corporativas transnacionais representavam 1/3 no século XXI (MCMICHAEL, 2016).

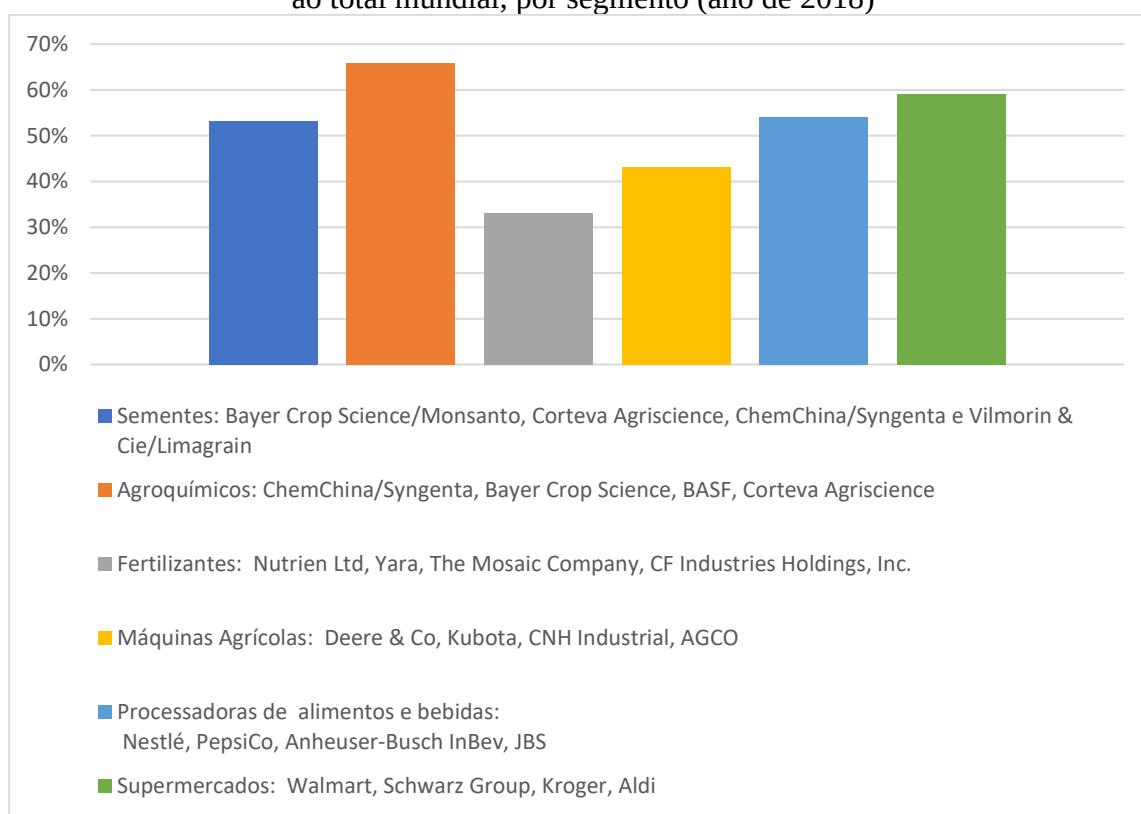
Em 2019, Martien Van Nieuwkoop, do *Word Bank Group*, estimou que o valor do sistema alimentar global era cerca de US\$ 8 trilhões (NIEUWKOOP, 2019). Sabendo deste número astronômico, que representa 10% da economia mundial naquele ano, observar quais são as principais corporações que dominam esse sistema, e quais suas estratégias de acumulação

de capital, torna-se crucial para os estudos críticos da agricultura capitalista.

Partindo da premissa que o mercado é considerado um oligopólio e não é mais competitivo quando 04 empresas controlam mais de 40% do mercado do setor, e que, acima de 40%, a concentração restringe sobremaneira a entrada de novos concorrentes, os rebatimentos na sociedade são profundos (ETC GROUP, 2019). Nos gráficos abaixo, a concentração oligopolizada do regime alimentar fica evidente.

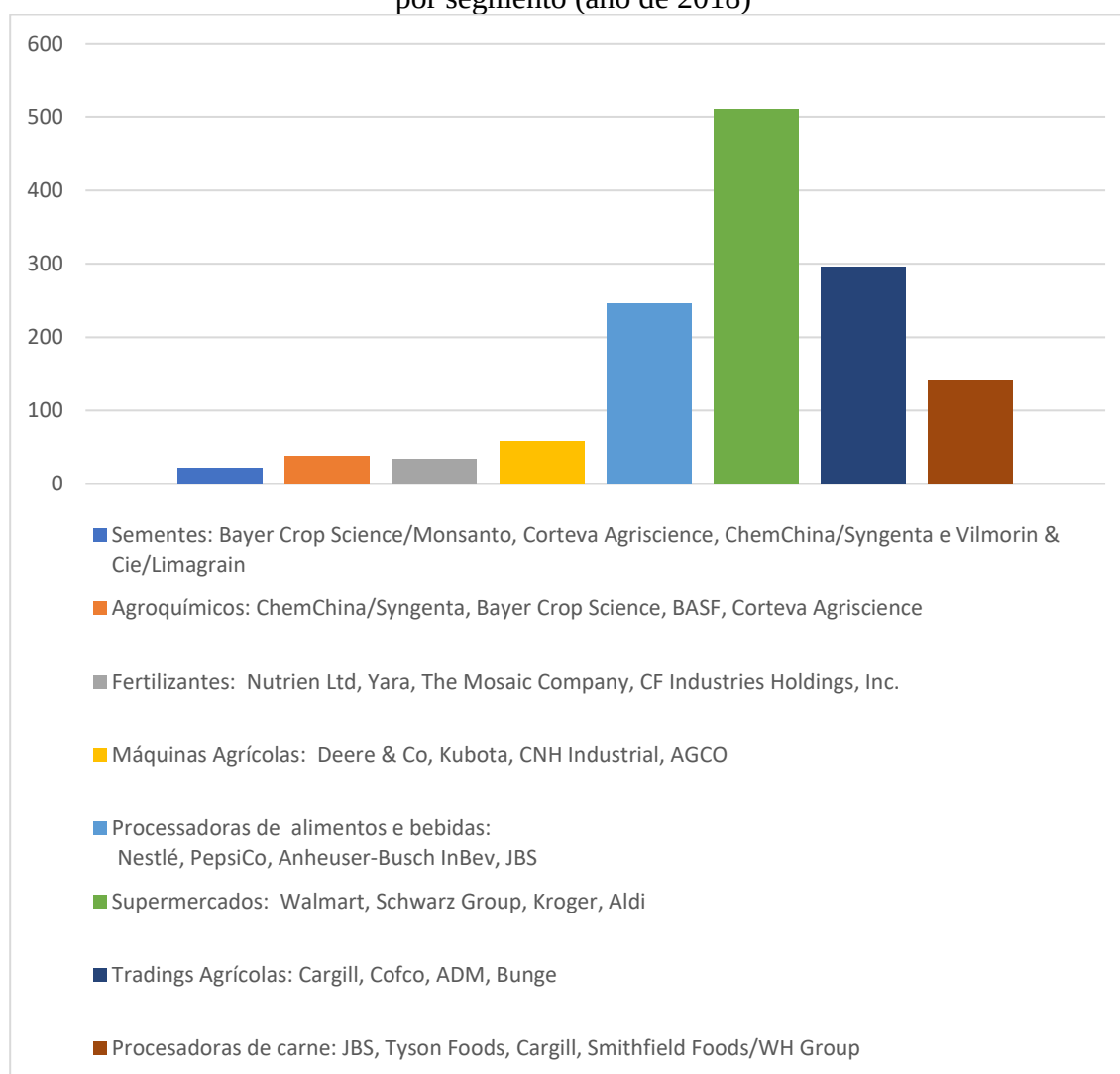
No ano de 2018, as 04 maiores empresas por segmentos – sementes, agroquímicos, fertilizantes, máquinas agrícolas, processadoras de alimentos e supermercados – tiveram participações expressivas em relação às vendas mundiais totais, dos seus respectivos segmentos.

Gráfico 14 - Participação em porcentagem das vendas das 04 maiores empresas, em relação ao total mundial, por segmento (ano de 2018)



Fonte: Elaboração do autor, com base em ETC GROUP (2019).

Gráfico 15 - Volume de vendas (em milhões de dólares) da soma das 04 maiores empresas por segmento (ano de 2018)



Fonte: Elaboração do autor, com base em ETC GROUP (2019).

Nesta engrenagem concentrada-centralizada da montagem corporativa de *commodities* (HOLLANDER, 2010), a partir do século 21, ebulem particularidades no Brasil, em especial, na organização produtiva.

É na Região Agrícola dos Cerrados onde há o marco da diminuição do protagonismo do Estado na criação de políticas indutoras de colonização agrícola e fomento a programas específicos de modernização conservadora da agricultura. Como consequência, haverá uma mudança crucial na organização produtiva primária de grãos comoditizados, um acento que se insere profundamente nas mudanças advindas da neoliberalização das fronteiras agrícolas (BRANNSTROM, 2009).

O novo cenário, a partir dos anos 1990, insere de vez as corporações agrícolas em perfeita sincronia com as políticas estatais – culminando na emergência das parcerias ditas

público-privadas, que protagonizaram novas regionalizações, com novas porções territoriais inseridas completamente na lógica do capital.

Nesse contexto, é no MATOPIBA onde compreende-se o laboratório analítico da ocupação agrícola sojícola, levada a cabo pela coordenação vertical entre os elos corporativos, desde as fazendas, às cadeias de insumos e *tradings* imbricadas na transnacionalização do capital.

A seguir, concentra-se o objeto desta tese: o poder corporativo na produção primária, desembocada no surgimento das fazendas corporativas sojícolas. Estas possuem origem geográfica, perfis sociais e estratégias econômicas distintas, tendo como vértice de encontro a dianteira na monopolização regional produtiva-fundiária.

3.1 FAZENDAS CORPORATIVAS - UM NOVO CENÁRIO NA AGRICULTURA TRANSNACIONALIZADA

Em pesquisa recente, Uzun; Shagaida; Lerman (2021) realizaram importante estado da arte sobre o construto teórico de *fazendas corporativas* ou *megafarms* ou *agroholdings*. Com base no *Google Scholar*, constataram que o termo “*agroholding*” entrou na literatura econômica agrícola ocidental apenas em 2003, com duas publicações em língua francesa. Foi em 2004-2005 que o conceito ganhou corpo, sendo usado em até 35 artigos em inglês, francês, alemão e eslovaco.

Para os autores, o termo foi inicialmente considerado como sinônimo para fazendas muito grandes (latifúndio), à medida que crescia outra interpretação associada aos “novos operadores agrícolas”. Entre 2006 e 2016, o número de publicações em língua inglesa sobre fazendas corporativas foi, em média, 38 por ano (sem contar outras línguas ocidentais), e durante 2017-2019, o número médio de publicações em língua inglesa no *Google Scholar* subiu para 150 por ano. O número total de publicações em língua inglesa sobre fazendas corporativas desde 2001 chegou a 900 em novembro de 2019.

O fervor das publicações acadêmicas sobre o conceito circunscreve um fenômeno na agricultura mundial nas duas primeiras décadas do século 21: a ascensão das operações agrícolas em grande escala (agrícolas e pecuária) que, em estruturas horizontais ou verticais, operam fazendas com tamanhos de até 500.000 hectares, precisamente na Europa (Oriental), América do Sul, China e países da antiga União Soviética (HERMANS *et al.*, 2017).

No Seminário Pensa (2016) o ex. presidente da fazenda corporativa Júlio Piza, explica que as fazendas corporativas são uma conversa nova na agricultura mundial, concentradas em

países em desenvolvimento, que tomaram uma posição contrária a países como os EUA e da Europa ocidental. O gestor argumenta que existem Estados americanos que proibiram a formação das fazendas por Pessoa Jurídica (PJ) adquirindo terra, autorizando somente Pessoas Físicas (PF), sendo uma decisão estritamente “social, pois visa impedir a concentração [de terras] e assim manter gente na terra [...]. Com esta estratégia eles pagam caro, veja o volume de subsídio agrícolas na Europa e EUA, são frutos claros dessa política de não consolidação” (SEMINÁRIO PENSA, 2016, s.p.).

Balmann *et al.* (2013) definem as fazendas corporativas como empresas agrícolas e agroindustriais integradas horizontal e verticalmente, que muitas vezes têm estrutura em formato de *holding*, abarcando diversas empresas. Indo na mesma direção, Visser; Mamonova; Spoor (2012) definem as fazendas corporativas como uma organização agrícola cujos blocos de controle de ações pertencem a uma *holding*, que, por sua vez, atua como guarda-chuva, coordenando uma série de unidades integradas horizontal ou verticalmente na cadeia agroalimentar.

Neste novo formato da agricultura, as principais características incluem seu a) enorme tamanho (milhares de hectares de terra); b) integração de vários estágios de produção-processamento e c) crescente influência de investidores externos sem experiência direta na produção agrícola primária (HERMANS *et al.*, 2017). Para os autores, há uma gama de formas organizacionais e jurídicas das fazendas corporativas encontradas nos países. Na Ucrânia, por exemplo, essas organizações guarda-chuva incluem sociedades por ações públicas, sociedades por ações privadas (muitas vezes, com capital de outros setores, como aço, mineração, energia, bancos etc.) e fundos de *private equity/trust*.

O surgimento de grandes fazendas corporativas industrializadas é uma tendência bem documentada na evolução da organização da agricultura em todo o mundo. Elas não são apenas bastante visíveis hoje, mas provavelmente se tornarão uniformes (DEININGER; BYERLEE, 2012).

Na Ucrânia, 80 propriedades agrícolas cultivam cerca de 6 milhões de hectares; a maior delas opera com mais de 600.000 hectares. No cerrado brasileiro, 38 fazendas corporativas e grupos familiares com mais de 30.000 hectares de área plantada produziram 14 milhões de toneladas de grãos e oleaginosas em 3,5 milhões de hectares em 2012. Na Argentina, as quatro maiores empresas agrícolas, El Tejar, Los Grobo, Cresud e Adecoagro controlem cerca de 825.000 hectares de terras agrícolas em 2011-2015. Nos Estados Unidos, estima-se que a empresa chinesa Smithfield Foods Inc. produza anualmente cerca de 18 milhões de porcos, o que representa mais de 9% da produção total de suínos. Essas grandes operações pecuárias intensivas são geralmente reconhecidas como muito semelhantes às operações de

manufatura. Do outro lado, estão as grandes operações pecuárias extensivas, encontradas na Austrália. Aqui, produtores de carne bovina como S. Kidman & Co, Australian Agricultural Company e North Australian Pastoral cultivam áreas de até 10 milhões de hectares e acredita-se que a ampla dispersão geográfica dessas operações ajude a reduzir os riscos. Mesmo na União Europeia, onde a agricultura familiar prevalece como forma de organização agrícola, surgiram várias grandes empresas agrícolas, como a Spearhead International Ltd., com uma área de 84.300 hectares no Reino Unido, Polônia, República Tcheca, Eslováquia e Romênia; ou KTG Agrar SE com cerca de 45.000 hectares na Alemanha e na Lituânia (HERMANS *et al.*, 2017, p. 178, tradução nossa).

Na Rússia, desde o final da década de 1990, a participação das fazendas corporativas na produção agrícola total do país aumentou de 40,4%, em 1998, para 55,1%, em 2018 (TLEUBAYEV *et al.*, 2021). Para os autores, a agricultura russa pode ser caracterizada não apenas pelo domínio das fazendas corporativas na produção agrícola, mas também por um alto nível de concentração da produção agroalimentar nas mãos de um pequeno número de fazendas corporativas de grande escala.

12,6 milhões de hectares de terra, ou 10,5% de todas as terras cultivadas na Rússia, são operados por 55 das maiores empresas agroalimentares. Situação semelhante é observada nos setores de carnes e laticínios. Enquanto as 25 maiores empresas respondem por quase metade (46%) da produção total de carne no país, cerca de 60% de toda a carne suína (62%) e aves (58%) são produzidas pelas 20 maiores e as 10 maiores empresas, respectivamente. Na indústria de laticínios, 20 empresas produzem quase 10% de todo o leite cru, enquanto cerca de 55% do leite é processado pelas 50 maiores empresas (TLEUBAYEV *et al.*, 2021, p. 650, tradução nossa).

As fazendas corporativas na Rússia adquirem relevância em determinadas regiões, onde suas propriedades agrícolas geraram mais de 40% da receita agrícola. Em 2016, das 80 regiões administrativas do país, as fazendas corporativas dominam metade deste percentual, adquirindo o controle de $\frac{1}{4}$ do total de terras agrícolas (IWASAKI *et al.*, 2018). Ademais, os autores constataram que as fazendas corporativas russas possuem altos níveis de concentração de propriedade (em 2015, do número total de fazendas, 60% delas possuíam acionistas majoritários com mais de 50% do controle), podendo afirmar que a produção agroalimentar russa é dominada por um pequeno número de fazendas corporativas de grande escala, que, por sua vez, são controladas por pouquíssimos acionistas.

Iwasaki *et al.* (2018) evidenciaram que as fazendas corporativas russas são uma força importante no desenvolvimento rural – tanto positiva quanto negativa. Nelas, a) o salário é maior, embora empreguem em média menos trabalhadores; b) obtém-se parcela da receita maior nas regiões. Por outro lado, um possível colapso financeiro de uma única grande fazenda corporativa pode fazer com que milhares de pessoas percam seus empregos em uma localidade

em questão de dias.

O caso da produção agroalimentar russa, dominada por um número relativamente pequeno de fazendas corporativas de grande escala que, por sua vez, são caracterizadas por propriedades altamente concentradas, expõe um enorme risco a médio prazo, em caso de uma possível insolvência financeira das fazendas corporativas, podendo colocar em risco a segurança alimentar nacional e global (DEININGER; BYERLEE, 2012; HERMANS *et al.*, 2017; TLEUBAYEV *et al.*, 2021). A título de exemplo, cerca de 22% de todos os casos de falência na agricultura russa são contabilizados por fazendas corporativas (YASTREBOVA, 2005).

Abaixo, apresenta-se um quadro-síntese das principais referências bibliográficas que tratam sobre a temática das fazendas corporativas a nível mundial.

Quadro 19 - Principais publicações sobre fazendas corporativas a nível mundial

Autores dos Artigos	Resumo do texto
Huang <i>et al.</i> (2017)	O artigo fornece uma visão geral das políticas governamentais históricas que regulam o setor agrícola. O artigo analisa o recente desenvolvimento em escala das operações agrícolas na China com base em casos retirados da província de Zhejiang. O documento identifica duas tendências que contribuíram para aumentar a escala das operações na China. A primeira baseia-se na concentração de terras agrícolas devido à transferência de direitos de gestão de terras agrícolas e ao estabelecimento de cooperativas de acionistas de terras agrícolas. A segunda está relacionada ao sistema de serviços agrícolas que incentiva tipos de produção intensivos em tecnologia frequentemente promovidos pelo governo.
Chaddad e Valentinov (2017)	O artigo foca a relação entre o tamanho da fazenda e a organização da produção agrícola, justapondo-a à estrutura de direitos de propriedade de empresas de outros setores. Os autores descrevem e analisam as estruturas de gestão e propriedade de três grandes fazendas corporativas brasileiras. Além disso, mostram o papel das tecnologias agrícolas avançadas para possibilitar o surgimento de grandes fazendas corporativas na fronteira agrícola brasileira. As novas tecnologias não afetam apenas a produção agrícola, mas também ajudam a gerar soluções técnicas para os desafios internos de administrar uma grande fazenda corporativa. Juntamente com arquiteturas organizacionais de estilo corporativo, essas novas tecnologias ajudam a melhorar os custos de agência generalizados em entidades agrícolas de grande escala.
Senesi <i>et al.</i> (2017)	O artigo investiga o processo de coordenação horizontal e vertical organizadas em redes no caso da Argentina. Os autores investigam formas híbridas de produção agrícola estudando como são essas redes temporais informais na Argentina e como elas se desenvolveram em comparação com as fazendas corporativas que também podiam ser encontradas na Argentina no mesmo período. Eles ressaltam a importância de tal integração para combater a incerteza institucional que permeou o setor agrícola argentino e mostram como as

	propriedades agrícolas podem crescer a partir dessas redes híbridas de produção agrícola.
Petrick (2017)	O artigo trata sobre a teoria da agência econômica em propriedades agrícolas como ponto de partida para a discussão. Faz uma avaliação dos efeitos dos diferentes sistemas de pagamento sobre a produtividade e lucratividade dessas fazendas, fazendo uma comparação entre os desenvolvimentos na Alemanha Oriental e no Cazaquistão. O autor apresenta uma estrutura para avaliar os sistemas de pagamento agrícola especificamente para grandes propriedades. O artigo conclui que as fazendas, em ambos os países, parecem funcionar bem com sistemas mistos de bônus, combinando uma taxa de tempo com um esquema simples de pagamento por desempenho, uma vez que mantêm o equilíbrio entre produtividade e custo. Diferentemente de seus colegas do Cazaquistão, os gerentes da Alemanha Oriental prestam muita atenção aos incentivos não salariais.
Gagalyuk (2017)	Investiga ainda mais o desempenho das propriedades agrícolas e questiona como as empresas agrícolas podem lucrar com sua transparência em ambientes institucionais fracos, caracterizados por mercados imperfeitos de capital e terra. O autor demonstra que a questão do oportunismo da alta administração pode persistir em tais ambientes, mesmo apesar das exigências mais altas de divulgação obrigatória que são impostas pela participação em mercados de ações internacionais. No entanto, o uso de mecanismos eficazes de governança corporativa, juntamente com a divulgação voluntária e iniciativas de cidadania corporativa, aumenta a competitividade das propriedades agrícolas, pois ajuda a preservar o acesso aos mercados de ações internacionais e a reduzir a incerteza decorrente das imperfeições do mercado local.
Plunkett <i>et al.</i> (2017)	O artigo argumenta o nível relativamente baixo de subsídios públicos para a agricultura, combinado com baixos ganhos de produtividade e a ausência de usos de terra concorrentes em grande parte da Austrália regional, tornando as terras agrícolas relativamente baratas, permitindo assim grandes tamanhos de fazendas. O artigo mostra o impacto das circunstâncias climáticas na explicação do padrão de propriedades agrícolas e propriedades familiares em relação ao fator geográfico de variabilidade climática na Austrália. O texto, chama atenção para os efeitos das mudanças climáticas no (limitado) desenvolvimento futuro de propriedades agrícolas em certas áreas que provavelmente sofrerão com o aumento da variabilidade climática.
Ostapchuk et al. (2021a)	O artigo fornece evidências empíricas sobre as aquisições por agroholdings em economias de transição, usando dados em painel da Ucrânia e do noroeste da Rússia cobrindo os anos de 2005-2016. O estudo avança na compreensão de como os fatores de desempenho da fazenda, tamanho, endividamento e propriedade influenciam a decisão de uma agroholding de adquirir uma fazenda na Ucrânia e no noroeste da Rússia.
Ostapchuk et al. (2021b)	O artigo analisa a dinâmica dos processos de reestruturação de fazendas após aquisições de fazendas por agroholdings de grande escala na Ucrânia.

Ortiz et al. (2021)	O artigo analisa inúmeros casos de grandes agricultores que se declararam em grave dificuldade financeira e entraram com pedido de Recuperação Judicial Financeira (JFR) nos últimos anos no Brasil.
Tleubayev et al. (2021)	Os autores com base na literatura de governança corporativa e grupos empresariais, analisam os efeitos das agroholdings, nas estruturas de propriedade e concentração no desempenho financeiro das fazendas russas.
Hajdu et al. (2021a)	O artigo analisa qualitativamente baseando-se na teoria institucional e entrevistas com gerentes de agroholdings da Argentina, características da consciência social dos gestores e como as agroholdings abordam as questões sociais.
Hajdu et al. (2021b)	O artigo com base na teoria institucional da responsabilidade social corporativa, realiza uma análise dos dados nas agroholdings do Cazaquistão e da Rússia.
Gagalyuk et al. (2021)	O artigo investiga em que medida as agroholdings das economias de transição estão investindo em iniciativas de responsabilidade social corporativa e quais seus objetivos/interesses.

Fonte: Elaborado pelo autor, com base nos dossiês publicados da Revista *International Food and Agribusiness Management* (2017; 2021). Tradução própria.

No Brasil, Chaddad (2017) foi pioneiro, na segunda década do século 21, a teorizar sobre fazenda corporativa, sendo o perfil organizacional que veio a prevalecer, precisamente na região agrícola dos cerrados. Para o autor, existiam 2 tipos básicos de produtores muito grandes operando no cerrado brasileiro: a) grupos familiares e b) fazendas corporativas.

A forma dominante seria o grupo familiar, em que vários membros da família cultivavam juntos áreas de 5.000 a 250.000 hectares. Esses grupos familiares foram desenvolvidos desde a década de 1990 pelos filhos da segunda e terceira geração dos pioneiros da fronteira, como uma resposta organizacional para reunir recursos e lidar com as falhas do mercado, custos de transação, infraestrutura deficiente, volatilidade do mercado e falta de crédito na fronteira agrícola (CHADDAD, 2017).

Já as fazendas corporativas, foram formadas em meados ao final dos anos 2000 para se beneficiar do *boom* de *commodities* e financiadas, principalmente, por mercados de capitais e investimentos estrangeiros. Embora elas tivessem diferentes arranjos de propriedade e controle, desde empresas de capital aberto, capital fechado, empresas privadas controladas por fundos de *private equity*, fundos de pensão e subsidiárias de empresas comerciais transnacionais, possuíam, segundo o autor, três características em comum: “1) altíssima escala; 2) gestão profissional; e 3) acesso a capital de investidores externos” (CHADDAD, 2017, p. 130).

Indo na mesma direção, Lopes e Oliveira (2008), baseados numa lógica de produtos comoditizados, observam que a estrutura organizacional das unidades produtivas primárias brasileira estava em profunda metamorfose ao lidar com o ambiente competitivo do mercado (compra de insumos, máquinas, equipamentos, fertilizantes, financiamento das explorações

agrícolas, aquisição-arrendamento de terras). Para os autores, 03 variáveis estavam possibilitando a emergência de um novo perfil de fazendas: a) a crescente concorrência por terras agrícolas férteis; b) maior barganha no acesso a mercados de capitais internacionais e; c) uma nova arquitetura organizacional corporativa baseada na profissionalização da gestão e uso de tecnologias inovadoras (a exemplo do GPS e da tecnologia da informação que tornam possível supervisionar o trabalho contratado com mais eficiência, utilizando dados de satélite e sensoriamento remoto na redução de custos).

O que fica perceptível em todos os autores é que, na medida em que as fazendas se tornam corporativas, prevalece a teoria de “transição da empresa capitalista clássica para a forma corporativa de organização baseada na separação entre propriedade e controle” (CHADDAD; VALENTINOV, 2017, p. 211, tradução nossa). Para os autores, o crescimento da produção agrícola, introdução de novas tecnologias, oportunidade de se beneficiar de economias de escala e acesso a financiamento externo com custo mais barato induziram imediatamente ao formato corporativo e, portanto, a necessária separação entre propriedade e controle. Nesse novo cenário, os gestores das fazendas precisam estar cientes de que os fornecedores de capital exigem uma governança corporativa sólida, prática e transparente, incluindo independência do conselho, presença de conselheiros externos e adoção dos princípios contábeis geralmente aceitos etc., associada ao uso de conhecimentos específicos locais para que os trabalhadores agrícolas possam adaptar rapidamente as práticas agrônômicas às mudanças nas condições locais.

No Seminário Pensa (2016) Julio Piza, destaca que o Brasil “começou a viver isso agora com as fazendas corporativas e vai viver cada vez mais!” (SEMINÁRIO PENSA, 2016). O que o gestor ilustra com precisão é a migração das fazendas produtivas agrícolas de controle familiar, que representam o perfil da burguesia agrária brasileira, para um escopo corporativo. Júlio Piza, no respectivo seminário, didaticamente, expõe:

*se um produtor tem 5 mil hectares, ele é o dono [...], mas se o produtor agora tem 50 mil hectares ele já virou uma corporação, pode não estar estruturado como tal, mas ele já virou corporação! **Perceba que ele pode até ser o presidente, não importa! [...] o fato é que ele já não é capaz de se envolver nas operações e decisões produtivas de quando tinha 3 mil hectares [...]** já virou uma corporação, ele terá que ter gerentes, subgerente, controle, informação, governança estrutura de report (SEMINÁRIO PENSA, 2016, grifos nosso).*

Sendo a agropecuária o “último bastião familiar da economia de mercado” (CHADDAD, 2017, p. 135), ou seja, “os últimos bastiões da firma capitalista clássica na

agricultura, que tinham por base a tradicional fazenda familiar ligada a identidade do proprietário - único gestor” (CHADDAD; VALENTINOV, 2017), a transição e solidificação da separação da propriedade e controle promovidos pelas fazendas corporativas reconfigura profundamente as estruturas organizacionais no campo brasileiro.

Para Nogueira (2013):

A atividade agrícola, tradicionalmente realizada com base em organizações fazendas familiares e registrada em nome do produtor, está se transformando em todo o mundo e no Brasil em particular. A partir do crescimento dos mercados de *commodities* e da subsequente valorização dos ativos de terra, surgiram empresas que operam com gestão profissional em grandes áreas, em geral em mais de uma localidade e explorando economias de escala e escopo. Nesses casos, as necessidades de capital extrapolam a possibilidade de investidores individuais, levando à criação de corporações de capital, com a inclusão de grupos de investidores, fundos de investimento ou mercado de ações como fontes de recursos (NOGUEIRA, 2013, p. 40).

Com o surgimento das fazendas corporativas, o acesso à terra torna-se particularmente relevante, adotando arranjos complexos para coordenar as suas atividades. Devido aos seus impactos na estrutura de capital, custos de governança e fluxos de receita, algumas companhias preferiram expandir a produção agrícola por meio do arrendamento de áreas de terceiros, subcontratação de serviços de plantio, produção e colheita, além da produção própria (NOGUEIRA, 2013).

Assistiu-se, assim, desde início do século 21, uma incursão acelerada de investidores em terras. No Brasil, diversos teóricos analisaram esse fenômeno associado ao aporte teórico de *landgrabing* e/ou do domínio do capital financeiro/fictício (PITTA; MENDONÇA; 2015; PEREIRA; PAULI, 2016, 2019; BUHLER; GUIBERT; OLIVEIRA, 2016; PITTA; BOECHAT; MENDONÇA, 2017; BERNARDES *et al.*, 2017; NASCIMENTO; FREDERICO; ALMEIDA, 2019; NASCIMENTO, 2019; SPADOTTO *et al.*, 2020). Com raras exceções, as operações das fazendas corporativas, que tinham esses investidores no controle associado à trama do capital nacional, que se aproximam a uma forma totalizante, foram expostas, com destaque para Pitta; Mendonça; Cerdas (2018) e Pitta; Cerdas (2017).

Nesse contexto, compreende-se que as sistematizações que associaram as fazendas corporativas ao construto de *landgrabing* e capital financeiro deram menos atenção de pesquisa à compreensão das fazendas corporativas como processo histórico de transformação do capitalismo agrário mundial. Dessa forma, as operações produtivas e imobiliárias, estratégias peculiares de acumulação de capital e toda trama do capital nacional-internacional no caso brasileiro carecem de investigações detalhadas, e não apenas estas, mas também é necessário

compreender a ampliação das contradições econômicas, ambientais e fundiárias que colocam em xeque a reprodução de vida de uma parcela significativa da população brasileira, leia-se camponeses, populações originárias e tradicionais.

Por sua vez, é no centro de excelência dos pesquisadores da economia do agronegócio: PENSE/ESALQ/USP, embebidos pelos estudos de Fábio Chaddad, que as pesquisas relacionadas às fazendas corporativas vêm sendo investigadas (NOGUEIRA; ZYLBERSZTAJN, 2017). É no PENSE que o ambiente acadêmico se interliga à temática com uma rede mundial, num grande projeto coordenado pelo professor Taras Gagalyuk⁷⁸.

Indo na direção crítica à economia do agronegócio, ancorada no materialismo histórico-dialético, busca-se, nas próximas seções, teorizar as bases fundantes das fazendas corporativas no Brasil, recortando analiticamente a) aquelas relacionadas a atividades sojícolas b) e que atuam na região do MATOPIBA. Tomamos como referências as principais características das fazendas corporativas descritas por Chaddad (2017): 1) altíssima escala para a produção agrícola; 2) gestão profissional/governança corporativa; 3) acesso a investidores externos. Contudo, acrescentamos uma nova característica, 4) apropriações de terras/captura da renda da terra, embebidas por métodos espúrios de grilagem.

Para melhor expor as características, dedica-se, ainda nesta seção, às 03 primeiras características. A última característica, considerada nesta tese a espinha dorsal das fazendas corporativas, terá um capítulo próprio, o capítulo 04.

- **Altíssima escala para a produção agrícola**

Economias de escala ocorrem quando há uma redução no custo médio, ou seja, ao se aumentar a quantidade de bens produzidos ou serviços prestados, diminui-se o custo por unidade de produção (ZANON *et al.*, 2009). O êxito pode ser originado pela divisão/especialização do trabalho e por fatores tecnológicos (RICHETTI, 2000).

Autores advertem que a altíssima escala para a produção agrícola, do ponto de vista teórico, iria inicialmente na contramão das teses da economia agrícola, pois os clássicos defendiam que tamanhas operações eram viáveis somente em condições restritas (CHADDAD; VALENTINOV, 2017; NOGUEIRA; ZYLBERSZTAJN, 2017). Colocando em xeque a teoria clássica de Allen e Lueck (1998)⁷⁹, os autores consideram que a agricultura corporativa em

⁷⁸ Cf. <https://www.iamo.de/en/research/projects/details/lascala/>

⁷⁹ A agricultura tem sido tradicionalmente considerada como um setor onde os ganhos com a otimização taylorista, com base na produção industrial em massa, são mínimos (ALLEN; LUECK, 1998). Para os autores, a natureza da

grande escala também gera soluções técnicas, maior captação de capital externo, sistemas de contabilidade e orçamento auxiliados por computador, compensação baseada em incentivos, definição de metas de desempenho, bem como a delegação de decisões operacionais aos gestores da fazenda.

Na mesma direção, estudos acadêmicos na Argentina, Austrália, Brasil, República Tcheca, Alemanha Oriental, Polônia, Romênia, Rússia, África do Sul e Ucrânia evidenciam ganhos econômicos/financeiros oriundos das operações agrícolas em fazendas corporativas (HERMANS *et al.*, 2017).

Plunkett *et al.* (2017), ao realizarem pesquisa na Austrália, circunscrevem o interesse dos investimentos corporativos na agricultura em larga escala. Para os autores, no país, a variabilidade climática é um dos principais fatores de estímulo à aplicação de capitais das fazendas corporativas em larga escala.

Por exemplo, Grains Lawson (<http://lawsongrains.com>), de propriedade de um importante banco de investimentos (Macquarie), tornou-se recentemente o maior produtor de grãos da Austrália. Opera 74.000 hectares em oito áreas relativamente estáveis em termos climáticos e estas estão espalhadas por cinco regiões para proteger ainda mais a estabilidade dos retornos. Este padrão de diversas agregações espaciais em escala e dispersão espacial é observado em toda a paisagem corporativa, desde operadores proprietários, como Lawson Grains, até locadores de terras, como Westchester (PLUNTEK *et al.*, 2017, p. 189, tradução nossa).

Na Austrália, o tamanho médio das fazendas e as possibilidades de ganhos com altíssima escala é a maior do mundo (PLUNTEK *et al.*, 2017). Os autores recorrem ao argumento que essa escala é resultado, em parte, de: baixas densidades populacionais rurais médias; baixos níveis de transferências efetivas de políticas públicas; ambiente institucional estável adequado para investimentos corporativos em grande escala.

Tomando a realidade brasileira, a altíssima escala está totalmente associada à hiperconcentração da estrutura fundiária. Com bases nos dados do Censo Agropecuário (2017):

- Na Região Norte, 82% do número total de estabelecimentos agropecuários eram de estratos fundiários de 0 a 100 hectares, que perfaziam apenas 18% da área total. Apenas 2% dos imóveis eram configurados em estratos fundiários acima de 1000 hectares, que, por sua vez, perfaziam 48% da área total.
- Na Região Nordeste, 93% do número total de estabelecimentos agropecuários eram de estratos

produção agrícola inibe os ganhos da especialização e torna a supervisão particularmente cara. Ao longo da estação de cultivo, os trabalhadores devem mudar repetidamente de uma tarefa para outra.

fundiários de 0 a 100 hectares, que perfaziam apenas 32% da área total. Apenas 0,32% dos imóveis eram configurados em estratos fundiários acima de 1000 hectares, que, por sua vez, perfaziam 33% da área total.

- Na Região Centro-Oeste, 72% do número total de estabelecimentos agropecuários eram de estratos fundiários de 0 a 100 hectares, que perfaziam apenas 6% da área total. Apenas 6% dos imóveis eram configurados em estratos fundiários acima de 1000 hectares, que, por sua vez, perfaziam 72% da área total.

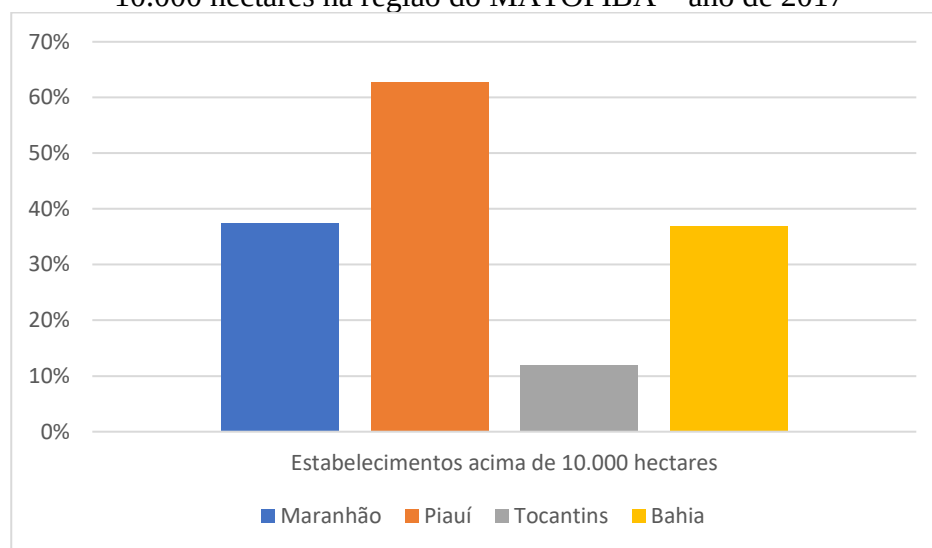
- Na Região Sudeste, 90% do número total de estabelecimentos agropecuários eram de estratos fundiários de 0 a 100 hectares, que perfaziam apenas 27% da área total. Apenas 1% dos imóveis eram configurados em estratos fundiários acima de 1000 hectares, que, por sua vez, perfaziam 33% da área total.

- Na Região Sul, 92% do número total de estabelecimentos agropecuários eram de estratos fundiários de 0 a 100 hectares, que perfaziam apenas 33% da área total. Apenas 1% dos imóveis eram configurados em estratos fundiários acima de 1000 hectares, que, por sua vez, perfaziam 29% da área total.

No Brasil, penetrados na ultraconcentração da terra e em todo o usufruto de apropriação de benesses estatais, 95 mil estabelecimentos empresariais, ou seja, 2% do número total de estabelecimentos rurais que declararam renda, responderam por 70% do Valor Bruto da Produção Agropecuária do ano de 2017 (CENSO AGROPECUÁRIO, 2017).

O conjunto de informações acima coloca um alerta aos pesquisadores, que analisar a larga escala agrícola no Brasil remete instantaneamente à hiperconcentração fundiária. É precisamente na região do MATOPIBA onde os ultraestabelecimentos (acima de 10.000 hectares) sojícolas e seu *quantum* de áreas propiciam os ganhos na operação em larga escala. Adiante ao leitor que, no capítulo 04, tem-se detalhes de como as terras agrícolas aptas à larga escala se deram por mecanismos de apropriação de terras públicas, mediadas pelo próprio setor dominante da economia do agronegócio.

Quadro 20 - Percentual da área colhida de soja (em cada Estado)- por imóveis acima de 10.000 hectares na região do MATOPIBA – ano de 2017



Fonte: Elaborado pelo autor com base em Censo Agropecuário (2017).

Ainda no início dos anos 2000, a Universidade de Brasília (UNB), tomando como parâmetro um produtor agrícola sojícola na região agrícola dos cerrados que operava área de 50 hectares, demonstrou que se o mesmo produtor aumentasse o plantio para 4.000 hectares, ou seja, ganhasse escala horizontal, reduziria em 45% o custo da produção com o grão (AGROANALYSIS, 2001).

Observadores do setor ao redor do mundo ficam fascinados por imagens dos cerrados brasileiros, mostrando 40 ou mais máquinas colhendo e semeando fazendas imensas e totalmente planas na América do Sul. É como explicou um fornecedor de equipamentos agrícolas: A matemática de novas tecnologias na agricultura beneficia desproporcionalmente os que possuem escala. *Minha maior plantadora em 2002 foi capaz de plantar 400 hectares em um mês. Hoje, meus equipamentos comuns plantam 4.000 hectares. Somente grandes unidades agrícolas podem tirar proveito de máquinas como essas* (BAIN & COMPANY, 2017, p.5, grifos nosso).

A viabilidade da instalação das fazendas corporativas nessa região parecia estar vinculada à alta escala de produção e ao uso intensivo de capital, ao passo que as condições precárias de infraestrutura dificultam a operação de pequenos e médios produtores (FREITAS JR., 2013a).

Foi Freitas Jr (2013b) que primeiro sistematizou o poderio das fazendas corporativas sojícolas na região do MATOPIBA, notabilizando, na safra de 2012/2013, que apenas 10 delas detinham, por meio de aquisições e arrendamentos, o controle de 1 milhão de hectares de área plantada com soja na região, ou seja, $\frac{1}{3}$ da área total cultivada com o grão. No conjunto de companhias, estavam: SLC Agrícola, Vanguarda Agro, BrasilAgro, Insolo, Agrinvest, Ceagro,

Tiba Agro, Agrifirma e XinguAgri.

O que mais chama atenção em relação ao avanço da produção em uma das regiões mais pobres do país é o perfil desse crescimento. Trata-se de um fenômeno impulsionado pela chegada de grandes empresas de capital aberto, controladas por fundos estrangeiros ou por empresários nacionais ligados a outros ramos da economia. E que exploram um modelo de produção que combina altíssima escala, gestão profissional e acesso aos mercados de capitais (FREITAS, 2013b, s.p).

Júlio Piza, com base na experiência da BrasilAgro, assevera que não se consegue capturar ganhos de escala em propriedades acima de 10 mil hectares, por conta da complexidade de gestão. Contudo, o gestor esclarece que, se as propriedades estiverem ancoradas numa *holding*, a perspectiva é outra (SEMINÁRIO PENSA, 2016). Veremos que isso ocorre no MATOPIBA, com as fazendas corporativas se subdividindo em diferentes inscrições de Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ), mas que estão sob o domínio de uma *holding* controladora.

Ao buscarem ser referência na produtividade (ou que desejam ser), são as fazendas corporativas lócus privilegiado de extração/apropriação de valor. Orquestradas suas operações produtivas em larga escala, escancaram o domínio na concentração das terras, gerenciamento intenso de aplicação de capitais (informacional, tecnologia, máquinas, mudanças organizacionais do trabalho *taylorista-toyotista-uberista*), diluindo os custos e alcançando rentabilidades, lucros.

• **Gestão Profissional/Governança Corporativa**

Com a transnacionalização do capital, vimos a instauração do poder corporativo. Entre 1990 e 2006, o número total de companhias listadas na bolsa de valores no mundo saltou de 21.585 para 41.239 (aumento de 91%) e seus respectivos valores de mercado saltaram de US\$ 8.893 trilhões para US\$ 50.417 trilhões (aumento de 466%). O mais interessante é que, em 2006, as 41.239 empresas juntas detinham um valor de mercado 5% maior que a somatória do Produto Mundial Bruto (PMB) daquele ano (ANDRADE; ROSSETTI, 2007).

Uma das mudanças no crescimento corporativo foi a dispersão do capital de controle das companhias, com 05 fatores determinantes: 1) constituição das grandes empresas na forma de sociedades anônimas e o financiamento de seu crescimento pela subscrição pública e novas emissões de capital; 2) abertura de capital das empresas fechadas e o aumento do número de empresas listadas na bolsa de valores; 3) aumento de investidores no mercado de capitais,

crescente diversificação das carteiras de investimentos e consequente fracionamento das propriedades; 4) processos sucessórios desencadeados pela morte dos fundadores das companhias; 5) processos de fusão das grandes companhias (ANDRADE; ROSSETTI, 2007, p. 67).

O agigantamento corporativo e a maior concentração das 500 maiores empresas mundiais devem-se ao sistema acionário, com um acento particular desse movimento: a dispersão do número de acionistas e pulverizações da propriedade. Dito de outra forma, com o poderio corporativo, estabelece-se um processo de despersonalização da propriedade.

Com os acionistas dispersos e a propriedade pulverizada, Andrade e Rossetti (2007) destacam 05 mudanças adotadas pelas companhias, incrustradas na gestão corporativa e no divórcio entre a propriedade e a gestão:

- 1) A propriedade desligou-se da administração;
- 2) Os capitães de indústria, fundadores-proprietários, foram substituídos por executivos contratados;
- 3) Os objetivos deixaram de se limitar à maximização dos lucros;
- 4) Várias inadequações e conflitos de interesses passaram a ser observados no interior das companhias;
- 5) Os conflitos decorrentes de interesses não perfeitamente simétricos levaram à reaproximação da propriedade e da gestão, pelo caminho da difusão e da adoção de boas práticas de governança corporativa.

Tratando especialmente das mudanças 01, 02 e 05, verifica-se na evolução do sistema corporativo um afastamento entre a propriedade e o controle. Na medida em que o capital acionário foi se dispersando, a propriedade e o controle das companhias deixaram de estar nas mesmas mãos e se reaproximando via práticas de gestão corporativa. Na maior parte das grandes empresas da sociedade anônima, o controle é feito pela direção executiva, que passa a ser efetivamente a proprietária das companhias. Como a dispersão dos acionistas é constante na maioria das empresas a nível mundial, os mesmos não têm poder de decisão na escolha dos diretores e muito menos nas diretrizes empresariais⁸⁰ (ANDRADE; ROSSETTI, 2007).

Tamanha dispersão do capital acionário e a separação entre propriedade e controle resultou na constituição de novas categorias sociais – **a dos proprietários passivos** e **a dos não proprietários usufrutuários** ocasionando efeitos imediatos sobre a propriedade, controle e

⁸⁰ Com exceções de empresas abertas ou fechadas em que efetivamente se tenha a predominância de um grupo de acionistas efetivamente presentes, é que a propriedade e controle podem coexistir na mesma mão (ANDRADE; ROSSETTI, 2007, p. 73).

usufruto das companhias (ANDRADE; ROSSETTI, 2007).

Interessa, aqui, notar que a teoria abordada pelos teóricos administração corporativa, que assinalam a separação entre propriedade e controle, subdividindo-os entre proprietários passivos e não proprietários usufrutuários, tem conexões estreitas com teoria dos gestores cunhada por Bernardo (1991). Este autor expõe que os capitalistas não apenas adquirem o resultado do trabalho, mas fundamentalmente o direito ao uso da força de trabalho, o que implica serem eles que organizam/administram o seu uso no processo produtivo. Para ele, no interior do grupo social dos capitalistas, distinguem-se a particularização e a integração. De cada um desses aspectos decorre uma classe capitalista, subdividida em a) classe burguesa e b) classe dos gestores. A primeira funciona como uma unidade econômica particularizada, enquanto a segunda funciona como unidades econômicas relacionadas com o processo global (BERNARDO, 1991, p. 218).

“O caráter particularizado e menor integração recíproca é verificado nas unidades econômicas onde a classe burguesa prevalece, pois foi por esta classe projetado nas formas privadas de propriedade do capital” (BERNARDO, 1991, p. 220). Já a classe gestorial, ao se relacionar com a “integração das unidades econômicas no processo global e com a coordenação dessas articulações, desenvolveu formas integradas de propriedade do capital, que não são particularizadas individualmente, mas unificadas por grupos” (BERNARDO, 1991, p. 221). É no ascenso das corporações de sociedade anônima, e consequente extração da mais-valia dos trabalhadores que as diferenças dessa apropriação de valor, entre burgueses e gestores, ficam mais evidentes.

Se, inicialmente, os fundadores de sociedades por ações, responsáveis pela grande parte dos primeiros investimentos, mantiveram o controle da administração em suas mãos, com a dispersão da oferta pública acionária houve uma progressiva diluição da parte de capital detida pelos herdeiros do fundador, de tal modo que, hoje, o controle familiar das maiores empresas é uma raridade em vias de extinção (BERNARDO, 1991, p. 226).

Assim como sublinhado por Andrade e Rossetti (2007), a administração de uma grande sociedade por ações “está em regra, imune às pressões dos acionistas e, sem exceção, às dos pequenos acionistas, que são afinal os proprietários nominais da grande parte do capital investido” (BERNARDO, 1991, p. 227). Para o autor, o processo de concentração econômica levou à centralização de um volume crescente de pequenos capitais dispersos e, portanto, à proliferação de barreiras entre o investimento e a sua aplicação efetiva, tornando-se sinônimo de um processo de dispersão da propriedade privada do capital. Em suma, a soma de capitais privados individuais dispersos acabou se tornando um verdadeiro capital geral e coletivo, sendo

exatamente a classe dos gestores que centraliza esses capitais alheios, controlando-os e orientando a aplicação dos investimentos. Assim, os gestores aparecem como a expressão atual do capitalismo, ao integrar, representar, coordenar e controlar a transformação da propriedade privada do capital numa de outro tipo, a propriedade coletiva do capital (BERNARDO, 1991, p. 227).

Essas transformações culminaram em um movimento no qual a burguesia - aqui representada pelos capitalistas acionários -, afastada dos centros de decisão das corporações em detrimento dos gestores, converteu-se (ou foi convertida) em *rentistas*. Essa transformação representa uma reconfiguração na repartição da mais-valia, pois é no processo de trabalho, e, portanto, da extração de mais-valia, que está o cerne da distribuição global, cabendo à burguesia menores parcelas deste *quantum*. Na outra ponta, ao dominar os centros vitais e, depois, a globalidade do organismo econômico, os gestores encabeçam os capitalistas na luta de classes que decide qual a porção de mais-valia reinvestida, qual a “destinada ao consumo pessoal dos gestores e qual a concedida aos burgueses, que, detentores exclusivamente de ações ou de capital depositado individualmente no banco, apenas recebem uma parte menor e estagnante dos lucros, sob a forma de dividendos ou de juros” (BERNARDO, 1991, p. 230).

Esse conflito de interesses da distribuição da mais-valia global entre burgueses (proprietários passivos) e gestores (proprietários usufrutuários) foi denominado na teoria corporativa de conflitos de agência, ou melhor, conflito de interesses (ANDRADE; ROSSETTI, 2007).

Reféns da condição de proprietários passivos, os detentores da riqueza acionária passaram a ter 3 interesses básicos: a) direito a uma parcela do lucro da companhia, destinada ao pagamento de dividendos; b) aumento do valor da companhia, traduzido em valorização das ações no mercado de capitais; c) no caso de liquidação ou de venda da companhia, receber por suas ações a parte correspondente aos valores praticados (ANDRADE; ROSSETTI, 2007, p. 75).

O fato é que, com o agigantamento das corporações e dispersão acionária, o direito ao voto e a interferência direta pelos proprietários passivos (burgueses) ficaram cada vez mais ínfimos (ANDRADE; ROSSETTI, 2007). Cabe sempre à classe capitalista burguesa, caso discordem dos rumos anunciados pelos modelos de gestão da companhia, a alternativa de venderem suas ações, substituindo os investimentos para uma nova empresa, que apresente diretriz e operações alinhadas aos seus interesses. Nesse ínterim, as ações precisam ter liquidez no mercado e, de forma muitíssimo plástica, ocorre a despersonalização da propriedade, que consolida cada vez mais a independência dos proprietários usufrutuários (gestores) no poderio

de controle e decisões dos rumos estratégicos de acumulação de capital da companhia.

Nesse contexto, estabelecem-se:

dois grupos distintos, com interesses imperfeitamente simétricos: o dos proprietários, que não dispõem do controle e o dos controladores efetivos, que não dispõem da propriedade apreciável. Quando o proprietário também detinha o controle da companhia, poderia movimentá-la em função de seus próprios interesses. Mas não há razões suficientes que garantam que as companhias controladas por diretores não proprietários sejam movimentadas na direção de maximizarem o retorno dos investimentos feitos pelos acionistas, distribuindo-o numa proporção tão grande quanto permitam os interesses superiores dos negócios. ***A hipótese que parece mais razoável é que os administradores terão como objetivo principal os seus usufrutos pessoais, expressos nas mais diversas formas de retribuição: ganhos fixos, bonificação sobre os resultados e outros benefícios indiretamente recebidos,*** tal como na origem das empresas se dava com seus fundadores, que acumulavam papéis de proprietários e gestores. E mais: é também provável que os gestores se apropriem de indicadores visíveis de prestígio e poder, auto-atribuídos, conflituosos com os objetivos máximos dos lucros e do valor da companhia (ANDRADE; ROSSETTI, 2007, p. 75, grifos nosso).

Os autores citados acima, referências dos manuais teóricos da gestão corporativa, descrevem cirurgicamente que a “busca do usufruto pessoal é a força-motriz dos que controlam as companhias” e “os interesses dos acionistas já não são mais perfeitamente coincidentes com os dos gestores (ANDRADE; ROSSETTI, 2007, p. 75). Tal curso de como os gestores se apropriam da riqueza gerada é observado em dados recentes de 2020. Embora o salário médio dos CEO de empresas presentes no S&P 500⁸¹ seja de cerca de US\$ 1 milhão, a remuneração baseada no desempenho representava um adicional de US\$ 14 milhões, elevando a remuneração total média para mais de US\$ 15 milhões no ano de 2020 (RITTER, 2021).

Na mesma direção, Renato Chaves, especialista em governança corporativa, realizou estudo, em 2019, que mostra a discrepância nos salários de gestores brasileiros. Nesse ano, o salário médio anual de um CEO no país foi de R\$ 11,1 milhões, tendo os principais executivos das companhias abertas brasileiras ganhando 600 vezes a mais do que a remuneração média paga aos funcionários das próprias companhias em que trabalham (SCHINCARIOL, 2020). O autor do estudo revela que essa desigualdade salarial assustadora é também encontrada em outros países, ao citar estudo da PayScale, que apontou uma diferença máxima de 434 vezes nos Estados Unidos, e outro da agência *Bloomberg*, que apontou diferenças de 146 vezes na Alemanha e de 60 vezes na Suécia.

⁸¹ O S&P 500 (SPX) é um dos principais índices de ações dos EUA (Estados Unidos da América). O indicador possui as 500 maiores empresas listadas na NYSE e no Nasdaq. Para as empresas serem consideradas uma das 500 maiores e entrarem no índice, elas passam por um comitê avaliador. A avaliação é feita com base em diversos critérios: capitalização de mercado, flutuação pública, liquidez, classificação setorial, entre outros.

Na pesquisa realizada, 10 CEOs brasileiros tiveram as maiores remunerações anuais das empresas da Ibovespa, num total expressivo de R\$ 342 milhões. Quando indagado sobre as elevadas remunerações, o então presidente da Associação Brasileira das Companhias Abertas (ABRASCA), Eduardo Lucano, compara os CEOs a atletas como Neymar ou Cristiano Ronaldo, cujos salários são muito mais elevados em comparação a outros jogadores de futebol “Quando você vê um Messi ou Neymar jogando, você entende porque eles valem mais” (SCHINCARIOL, 2020, s.p.).

O que se passa no Brasil, do poderio dos gestores frente às companhias, materializadas em suas remunerações, é o mesmo que se passa no restante do globo. O PayScale, empresa que reúne dados sobre remuneração, comparou a remuneração média de diretores-executivos de grandes empresas com os salários dos colaboradores: o então diretor-executivo do Wal-Mart, Michael Duke, teve uma remuneração anual de US\$ 23 milhões em 2013, recebendo 1.033 vezes mais que seus funcionários. Nesse estudo, considerando somente os ganhos em dinheiro dos 10 maiores CEOs da pesquisa, a soma total foi na ordem de US\$ 228 milhões (VERONESI, 2013).

Dados mais recentes a nível mundial indicam que um CEO de empresa listada no S&P 500 ganhou, em média, 299 vezes mais do que o salário médio de um trabalhador em 2020. Os executivos receberam em média US\$ 15,5 milhões em remuneração total, marcando um aumento de mais de US\$ 260 mil por ano na última década. Ao mesmo tempo, trabalhadores em cargos de não supervisão ganhavam US\$ 43,5 mil em 2020, um aumento de apenas US\$ 957 por ano na última década. Em média, os CEOs viram sua remuneração total crescer 5% em 2020, enquanto o salário médio divulgado dos funcionários cresceu apenas 1% nessas mesmas empresas (RITTER, 2020).

O que se argumenta, até então, é que no contexto da transnacionalização do capital há um processo crescente de separação entre o controle e a propriedade, possibilitando a ascensão da classe capitalista dos gestores, o que tem efeitos diretos na agricultura e na formação das fazendas corporativas.

No primeiro aspecto – separação entre controle e propriedade –, Fernando Jank (ex gestor da TibaAgro) descreve que esse é o cenário em curso na terra, separando quem controla daquele que é proprietário. Segundo o gestor, essa realidade já é forte nos Estados Unidos, cujo modelo de estrutura de propriedade do capital e de coordenação das transações tem significativa presença de fundos de pensão e/ou imobiliários como investidores em terras, mas sem relação com a produção agrícola e seus respectivos resultados (SEMINÁRIO PENSA, 2016). Na avaliação de Fernando Jank, esse formato de negócios pode atrair o ingresso de capital

estrangeiro no agronegócio brasileiro, já que separa claramente as responsabilidades e resultados ligados apenas à posse da terra, por um lado, e, por outro, do desempenho do negócio atrelado à produção.

Nesse contexto especificamente, para acomodar os ganhos de proprietários de terras e dos operadores agrícolas, Fernando Jank é categórico em afirmar uma tendência em médio prazo da atividade das fazendas corporativas em larga escala: **separação entre o dono da terra e o operador responsável direto pela produção** (SEMINÁRIO PENSA, 2016, grifos nosso). Em seu raciocínio, o gestor expõe que a queda de retorno da remuneração sobre o capital investido na operação agrícola fará com que investidores desejem ficar somente com o controle e com o lucro advindos da valorização da terra, sem se envolver financeiramente com a parte da produção.

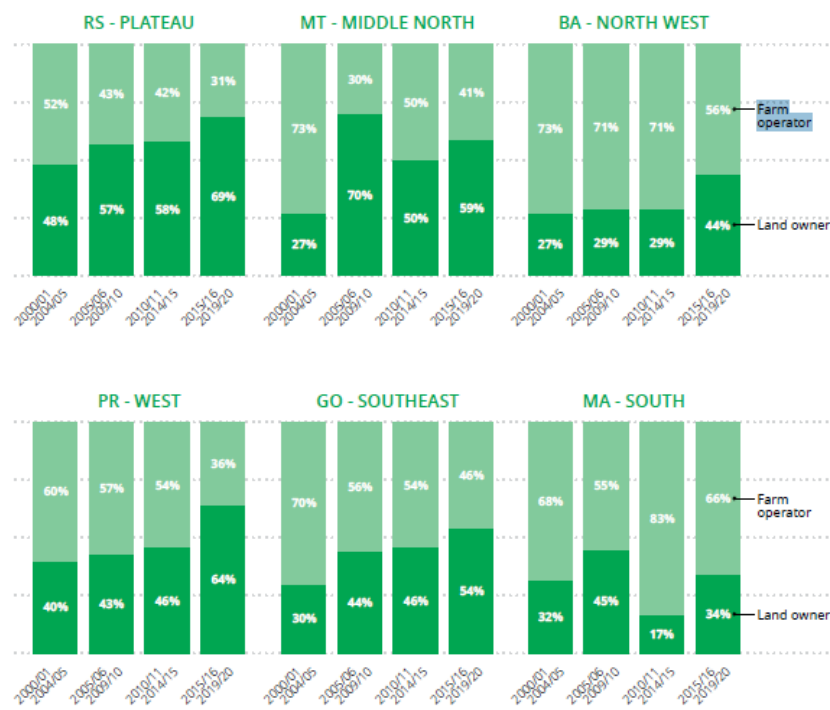
A separação entre a propriedade e o controle da terra fica evidente na pesquisa de Pessoa e Simões (2020). Segundo os autores, em países em que as áreas de fronteiras agrícolas são praticamente inexistentes (Europa, América do Norte, Argentina), a operadora agrícola geralmente obtém cerca de 20% a 30% dos resultados econômicos gerados pela produção, enquanto o proprietário da terra obtém cerca de 70% a 80% (devido à baixa disponibilidade de terra e ao seu preço ser mais elevado (PÊSSOA; SIMÕES, 2020)). Sabendo que proprietários de terra e operadores agrícolas podem ser o mesmo sujeito, como podem não ser, a combinação de fatores como tecnologia, disponibilidade de terras, infraestrutura, disponibilidade de crédito, instabilidade macroeconômica, taxas de juros e custos de transação elevados são cruciais para a distribuição econômica dos ganhos entre esses sujeitos.

Os autores demonstram que no Brasil, sobretudo em porções territoriais da Região Agrícola dos Cerrado e franjas da Amazônia, a existência de possibilidades para expansão de *commodities* agrícolas reflete na dinâmica de distribuição dos ganhos econômicos resultados da produção. Tomando como base os dados do ano de 2000, observa-se que, em estados pioneiros da fronteira agrícola como Mato Grosso e Goiás, 30% do resultado obtido com a produção de grãos eram capturados pelos proprietários de terras, enquanto 70% dos ganhos econômicos com a atividade agrícola eram abocanhados pelos operadores agrícolas. 20 anos depois, após um extenso processo de consolidação dessas fronteiras, o quadro se inverteu, passando os proprietários a receber cerca de 60% do resultado econômico gerado na operação produtiva, enquanto os operadores agrícolas ficaram com 40% (PÊSSOA; SIMÕES, 2020).

Ao seguir a tendência das fronteiras consolidadas da produção sojícola (Mato Grosso e Goiás), os estados do MATOPIBA que tiveram, em 2020, proporção dos ganhos derivados da atividade agrícola abocanhado em 44% pelos proprietários, é de se esperar uma maior disputa

entre os sujeitos pela maior captura dos ganhos econômicos relacionados diretamente à terra.

Figura 17 - Distribuição dos ganhos econômicos oriundos da atividade agrícola, entre operador agrícola e proprietário da terra – por regiões brasileiras, em percentual



Fonte: Pêsoa; Simões (2020, p. 172).

No Seminário Insuper (2020), André Pêsoa, *think thank* da economia do agronegócio e um dos autores do estudo citado acima, reitera que o cenário da agricultura comoditizada, devido aos crescentes incrementos tecnológicos, custos de transação elevado – principalmente elevado preço da terra – torna-se necessária uma adaptação na distribuição dos resultados da atividade produtiva que possa acomodar os interesses tanto do proprietário, quanto do operador agrícola, o que vai sendo sendo excludente para operadores medianos – leia-se proprietários agrícolas não corporativos.

num cenário de tecnologia da segunda safra, terceira safra, ganhos de escala, com as fazendas ficando cada vez maiores, com unidades produtivas se multiplicando sob o controle do mesmo operador, isso traz uma complexidade tecnológica, necessidade de capital e gestão. Há uma necessidade de fluxo financeiro, *funding* para suportar essas atividades, atendimentos aos *compliance* (normas ambientais, trabalhistas, tributárias). *E tal movimento diminui a quantidade de gente que é capaz de lidar com tudo isso* (SEMINÁRIO INSUPER, 2020, grifos nosso).

Estima-se que, nos próximos 10 anos (2020-2030), devido ao grande potencial produtivo e pelo baixo preço da terra (comparada a outras regiões consolidadas), a expansão de área no MATOPIBA aumente em 19,6%. Isso equivale a atingir uma área de 8,8 milhões de

hectares, que, em seu limite superior, pode alcançar 11,6 milhões de hectares (GASQUES *et al.*, 2018). No Seminário Insper (2020), André Pêsoa corrobora os números, projetando para os mesmos 10 anos crescimento de 2 milhões de hectares somente da área plantada com soja, que, por sua vez, a maior parte das terras que possui boa produtividade está em áreas cobertas de cerrado⁸² (leia-se expansão com desmatamento).

Não restam dúvidas de que é no MATOPIBA onde a expansão sojícola tende a crescer, agora alicerçada na lógica da agricultura comoditizada, dominada pelas fazendas corporativas, combinando a agricultura com precisão à gestão de precisão, com base em: separação do controle e da propriedade; abertura de capital em bolsa de valores; implantação de matriz de orçamento com fins de poder de barganha nos mercados de todos os insumos; estabelecimento de matriz de custos com dolarização de gastos e de comercialização; compra de terras em regiões menos desenvolvidas e elevado retorno de capital; aumento crescente de arrendamentos e parcerias (LOPES; OLIVEIRA, 2008).

No Seminário Pensa (2016), Fernando Jank detalha que as fazendas corporativas são, muitas vezes, focalizadas numa coisa só, seja desenvolvimento de terras e/ou num produto apenas, a exemplo da soja, que possuem um certo tipo de pacote de gestão, envolvendo: a) estrutura de gestão numa lógica corporativa com governança; b) processos bem desenhados necessários para perenidade, continuidade e que não dependam de uma pessoa que saiba fazer muito bem as coisas; c) corporação que seja pessoa jurídica e, d) principalmente, o foco do negócio em retorno no capital, sobretudo no retorno do capital próprio, o que pressupõe que a corporação saiba usar a alavancagem (utilização de recursos de terceiros para potencializar os ganhos em um investimento) sobre o retorno do capital próprio. Neste último, aceleram-se as estruturas contratuais com altíssimas terceirizações dos fatores de produção terra e trabalho.

Segundo entrevista realizada para esta tese:

a tendência é que quem não se profissionalizar vai ficar cada vez menos competitivo. O mercado é globalizado e quem conseguir produzir com menor custo e de maneira mais racional vai se sobressair aos demais, é uma tendência natural. Hoje a organização administrativa tem melhorado muito, a origem dos produtores eram pequenos e médios produtores do sul e venderam suas pequenas propriedades lá em função da diferença do valor da terra e conseguiram comprar áreas maiores aqui e expandir os negócios. **A profissionalização ainda é um gargalo, mas a gente vê as famílias que fazem a gestão das fazendas internamente buscando conhecimento contratando profissionais de administração contabilidade para dar um apoio necessário** (ENTREVISTADO 22 APROSOJA, 2018, grifos nosso).

⁸² Segundo André Pêsoa, a região tem uma área coberta com cerrado de 4 milhões de hectares com potencial de alta aptidão e 12 milhões de hectares de boa/média aptidão (SEMINÁRIO INSPIER, 2020).

Considerando-se que a maioria das propriedades tem governança familiar e registro vinculado a um produtor rural, que é pessoa física, pode-se esperar a ocorrência de dificuldades de gestão desses empreendimentos (NOGUEIRA, 2013). Para o autor, as dificuldades do produtor decorrem da necessidade de administrar não somente as atividades intrínsecas à produção, como a compra de insumos, preparo de solo, plantio e colheita, mas também as atividades de suporte, como a gestão de recursos humanos, finanças, controladoria e vendas. Além da complexidade de gestão para acompanhar inovações tecnológicas e as pressões competitivas de fornecedores e compradores, um dos principais riscos para a gestão financeira nas fazendas é a falta de barreiras entre os patrimônios e fluxos de caixa do produtor e do negócio rural.

Assim, corre o discurso, na própria economia do agronegócio, da necessidade de um novo marco jurídico que induza uma maior adesão à personalidade jurídica por parte dos agricultores (o jargão utilizado é a chamada “pejotação” da atividade agrícola). Além de aspectos sucessórios, este processo abre caminho para modelos de capitalização das propriedades rurais, a exemplo de fazendas corporativas como Brasilagro e SLC, listadas na Bovespa, além de inúmeros empreendimentos em parceria com fundos de *private equity* nacionais e internacionais atuando no campo (Grupo Los Grobo, Calyx Agro, entre outros). Esta tendência deverá se acentuar nos próximos anos, uma vez que as potencialidades de mercado interno e global, associadas ao baixo custo da terra comparado a outros países produtores, ampliam a atratividade de investidores internacionais no campo (MACHADO FILHO, 2015).

A predominância das funções de gestão, comunicação e comando sobre as outras atividades pertinentes a um estabelecimento agropecuário levou Oliveira e Buhler (2016) a se referirem a *uma agricultura sem agricultores*. Isso se aplica, numa espécie de “taylorismo executado por computadores” (LAZEAR; GIBBS, 2015, p. 190 Apud NOGUEIRA; ZYLBERSZTAJN, 2017), por exemplo, à pecuária de precisão, com base no monitoramento de desempenho e saúde animal individual, que também permite supervisão e análise da força de trabalho.

Para encerrar esse tópico, vale uma reflexão que não será aprofundada nessa tese. A separação entre propriedade e controle dos negócios no rural brasileiro deve ser confrontado com as particularidades da nossa formação social e territorial, a qual a propriedade privada da terra concentrada em latifúndios cumpre um papel determinado na história nacional. A centenária e perene oligarquia fundiária (famílias oligárquicas), simbolizada na figura do coronel ou do grande fazendeiro, cristalizou-se em nossa história como “os donos do poder”. A

oligarquia rural, devido ao domínio da terra, acostumou-se a dominar a política institucional e a dominar, no limite, o Estado brasileiro (com forte domínio do parlamento ao judiciário). Não se pode olvidar, como iluminou Castilho (2012) que os ruralistas “ocupam o Legislativo, invadem o Executivo e cultivam o Judiciário”. Tal característica nos leva a pensar que a separação entre propriedade e controle dos investimentos rurais no Brasil estará repleto de amarras históricas, porém, que não inviabilizará as transformações em curso, tal como ocorreu na transição do trabalho escravo para o trabalho livre.

- **Acesso a capital de investidores externos**

Um dos fatores marcantes da agricultura capitalista é sua integração com o sistema financeiro. No Brasil, o processo de modernização da agricultura capitalista iniciou na segunda metade do século XX, especialmente após a década de 1960. Nesse contexto, a ação estatal, por meio do Sistema Nacional de Crédito Rural (SNCR), impulsionou o avanço das forças produtivas e relações de produção capitalistas pelo campo brasileiro. A oferta de crédito público com juros subsidiados incentivou os agricultores a aderir ao novo modelo de produção (DELGADO, 1985).

Entre 2000 e 2018, foram desembolsados pelo SNCR cerca de R\$ 2,4 trilhões na política de crédito rural, o que revela a importância da política para a atividade agrícola no país, não restando dúvidas do papel estatal na indução/consolidação do agronegócio brasileiro (PADILHA, 2019). Entretanto, percebe-se, desde 2015, retração do crédito rural.

Relativo a esse momento, pode-se atribuir a queda dos valores do crédito às mudanças em curso após o *impeachment* da então Presidente Dilma Rousseff, que trouxeram novas realidades ao país: redução das receitas do Estado e um reposicionamento quanto ao papel do poder público na economia. O crédito rural – assim como outras políticas agrícolas – foi impactado pelo esforço de contenção de gastos públicos, que além de reduzir os montantes disponibilizados aos financiamentos, elevou as taxas de juros, interferindo diretamente sobre a tomada de recursos, especialmente nos investimentos, que se caracterizam por envolver grandes somas de capital com pagamento no longo prazo e, portanto, sensíveis às oscilações nos juros (PADILHA, 2019).

Pode-se afirmar que todas as regiões brasileiras, especialmente no Centro-Oeste, o crédito rural estatal destinado ao custeio, investimentos ou comercialização interferiu diretamente na expansão e consolidação da região como grande produtora de grãos. E assim

não foi diferente no crédito rural estatal destinado ao MATOPIBA, conforme visualizado no capítulo anterior.

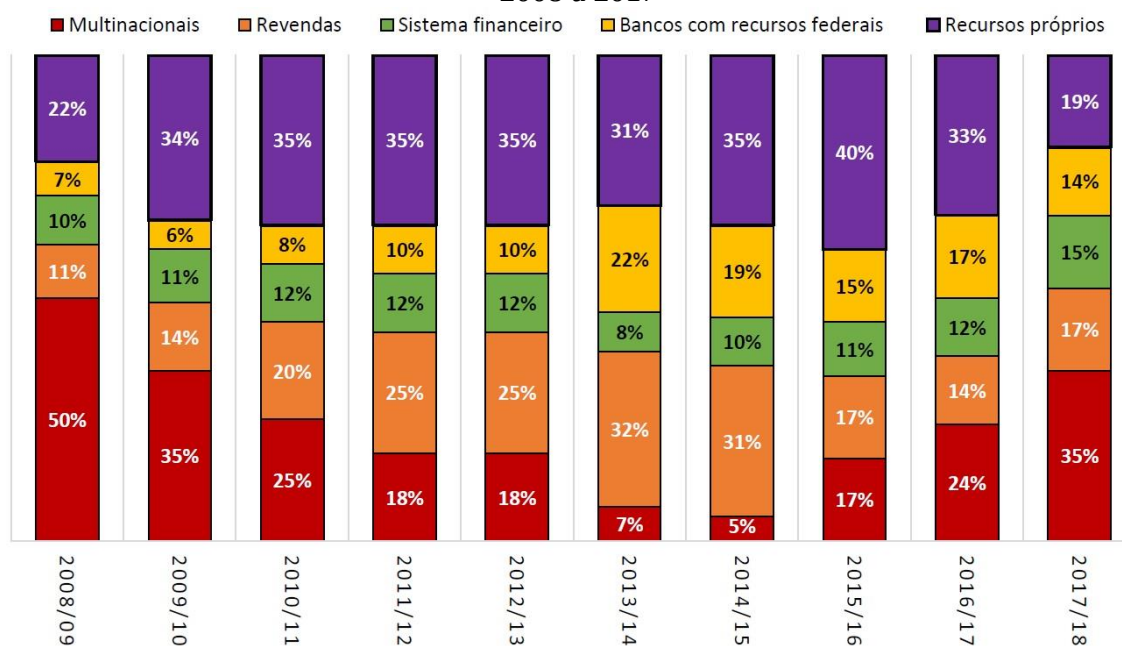
Tomando como exemplo o principal estado brasileiro produtor de soja (Mato Grosso), observa-se que na safra de 2017/2018, com uma área projetada em 9,42 milhões de hectares para o cultivo sojícola, o total de custeio era de R\$ 18,661 bilhões (R\$ 1.981,54/por hectare) (IMEA, 2017). Para atender o anseio creditício necessário, as formas de financiamento foram se modificando ao longo dos anos, conforme Figura 18.

A forma de financiamento oriunda dos recursos próprios do produtor sojícola mato-grossense na safra 2017/2018 foi a menor desde 2008. Para o Imea (2017), o principal fator para essa movimentação foi a descapitalização do produtor, devido à redução de sua margem de rentabilidade.

Nesse intervalo temporal das safras 2008/2009 – 2017/2018, os bancos com recursos federais dobraram sua participação no financiamento. Já o financiamento oriundo do sistema financeiro teve a maior participação desde 2008, saltando para 15%. Segundo o Imea (2017), o acréscimo deveu-se à menor disponibilidade de recursos controlados e aumento da oferta de recursos livres, através de LCAs, moeda estrangeira e outras fontes, o que fez com que diminuísse a participação percentual dos recursos federais no custeio agrícola do produtor mato-grossense. Juntos, os financiamentos de bancos com recursos federais e o sistema financeiro representaram 29% das formas de financiamento sojícola mato-grossense (IMEA, 2017).

Quem ficou com a participação que era de recursos próprios foram as multinacionais e revendas. Juntos, esses dois segmentos representaram 52% do custeio total do estado, aumento de R\$ 3,044 bilhões ante a safra 2016/17. A configuração do financiamento mato-grossense desvela uma tendência desde a safra 2015/16, de alta na alavancagem do produtor, uma vez que a participação de capital de terceiros saiu de 60% e foi para 81% na safra 2017/2018, o que fez o mercado injetar nesse ano, ante 2016, mais de R\$ 2,5 bilhões para custear a safra 17/18 de soja em Mato Grosso (IMEA, 2017).

Figura 18 - Evolução das formas de financiamento do custeio de soja no Mato Grosso Anos 2008 a 2017



Fonte: IMEA (2017).

Com a experiência posta das formas de financiamento para o custeio sojícola no Mato Grosso (maior estado produtor sojícola do Brasil e que possui estruturas semelhantes ao MATOPIBA), tem-se claramente a inclinação que os recursos provenientes do capital próprio dos produtores e também das fontes de bancos com recursos federais tendem a diminuir nos próximos anos, ao passo que o aumento do capital de terceiros, especialmente do âmbito privado, tende a assumir papel revelante. Tal contexto materializa o argumento do Rabobank (2014), de que o financiamento de grandes investimentos na agricultura através das finanças públicas não parece viável, e que haverá, nos países em desenvolvimento (leia-se Brasil), maior concentração de investimento via capital de terceiros, que inclui empresas do agronegócio nacionais, estrangeiras, fundos de investimento, fundo de pensão, fundos soberanos⁸³.

Argumenta-se, ao longo dos capítulos, que: a) a transnacionalização do capital/relançamento da economia do agronegócio como orientadora da pauta de exportações e desenvolvimento capitalista do país; b) as projeções e tendência da geopolítica de alimentos comoditizados a médio longo prazo; e c) a inserção da China como principal importadora líquida de produtos agrícolas, confirmam ao Brasil (segundo seus *thinks thanks* e materializados

⁸³ Em 2008, a ONU estimou que as questões relacionadas à segurança alimentar necessitam de investimento em países em desenvolvimento variaram entre US\$ 25 bilhões e US\$ 40 bilhões por ano até 2050. Uma estimativa mais recente dos investimentos na agricultura e nas seções a jusante das cadeias de abastecimento foi de US\$ 83 bilhões, dos quais US\$ 11 bilhões por ano em África Subsaariana (FAO, 2009), enquanto em 2011, o Global Harvest calculou que US\$ 90 bilhões são necessários anualmente nas próximas décadas.

nas políticas governamentais das duas décadas) a alocação eficiente de recursos e a vantagem comparativa – leia-se uso intensivo/incorporação em terra/recursos naturais.

Embora a produtividade elevada seja importante fator da elevação da produção de grãos na agricultura comoditizada, é o incremento de incorporação de novas áreas a estratégia perseguida pelos setores produtivos/financeiros para suprir as demandas de médio-longo prazo. Como vimos, o potencial de terras agricultáveis existe em pouquíssimas regiões do globo, com cerca de 80% circunscrito na América Latina e África Subsaariana⁸⁴ e 40% desse volume encontra-se apenas em sete países: Brasil, Argentina, Colômbia, Bolívia, República Democrática do Congo, Angola e Sudão (RABOBANK, 2014).

É sob essas bases materiais, de garantir produção de grãos e capturar a renda fundiária (controlar as terras agricultáveis produtivas), que há uma elevação vertiginosa de capital transnacional e fundos de investimentos na agricultura comoditizada.

Se na década de 1990 a transnacionalização do capital aportou uma gama de Investimento Estrangeiro Direto (IED), não foi diferente nas duas décadas seguintes dos anos 2000. Contudo, há mudanças acentuadas, com destaque para a recepção dos recursos para o setor primário da economia, em detrimento de investimentos para atividades industriais. No ano de 1995, o estoque dos IED aplicados no setor primário brasileiro era de 2,2%, saltando para 6,1% entre 2001 e setembro de 2005. Entre 2011 e 2018, esse montante dobra, e nos anos de 2019 a 2020, cresce na casa dos dois dígitos, conforme é visualizado no quadro 21 (SOBEET, 2005; 2020).

Quadro 21 - Porcentagem do setor econômico em relação ao estoque total dos Investimentos Estrangeiros Diretos no Brasil

SETOR	31/12/1995	31/12/2000	2001 - Set 2005	2011 - 2018	2019 - Jun 2020
Agricultura, pecuária e extrativa mineral	2,2	2,3	6,1	14,3	24,9
Industria	66,9	33,7	39,1	34,6	22,7
Serviços	30,9	64,0	54,8	50,6	51,9
Total	100%	100%	100%	100%	100%

Fonte: SOBEET (2005; 2020)

Duarte (2008) explica que, até 2000, o setor primário participava com apenas 2,3% do total desses recursos de IED. Em 2007, encostou em 14%. Para o autor, essa arrancada coincide com:

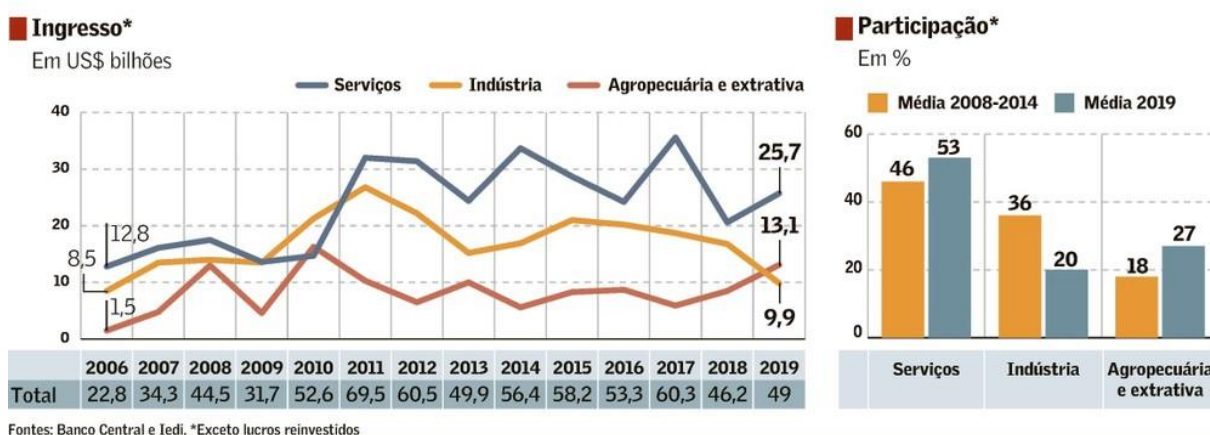
⁸⁴ A China instalou 11 estações de pesquisa na África para aumentar a produção de safras básicas. Isso é necessário porque a África Subsaariana gasta muito menos do que a Índia em P&D agrícola (THE ECONOMIST, 2009).

o momento em que o país planeja se tornar o maior player agrícola do mundo, em meio às intensas discussões sobre produção de alimentos, biocombustíveis e mineração. Apesar de a participação do setor primário ainda ser pequena em relação às demais atividades, houve salto de exatos 500% em sete anos, de 2,3% para 13,8% do total dos investimentos. Em números, o estoque permaneceu em US\$2,4 bilhões até 2000 e pulou para US\$13,1 bilhões de 2001 a 2007, com alta de 445%. A indústria recebeu US\$79,7 bilhões entre 2001 e 2007, mas a expansão foi de 33,4% (DUARTE, 2008, s.p).

Figura 19 - Participação dos IED no Brasil, por setores econômicos (2006-2019)

Menos atrativa

Indústria brasileira perde espaço em investimentos estrangeiros no país, por participação no capital



Fonte: Fernandes (2020).

Na figura acima, é notória a crescente alocação de IED no setor primário em detrimento das atividades industriais ocorridas no Brasil. Importante salientar que esse padrão não se repete na média de outros países de economias emergentes (SOBEET, 2020⁸⁵). Para os autores, o caso brasileiro é passível de implicações de longo prazo: crescente condicionalidade de ciclos de investimento estrangeiros à evolução de preços de *commodities*; as atividades primárias tendem a ser menos intensivas em mão de obra do que as atividades industriais e de prestação de serviços.

A título de ilustração da preocupação acima, no ano de 2020, 85% dos IED aplicados no Brasil foram destinados à compra de empresas, e não à criação de novas capacidades produtivas. “É um dado preocupante, porque mostra que a maior parte do investimento se deu comprando empresas brasileiras e muito provavelmente na bacia das almas”, é o que afirma

⁸⁵ “A entrada maciça de recursos internacionais pode ter seu lado negativo. Márcio Pochmann [do IPEA na época] destaca que o novo cenário requer cuidados, por causa da desnacionalização que pode ser gerada. Ele defende mais políticas de fortalecimento das empresas brasileiras. Além disso, Pochmann teme pelos empregos, argumentando que, apesar dos recursos de fora que entram no setor primário brasileiro, o nível de ocupação não segue o mesmo ritmo. Para Pochmann, se continuar nesse ritmo de investimentos de fora, o Brasil ficará sem grandes empresas para competir mundialmente. Nossa tecnologia pode ficar em segundo plano” (DUARTE, 2008, s.p.).

Renato Baumann, subsecretário de Investimentos Estrangeiros da Secretaria-Executiva da Câmara de Comércio Exterior (Camex) (WATANABE, 2020). Trocando em miúdos, esse dado mostra uma franca desnacionalização do aparato produtivo nacional. A dinâmica do IED pode estar dando corpo a uma situação de dependência neocolonial assustadora.

No Brasil, estima-se que, entre 2000 e 2010, os IED aplicados na atividade agrícola tenham alcançado média de 27% do valor da formação bruta de capital no setor, não se sustentando, nesse patamar, a partir de 2010 (VALOR ECONÔMICO, 2012). No ano de 2013, 60% das transações de fusões e aquisições no Brasil assessoradas e concluídas pelo banco Rabobank foram realizadas com participação de companhias internacionais, principalmente as norte-americanas ou asiáticas. Em relação aos setores das transações, 40% foram empresas de açúcar e etanol, 40% de grãos e 20% de proteína animal (RABOBANK, 2014).

Para Rodolfo Hirsch e Mark Abrams, especialistas da área de *Mergers & Acquisitions* do Rabobank na América Latina:

o aquecimento pode ser visto nas diversas formas de aquisição e participação, pois ocorre em todos os setores do agronegócio e envolvem a entrada de players como tradings globais, sócios estratégicos e fundos de *private equity*. O segmento de fertilizantes líquidos, por exemplo, apresenta um crescimento expressivo. Mesmo sendo um nicho relativamente pequeno (apesar do alto investimento em tecnologia), ele vem atraindo muito o interesse de estratégicos e *private equities* [...]. O desejo de estender a participação ao longo da cadeia de suprimento das principais commodities agrícolas, aumentar a diversificação geográfica, administrar o portfólio de commodities, assegurar canais proprietários de demanda e garantir o fornecimento de alimentos a longo prazo podem ser considerados também importantes motivos que refletem o crescimento do interesse internacional em empresas brasileiras. Os grandes players internacionais veem ótimas oportunidades no crescimento constante do agronegócio brasileiro (RABOBANK, 2014, s.p.).

Esses dois especialistas do Rabobank ilustram cirurgicamente que, impulsionadas pelos segmentos de insumos agrícolas, grãos e logística, as transações de fusões e aquisições no agronegócio brasileiro ganharam fôlego na companhia, concluindo, em 2013: 05 transações que totalizaram cerca de US\$ 3,65 bilhões (02 foram em açúcar, 01 em proteína animal e 02 na área de grãos). Nesta última, destaca-se a operação da aquisição da Ceagro/LosGrobo pela Mitsubishi, rebatizando-a de Agrex. Nas transações em andamento, de 2015, Mark Abrams e Rodolfo Hirsch destacam que o segmento de grãos e logística tem 40% e o segmento de insumos 30%, da carteira de investimento do banco, que variam de valores individuais de R\$ 150 milhões a R\$ 5 bilhões (BATISTA, 2014).

Os dados postos evidenciam a incursão da transnacionalização do capital em curso e

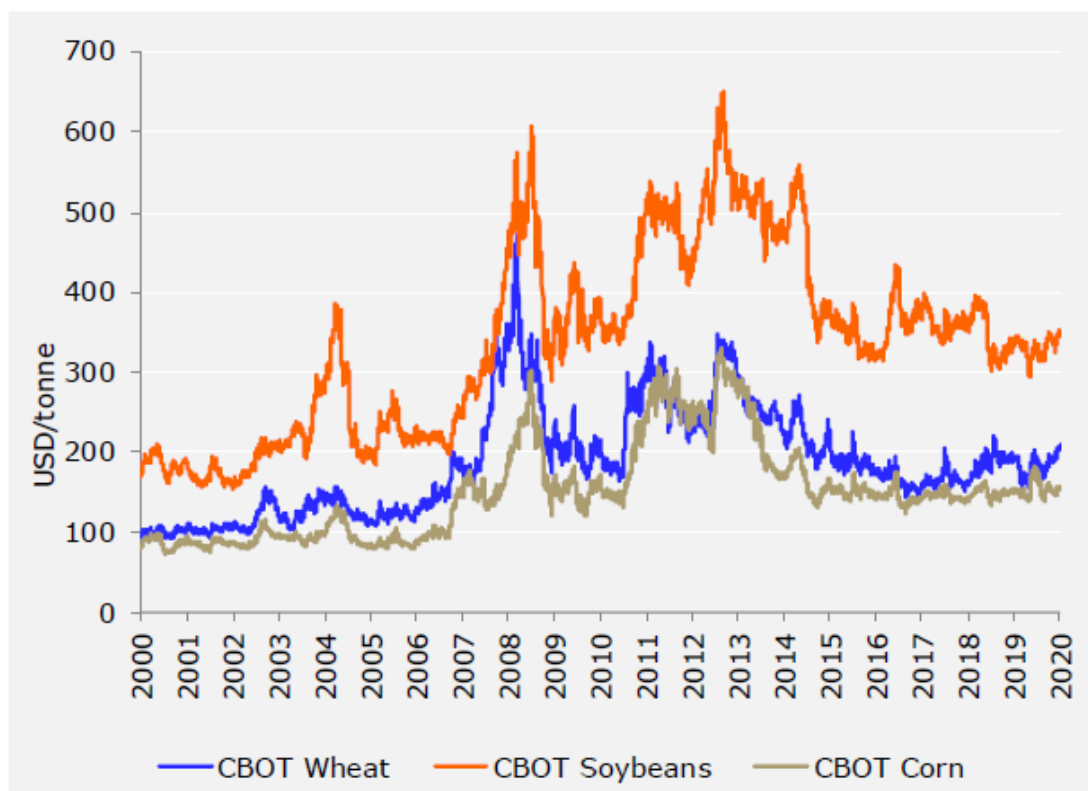
poderio do regime alimentar corporativo, que está diretamente associado à concentração-centralização de pouquíssimas companhias no controle dos insumos químicos, máquinas agrícolas, comercialização, redes de atacados e varejos.

No caso da cadeia sojícola brasileira, é ínfima a participação do capital nacional nos setores mais intensivos em tecnologia e capital, ao passo de concentrar suas na terra com 93,4%, e mão de obra, com 100% (MEDINA; RIBEIRO; BRASIL, 2016). Nesse sentido, o interesse transnacional e de capitais diversos em controlar a terra, ainda em poder do capital nacional, torna-se estratégico para suprir a produção de grãos, atender as tendências/projeções de aumento da demanda por alimentos, somada a estratégias de dirimir riscos das oscilações e aumento no preço de alimentos/*commodities*.

Sobre este último, entre o início de 2007 e meados de 2008, o índice de preços dos alimentos⁸⁶ subiu 78%; a soja e o arroz subiram mais de 130%. Enquanto isso, os estoques de alimentos despencaram. Nos cinco maiores exportadores de grãos, a proporção de estoques para consumo mais exportações caiu para 11% em 2009, abaixo de sua média de dez anos, de mais de 15% (THE ECONOMIST, 2009). A título de ilustração, verifica-se abaixo a oscilação dos preços no mercado de *commodities* no período de 2000-2019 de alguns grãos selecionados: *wheat* (trigo), *soybeans* (soja) e *corn* (milho).

⁸⁶ “Os contratos futuros da soja negociados na CBOT (Chicago Board of Trade) apresentaram cotação média de US\$ 12,34/bu em 2008, uma valorização de 43,0% em relação a 2007 quando o preço médio foi de US\$ 8,63/bu. No 4º trimestre de 2008 com o agravamento da crise econômica, a queda dos preços das *commodities* em geral e a saída dos investidores de posições compradas fez o preço da soja recuar para patamares praticados em 2007. Mesmo com a desaceleração da economia mundial, o USDA não prevê queda expressiva no consumo mundial de soja no ano-safra 2008/09. Atualmente o consumo mundial é projetado em 226,6 milhões de toneladas, o que representa uma queda de 1,4% em relação ao ano anterior. O principal destaque no consumo mundial no ano-safra 2008/09 continua sendo a China, que deverá aumentar o seu consumo em 3,4%, passando para 51,5 milhões de toneladas, e importar 36 milhões de toneladas de soja. A crescente demanda por alimentos fez a China aumentar substancialmente sua participação no comércio mundial de soja. No ano-safra 2008/09, o USDA estima que as importações da China sejam responsáveis por 48,6% do comércio mundial de soja” (SLC AGRÍCOLA, 2008, s.p).

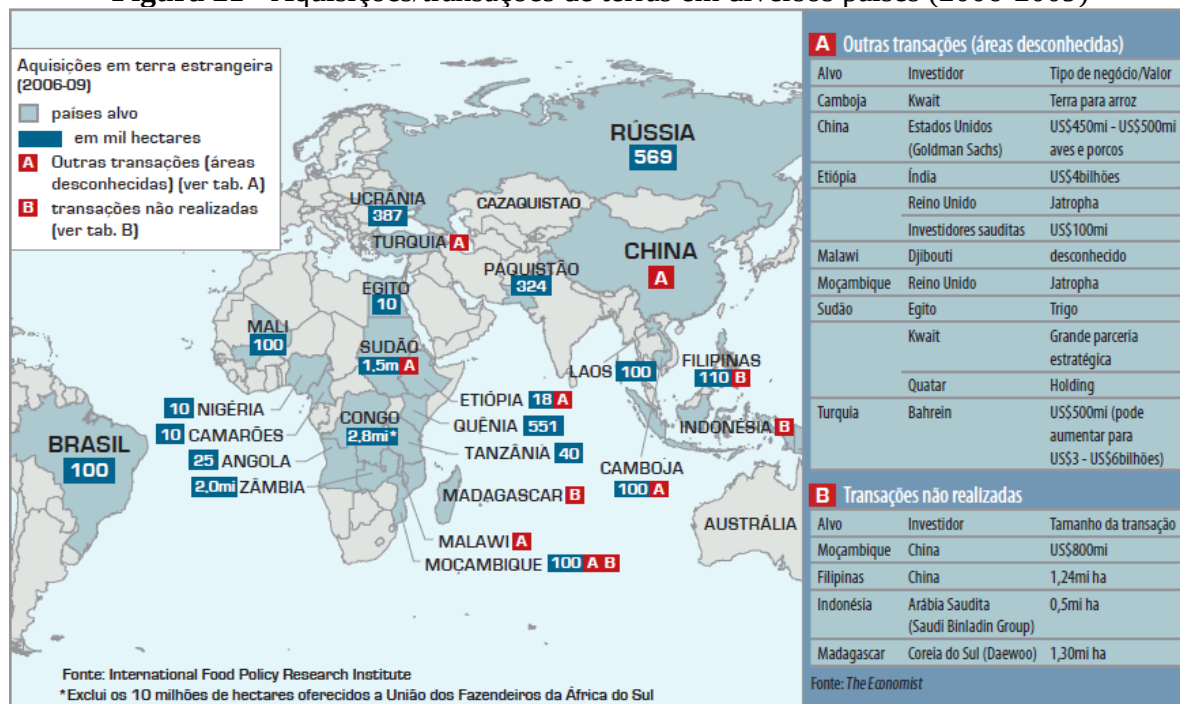
Figura 20 - Preços de grão selecionados no mercado de *commodities* (2000-2019)
Soybeans, corn and wheat CBOT prices



Fonte: Rabobank (2020)

A partir das variáveis apresentadas, somadas à tendência propalada desde 2008, referente ao aumento do consumo mundial por biocombustíveis, houve uma aceleração de incremento de terras mundial, representando um ativo cada vez mais cobiçado (BARROS; 2008). Segundo o *International Food Policy Research Institute* (IFPRI), entre 2006 e 2009, 15 a 20 milhões de hectares de terras foram arrendados ou vendidos por países pobres para estrangeiros (tamanho das terras agrícolas da França e um quinto de todas as terras agrícolas da União Europeia). Colocando em cifras conservadoras, o IFPRI calcula que esses negócios foram na ordem de US\$ 20 a 30 bilhões (cerca de 10 vezes a mais que o pacote de emergência para a agricultura anunciado recentemente pelo Banco Mundial e 15 vezes mais do que o novo fundo do governo americano para a segurança alimentar) (THE ECONOMIST, 2009). Esse importante veículo da mídia internacional acrescenta que a maioria dos acordos transacionados com terras foram de governo para governo (com empresas estrangeiras intimamente ligadas a eles e/ou fundos soberanos), com destaque para a China⁸⁷, na compra de 2.800.000 hectares no Congo e 2.000.000 na Zâmbia.

⁸⁷ Os gastos com infraestrutura rural são o terceiro maior item do plano de estímulo econômico de 4 trilhões de yuans (US\$ 585 bilhões) da China.

Figura 21 - Aquisições/transações de terras em diversos países (2006-2009)

Fonte: Agroanalysis (2009) Apud *International Food Policy Research Institute*.

No período analisado de 2006-2009, o Brasil transacionou 100 mil hectares com o capital transnacional. Ao triangular com os dados do INCRA, a área dos imóveis pertencentes a estrangeiros em 2007 era de 3,8 milhões de hectares (cerca de 1% da representatividade dos imóveis rurais totais), distribuídos percentualmente em 23% na região Sudeste, 12% no Sul, 37% no Centro-Oeste, 14% no Norte e 14% no Nordeste (HAGE, PEIXOTO, VIEIRA FILHO, 2012).

Percebe-se que embora o número oficial da aquisição de imóveis estrangeiros até 2009 seja pouco representativo em relação ao total, tem-se início a intensificação da transnacionalização do capital em terras, colocando em marcha inúmeros estudos da academia universitária sobre o tema, cunhado na literatura global como *landgrabbing*.

Concomitantemente, a economia do agronegócio argumentavam que, desde 2000, o capital externo já vinha participando intensamente no processo de expansão dos setores sucroalcooleiro e de florestas (papel e celulose), como também aportando volumosos recursos financeiros nas regiões de fronteiras agrícolas produtoras de grãos e algodão, tais como Mato Grosso, Bahia, Piauí, Maranhão e Tocantins (HAGE; PEIXOTO; VIEIRA FILHO, 2012).

A precisão de aporte de recursos no MATOPIBA na primeira década dos anos 2000 deve-se ao que estamos expondo até então, a incorporação de sujeitos capitalistas variados na captura da terra. Eduardo Yamashita, secretário de Agricultura e Desenvolvimento Econômico

de Luís Eduardo Magalhães/Bahia, afirmava que, de 2000 a 2013, os investimentos estrangeiros no município somaram meio bilhão de reais (REVISTA EXAME, 2013).

Movidos por perspectivas de aumento na demanda por alimentos, pelo cenário de redução de subsídios agrícolas na Europa e nos Estados Unidos e pela saturação de novas terras disponíveis nesses lugares, os fazendeiros e as empresas se espalham agora por países da América Latina, da África e do Leste Europeu, atrás de novas fronteiras de produção eficiente e barata. O Brasil é ponto de parada obrigatória nesse roteiro. Em relação aos Estados Unidos, as propriedades aqui são maiores, e o hectare da terra pode custar menos de 10% do valor americano. ‘O Brasil é o destino de muitos investidores internacionais ligados ao campo’, diz Marcelo Prado, sócio da MPrado, consultoria mineira especializada em agronegócios.

Não é apenas o preço das terras que seduz. As condições competitivas no agronegócio nacional são, segundo os especialistas, de altíssimo nível. Na produção de carnes, frangos e suínos, por exemplo, o país se tornou referência em qualidade e sanidade (REVISTA EXAME, 2013, s.p.).

Mesmo diante do apelo da economia do agronegócio à necessidade⁸⁸ de IED no setor, houve, a partir de 2010, total diminuição, com US\$ 559 milhões em 2013 e US\$ 193 milhões em setembro de 2014 (DIÁRIO DO COMÉRCIO & INDÚSTRIA, 2014). A causa-efeito do influxo, segundo os *thinks thanks* da economia do agronegócio, seria o parecer emitido em 2010 pela Advocacia Geral da União (AGU), que vetava a empresas estrangeiras ou nacionais controladas por estrangeiros a aquisição de imóveis com mais de 50 módulos (250 a 5.000 hectares, dependendo da região), ou com área superior a 25% da superfície do município onde estão localizados (BRASIL, 2010).

Buranello, Jank e Gilio (2021, s.p.), compreendiam que a restrição do parecer era “altamente restritiva, inclusive às empresas brasileiras de capital majoritariamente estrangeiro, o que se reverbera no baixo nível de investimento direto de estrangeiros em terras no Brasil e na agropecuária”. Com a mesma narrativa, dois reconhecidos *thinks thanks* do setor, Alexandre Mendonça e André Pessoa, realizaram estudo encomendado pela Associação Brasileira de Marketing Rural e Agronegócio e argumentavam que o parecer restritivo aos estrangeiros acarretou, entre 2011 e 2012, prejuízos de cerca de US\$ 15 bilhões ao agronegócio⁸⁹.

⁸⁸ Rosemeire Cristina dos Santos, então superintendente técnica da Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA), reiterava que o Brasil “precisava do capital estrangeiro, pois oferecia vantagens comparativas proporcionadas pelo clima, insolação, abundância de água e extensão territorial continuam sendo um chamariz” (VALOR ECONÔMICO, 2012).

⁸⁹ “O Brasil sempre dependeu de capital externo. Restringir a compra de terras agora implica reduzir a velocidade do crescimento do agronegócio nos próximos anos, já que a restrição imposta pela AGU traz dificuldades de captação de recursos”, diz André Pessoa, sócio-diretor da Agroconsult [...]. A participação do capital internacional, destaca o estudo, não se restringe apenas à aquisição direta das terras. Se estende ao financiamento da produção, seja por meio dos bancos estrangeiros que concedem créditos, das tradings que antecipam recursos para pagamento após a colheita e das multinacionais fabricantes de fertilizantes e defensivos, que realizam operações de trocas de insumos por produtos. Segundo Pessoa, o Brasil precisaria nos próximos 10 anos de R\$ 93,5 bilhões em

Fato é que a necessidade de investimento elevado será a tônica narrativa do agronegócio⁹⁰ em prol da justificável transnacionalização de terras. André Nassar, então diretor geral do Instituto de Estudos do Comércio e Negociações Internacionais (ICONE), reiterou que, devido às projeções mundiais de grãos e do papel ocupado pelo Brasil para atender tal demanda, “não vai ter BNDES que dê conta de suprir toda essa necessidade de capital” (SCOT CONSULTORIA, 2011).

Diante desse contexto e fervor do apelo às finanças, inúmeros investidores institucionais (fundos de investimento, seguradoras, fundos de pensão) que gerenciavam, em 2014, ativos totais de US\$ 28.243.400.000.000 nos 10 principais países do mundo, começaram a traçar estratégias para ocupar esse vácuo apelado pela economia do agronegócio (FERREIRA, 2015). Buscando lucratividade e rentabilidade, como qualquer outro setor capitalista, os investidores institucionais adentraram o agronegócio brasileiro, tanto na aquisição de terras agrícolas (controlando um recurso necessário para a produção de alimentos), como também financiando fazendas corporativas no mercado de capitais.

A evolução desses investidores em tela teria também o próprio:

efeito de contágio: i) da crise financeira internacional, com exacerbação da preferência pela liquidez internacional; ii) de um novo *boom* de fluxo de capitais e de *commodities* a partir do segundo semestre de 2009; iii) das diversas inflexões sofridas pela gestão macroeconômica, com impactos nos preços-chave, taxa de juros e de câmbio, que tiveram importante impacto na gestão da riqueza (FERREIRA, 2015, p. 30-31).

Nos últimos dez anos, a classe de ativos relacionados ao agronegócio aqueceu o apetite dos investidores privados e institucionais. De forma geral, o capital está fluindo para o setor e em todo o espectro de ativos: incluindo ações e *commodities* listadas, terras agrícolas, título de dívida, dentre outros (VALORAL ADVISORS, 2018). Nessa pesquisa, divulgou-se que entre 2005 e 2017, o número de fundos de investimento especializados em ativos alimentares e agrícolas saltou de 38 para 446 milhões de dólares.

investimentos para atender a demanda mundial por grãos, considerando uma situação de estoques no mesmo nível de hoje, para evitar pressão adicional sobre os preços. Metade desse investimento seria de capital estrangeiro, diz o analista. **Desse total, os setores de grãos e algodão precisariam de R\$ 31,2 bilhões (R\$ 13,6 bi para compra de terras e R\$ 17,6 bi para formação de lavouras e infraestrutura).** Já a área de cana tem uma demanda de R\$ 43,8 bilhões (R\$ 24,5 para aquisição de terras e R\$ 19,2 bilhões para formação de lavouras e infraestrutura) e a de florestas outros R\$ 18,5 bilhões (R\$ 7,9 bilhões para terras e R\$ 10,6 bilhões para infraestrutura)” (MOREIRA, 2011, s.p. grifos nosso).

⁹⁰ Nos países em desenvolvimento como um todo, o crescimento médio da produção de cereais caiu de 3% a 6% ao ano na década de 1960 para 1% a 2% ao ano agora, diz o Banco Mundial. Isso reflete, entre outras coisas, um declínio no investimento público (THE ECONOMIST, 2009). Estimativas da ONU apontavam que, para resolver a segurança alimentar dos países em desenvolvimento, era necessário investimento entre US\$ 25 bilhões e US\$ 40 bilhões por ano até 2050 (RABOBANK, 2018).

Trazendo essa temática para o Brasil, no ano de 2020, Bruno Ferreira, gerente executivo do time de Fusões & Aquisições do Rabobank Brasil, explica que até recentemente, apesar da importância do agronegócio como atividade econômica no país, havia uma certa escassez de alternativas de investimento dos fundos institucionais nesse setor, não havendo uma classe de ativos em que investidores (pessoas físicas ou investidores institucionais) pudessem alocar recursos em busca de retorno (FERREIRA, 2020⁹¹). O gestor descreve que a mudança iniciou com:

O setor agrícola, o setor rural, ao contrário do senso comum, ele é muito cheio de inovações, desde a algumas décadas. A parte operacional vem se sofisticando, a gestão sofisticando com solidez, essa sofisticação começou a se refletir nos produtos financeiros [...]. Esse movimento vem se intensificando e permitindo que o investidor (desde investidor casual a grandes investidores institucionais, estes últimos alguns fundos de pensão ou fundos investimento privado (private equity) pudessem participar desse setor [...]. Desde meados dos anos 2000 essas atividades começaram a se organizar e a intensificação dos processos de governança, intensificação da profissionalização dessas companhias agrícolas, abrindo espaço para que elas pudessem participarem do mercado de capitais, oferecendo essa tal classe de ativos diferenciada no mercado (FERREIRA, 2020, s.p.).

A incursão dos investidores em terras no Brasil, diferente de outros países que tiveram transações mediações por fundos soberanos, foi mediada por fundos de investimentos *private equity* (PE) ou venture capital (VC)⁹². Estes tipos de investimentos:

envolvem a participação em empresas com alto potencial de crescimento e rentabilidade, através da aquisição de ações ou de outros valores mobiliários (debêntures conversíveis, bônus de subscrição, entre outros), com o objetivo de obter ganho expressivo de capital a médio e longo prazo. Através do VC/PE, pequenas e médias empresas que pretendem se transformar em grandes companhias passam a dispor de oportunidades adequadas para financiar o seu crescimento, com apoio para a criação de estruturas de governança corporativa, foco no crescimento e lucratividade, bem como na sustentabilidade futura do negócio. Enquanto o VC está relacionado a empreendimentos em fase inicial, o PE está ligado a empresas mais maduras, em fase de reestruturação, consolidação e/ou expansão de seus negócios. A essência do investimento está em compartilhar os riscos do negócio, selando uma união de esforços entre gestores e investidores para agregar valor à empresa investida. Os investimentos podem ser direcionados para qualquer setor que tenha perspectiva de grande crescimento e rentabilidade ao longo prazo, de acordo com o foco de investimentos definido por investidores ou

⁹¹ Cf. <https://www.noticiasagricolas.com.br/noticias/agronegocio/270525-podcast-foco-no-agronegocio-desenvolvimento-da-atividade-agricola-como-ativo-de-investimento-por-rabobank.html#.Y12Ha9rMK3D>

⁹² “No Brasil, os fundos de investimento aportaram R\$ 35 milhões em vários setores em 2010, saltando para impressionantes R\$ 10,8 bilhões em 2019. Segundo a Associação Latino-Americana de Private Equity & Venture Capital (Lavca), o agronegócio foi decisivo para o avanço. Em relatório, a Associação Brasileira de Private Equity e Venture Capital (ABVCAP) e a consultoria KPMG informaram que, do montante captados no Brasil (10,8 bilhões), 4% foram para empresas da cadeia agropecuária” (SALLES, 2021, s.p.).

fundos (HAGE; PEIXOTO; VIEIRA FILHO, 2012, p. 32).

Para Bruno Ferreira (2020), o movimento de incursão dos fundos de investimentos no agronegócio - especialmente em terras - não é exclusivo no Brasil (aconteceu na Austrália, nos EUA), mas foi no país que esse movimento ganhou escala e notoriedade, possuindo certas particularidades: resiliente às oscilações dos ciclos econômicos e um maior viés de profissionalização. Sobre este último aspecto, quando se observa a produção agrícola nos EUA e da Austrália, tem-se ali aspectos ainda muito mais familiar, com menos propensão a se profissionalizar, então isso cria uma barreira. Ademais, o domínio da atividade agrícola no Centro-Oeste brasileiro com o crescimento expressivo da produtividade, elevou uma onda de valorização das fazendas, dos ativos rurais, que começaram a chamar atenção dos investidores.

Segundo o especialista do Rabobank, o que diferencia a classe de ativos – leia-se terra⁹³ – do Brasil, comparada a outros países, remete diretamente à alta escala produtiva/valorização patrimonial, combinada com a profissionalização, materializada nas fazendas corporativas.

A produção agrícola era uma atividade predominante familiar, se podemos dizer assim. Quando falamos de família, são diferentes tipos de organização não pressupõe níveis de profissionalização. Existem atividades mais profissionais até vinculadas a própria família. Mas sempre foi um empreendimento liderado por grupos familiares e quando chegou nesse ponto do tempo, os investidores viram esse ciclo virtuosos acontecendo, as propriedades se valorizando, a transformação e o desenvolvimento das terras criando valor e gerando retornos e apropriada atividade rural sendo uma atividade de ponta. E isso aí demandou de uma certa maneira que essas empresas comessem a prestar um pouco mais de atenção nas etapas de governança, nas etapas de adotar um processo de profissionalização, aumentar a transparência. Então de um lado havia essa performance econômica e operacional muito boa e do outro lado começou a ter um processo de profissionalização que deu a segurança necessária para que os investidores pudessem aplicar e entrar nesses ativos, tal qual eles poderiam aplicar em outros ativos que estavam disponíveis naquele momento (FERREIRA, 2020, s.p).

Bruno Ferreira (2020) expõe que era comum, por exemplo, o investimento imobiliário nas cidades, mas era difícil alguém conseguir participar de investimento imobiliário nas fazendas, a não ser que você fosse de fato um produtor rural. Esses fatores, combinados à perspectiva de demanda crescente por alimentos e por *commodities*, traduziram-se num pico de preços e gerou uma rentabilidade extraordinária na atividade agrícola, e começaram a chamar atenção de investidores. O especialista argumenta que tal investida tem movimento de caráter

⁹³ Bruno Ferreira (2020), da Rabobank, explica que classe de ativos é qualquer coisa que gere bom retorno, seja ações de companhias, imóveis, títulos públicos.

mais especulativo que, de fato, na compra e venda de propriedades rurais/fazendas na expectativa de um retorno, mas tem crescido muito o investimento na própria produção, buscando atividades agrícolas como uma atividade rentável e que se adapta às novas realidades de mercado.

Com o exposto acima, não restam dúvidas de que as fazendas corporativas possuem as características organizacionais necessárias para a inclinação crescente dos investidores institucionais no agronegócio brasileiro, estritamente como oportunidade de investimento não só para quem tem vocação para a atividade no campo, mas também como um ativo e instrumento de mercado de capitais para investidores em geral.

Portanto, o fato de a terra ser um bem de capital ou gerador de renda, podendo ser utilizada como meio de produção (fator de produção) ou como fator de investimento, para considerar a valorização desse ativo para uma venda futura, torna-se muito mais fácil para uma grande empresa do que para uma menor obter um empréstimo bancário hoje e financiamento externo, assevera Fernando Jank (SEMINÁRIO PENSA, 2016). Assim, constata-se que o desenvolvimento de fazendas corporativas é fortemente associado à capacidade de financiamentos, que, segundo Pitta; Boechat; Mendonça (2017), depende do endividamento e de mecanismos financeiros para reproduzir o processo de acumulação de capital, para retroalimentar a promessa de expansão/consolidação territorial.

O que se aponta como horizonte futuro, ao menos para uma parte do território brasileiro, é que a separação entre propriedade e gestão dos empreendimentos agropecuários, alicerçados em uma dinâmica internacionalizada de capital aportados via IED para o setor e o próprio processo de financeirização produzirá (e já vem produzindo) as mais exacerbadas formas de exploração do trabalho, expropriações territoriais de populações locais e a apropriação dos bens naturais, a começar pela terra.

3.2 UMA TIPOLOGIA DE FAZENDAS CORPORATIVAS SOJÍCOLAS ATUANTES NA REGIÃO DO MATOPIBA

No Seminário Pensa (2016) Claudio Nogueira (Esalq/PENSA) aponta que os fatores favoráveis ao surgimento das fazendas corporativas no Brasil foram: a) expansão do mercado internacional de *commodities* na última década (efeito China/Ásia); b) disponibilidade de terras degradadas ou de fronteira gerando oportunidades de investimento, onde começaram a se tornar objetivo de investimento nacionais e estrangeiros.

Sobre este último aspecto, Fernando Jank discorre que grande parte das fazendas

corporativas atraídas para o MATOPIBA coincidiu com o grande interesse do mercado de capitais nesse setor a partir de 2006, e isso, claramente, afetou o Brasil (SEMINÁRIO PENSA, 2016). Segundo o gestor, isso deve-se à farta liquidez da época, quando se tinha muito dinheiro internacional em busca de projetos, e então fizeram grandes aportes na agricultura em 2006, 2007 até 2008. Ademais, muitos fundos tinham a intenção de estruturar a fazenda corporativa e transformá-la em Sociedade Anônima de Capital Aberto, porém isso foi inviabilizado pela restrição do capital estrangeiro na compra de áreas agrícolas em 2010.

Chamamos atenção para o fato de que o interesse do mercado de capitais relaciona-se com uma questão de fazer contas, ver onde o retorno do capital é maior, sejam investimentos em áreas brutas ou degradadas, sejam áreas *prime* ou subótimas (SEMINÁRIO PENSA, 2016). Fernando Jank, no respectivo seminário, acrescenta que o Brasil tinha áreas para expansão, e isso motivou muito o crescimento e surgimento das grandes corporações. Válido destacar, que como vimos no capítulo anterior, a expansão sojícola no MATOPIBA não se deu em áreas degradadas, mas no desmatamento direto da vegetação nativa.

Inspirados numa tipologia elaborada por Nogueira e Zylbersztajn (2017), procuramos compilar as principais fazendas corporativas sojícolas atuantes na região do MATOPIBA, subdividindo-as metodologicamente numa tipologia de 7 Grupos: Grupo I - Imobiliária Agrícola de controle familiar; Grupo II - Produtora agrícola de controle familiar; Grupo III - Condomínio Agrícola de controle familiar; Grupo IV - Imobiliárias Agrícolas com presença de fundos e/ou capital estrangeiro; Grupo V - Produtoras Agrícolas com presença de fundos e/ou capital estrangeiro; Grupo VI - Produtora Agrícola e Imobiliária Agrícola e; Grupo VII - Cadeia de Suprimentos Globais.

Para compor os grupos, observou-se as fazendas corporativas que tinham ganhos econômicos/financeiro a) pela atividade agrícola propriamente dita e/ou b) ganhos de capital com o desenvolvimento da terra, e combinavam as características de altíssima escala apta à produção de grãos, gestão profissional, acesso de capital a investidores e captura da renda/apropriação de terra.

A catalogação das fazendas corporativas e inserção nos respectivos grupos foi propiciada por extensa pesquisa bibliográfica, documental, sites especializados e pesquisas de campo. O último procedimento metodológico foi essencial, decorrente de entrevistas semiestruturadas com gestores do agronegócio (fazendas, *tradings* agrícolas, terminais portuários), entidade de classe patronal, agências estatais (institutos de terras estaduais, varas agrárias estaduais, INCRA), sindicatos dos trabalhadores rurais, trabalhadores rurais, agricultores familiares, assentados de reforma agrária e organizações não-governamentais.

Para compor a tipologia, consideramos os seguintes aspectos:

- a) foco da atividade econômica: elucida o objetivo econômico principal da fazenda corporativa, se é atividade produtiva e/ou venda-arrendamento. A fonte das informações foi baseada em procedimentos de revisão bibliográfica, documental, sites especializados, relatórios de gestão, quando disponíveis, das fazendas corporativas selecionadas e pesquisa de campo.
- b) origem do controle: elucida se o controle da fazenda corporativa é de capital nacional ou estrangeiro. A fonte das informações foi baseada em procedimentos de revisão bibliográfica, documental, relatórios de gestão, quando disponíveis, das fazendas corporativas selecionadas e pesquisa de campo.
- c) predominância do tipo de controle: elucida a forma de controle da fazenda corporativa, se é de caráter familiar, parceria entre empresas, fundo de investimento, fundo de pensão. A fonte das informações foi baseada em procedimentos de revisão bibliográfica, documental, relatórios de gestão, quando disponíveis, das fazendas corporativas selecionadas e pesquisa de campo.
- d) predominância do registro legal: elucida se o formato da fazenda corporativa tem registro perante a Receita Federal do Brasil, de Pessoa Física, Pessoa Jurídica Sociedade Limitada, Sociedade Anônima de Capital Fechado, Sociedade Anônima de Capital Aberto. A fonte das informações foi baseada em procedimentos de revisão documental, relatórios de gestão, quando disponíveis, das fazendas corporativas selecionadas e pesquisas na Receita Federal e situação cadastral.
- e) quantidade de terras sob o controle: elucida o estoque de terras que as fazendas corporativas têm sob seu controle, seja área própria e/ou arrendada. Além da quantidade de terras controladas pela fazenda corporativa, em determinados casos, somou-se as terras das empresas sócias e de seus principais sócios e/ou familiares, dimensionando o poderio de forma mais abrangente que essas fazendas corporativas possuem. A fonte das informações foi baseada em procedimentos de revisão documental, relatórios de gestão, quando disponíveis, das fazendas corporativas selecionadas e pesquisas na base fundiária do Sistema Nacional de Cadastro Rural (SNCR) do INCRA. Importante destacar que a base cadastral não representa de fato a legitimidade/certificação das terras.
- f) principais sócios e/ou gestores: elucida ao leitor os principais sócios e /ou gestores das fazendas corporativas. A fonte das informações foi baseada em procedimentos de revisão documental, relatórios de gestão, quando disponíveis, das fazendas corporativas selecionadas e pesquisas na base da Receita Federal.

Quadro 22 - Grupos de Fazendas Corporativas sojícolas com atuação no MATOPIBA

Grupo I - Imobiliária Agrícola de controle familiar						
Nome	Foco da atividade econômica	Origem do capital	Tipo de controle	Registro Legal	Controle de Terras (hectares)	Principal Sócio e / ou administrador / diretor
De Carli	Venda e/ou Arrendamento	Brasil	Familiar	Limitada	343.000	Euclides DeCarli
Raul Alkimin	Venda e/ou Arrendamento	Brasil	Familiar	Limitada	382.000	Raul Alkimin
José Valter Dias	Venda e/ou Arrendamento	Brasil	Parceria	Limitada	366.000	José Valter Dias
Grupo II - Produtora agrícola de controle familiar						
Família Manganeli	Produção de grãos	Brasil	Familiar	Limitada	12.000	Valtério Manganeli
Irmãos Peteck	Produção de grãos	Brasil	Familiar	Limitada	166.400	Luis Quirino Peteck
Progresso	Produção de grãos	Brasil	Familiar	Limitada	73.600	Cornelio Sanders
Família Kudiess	Produção de grãos	Brasil	Familiar	Limitada	79.547	Thomas Kudies
Família Rampelotti	Produção de grãos	Brasil	Familiar	Limitada/	84.200	José Carlos Rampelotti
Familia Tomazine	Produção de grãos	Brasil	Familiar	S.A.Fecha da	180.257	Norberto Tomazini;
Risa	Produção de grãos	Brasil	Familiar	S.A.Fecha da	58.402	José Antônio Gorgen
Serra Vermelha	Produção de grãos	Brasil	Familiar	Limitada	14.929	Rodrigo Rodrigues
Damha	Produção de grãos	Brasil	Familiar	S.A.Fecha da	31.000	Maria Stella Damha
Sheffer	Produção de grãos	Brasil	Familiar	S.A.Fecha da	12.000	Elusmar Maggi Scheffer
Fritzen	Produção de grãos	Brasil	Familiar	Limitada	6.643	Leivandro Fritzen
Produzir	Produção de grãos	Brasil	Familiar	S.A.Fecha da	20.000	Jair Pinesso

Franciosi	Produção de grãos	Brasil	Familiar	Limitada	84.642	João Franciosi
Golin	Produção de grãos	Brasil	Familiar	Limitada	94.564	Paulo Golin
Horita	Produção de grãos	Brasil	Familiar	S.A.Fecha da	150.000	Walter Horita
Grupo III - Condomínio Agrícola						
Estrondo	Produção de grãos	Brasil	Parceria	S.A.Fecha da	305.000	Ronald Levisohn
Mila	Produção de grãos	Brasil	Familiar	LTDA	33.376	Ernest Milla
Grupo IV - Imobiliárias Agrícolas com presença de fundos e/ou capital estrangeiro						
Tiba Agro	Arrendamento e/ou venda de terras	USA	Fundo	S.A.Fecha da	220.000	Fábio Greco
Sollus Capital	Arrendamento e/ou venda de terras	Argentina	Parceria	S.A.Fecha da	26.647	Flávio Inoue
Calyx Agro	Arrendamento e/ou venda de terras	Argentina	Fundo	S.A.Fecha da	19.800	Renato Antônio Bueno
Radar/TIAA	Arrendamento e/ou venda de terras	USA	Parceria	S.A.Fecha da	107.393	Henrique Americano de Freitas
Agrifirma	Arrendamento e/ou venda de terras	Brasil	Fundo	S.A.Fecha da	60.000	André Guillaumon
Brasilagro	Arrendamento e/ou venda de terras	Argentina	Parceria	S.A.Aberta	148.869	André Guillaumon
Adecoagro	Arrendamento e/ou venda de terras	Argentina	Parceria	S.A.Aberta	24.000	Leonardo Berridi
SLC LandCo	Arrendamento e/ou venda de terras	Brasil	Parceria	S.A.Fecha da	92.321	Aurelio Pavinato
Riza Terrax	Arrendamento e/ou venda de terras	Brasil	Fundo	S.A.Fecha da	18.643	Paulo Mesquita

BTG Pactual	Arrendamento e/ou venda de terras	Brasil	Fundo	S.A.Fecha da	1.712	Michel Wurnan
Grupo V - Produtoras Agrícolas com presença de fundos e/ou capital estrangeiro						
Sirientz	Produção de grãos	Brasil	Parceria	S.A.Fecha da	75.581	Christophe Akli
Agrex	Produção de grãos	Japão	Parceria	S.A.Fecha da	39.000	Paulo Fachin
Insolo	Produção de grãos	Brasil	Parceria	S.A.Fecha da	137.338	Flávio Inoue
SLC Agrícola	Produção de grãos	Brasil	Parceria	S.A.Aberta	91.545	Aurelio Pavinato
Terra Santa	Produção de grãos	Brasil	Fundo	S.A.Aberta	27.000	Christophe Akli
Rio Galhão	Produção de grãos	Brasil	Parceria	S.A.Fecha da	37.000	Sergio Bueno
Agripar/Brookfield	Produção de grãos	Canadá	Fundo	S.A.Fecha da	132.695	Renato Cavallini
Cantagalo	Produção de Grãos	Brasil	Parceria	S.A.Fecha da	76.000	Luiz Conrado Carvalho
Agrícola Xingu	Produção de grãos	Japão	Parceria	S.A.Fecha da	100.893	Hideki Furuhashi
Cruzeiro do Sul	Produção de grãos	Australia	Fundo	S.A.Fecha da	27.287	Michael Lewin Felbelmann
Grupo VI - Produtora Agrícola e Imobiliária Agrícola						
SLC MIT	Separação contratual da produção e gestão da terra	Brasil/Japão	Parceria	S.A.Fecha da	22.000	Aurelio Pavinato
Grupo VII - Cadeia de Suprimentos Globais						
Agrex	Verticalização da produção de grãos as tradings	Japão	Parceria	S.A.Fecha da	39.000	Paulo Fachin
Sirientz (antiga Agrinvest)	Verticalização da produção de grãos as tradings	Brasil	Parceria	S.A.Fecha da	75.581	Christophe Akli

Fonte: Elaboração do autor.

Nos capítulos 4, 5 e 6, o leitor terá acesso às particularidades dos grupos de fazendas corporativa. Por ora, vejamos alguns traços sintéticos.

Grupo I - Imobiliária agrícola familiar de controle familiar

Com base em nossa tipologia, o Grupo I é caracterizado por fazendas corporativas com foco econômico na venda e arrendamento de terras, predomínio do controle familiar, registro de empresa jurídica sociedade limitada e controle do capital nacional.

Euclides DeCarli e Raul Alkimim foram gestores das principais colonizadoras do MATOPIBA, sendo exímios conhecedores da fronteira agrícola e reconhecidos por utilizarem métodos escrutínios de apropriação/grilagem/regularização de terras públicas. Já José Valter Dias representa a sofisticação dos mecanismos de apropriação de terras, formando *holding* financeira no oeste baiano.

Em todas as fazendas corporativas deste grupo, o foco não é a atividade produtiva, e sim a aquisição de terras para vendas e arrendamento, proporcionando estrondosos ganhos patrimoniais aos sócios com o mercado de terras. Em suma, possuem os seguintes aspectos:

- a) formato corporativo que, por meio de empresas, adquirem terras e/ou regularizam terras e, posteriormente, vendem/arrendam. Essas terras estão intimamente ligadas ao altíssimo potencial produtivo em larga escala de grãos comoditizados e posicionadas em vias passíveis de escoamento.
- b) íntimas relações com o Estado na regularização de terra, e suspeitas de fraudes em tribunais de justiça e cartórios. (ver capítulo 6, com detalhes da Operação Faroeste no Oeste Baiano).
- c) íntimas formações de negócios com outras fazendas corporativas, tanto na venda como no arrendamento.

Grupo II - Produtora agrícola de controle familiar

Com base em nossa tipologia, o Grupo II é caracterizado por fazendas corporativas com foco econômico na produção agrícola, predomínio do controle familiar, registro de empresa jurídica sociedade limitada/sociedade anônima de capital fechado e controle do capital nacional.

Nesse grupo de fazendas corporativas estão aquelas que são controladas pelos pioneiros

das fronteiras agrícolas ou empreendedores familiares das fronteiras agrícolas, considerados sujeitos indutores da construção-consolidação do agronegócio sojícola no MATOPIBA.

Em síntese, no quadro tipológico, 15 fazendas corporativas produtivas de controle familiar têm origem no sul do país. Os termos “sulista” ou “gaúcho” são empregados para remeter aos pioneiros da fronteira agrícola (HASBAERT, 1997), e do acúmulo da experiência produtiva sojícola e de ações relacionadas ao ganho patrimonial – leia-se busca de terras produtivas com baixo custo – motivadores da corrente migratória na Região Agrícola dos Cerrados. Por sua vez, numa órbita crítica, o processo histórico é bem mais contraditório, com efeitos decorrentes do estrangulamento/expropriação dos pequenos proprietários no sul do país na década de 1970-1980 e indução dirigida pelo Estado para a ocupação racional do “eldorado” nas porções do centro-oeste e norte do país.

Fato é que os pioneiros migrantes possuem a particularidade de serem exímios conhecedores da Região Agrícola dos Cerrados, com experiências/acúmulos em várias partes da fronteira agrícola voltados para a) acumulação de capital derivada da produção agrícola e b) ganhos patrimoniais derivados da valorização fundiária. Embora este segundo aspecto seja determinante para a reprodução da expansão das fronteiras, as fazendas corporativas do Grupo II não devem remeter ao objetivo de aquisição de terras com foco imediato para vendas e arrendamentos, como também seus proprietários não devem ser confundidos como grileiros corporativos do Grupo I. Contudo, várias fazendas corporativas produtivas do grupo (analisadas no capítulo 04) possuem conexões com a grilagem/apropriação de terras.

A chegada dos pioneiros da fronteira agrícola no MATOPIBA está diretamente relacionada com as ações estatais, impulsionada, sobretudo, a partir do PRODECER. Os próprios *thinks thanks* da JICA ressaltam que o PRODECER III foi o piloto do que viria a ser o MATOPIBA.

Como adiantamos no final do capítulo 1, diferente do protagonismo das políticas indutoras estatais, que tinha nas cooperativas agrárias e seus colonos tecnificados instrumentos de penetração do capitalismo no campo, houve no MATOPIBA uma mudança⁹⁴ crucial no protagonismo da fronteira agrícola. Além dos pioneiros da fronteira agrícola dos tempos pretéritos, empresas agrícolas sojícolas ligadas diretamente à atividade produtiva ou

⁹⁴ “Em 2010, no [PRODECER em Balsas] havia apenas dois colonos morando no projeto e uma grande parte dos demais deixou de cultivar a terra e passou a arrendá-las para a Fazenda Planeste, do Grupo SLC Agrícola, que possui uma área própria de 22.787ha e 7.626ha arrendada dos colonos do [PRODECER em Balsas]. Apesar do insucesso do projeto, a articulação político-institucional entre o governo japonês, financiador do PRODECER, e os governos brasileiros (federal, estadual e municipal) viabilizaram a instalação das maiores tradings mundiais, a partir de unidades de recebimento e armazenamento de grãos, e de grandes empresas agrícolas brasileiras produtoras de grãos que estão atuando exclusivamente no Cerrado” (MIRANDA; GOMES, 2013, p. 22).

comercialização se tornaram sujeitos ativos na subjugação do Estado aos seus interesses (MIRANDA; GOMES, 2013).

A incursão dos novos sujeitos e a intensificação do capitalismo no campo pressionaram os pioneiros da fronteira agrícola a entrarem no formato corporativo. Portanto, diferente de Chaddad (2017), argumentamos que os grupos familiares no bojo da agricultura comoditizada de larga escala (no caso da atividade sojícola) inserem-se na denominação de fazendas corporativas. Assim, aqueles pioneiros migrantes sojícolas que não conseguem se inserir no formato corporativo vão à bancarrota-extinção. Nessa direção, Leite *et al.* (2019) constataram que, entre os anos de 2006 e 2017, houve diminuição no quantitativo de estabelecimentos agropecuários nos estratos fundiários de 50 até 2500 hectares, seguido de um aumento proporcionalmente maior do que o nacional nos estabelecimentos acima de 2500 ha (21,49%), indicando que o mercado de terras vem incorporando estabelecimentos e centralizando capital na região.

A tendência é que os estabelecimentos agropecuários “medianos” devem sucumbir cada vez mais, pois a métrica de eficiência-eficácia na agricultura capitalista é a mesma de outros setores da concorrência capitalista, ou seja, aqueles que não se moldam aos preceitos de gestão, altíssima tecnologia e acesso a capital estão fadados à venda ou arrendamento de suas propriedades, coroando, no outro extremo, os ultraestabelecimentos sojícolas das fazendas corporativas.

Em suma, as fazendas corporativas do Grupo II combinam os seguintes aspectos:

- a) forte enraizamento econômico e político das famílias na região em que atuam;
- b) pouca diversificação produtiva, concentrada nos grãos comoditizados;
- c) operações produtivas centralizadas nos municípios em que atuam, mas há em curso uma expansão das operações em outros municípios;
- d) vínculos em órgãos públicos e em entidades de representação de classe;
- e) apesar de não possuírem foco de imobiliária agrícola, o Grupo II é o que tem maior representatividade de terra sob seu domínio, com alto potencial de ganhos patrimoniais;
- f) embora possua forte domínio familiar, a separação controle e propriedade ainda é frágil. Ambos estão concentrados no pioneiro/proprietário. Contudo, algumas experiências indicam a transição para crescente contratação de gestores profissionais;
- g) o registro legal de Sociedade Limitada é prevalente nesse tipo de fazenda corporativa, o que corrobora o alto controle patrimonial familiar, semelhante à operação na pessoa física, mas com maior flexibilidade para agregar capital e distribuir lucros aos sócios. Contudo, algumas experiências indicam a transição crescente de reorganização corporativa no formato de

sociedades anônimas de capital fechado, inclusive com participação de fundos de investimento ou outras parcerias;

h) possuem limitado acesso a capital externo. Utilizam principalmente recursos dos bancos públicos para o custeio das safras, como Banco do Brasil e Banco do Nordeste. Com crédito escasso, ficam suscetíveis às variações de câmbio e intempéries climáticas. Entretanto, isso se modifica, na medida em que estabelecem parcerias com fundos ou estruturam-se em sociedade anônima;

i) capacidade baixa na redução de custos com os fornecedores de agroquímicos, contudo, pelas relações de proximidade, acabam tendo melhor relacionamento com as *tradings*. Entretanto, isso se modifica, na medida em que estabelecem parcerias com fundos ou estruturam-se em sociedade anônima;

i) relação íntima com a grilagem e apropriação de terras.

Grupo III - Condomínios Agrícolas de controle familiar

Com base em nossa tipologia, o Grupo III é caracterizado pela junção de fazendas corporativas com foco econômico na produção agrícola, com predomínio do controle familiar, registro de empresa jurídica sociedade limitada/sociedade anônima de capital fechado e controle do capital nacional, constituindo um condomínio rural.

A forma de condomínio é definida legalmente como agrupamento de pessoas físicas ou jurídicas constituído em sociedade por cotas, mediante fundo patrimonial pré-existente, com o objetivo de produzir bens, comprar, vender e prestar serviços que envolvam atividades agropecuárias, extrativistas vegetal, silviculturais, artesanais, pesqueiras e agroindústrias, cuja duração é por tempo indeterminado.

Em nossa tipologia, os condomínios agrícolas combinam os seguintes aspectos:

- a) produção concentrada nos grãos commoditizados;
- b) agrupamento de sujeitos pessoa física e jurídica na compra de terras ou produção de grãos, com aumento significativo da prática do arrendamento;
- c) relação íntima com a grilagem e apropriação de terras.

Grupo IV - Imobiliárias Agrícolas com presença de fundos e/ou capital estrangeiro

Com base em nossa tipologia, o Grupo IV é caracterizado por fazendas corporativas com foco econômico na venda e arrendamento de terras, predomínio do controle em formato

de parceria/fundos, registro de empresa jurídica sociedade anônima de capital fechado/aberto e controle de capital nacional/internacional.

Em relação ao tipo de controle e registro legal jurídico, Júlio Piza (ex BrasilAgro) compreende que esta é “uma discussão do tipo do investidor, o que vai demandar o tipo de estrutura societária mais pertinente” (SEMINÁRIO PENSA, 2016). O gestor trata de diferenciar, de antemão, que qualquer fundo de investimento tem data para começar e acabar, diferente da empresa (seja por parceria ou familiar) que pressupõe uma estrutura que vai continuar.

Retomaremos, em seção específica no capítulo 05, detalhes sobre a atuação dos fundos de investimento e pensão na agricultura. Adiantamos ao leitor que, como qualquer outro investidor capitalista, os fundos (*hedge*, fundo de pensão ou fundo soberano) buscam lucratividade, e, a depender do apetite de taxas de lucro e retorno, se comportam com estratégias particulares.

Na tipologia, catalogamos 10 fazendas corporativas no Grupo IV, possuindo os seguintes aspectos:

- a) altíssima aptidão para agricultura em larga escala;
- b) todas possuem parcerias ou controle de fundos de investimentos/pensão e/ou capital estrangeiro;
- c) maior acesso a capital externo, aplicados tanto na compra da terra, como também em capital de giro para compra de fertilizantes, sementes e outros insumos a cada safra, quanto pelo capital de longo prazo para equipamentos, maquinário, silos. A aplicação desse capital fixo para além da terra, é para que a terra fique com alta produtividade e valorizada, atraindo compradores-produtores.
- d) altíssima profissionalização, com adoção de padrão de governança corporativa;
- e) centralização da estrutura organizacional a partir de São Paulo, em especial, do que os gestores chamam “do agronegócio na Faria Lima”.
- f) diversificação territorial nas áreas de atuação;
- g) forte influência dos *pools de siembra*⁹⁵ argentinos;
- h) relação íntima com a grilagem e apropriação de terras.

⁹⁵ os *pools de siembra* no caso argentino são capitais de vários investidores - o capital financeiro detém um papel importante - de origem ou não no setor agrário, que se articulam conformando um sistema empresarial transitório para desenvolver o processo produtivo (Barsky;Gelman, 2001)

No capítulo 5, o leitor poderá compreender as diferenças no perfil de atuação e estratégias de acumulação de capital de algumas fazendas corporativas do Grupo IV. A título de ilustração, companhias como SLCLandCo e Sollus Capital exercem a função de braço imobiliário, arrendando suas terras, respectivamente, para SLC Agrícola e Agrex. Já a BrasilAgro e a TibaAgro possuem foco prioritário em preparar as terras para venda, e Radar/TIAA e Terrax possuem foco no arrendamento institucional de terras, via contratos a médio-longo prazo. Neste último caso, o preço da terra/preço do arrendamento está associado diretamente à possibilidade de a terra-mercadoria proporcionar lucros por meio da operação agrícola em médio-longo prazo, somada às variáveis de juros e inflação do período.

Grupo V - Produtoras Agrícolas com presença de fundos e/ou capital estrangeiro

Com base em nossa tipologia, o Grupo V é caracterizado por fazendas corporativas com foco na atividade produtiva, predomínio do controle em formato de parceria/fundos, registro de empresa jurídica sociedade anônima de capital fechado/aberto e controle do capital nacional/internacional.

Catalogamos 10 fazendas corporativas do Grupo V, que possuem os seguintes aspectos:

- a) importância crescente da alta escala produtiva;
- b) todas têm parcerias ou controle de fundos de investimentos/pensão e/ou capital estrangeiro;
- c) naquelas que possuem fundos, em determinado momento, há uma saída desses investidores para a chegada de um investidor estratégico;
- c) maior acesso a capital externo;
- d) altíssima profissionalização, com adoção do padrão de governança corporativa;
- e) economias de escala obtidas no aumento no nível de utilização de melhor gerenciamento da capacidade de equipamentos; aumento do poder de compra de insumos e de venda da produção;
- g) centralização da estrutura organizacional a partir de São Paulo, em especial, do que os gestores chamam “do agronegócio na Faria Lima”.
- g) maior diversidade territorial nas áreas de atuação;
- h) relação íntima com a grilagem e apropriação de terras.

No capítulo 5, o leitor poderá compreender as diferenças no perfil de atuação e estratégias de acumulação de capital de algumas fazendas corporativas do Grupo V. A título de ilustração, companhias como Agripar/Brookfield e Insolo operam com terras próprias, enquanto Agrex e Sirientz operam com terras arrendadas e SLC Agrícola com o mix de terras próprias e arrendadas.

Grupo VI - Produtora Agrícola e Imobiliária Agrícola

A experiência dos Grupos IV e V são bases férteis para compreender a constituição da fazenda corporativa do Grupo VI.

Catalogamos 1 fazenda corporativa do Grupo VI, que tem como aspecto principal contrato institucionalizado da separação entre propriedade das terras e gestão/controle. Aqui, isola-se a parte fundiária da parte produtiva, tendo cada companhia suas devidas responsabilidades.

A título de ilustração, a *joint venture* SLC MIT, criada em 2013, condensa, em São Desiderio (BA), contrato de 99 anos, firmando entre SLC Agrícola e Xingu Agri, em que a primeira arrenda 21.898 hectares da segunda.

A operação da fazenda corporativa do Grupo VI é de extrema relevância para compreender o futuro da agricultura corporativa. A terra, separada da produção, é potencializada ao máximo como mercadoria (arrendamentos de terra), imbricada apenas com as métricas capitalistas de taxas de rentabilidade (associada a terceirizações de mão de obra, equipamentos). Como resultado, formam-se empreendimentos imobiliários/organizações patrimoniais (fazenda corporativas do Grupo IV) ocupados por produtoras agrícolas (fazendas corporativas do Grupo V), ambos espelhados na lógica argentina (gestores de contratos) e estadunidense (REITS - *Real Estate Investment Trusts*).

A separação da terra (fazendas corporativas imobiliárias agrícolas) da produção agrícola (fazendas corporativas produtoras agrícolas) será compreendida no decorrer dos capítulos como nova faceta capitalista no campo, alastrando mecanismos de arrendamento, terceirizações e presença do capital financeiro e internacionalizado⁹⁶. Parte-se do pressuposto que essa dimensão política, liquida com os regimes fundiários constitucionais e com toda noção de terra étnica, terra-meio ambiente, terra que cumpre função social, terra camponesa etc., para, de forma altamente concentrada e centralizada, incluir apenas a noção irrestrita da terra mercadoria (DELGADO, 2019), dinamizando os conflitos rurais e acentuando a problemática da questão agrária brasileira.

⁹⁶ Essa separação da esfera do capital produtivo com relação à esfera financeira é uma das características fundamentais do funcionamento do capitalismo contemporâneo, que, por sua vez, assume um significado peculiar com a crescente autonomização e hegemonia das instituições financeiras, crescentemente envolvidas com o comando da centralização e valorização dos capitais (DELGADO, 2012, p. 46).

Grupo VII- Cadeia de Suprimentos Globais

As fazendas corporativas do grupo VII evidenciam a tendência de verticalização da atividade sojícola, desde a produção primária até a comercialização.

A verticalização do suprimento agrícola era praticada por *tradings* inseridas na cana-de-açúcar, papel-celulose, cítricos, mas na soja é novidade. Agora *tradings* agrícolas inseridas na dinâmica sojícola também possuem fazendas corporativas. Agrex e Sirientz são as experiências do grupo, ao produzirem grãos em terras arrendadas e possuírem *tradings* próprias, possibilitando melhores margens e controle.

A título de ilustração, no ano de 2015, a Agrex vendeu/exportou 13% da soja movimentada no Porto de Itaquí, e 5% no ano de 2020 (ALPHAMAR, 2020). Interessante que Agrex e Sirientz tiveram em suas constituições presença de fundo de investimento, contudo, em determinado momento, venderam suas participações para investidores estratégicos (SOSA, 2017).

CAPÍTULO 4 - CAPTURA DA RENDA DA TERRA E O MERCADO DE TERRAS NA REGIÃO DO MATOPIBA

Este capítulo parte da hipótese que os 7 grupos de fazendas corporativas se apropriaram privadamente das terras públicas, colocando em marcha um processo de concentração e centralização da renda da terra, que, por sua vez, está acoplado às relações de produção e, portanto, à lei do valor⁹⁷ enquanto lei geral da acumulação capitalista⁹⁸.

Para nós, o capital é a materialização de relações sociais de produção capitalista (BERNARDO, 1991) e a renda da terra⁹⁹, repartimento da mais valia, esta subordinada aos ditames dos capitalistas¹⁰⁰ (CARIO; BUZANELO, 1986). A terra, ao se configurar em mercadoria capitalista (MARX, 1984; LENZ, 1992), coloca aos 7 grupos detentores de sua propriedade uma remuneração pelo direito ao seu uso. Isso se dá sob duas formas: 1) os proprietários de terra são os próprios produtores/operadores agrícolas e recebem em sua integralidade a renda fundiária; 2) num arranjo que os proprietários alugam seu terreno aos produtores/operadores agrícolas, recebendo parcela de renda fundiária por sua utilização, conseqüentemente, fruto da extração de valor dos trabalhadores (exploração do trabalho de forma relativa ou absoluta) de todos os capitalistas da sociedade (MARX, 1984; BERNARDO, 1991).

Tomando como base a tipologia de fazendas corporativas, detalha-se, adiante, a primeira característica fundamental das fazendas corporativas, aquela que consideramos a sua espinha dorsal: a apropriação da renda da terra e conexões íntimas com mecanismos de grilagem.

Em seguida, tomando como referência Delgado (1985; 2012; 2019), observa-se, no

⁹⁷ “Segundo Marx, toda a renda fundiária é mais-valia, produto de trabalho excedente, constituindo-se sempre em sobra acima do lucro, como se lê na seguinte passagem do texto ‘Salário, Preço e Lucro’: A renda territorial, o juro e o lucro industrial nada mais são que nomes diferentes para exprimir as diferentes partes da mais-valia de uma mercadoria ou do trabalho não remunerado, que nela se materializa, e todos provêm por igual dessa fonte e só dessa fonte. Não provêm do solo, como tal, nem como capital em si; mas o solo e o capital permitem a seus possuidores obter a sua parte correspondente de mais-valia, que o empregador capitalista extorque do operário” (LENZ, 1992, p. 45).

⁹⁸ “Para Marx, a renda da terra provém da mais-valia. Deriva do processo de distribuição da mais-valia social. Assim quando o capital aumenta sua capacidade produtiva, está criando condições para aumentar a extração de trabalho não-pago, também, a terra possibilita ao seu proprietário a capacidade de apropriar-se parte da mais-valia social, distribuída em seu favor” (CARIO; BUZANELO, 1986, p. 33-34).

⁹⁹ “Marx afirma que o seu objetivo na análise dessa categoria é examinar as relações específicas de produção e circulação oriundas da aplicação do capital na agricultura, dizendo que sem essa análise seria incompleta a análise do capital” (LENZ, 1992, p. 42.).

¹⁰⁰ Especificamente na agricultura, através do avanço do capitalismo no campo, o capital submete a terra a seu interesse, contudo, a terra se levanta perante o capital para cobrar pela autorização de estender no campo as relações de produção que desenvolve na indústria. Apesar da terra não ter valor, pois não é fruto do trabalho humano, trata-se de um bem natural não reprodutível, entretanto, constitui o local onde ocorre o processo de produção. A terra não é trabalho materializado, embora, a exemplo da força de trabalho, torna-se mercadoria no capitalismo (CARIO; BUZANELO, 1986, p. 33).

MATOPIBA, que a noção de terra puramente compreendida como fator de produção adquire novas configurações com a intensificação da transnacionalização do capital e imbricamento da esfera produtiva-financeira levados a cabo pelas fazendas corporativas.

4.1 A APROPRIAÇÃO DE TERRAS COMO ESPINHA DORSAL DAS FAZENDAS CORPORATIVAS NO MATOPIBA: A GRILAGEM COMO MÉTODO

Esta seção concentra-se especificamente na quarta característica das fazendas corporativas: apropriação de terras/captura da renda fundiária por mecanismos de grilagem que envolvem uma trama complexa de grilagem do capital nacional-transnacional

Desde já, é importante salientar ao leitor que não houve expansão da fronteira agrícola no MATOPIBA sem a operação de múltiplos esquemas de grilagem de territórios tradicionalmente ocupados e/ou terras públicas devolutas (AATR, 2020).

Para Torres (2018, s.p.), “o grilo¹⁰¹ consiste, genericamente, em instrumentos históricos de se apoderar de terras devolutas no território nacional de forma privada, por meio da falsificação de títulos e açambarcamento de posse/domínio de outros”. O Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária (INCRA) descreve a grilagem como “toda a ação ilegal que objetiva a transferência de terras públicas para o patrimônio de terceiros constitui uma grilagem ou grilo, que tem seu início em escritórios e se consolida em campo mediante a imissão na posse da terra”.

“Com pouco ineditismo, o moderno renova o arcaico. Da artesanal caixa de grilos que oxidava o papel, conferindo-lhe aspecto envelhecido, à sofisticação de modernas tecnologias de geoprocessamento, a facilitação estatal à apropriação ilícita das terras pela elite agrária brasileira é uma constante” (TORRES, 2018, s.p.). Para o autor, o saqueio de terras públicas é ainda mais plural em seus protocolos, valendo-se hoje da própria legislação agrária e ambiental para se efetivar.

A grilagem é um fenômeno que sofreu transformações significativas em seu *modus operandi* ao longo do tempo, desde o método bastante rudimentar de falseamento de documentos para dar-lhes aparência de ancianidade, com a utilização de excrementos de grilos ou suor de equinos, a procedimentos sofisticados (às vezes, nem tanto) de transcrição de imóveis rurais em registros imobiliários (AATR, 2017, p.43).

¹⁰¹ A expressão “grilagem” vem da antiga prática de se trancar documentos forjados em uma caixa com grilos. Os excrementos dos insetos oxidavam rapidamente o papel, conferindo-lhes o tom amarelado que ganhavam naturalmente em décadas. A evidente antiguidade seria um importante elemento para que o documento falsificado se passasse por verdadeiro (TORRES, 2018).

O objetivo da grilagem é justamente a transformação da posse em propriedades, incorporando-as ao lucrativo mercado de terras (AATR, 2020).

Via de regra, a grilagem envolve diversas fraudes em registros públicos, cadastros de terras, processos de regularização fundiária e demais sistemas de informação da administração pública, que podem ser facilitadas por práticas de corrupção. Para viabilizar a grilagem, pecuaristas, sojeiros, madeireiros, empresários locais, investidores imobiliários e demais agentes que podem atuar como líderes de organizações criminosas, articulam uma série de profissionais para operacionalizar seus esquemas, escapar das sanções e lucrar com o crime. Isso pode incluir funcionários públicos corruptos, advogados, cartorários, juízes, agrimensores, “empreendedores” do desmatamento, policiais e pistoleiros, bem como laranjas e testas-de-ferro, para dissimular os verdadeiros beneficiários dos crimes (TRANSPARENCIA INTERNACIONAL, 2021, p. 9).

No MATOPIBA, mesmo que sujeitos nacionais e/ou internacionais pudessem ter comprado de boa-fé determinadas áreas, o “grilo” foi determinante em propiciar que a terra fosse incorporada na dinâmica da agricultura comoditizada. Essa massiva incorporação ilegal de terras assumirá formas jurídicas típicas, mas que podem variar conforme as circunstâncias.

Para a AATR (2020):

As grilagens operadas em grandes dimensões, comuns na região delimitada no PDA MATOPIBA, foram e ainda são operadas por grupos especializados cuja cadeia de relações pode alcançar desde grupos de pistolagem a oficiais de cartório, políticos locais, agentes policiais, advogados, magistrados, promotores, agentes de órgãos fundiários e ambientais, parlamentares, gestores públicos etc. No topo desta cadeia, encontram-se as empresas transnacionais do agronegócio (traders), os bancos e os fundos de investimento internacionais, que adquirem, comercializam e recebem como garantia fiduciária as terras griladas (AATR, 2020, p. 8).

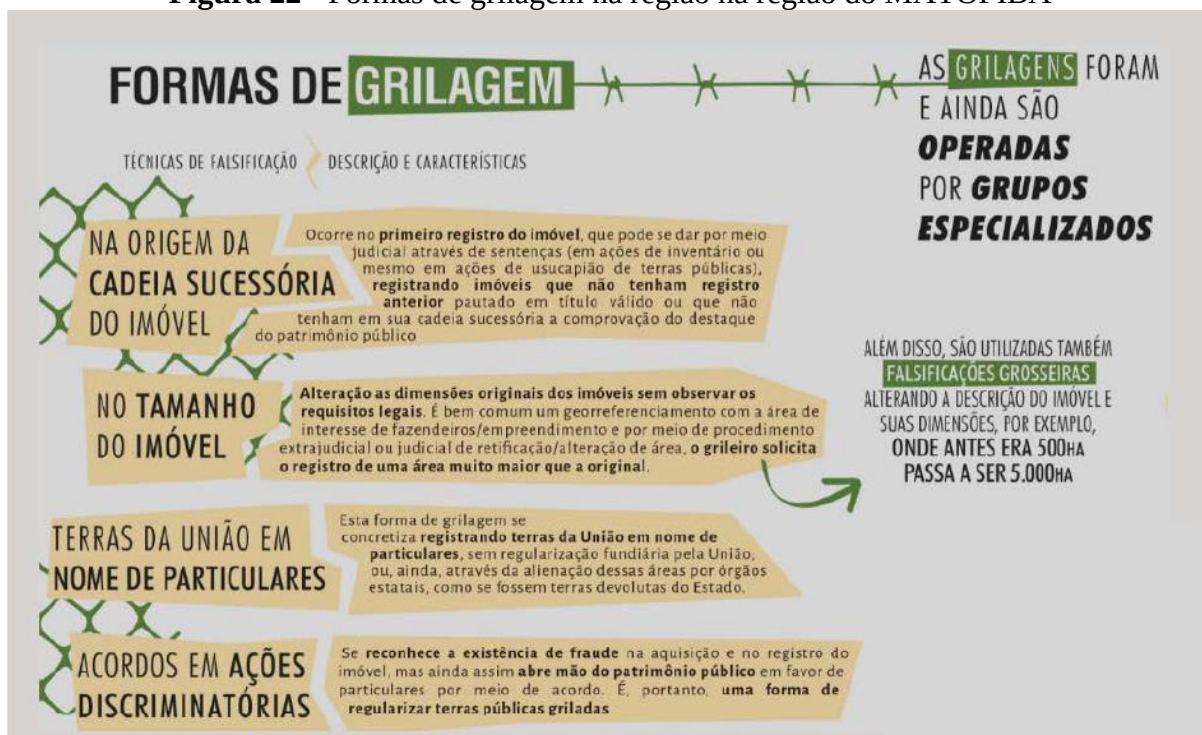
Cabe adiantar ao leitor que não será feito uma análise particular dos métodos de apropriação de terras públicas desde os primórdios de cada estado que compõe a região. A passagem do sistema de posse para a propriedade de terra deve ser vista aqui como sinônimo de pilhagem territorial, combinada com expropriação de camponeses, violências e arquiteturas institucionais, seja com o Estado e/ou entre as próprias fazendas corporativas.

Segundo o Entrevistado 23 da Justiça Agrária Piauiense (2018), os principais métodos de grilagem na região do MATOPIBA são: a) ação demarcatória¹⁰²; b) as retificações de registro imobiliário; c) inventário e arrolamento; d) usucapião.

¹⁰² Quanto ao instrumento de arrecadação, a ação discriminatória de terras devolutas é indicada como preferencial pelas constituições dos estados da Bahia (art. 187), Maranhão (art. 192), Tocantins (art. 120) e Piauí (art. 7º do Ato das Disposições Constitucionais Transitórias – ADCT) e se constitui como um dos principais meios para o Estado realizar a identificação das terras públicas, seja para legitimação de posses, seja para arrecadação de terras que foram griladas (AATR, 2020, p. 52).

O grileiro ele vem, sabe onde é a terra, sabe que a terra não é ocupada, que é devoluta, ou não tem registro e que a área não está sendo trabalhada. Ele vai ao cartório, fabricava um título, ele tentava entrar na área, quando tentava o conflito se instalava, e entrava com as ações, as ações surgiam assim. Muitas vezes alguns juízes desavisados davam liminares a favor do grileiro, não que quisessem, mas porque não sabiam, não tinham a experiência [...]. E era com base nisso que se começava, e com uma liminar dessa ele começava a produzir e já estava instalado. A sede a plantação, e com base nisso ele já tinha um investidor, seja internacional ou nacional que comprava essa área e lá começava a produzir. Essa pessoa que começava a produzir, eu já entendo diferente. Alguns você encontra um liame de ligação do grileiro com o produtor rural, que você pode chamar de grileiro também, mas outros não, outros compraram de boa-fé, estão produzindo de boa-fé, gerando riqueza para o Estado, desenvolvimento (ENTREVISTADO 23 JUSTIÇA AGRÁRIA, 2018).

Figura 22 - Formas de grilagem na região na região do MATOPIBA



Fonte: AATR (2020, p. 44)

Interessa, adiante, com base no padrão de grilagem de terras da região¹⁰³, interrelacioná-las com as fazendas corporativas, conforme visualizado no quadro 23. A catalogação dos casos foi derivada de pesquisas de campo com entrevistas semiestruturadas, pesquisas bibliográficas, pesquisas documentais e sentenças/decisões proferidas pelo judiciário.

¹⁰³ “É um método de organização criminoso, que desenvolveu isso e saiu se alastrando pelo Brasil. Onde começou? por incrível que pareça, no estado do Paraná, os maiores atos de grilagens são de lá” (ENTREVISTADO 23 JUSTIÇA AGRÁRIA PIAUI, 2018).

Quadro 23 - Síntese da interrelação da grilagem de terras e fazendas corporativas atuantes no MATOPIBA

Fazendas Corporativas	
Euclides de Carli (Grupo I)	
<i>Origem</i>	Migrantes sulistas
<i>Gestão</i>	Formato corporativo em sociedade limitada
<i>Foco da atividade</i>	Arrendamento e vendas de terras
<i>Área de atuação</i>	Maranhão e Piauí
<i>Histórico de indícios de grilagem</i>	Processo nº 0000759-98.2016.8.18.0042
Raul Alkmin (Grupo I)	
<i>Origem</i>	Migrantes sulistas
<i>Gestão</i>	Formato corporativo em sociedade limitada
<i>Foco da atividade</i>	Arrendamento e vendas de terras
<i>Área de atuação</i>	Piauí, Bahia
<i>Histórico de indícios de grilagem</i>	Alves (2006) relata uma série de indícios de grilagem no Piauí. Em 2021, foi veiculada na imprensa (https://agroemdia.com.br/2021/02/17/ba-acao-sobre-megagrilagem-de-fazenda-em-formosa-do-rio-preto-avanca-no-cnj/) a suspeita de grilagem de Alkmin de uma área de 382 mil hectares denominada Fazenda Santa Maria e Formosa do Rio Preto.
José Valter Dias (Grupo I)	
<i>Origem</i>	Migrantes sulistas
<i>Gestão</i>	Formato corporativo em sociedade anônima de capital fechado
<i>Foco da atividade</i>	Arrendamento e vendas de terras
<i>Área de atuação</i>	Bahia
<i>Histórico de indícios de grilagem</i>	Operação Faroeste. Inquerito nº 1258/DF
Tomazine (Grupo II)	
<i>Origem</i>	Migrantes agrícolas paulistas
<i>Gestão</i>	Transição de um modelo familiar de sociedade limitada para um modelo corporativo sociedade anônima de capital fechado.
<i>Foco da atividade</i>	Grãos
<i>Área de atuação</i>	Piauí
<i>Histórico de indícios de grilagem</i>	Em 2017, um suposto “famoso grileiro”, João Batista Fernandes (conhecido como JB), sócio da Terra Imóveis Ltda, envolvido num contrato (passivo de grilagem), comprou irrisoriamente terras de pequenos agricultores na região de Uruçui e logo depois vendeu ao Grupo Tomazini por um valor de R\$ 80 milhões. https://tj-pi.jusbrasil.com.br/jurisprudencia/340154801/agravo-de-instrumento-ai-5263820158180042-pi-201600010033001/inteiro-teor-340154812?ref=serp .
Rampelotti (Grupo II)	
<i>Origem</i>	Migrantes agrícolas paulistas
<i>Gestão</i>	Formato corporativo em sociedade limitada
<i>Foco da atividade</i>	Grãos
<i>Área de atuação</i>	Piauí

<i>Histórico de indícios de grilagem</i>	Processo nº 00006-26.2012.8.18.0042
<i>Dhama (Grupo II)</i>	
<i>Origem</i>	Grupo Encalso Dahma conglomerado empresarial
<i>Gestão</i>	Modelo corporativo sociedade anônima de capital fechado
<i>Foco da atividade</i>	Não tinha operação agrícola
<i>Área de atuação</i>	Piauí
<i>Histórico de indícios de grilagem</i>	A Damha alega que a área de baixões da comunidade Sete Lagoas/Santa Filomena é uma área de reserva legal de propriedade da empresa e ingressou com uma ação possessória contra a comunidade (Processo 0000335-90.2015.8.18.0042 TJ/PI)
<i>Produzir (Grupo II)</i>	
<i>Origem</i>	Migrantes sulistas
<i>Gestão</i>	Transição de um modelo familiar de sociedade limitada para um modelo corporativo sociedade anônima de capital fechado com distribuição de cotas entre os irmãos.
<i>Foco da atividade</i>	Grãos
<i>Área de atuação</i>	Piauí
<i>Histórico de indícios de grilagem</i>	A área arrendada da Fazendas Cosmos pertence aos empresários Eduardo Dall'Magro e Ricardo Tombini, que compraram a fazenda da Varig Agropecuária S.A., ligada à companhia área que faliu em 2005. Munidos de um georreferenciamento e de uma matrícula da fazenda que se sobrepõe à área da comunidade em Gilbués, Dall'Magro e Tombini, movem uma ação de reintegração de posse contra os moradores, que, por sua vez, afirmam a antiguidade da ocupação tradicional. https://apublica.org/2018/05/nos-baixoes-do-piaui-paga-se-o-preco-do-progresso-do-matopiba .
<i>Golin (Grupo II)</i>	
<i>Origem</i>	Migrantes sulistas
<i>Gestão</i>	Modelo familiar corporativo de sociedade limitada, e parcerias com fundos de investimento
<i>Foco da atividade</i>	Grãos
<i>Área de atuação</i>	Piauí e Bahia
<i>Histórico de indícios de grilagem</i>	Processo: 0000788-85.2015.8.18.0042
<i>Kudiess (Grupo II)</i>	
<i>Origem</i>	Migrantes sulistas
<i>Gestão</i>	Modelo familiar corporativa sociedade limitada
<i>Foco da atividade</i>	Grãos e sementes
<i>Área de atuação</i>	Piauí, Bahia
<i>Histórico de indícios de grilagem</i>	Instituto de Terras do Piauí (ITERPI) identificou uma das propriedades de Harald Kudiess como um caso de grilagem https://www.mightyearth.org/wp-content/uploads/Rapid-Response_Soy-and-Cattle_Report-2.pdf .
<i>Condomínio Estrondo (Grupo III)</i>	
<i>Origem</i>	Migrantes sulistas

<i>Gestão</i>	modelo corporativo sociedade anônima de capital fechado sob formato de condomínio
<i>Foco da atividade</i>	Arrendamento e operação produtiva de grãos
<i>Área de atuação</i>	Bahia
<i>Histórico de indícios de grilagem</i>	Livro Branco da Grilagem (2001)
Radar Propriedades/TIAA (Grupo IV)	
<i>Origem</i>	Joint venture entre a Cosan e a Mansilla Participações (Teachers Insurance and Annuity Association of America - TIAA-CREF).
<i>Gestão</i>	Corporativa sociedade anônima de capital fechado
<i>Foco da atividade</i>	Arrendamento e venda de terras
<i>Área de atuação</i>	Piauí, Bahia, Maranhão
<i>Histórico de indícios de grilagem</i>	DeCarli vendeu terras oriundas de grilagem para Radar Propriedades Agrícolas (PITTA; MENDONÇA, 2015).
TibaAgro (Grupo IV)	
<i>Origem</i>	Parceria entre os grupos Golin, Franciosi e fundo de investimento Vizion Brasil.
<i>Gestão</i>	Corporativa sociedade anônima de capital fechado
<i>Foco da atividade</i>	Arrendamento e venda de terras.
<i>Área de atuação</i>	Piauí
<i>Histórico de indícios de grilagem</i>	Sócios (Golim e Franciosi) da TibaAgro enfrentam uma série de acusações de serem beneficiários de grilagem de terras e autores de episódios de violência https://apublica.org/2018/06/investigacao-indica-que-dinheiro-dos-credores-da-boi-gordo-virou-terra-em-matopiba/
Sollus Capital (Grupo IV)	
<i>Origem</i>	Parceria dos fundos de investimentos: Vinci Partners, Touradji Capital Management e Grupo Los Grobo
<i>Gestão</i>	Corporativa sociedade anônima de capital fechado
<i>Foco da atividade</i>	Arrendamento e venda de terras
<i>Área de atuação</i>	Piauí, Maranhão, Tocantins
<i>Histórico de indícios de grilagem</i>	Indício de grilagem na compra da fazenda Ouro Verde/Campos Lindos, adquirida de Kátia Abreu https://afnoticias.com.br/estado/justica-averba-acao-milionaria-em-fazenda-vendida-por-katia-abreu-em-campos-lindos
BrasilAgro (Grupo IV)	
<i>Origem</i>	Da empresa argentina Cresud
<i>Gestão</i>	Corporativa sociedade anônima de capital aberto
<i>Foco da atividade</i>	Arrendamento e venda de terras
<i>Área de atuação</i>	Bahia, Maranhão e Piauí
<i>Histórico de indícios de grilagem</i>	Em 2017, a BrasilAgro vendeu parcela de áreas da então fazenda Cremaq em Baixa Grande do Ribeiro para José Carlos Rampelotti. Rampelotti é investigado/indiciado por crimes de grilagem de terras https://www.mppi.mp.br/internet/2019/05/ribeiro-goncalves-mppi-oferece-denuncia-contras-onze-pessoas-por-crimes-de-grilagem-de-terras/ .
Terrax Risa (Grupo IV)	

<i>Origem</i>	Fundo de investimento Terrax Risa
<i>Gestão</i>	Corporativa sociedade anônima de capital fechado
<i>Foco da atividade</i>	Arrendamento e venda de terras
<i>Área de atuação</i>	Piauí, Maranhão e Bahia
<i>Histórico de indícios de grilagem</i>	O Terrax Risa firmou contrato de 15 anos no arrendamento de 12.272 hectares para os irmãos Fritzen em Bom Jesus/Piauí. Segundo pesquisa da AATR (2021), os irmãos Fritzen se apropriaram ilegalmente de terras públicas devolutas.
<i>Insolo Agroindustrial (Grupo V)</i>	
<i>Origem</i>	Família Ioschpe e controlada pelo fundo Harvard Endowment Fund
<i>Gestão</i>	Corporativa sociedade anônima de capital fechado
<i>Foco da atividade</i>	Produção de grãos
<i>Área de atuação</i>	117 mil hectares (Ribeiro Gonçalves, Santa Filomena e Baixa Grande do Ribeiro)
<i>Histórico de indícios de grilagem</i>	DeCarli (Grupo I) vendeu terras oriundas de grilagem a Insolo (SPADOTTO; COGUETO, 2018). Grilagem da Sorotivo Agropecuária Ltda (subsidiária da Insolo), por grilagem de 27 mil hectares de áreas (https://deolhonosruralistas.com.br/2018/09/20/historias-de-grilagem-e-venda-de-terras-publicas-marcam-candidaturas-no-piaui/).

Fonte: Elaboração do autor.

Tomando a grilagem como espinha dorsal das Fazendas Corporativas, buscamos, metodologicamente, a partir do Grupo I - **Imobiliária Agrícola de controle familiar**, possibilitar ao leitor melhor entendimento dos mecanismos práticos da transformação da terra-mercadoria. A fazenda corporativa controlada por Euclides DeCarli denota, com exatidão, o processo de apropriação das chapadas agrícolas pela grilagem, que, posteriormente, foram colocadas no mercado de terras, aptas para a produção capitalista.

Para o Entrevistado 11 do Sindicato dos Trabalhadores Rurais de Balsas/MA (2018), a população local (agricultores familiares, povos tradicionais) considerava as terras de chapada como “aquela que não servia para nada” sob a ótica produtiva (pois não tinham máquinas e suportes para desenvolver as atividades agrícolas), sendo apenas um espaço para soltar os gados, bodes, ovelhas”. O entrevistado, é categórico ao afirmar que os

pequenos agricultores não haviam se atentado que as chapadas tivessem valor algum dia e que com a chegada dos sulistas na região, houve para eles, aquisição facilitada dessas terras, a preço bem acessível [...]. Muita terra eles adquiriram pelo próprio Estado, que a gente [população local] nem ficou sabendo, veio saber depois, é o que chamamos e muitos chamam de grilagem (ENTREVISTADO 11 DO STTR DE BALSAS, 2018).

Como visto, o grande projeto motriz da economia do agronegócio no Maranhão ocorreu nos Gerais de Balsas/Maranhão, a partir do PRODECER III. Euclides DeCarli, gestor da

Colonizadora De Carli (CODECA)¹⁰⁴, foi responsável “pela compra” da área que daria origem ao projeto iniciado na década de 1990. Pesquisas de Silva (2009), Miranda (2011) e, recentemente, Camargo (2018) escrutinaram os métodos de apropriação/grilagem de terras, assim como os conflitos com comunidades tradicionais-camponesas.

Na época, a Comissão Pastoral da Terra (CPT) assinalava que o PRODECER III era fruto de um grande programa de exportação de soja. “Na região de Balsas era previsto a utilização de 540.000 hectares para o plantio de soja, com grande número de empresas implantando projetos nesta área [...] e consideravam injustificável tanto silêncio em torno de um programa de desenvolvimento que desencadeia mudanças profundas e violentas”. O silêncio, na verdade, era o manto sob o qual foi sendo preparado o terreno propiciado à implantação desse programa (CPT, 1995).

Para a CPT (1996), latifundiários e especuladores conseguiam grandes áreas de terras do estado do Maranhão, dividindo-as em pequenas fazendas com menos de 200 hectares, a fim de conseguir o título de domínio. Mesmo que outras pessoas comprassem/regularizassem, logo depois era vendida a figuras-chaves para constituir latifúndio. Além do esquema, a compra-venda acontecia sem respeitar o prazo de 10 anos de não alienação do imóvel, e o próprio ITERMA (Instituto de Terras do Maranhão) diminuía o prazo de 10 para 05 anos, ou nem mesmo o exigia.

Entre 1991 e 1995, o ITERMA emitiu 41 títulos para lavradores (68 famílias), numa área de 10.554 hectares. Ao mesmo tempo, o ITERMA emitiu 223 títulos para latifundiários ou especuladores, numa área de 40.295 hectares (estes são os títulos que se sabiam. Na realidade havia mais). Entre eles, estava Euclides DeCarli.

Quadro 24 - Títulos para não moradores emitidos pelo ITERMA (1991-1995)

Gleba	Títulos	Área em hectare	Dono
Cabeceira do Tem Medo	46	9.082	De Carli
Cabeceira do Manoel Alves	22	4.173	Vasco
Bom Tempo	38	6.405	Nasser, Manaus
Rio Verde 2	30	4.852	Agroserra
Rio Verde 1	06	6.607	Vários
Lagoa da Limpeza	15	2.747	José Gomes
Serra do Penitente IV	14	8.561	Agrima
São Pedro	14	2.336	Jorge H. Paes
Baixa Funda	48		Vários (Josué Gomes tem pelo menos 25 títulos)
Total	264 títulos	44.763 hectares	

¹⁰⁴ “Foi criada em 1988, na cidade de São José do Rio Preto (SP), e o escritório de Balsas foi implantado em 1995 para administrar o projeto de colonização que há nas proximidades da Fazenda Batavo” (MIRANDA, 2013, p. 154).

Fonte: Elaborado pelo autor, com base em ACA(1996).

A apropriação de terras orquestrada por Euclides De Carli tem como pano de fundo a Data¹⁰⁵ Caracol, que abarcava a cabeceira do Rio Tem Medo. Em 1979, José Coelho Ribeiro (conhecido como Cana Verde) comprou um direito de posse de 500 hectares de Antônio Soares Neto, resultando na primeira matrícula do imóvel. Com a ação demarcatória, o imóvel de 500 hectares passou a ter 77.005 hectares (ACA, 1996).

Tinha um senhor aqui no Balsas chamado José Coelho Ribeiro, ele grilou nos Gerais de Balsas, inclusive uma parte vendeu para o DeCarli, foi a origem da chegada do DeCarli aqui. Ele [José Coelho Ribeiro] comprou uma escritura de 500 hectares de um cidadão que morava nos gerais e demarcou 75 mil hectares. Aí fez uma averbação de terras no cartório, com essa escritura, caso como esse aconteceu vários! Assim também o De Carli fazia, comprava um direito de posse e o restante ele grilava. O De Carli grilava na base do acordo que comprava de um, mas quando ele comprou de um, você tem que sair daqui, é na base da pistolagem, não era brincadeira não! (ENTREVISTADO 11 STTR BALSAS, 2018)

Ficou marcada como emblemática o conflito fundiário envolvendo Euclides DeCarli na Data Caracol e Cabeceira do Rio Tem Medo em Balsas/Maranhão.

[...] na cabeceira do [rio] Tem Medo, pegando também toda a área do Mandacaru. Tanto no Mandacaru como no Tem Medo tinha gente [...] eles foram obrigados a migrarem, mudarem para dentro dos baixões onde hoje está na Pedra Branca, no Brejo de Raiz, quer dizer que as terras são menos férteis, não é? Terra de beira de brejo é fraca e lá era baixão, mas muita gente ainda permanece lá e quando a gente tentou ver essa questão da terra do Estado, porque lá eles não tinham documento das áreas, ninguém tinha documento, eram todas terras que pensávamos ser do Estado, quando a gente foi ver lá não tinha mais terra nenhuma de Estado, a terra era toda do senhor Euclides De Carli, ele conseguiu documentar toda aquela área em nome de pessoas fantasmas de São Paulo, de São Jose do rio Preto (SP), pessoas que nunca pisaram lá, então ele conseguiu documentar aquilo tudo (MIRANDA, 2011, p. 158).

O João Mineiro sumiu! Era assentado na Sem Medo, onde era a Batavo hoje. De Carli chegou e disse que era o dono da terra. Joao Mineiro não tinha documento da terra [...] depois que o De Carli chegou e disse que era o dono da terra, João Mineiro o enfrentou. Foi indo, e essa confusão [...] terminou foi que um dia pegaram o João Mineiro - a turma do De Carli e os pistoleiros - e o renderam, meteram bala - as paredes estavam furada de bala - isso eu presenciei. Dessa época para cá, João Mineiro desapareceu, só viram quando ele saiu de lá (ENTREVISTADO 11 STTR BALSAS, 2018).

¹⁰⁵ Data é um termo utilizado para se referir a uma concessão pública de terras, seja por meio de antigas sesmarias ou qualquer outro instrumento previsto em lei, que transfira porções de terras do Estado para o particular com a obrigação de cultivá-las (AATR, 2021).

O Entrevistado 11 do STTR de Balsas (2018) destaca que Euclides DeCarli “viu que tinha muita terra devoluta, foi pegando, colocando gente e fazendo o documento. Gente que morava no Paraná, ele colocava como proprietário de um lote. Ele fez esses 40 lotes e muito mais. Botava o título em nome de desconhecido, e logo era transferido para ele”. A descrição é corroborada, pois, na época, “o senhor Vasco Carlos Busato, agrônomo a serviço da Terra Soja [empresa de DeCarli], conseguiu, entre 1993 e 1995, regularizar 9.000 ha de terra na cabeceira do rio Tem Medo em nome de 46 posseiros, nenhum deles da localidade e, logo em seguida, converter todos os títulos em uma única propriedade no seu nome” (MIRANDA, 2011, p. 156).

Em entrevista, um dos colonos assentados no Projeto Batavo nos Gerais de Balsas menciona que as áreas eram compradas pelas cooperativas agrícolas e financiadas pelo PRODECER III, onde os conflitos fundiários já estavam resolvidos¹⁰⁶ (SANTOS, 2011). Para Miranda (2011, p. 164), Euclides DeCarli é fundamental para a compreensão da “regularização de terras e sua venda posterior para as empresas produtoras de grãos que implementaram grandes projetos sojícolas, possibilitando-as controle de todos os planaltos (chapadas) dos Gerais de Balsas”.

O Entrevistado 11 do STTR de Balsas (2018) reitera que Euclides DeCarli é considerado o “maior grileiro de terras no sul do Maranhão. Ele foi dono de todas essas terras, tinha facilidade [...] grilava a terra para vender, não era para plantar e sim para vender [...] um grupo chegava e ele vendia tudo”. Outro entrevistado descreve com profundo conhecimento a grilagem de terras no sul maranhense.

Eu estou há 10 anos em São Raimundo das Mangabeiras, dissidente de Balsas. Lá em Balsas não é diferente daqui. Lá eu acompanhei quando era criança o avanço da grilagem de terras década de 80 até 85. Morreu muita gente, resistia, mas morria! As espingardas não eram recarregáveis, os sulistas vieram armados com armamento naquela época de última geração, matava muita gente, e os agricultores com batebucha. Teve muito conflito sangrento [...]. Quando saiu a notícia que houve julgamento, que morreu alguns grileiros, mudou-se a estratégia. Vem agora uma testa de ferro, e faz primeiro amaciamento e compra uma terra que tudo que tiver em volta laça no cartório [...]. Com o direito legal, o sujeito vai fazer análise cartorial, cadeia dominial, puxar tudo. Quem tá vulnerável, quem não tem registro nenhum já vai perder a terra. O sujeito já volta na propriedade daqueles que tem débito e diz – isso tudo aqui é meu, juridicamente é meu! [...]. Para cá é do mesmo jeito, a grilagem de terra em São Raimundo das Mangabeiras. As terras são boas, mas as terras que têm em São Raimundo das Mangabeiras já têm donos e qual a história: regularização fundiária de terra devoluta [...]. **O ciclo não inicia, ele só se reinventa, a forma de grilagem ela vai se reinventando, e agora**

¹⁰⁶ “Ouve-se falar de histórias da Serra dos Gerais, onde foi instalado o projeto. Ela era uma grande área com vocação agrícola. É uma chapada com 500 metros de altitude, com áreas planas, próprias pra agricultura de grãos. Mas eram terras devolutas. Para ele, no Maranhão, até hoje tem muita terra devoluta ainda [...]. Foi comprado essas áreas de um colonizador e o que eu conheço são de histórias de grilagem de terra da parte dele, com posseiros lá, mas pelo que a gente sabe, foi tudo resolvido” (SANTOS, 2011, p. 116).

com um diferencial com a participação massiva do Estado, antigamente era maciço dos cartórios (ENTREVISTADO 02 STTR SÃO RAIMUNDO DAS MANGABEIRAS, 2018, grifo nosso).

No sul do Maranhão, DeCarli, mesmo nunca condenado judicialmente por grilagem, envolve-se em íntimas relações com a grilagem via arrolamentos e ações demarcatórias desde a Data Caracol até o sul do Piauí, que, segundo Camargo (2018) e sentenças proferidas pelo judiciário piauiense, contou com participação de cartórios em retificações dos registros imobiliários. Uma das notórias decisões proferida pelo judiciário piauiense foi o processo nº 0000759-98.2016.8.18.0042, que descreve João Emídio de Souza Marques, sócio e procurador da empresa Solo Sagrado Colonizadora e Negócios Ltda, na falsificação de procurações públicas para adquirir propriedades, que posteriormente seriam “adquiridas” por Euclides DeCarli.

Fatos graves foram levantados pelo Grupo de Regularização Fundiária e de Combate à Grilagem (GERCOG) do Ministério Público do Estado do Piauí. Ofensas aos princípios da continuidade e especialidade foram vilipendiados, bem como, mortos renasceram e assinaram procurações públicas e escrituras públicas de compra e venda [...]. O saldo disso tudo: 124.491 hectares e um prejuízo imenso ao Estado do Piauí, porque não se sabem onde essas áreas poderão ser alocadas, caminhando por todo o cerrado piauiense e prejudicando aqueles que produzem na região [...]. Assim, e ante o que fora exposto, determino o bloqueamento das matrículas [...]. (DECISÃO, Processo 0000759-98.2016.8.18.0042).

Figura 23 - Esquema de “legalização” de terras/grilagem DeCarli



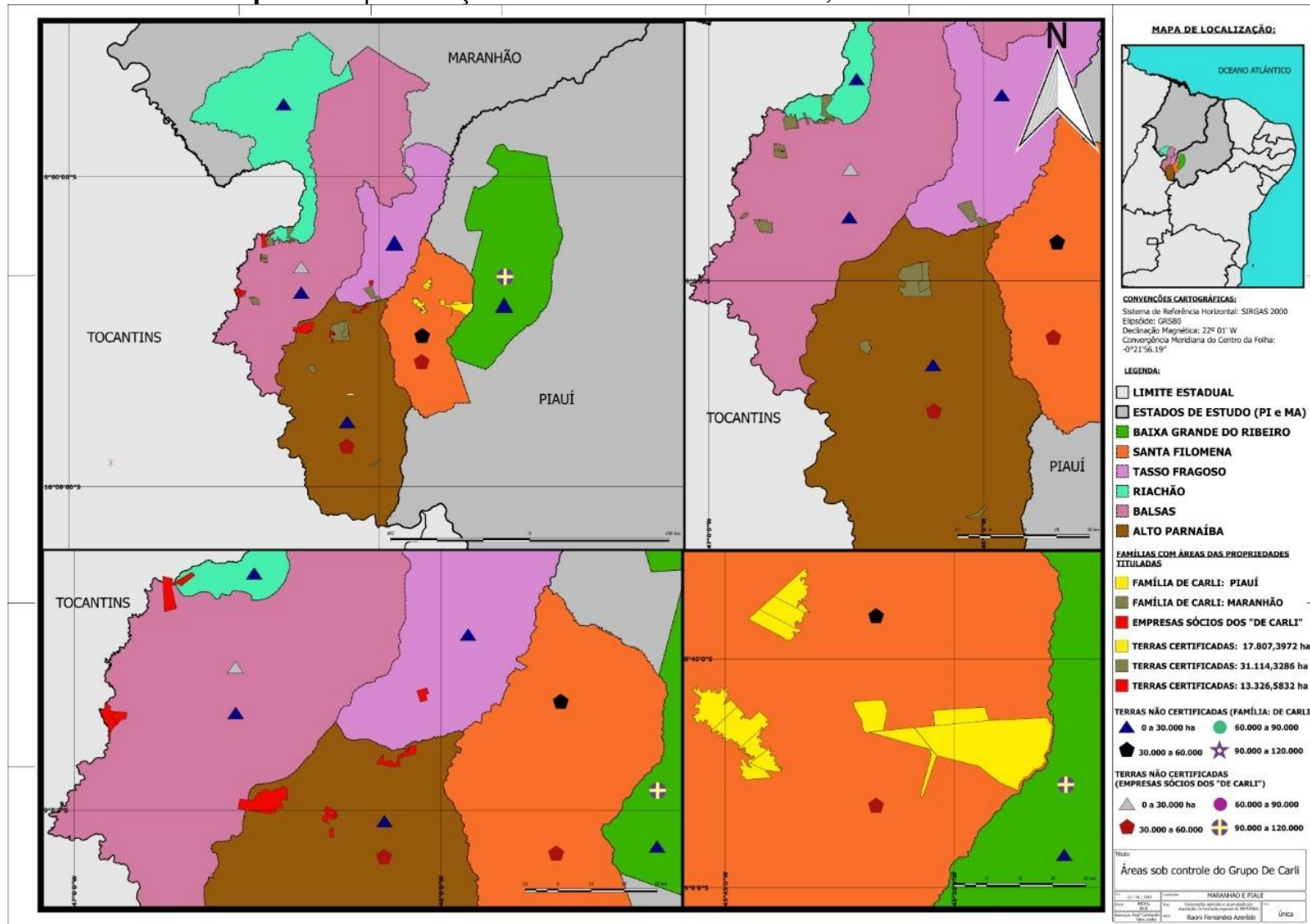
Fonte: Camargos (2018).

Euclides DeCarli utiliza-se de 15¹⁰⁷ empresas com registro na Receita Federal de sociedade limitada, que, sob sua batuta, funcionam, na prática, como um sistema organizacional de *holding*, centralizado a partir do município de São José do Rio Preto/SP. Seu foco não é a atividade produtiva, e sim a aquisição de terras para vendas e arrendamentos.

Foi baseado nesses métodos que a quantidade de área adquirida pelas suas empresas, familiares ou “sócios” abruptamente concentrou-se na fronteira agrícola do que hoje denomina-se MATOPIBA, chegando ao montante de 343 mil hectares.

¹⁰⁷ Serra Branca imobiliária e agropecuária ltda; Macauba empreendimentos ltda.; Agropecuaria marimbondo ltda; Agro pecuária primavera ltda.; Solo sagrado colonizadora e negócios ltda; Codeca-colonizadora de carli ltda; Agropecuária santo andrea ltda.; Agropecuaria caracol ltda; amar (de carli empreendimentos e participacoes ltda; Agro pecuaria itapua ltda; Agro pecuaria itapua ltda; Serra branca imobiliaria e agropecuaria ltda; Chaparral imobiliaria e agropecuaria ltda; Agro-pecuaria centauro ltda; Bravo empreendimentos imobiliarios eireli; Agrobalsas empreendimentos indust. e agropecuarios s/a. Cf: http://servicos.receita.fazenda.gov.br/Servicos/cnpjreva/cnpjreva_solicitacao.asp

Mapa 19 - Espacialização das terras de Euclides DeCarli, cadastradas e certificadas



Fonte: Elaboração do autor, com base em INCRA (2020).

4.2 MERCADO DE TERRAS NA REGIÃO DO MATOPIBA

A renda da terra é a repartição da mais valia estendida ao proprietário da terra (MARX, 1984; BERNARDO, 1991). A mesma relação social “que subordina proletários a capitalistas se estabelece no campo nas pessoas do produtor agrícola (ou daquele que trabalha a terra em seu uso produtivo) e do rentista de terras (aquele que é dono da terra, mas que a loca a um terceiro)” (MALASSISE; PARRÉ; FRAGA, 2015, p. 648).

Para os últimos autores citados, os quais coadunamos, o preço da terra agrícola estaria associado umbilicalmente à sua capacidade potencial produtiva¹⁰⁸, mesmo que seja retido num portfólio de investimento financeiro¹⁰⁹. Soma-se ao preço final da terra fatores macroeconômicos como taxa de juros, inflação (BAIN & COMPANY, 2017) e as políticas cambiais, fiscais e creditícias do sistema rural (DELGADO, 1985).

Analisar renda da terra significa considerar o controle dela por parte dos proprietários, os mecanismos de subsunção do trabalho e sujeição da renda camponesa, como também as estratégias de apropriação da produção do trabalhador assalariado e dos camponeses, que por vezes também se submetem ao assalariamento. Entende-se a propriedade privada da terra não como meio de controle meramente especulativo, mas, sobretudo, como forma de garantia da renda para aqueles que as controlam. As estratégias desenvolvidas por tal classe para aumentar a extração da renda só se tornam possíveis mediante novas investidas sobre o trabalho (SOUZA; SANTOS; MENEZES, 2019, p. 157).

Interpreta-se, adiante, que o capitalismo condiciona, a todo custo, a transformação da terra em uma mercadoria¹¹⁰. Ela possui uma particularidade, pois, “apesar de ser um ativo real e fazer parte daquilo que Marx denominou das condições objetivas do processo de trabalho, ela

¹⁰⁸ Numa perspectiva estritamente baseada nas métricas capitalistas, Barros (s.d) afirma que a terra (assim como os demais ativos do patrimônio) compõe a riqueza do produtor agropecuário e seu objetivo deve ser maximizar sua riqueza. Assim, deve explorar seu patrimônio – colocando-o em operação, ou seja, incorrendo em custos operacionais – de sorte a proporcionar receitas líquidas operacionais (em excesso aos custos operacionais) que satisfaçam àquele objetivo.

¹⁰⁹ “Ao contrário de outros ativos produtivos, a terra não deprecia. Na verdade, normalmente se valoriza com o tempo refletindo a inflação no período, demandas demográficas e ganhos na produtividade agrícola trazidos pela modernização de técnicas de cultivo. Segundo estudiosos da história da economia, o preço da terra e o salário de trabalhadores não qualificados são a melhor referência para entender e ajustar o valor do dinheiro por longos períodos de tempo (um século ou mais) e seriam um indicador muito melhor do que a cotação do ouro, títulos do Tesouro americano e até mesmo índices oficiais de inflação” (BAIN & COMPANY, 2017, s.p.).

¹¹⁰ “A dinâmica da expansão da renda fundiária para novos e antigos territórios não é estritamente mercantil, a menos que se considere a terra como outra mercadoria qualquer, e sua oferta um caso particular de produção econômica, à semelhança a oferta de quaisquer mercadorias. Mas como não são teoricamente consistentes essas hipóteses, porque a terra é recurso natural não produzido pelo homem e sua propriedade privada caracteriza-se como monopólio e recurso natural, juridicamente regulado, a renda oriunda da posse ou propriedade é claramente uma arbitragem público-privada, de captura da renda social, sob regulação prévia do regime de propriedade” (DELGADO, 2012, p. 99).

é uma mercadoria fictícia” (FIX; PAULANI, 2019, p. 643).

A terra, apesar de ser uma mercadoria fictícia, não é, por sua própria natureza, um capital fictício. Em primeiro lugar, o fato de a terra nunca poder abandonar sua forma concreta de espaço, porção do território, coloca já uma primeira diferença. Em segundo lugar, tal como as máquinas e outros tipos de capital fixo, o surgimento de valor excedente que sua propriedade privada engendra só se efetiva se ela estiver diretamente articulada com o processo produtivo (FIX; PAULANI, 2019, p. 644).

Delgado (1985; 2012), em direção particular, compreende que a terra, não sendo reproduzida pelo trabalho humano (não estando diretamente ligada à lei do valor¹¹¹), tem na base da produção agrícola capitalista sua precificação imbrincada com a capitalização das rendas esperadas futuramente pelo seu uso, e, portanto, assemelhando-se ao funcionamento do capital portador de juros.

Para aquele autor, a transformação da renda da terra em equivalente a uma taxa financeira de juros passava pelo mesmo princípio da formação do preço dos títulos financeiros com direito à renda, aplicando-se a formação do preço da terra não apenas sob o seu aspecto formal – preço como capitalização dos rendimentos futuros – mas, ainda, sob o aspecto da racionalidade financeira que passa a governar o cálculo econômico, numa fase avançada do capitalismo, em que a terra assume inteiramente o caráter de ativo mercantil (DELGADO, 2012, p. 47-48).

Delgado (1985; 2012) aproxima-se de Rangel (1986), que já tinha formulado teoricamente o surgimento de uma quarta renda fundiária, denominada terra como ativo imobiliário/financeiro.

Agora, para os autores, a classe dominante obteria rendimentos oriundos da terra, seja pela via produtiva comoditizada e/ou estritamente financeira¹¹². Ao mesmo tempo, a “integração da propriedade da terra na circulação do capital portador de juros abre a terra ao livre fluxo do capital” (HARVEY, 2006, p. 349).

¹¹¹ “Não é produto do trabalho, mas o torna mais produtivo, pois permite uma maior força produtiva natural do trabalho, barateia a produção dos meios de subsistência para os trabalhadores e eleva a mais-valia. Forma-se, por conseguinte, o lucro – monopolizado, apropriado por aqueles que dispõem de certos trechos do globo terrestre – os proprietários fundiários. É apenas renda capitalizada. A propriedade fundiária, portanto, permite ao proprietário se apoderar da diferença entre lucro individual e lucro médio” (SOUZA; SANTOS; MENEZES, 2019, p.150).

¹¹² “O controle da propriedade fundiária, nas mãos de poucos produtores, faz com que exerçam influência nos preços de mercado, já que, controlando a terra, só permitem que os produtos sejam comercializados mediante a extração do lucro e da renda. Por conta desses mecanismos é que se pode entender o caráter rentista da terra no Brasil e as estratégias dos grandes proprietários latifundiários de barganhar – e mesmo definir os preços de mercado. Assim, o controle da terra não possui fins meramente especulativos, mas permite ao proprietário atuar, efetivamente, nos mecanismos que facilitam a extração de maior renda e do lucro” (SOUZA; SANTOS; MENEZES, 2019, p. 154).

Em nosso quadro tipológico de fazendas corporativas, observado empiricamente no capítulo 6, é notório que capitais diversos aplicados no setor primário se apropriam da mais valia em forma de lucro, renda da terra, juros e subsídios associados (DELGADO, 1985; 2019). Como consequência, a concentração/centralização do capital no mercado de terras se acentua, e assiste-se à passagem da terra unicamente vista sob a órbita mercantil-financeira, liquidando com toda noção de terra étnica, terra-meio ambiente, terra que cumpre função social, terra camponesa, dentre outras (DELGADO, 2019).

A terra como possibilidade de auferir lucro na produção efetiva e/ou capturar renda fundiária com o arrendamento/venda foi possibilitada por uma arquitetura fomentada pelo Estado brasileiro: expansão da infraestrutura logística, mudanças cambiais, incentivos creditícios/isenções fiscais, pesquisas agropecuárias, acordos bilaterais (a exemplo do PRODECER), atração de capital externo¹¹³, somada a instalação de *tradings* e alta dos preços das *commodities*. Contudo, é o baixo preço da terra potencialmente produtiva o principal fator preponderante para o avanço da fronteira agrícola no MATOPIBA¹¹⁴.

Na primeira década do século 21, Gasques; Bastos; Valdes (2008) destacam que a elevação dos preços de terras no Brasil se deu, primordialmente, por: a) política cambial favorável às exportações agropecuárias (complexo soja e carnes em especial); b) volume ascendente do crédito rural; c) preços favoráveis internacionais das *commodities* como soja, milho e carnes; d) demanda por biocombustíveis. Os autores demonstraram que entre 2000 e 2006, diferente da década de 1990, houve um aumento real no preço das terras de lavouras e de pastagens superior a 10%, com destaque para as áreas produtivas consolidadas.

Com a crescente valorização dos preços das terras, entre os anos 2000 a 2010, a região

¹¹³ “A operação de transformação de terras em regiões de fronteira agrícola pode ser muito lucrativa para investidores em terrenos porque uma vez que as dificuldades iniciais são superadas e os custos de transação são reduzidos, a redução de risco agrega considerável valor ao patrimônio fundiário, pois a margem gerada melhora com a operação agrícola. Em um ambiente de escassez de crédito para aquisição de terras, esse retorno de médio e longo prazo foi extremamente lucrativo para empresários que correram o risco de abrir novas fronteiras de produção” (PÊSSOA, SIMÕES, 2020, p.171, tradução nossa).

¹¹⁴ “Topografia plana favorável à mecanização, solos potencialmente produtivos, cultivares adaptadas, disponibilidade de água e de extensas áreas e regime hídrico equilibrado estão fazendo do Matopiba – região formada pelo sul do Maranhão, norte de Tocantins, sul do Piauí e oeste da Bahia – a aposta do mercado de terras agrícolas no Brasil. Após o Centro-Oeste se consolidar como o maior produtor de grãos do País, a agricultura está avançando para o Centro-Nordeste e atrai cada vez mais produtores interessados em ganhos de escala, menores custos e, sobretudo, terras mais baratas comparativamente aos demais Estados produtores [...]. Castilho acredita que produtores buscam a região do Matopiba com o propósito de expandir suas áreas. ‘Se o produtor vende uma propriedade de R\$ 25 mil a R\$ 30 mil o hectare no sul de Goiás, ele compra no Tocantins e no Maranhão a R\$ 2 mil o hectare. Assim, multiplica a terra várias vezes’. Paulo Estrela, produtor rural em Mato Grosso do Sul que também investiu na nova fronteira agrícola, concorda. ‘Hoje quem quer crescer e aumentar tem que ser no Maranhão. Aqui [em MS] chegou num ponto de valorização que não justifica as atividades. O valor da terra para a atividade que se exerce nela fica injustificável’” (REVISTA SAFRA, 2013).

do MATOPIBA apresentou as maiores taxas de crescimento anual. A título de ilustração, enquanto o crescimento médio anual do preço da terra foi de 6% a.a. nas áreas desenvolvidas e em transição (já considerando o efeito da inflação), o acréscimo foi de 13% a.a. na fronteira agrícola, o que evidenciava o potencial de valorização em curso (FERRO; CASTRO, 2013). Nesse período, os próprios consultores especializados do agronegócio propalavam o potencial ganho patrimonial no MATOPIBA, que saltou, entre 2010 e 2013, a valorização média de 22,4% ou R\$ 818,33/ por hectares. Essa taxa é muito representativa, se compara de um ano com excelente lucro operacional lidando diretamente com a agricultura (AGUIAR; LIMA FILHO; TORRES JUNIOR, 2013).

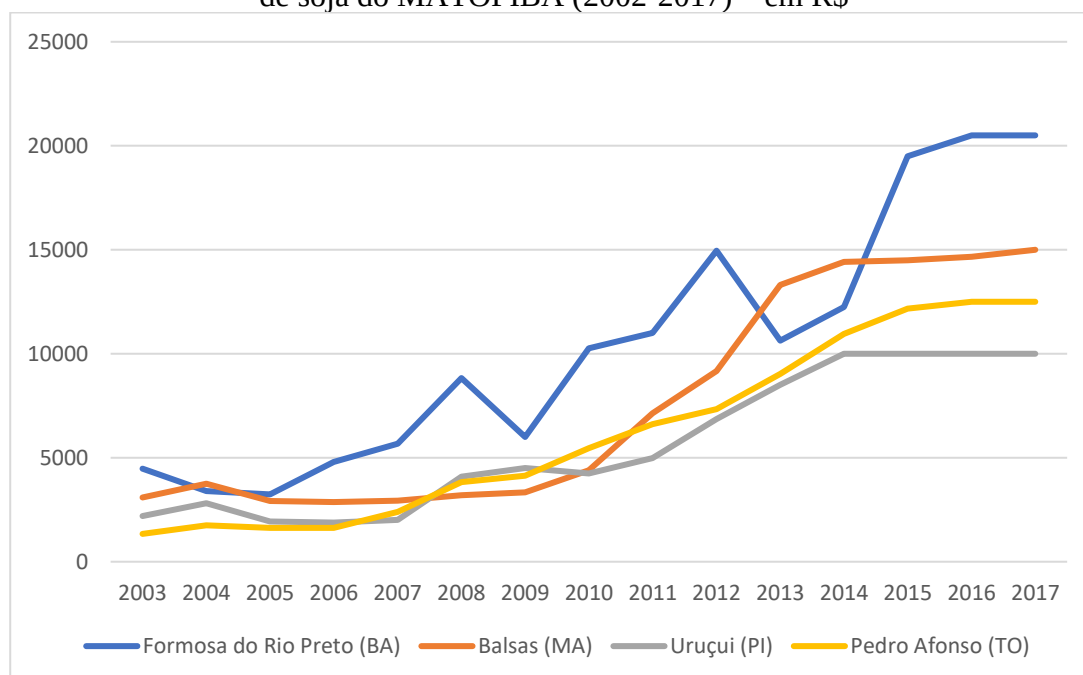
A partir de pesquisas de campo e entrevistas semiestruturadas, pode-se constatar que o preço de terras na “origem da aquisição” das fazendas corporativas foi crucial para o avanço da fronteira agrícola no MATOPIBA, e fonte de riqueza patrimonial.

[...] naquela época, ninguém queria [as terras das chapadas], aquilo era tudo um cerrado. Ele o [proprietário e presidente da fazenda corporativa] não fala em preço não, mas foi 90% a menos do que é hoje. Hoje lá ninguém nem vende mais terra, quem tem não vende! Ele está doido para comprar umas terras. O hectare hoje deve estar na faixa de 5 mil para frente, olhe lá se não for mais (ENTREVISTADO 6 RISA, 2018).

valorização das áreas são um processo natural, foram áreas praticamente esquecida [pelos agricultores familiares], sem interesse econômico nenhum, e foram beneficiados [pelos grandes produtores] que aportando investimentos em solo, manejo, infraestrutura, a tendência natural é que valorizem evidentemente. Talvez um dos grandes retornos financeiros que o produtor tem hoje e terá no futuro em função destes 20 anos de dedicação, trabalho e investimento que ele teve, seja a **valorização imobiliária**. As fazendas aqui a 20 anos atrás área bruta de cerrado não praticamente valor nenhum - O valor era de 500 a 1000 hectares ou até menos em áreas brutas. Hoje as áreas beneficiadas valem mais de 10, 15 mil reais o hectare, a depender dos níveis de consolidação, benfeitorias infraestrutura (ENTREVISTADO 22 APROSOJA PIAUÍ, 2018, grifos nosso).

Ao analisar os gráficos 16 e 17, fica nítido, nos principais municípios produtores de soja do MATOPIBA, a alta precificação dos hectares com alta aptidão agrícola, como também a crescente precificação do hectare com área bruta de cerrado. A título de ilustração, o hectare com alta aptidão em Formosa do Rio Preto saltou de R\$ 4.474, em 2003, para R\$ 20.500, em 2017, crescimento do preço acumulado de 358%. No mesmo intervalo temporal, o mesmo hectare com alta aptidão agrícola em Balsas, Uruçui e Pedro Afonso alcançou crescimento acumulado no preço de, respectivamente, 386%, 355% e 832%.

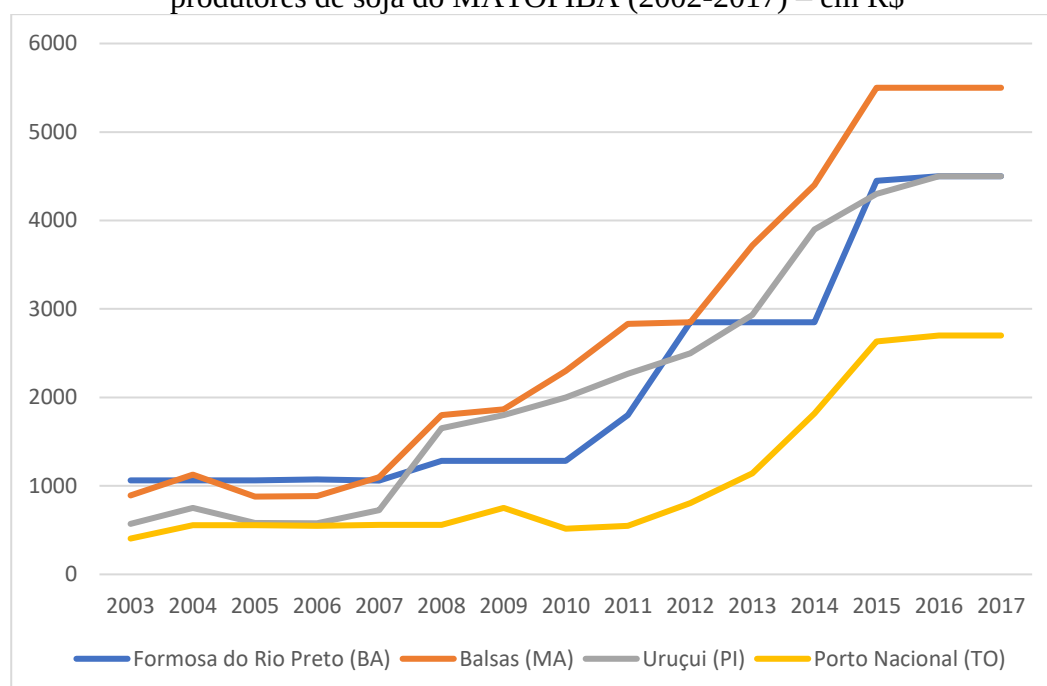
Gráfico 16 - Variação do preço do hectare, de alta aptidão agrícola nos municípios produtores de soja do MATOPIBA (2002-2017) – em R\$



Fonte: Elaborado pelo autor, com base em FNP (2002; 2017).

Já o hectare com cerrado bruto, em Formosa do Rio Preto, saltou de R\$ 1.062, em 2003, para R\$ 4.500, em 2017, crescimento do preço acumulado de 323%. No mesmo intervalo temporal, o mesmo hectare com cerrado bruto em Balsas, Uruçui e Pedro Afonso, alcançou crescimento acumulado no preço de, respectivamente, 517%, 688% e 566%.

Gráfico 17 - Variação do preço do hectare do cerrado agrícola bruto nos municípios produtores de soja do MATOPIBA (2002-2017) – em R\$



Fonte: Elaborado pelo autor, com base em FNP (2002; 2017).

Conclui-se, por ora, que o baixo preço da terra do MATOPIBA (comparado a outros estados produtores como Mato Grosso e Paraná) estimula os grupos das fazendas corporativas a impulsionar estratégias de: a) propiciar o ganho patrimonial; b) controlar um fator de produção essencial na acumulação de capital ampliada na agricultura comoditizada; c) controlar um ativo patrimonial que possibilitasse adiantamentos financeiros/creditícios; d) promover, por meio do mercado de capitais, a inserção da terra como o principal componente da captação financeira e rentabilidade dos acionistas.

4.2.1 Fazendas corporativas: impulsionadores da concentração e centralização do mercado de terras

Como vimos, na virada do século 21, o tripé: a) transnacionalização do capital/relançamento da economia do agronegócio como orientadora da pauta de exportações e desenvolvimento capitalista do país; b) as projeções e tendência da geopolítica de alimentos comoditizados a médio-longo prazo; e c) a inserção da China como principal importadora líquida de produtos agrícolas intensivos em terra, desencadearam, na região do MATOPIBA, uma intensificação na incorporação de terras agricultáveis em larga escala sob a lógica da comoditização.

Dados estimam que na primeira metade do século 21 a população mundial chegaria a 9,8 bilhões de pessoas, com crescente expectativa de vida (com maior proporção nos países em desenvolvimento), e que até 2030, a maior parte viveria em áreas urbanas, com cerca 4,9 bilhões de pessoas (60%) em países da África e Ásia. Em 2030, a China e Índia representariam 66% da classe média populacional e 59% do consumo da classe média global, impulsionando aumentos significativos no consumo de água (+40%), energia (+50%) e alimento (+35%). Para atender à alimentação a nível mundial (com destaque para uma dieta à base de proteína animal), a produção agrícola precisaria aumentar mais de 70% (SEIXAS, 2019; FAO; 2017).

A título de ilustração, em 2030, a demanda global por proteínas animais indica um crescimento no consumo de +48% de ovos, +60% aves, +42% porco e +25% carne bovina, principalmente destinados para China, Índia e África Subsaariana (RABOBANK, 2014). Nesse contexto, o tema da segurança alimentar global passou para o topo da agenda política mundial (RABOBANK, 2014). Associada à volatilidade da agricultura comoditizada (formação de preço, câmbio...) e aos baixos estoques de grãos a nível mundial, há uma efervescência de

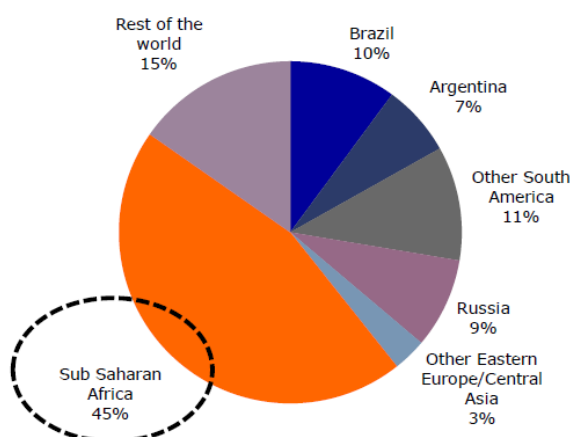
análises que buscam compreender quais saídas possibilitarão tamanha produção, para suprir as projeções em voga.

Uma das saídas para o aumento da produção agrícola, advogada pelo setor da economia do agronegócio, refere-se à produtividade. No entanto, estudos indicam que o rendimento das safras, em termos mundiais, desacelerou em todo o mundo, de 1,7% por ano no período 1961-2007 em comparação com 1,3% no período 1997-2007, e espera-se que esse padrão continue no futuro, podendo até cair pela metade (RABOBANK, 2014 *apud* BRUINSMA, 2009).

As informações acima mostram que a produtividade é, sim, importante fator da elevação da produção de grãos na agricultura comoditizada, no entanto, é o incremento de incorporação de novas áreas a estratégia principal perseguida pelos setores produtivos-financeiros para suprir as demandas alimentícias de médio-longo prazo.

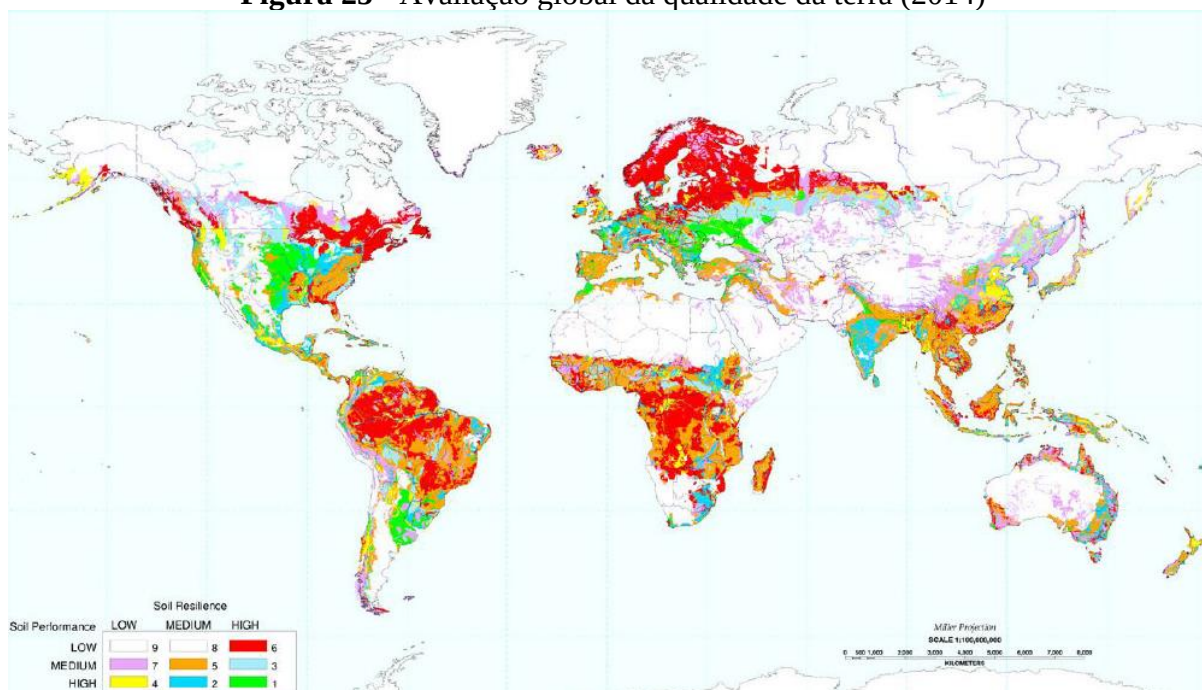
As figuras 24 e 25 ilustram o potencial de terras agricultáveis existentes no mundo concentradas em pouquíssimos países. Cerca de 80% do potencial está circunscrito na América Latina e África Subsaariana¹¹⁵ e 40% do volume encontra-se apenas em sete países: Brasil, Argentina, Colômbia, Bolívia, República Democrática do Congo, Angola e Sudão (RABOBANK, 2014)

Figura 24 - Terra agrícola disponível no mundo (2014)



Fonte: Rabobank (2014)

¹¹⁵ A China instalou 11 estações de pesquisa na África para aumentar a produção de safras básicas. Isso é necessário: a África Subsaariana gasta muito menos do que a Índia em P&D agrícola (THE ECONOMIST, 2009).

Figura 25 - Avaliação global da qualidade da terra (2014)

Fonte: Rabobank, 2014

A FAO preparou em 2006 uma projeção da situação da agricultura mundial para o período 2030/2050, que foi atualizada no ano de 2012. No estudo foi indicado que, devido ao incremento populacional e ao crescimento econômico, a produção de alimentos teria de ser incrementada 70% até 2050 (FAO, 2012). Os autores do estudo destacam que o consumo *per capita* de carne e óleo nos países em desenvolvimento deve aumentar devido ao crescimento econômico e melhoramento das condições nutricionais, sendo necessário alcançar um crescimento no setor da produção de carne e matéria-prima para ração e óleo. Os produtos para ração são principalmente o milho, sorgo e trigo, assim como farelo de oleaginosas como a soja e colza. Refletindo essa situação, a previsão para o aumento da produção do milho e da soja, que são os principais produtos, é de 60% e 80% respectivamente. Estima-se, portanto, que seja necessário aumentar a superfície de cultivo de milho em 25% e de soja em 32%, além do aumento de produtividade.

Quadro 25 - Projeção da FAO para a produção dos principais alimentos no período 2030/2050

	2005/07	2035	2050	Taxa de incremento 2005/07-2050	CAGR 2005/07-2050
Volume produzido (Milhão t)					
Milho	736	1.003	1.178	60%	1,1%
Trigo	614	766	858	40%	0,8%
Arroz (não processado)	644	759	827	28%	0,6%
Soja	217	319	390	80%	1,3%
Cevada	137	168	186	36%	0,7%
Área de cultivo (Milhão ha)					
Milho	155	180	194	25%	0,5%
Trigo	222	224	225	1%	0,0%
Arroz (não processado)	158	156	155	-2%	0,0%
Soja	94	113	124	32%	0,6%
Cevada	56	61	64	14%	0,3%
Rendimento (t/ha)					
Milho	4,7	5,6	6,1	30%	0,6%
Trigo	2,8	3,4	3,8	36%	0,7%
Arroz (não processado)	4,1	4,9	5,3	29%	0,6%
Soja	2,3	2,9	3,2	39%	0,8%
Cevada	2,4	2,7	2,9	21%	0,4%

Fonte: FAO (2012).

Tomando como parâmetro a principal *commodity* agrícola mundial – a soja –, é esperado que na safra 2027/28 o Brasil alcance 157 milhões de toneladas, numa área plantada de 45,5 milhões de hectares. No mesmo período, na Argentina, espera-se 68 milhões de toneladas, numa área plantada de 22 milhões de hectares (RABOBANK, 2017).

No Brasil, como demonstrado ao longo dos capítulos, é na região do MATOPIBA que a expansão agrícola está em maior proporção e em sintonia com as projeções da FAO e Rabobank. Devido ao potencial produtivo, baixo preço da terra (comparada a outras áreas agrícolas consolidadas), a região deve expandir-se 19,6% em área nos próximos 10 anos (2020-2030). Isso equivale a atingir área de 8,8 milhões de hectares, que em seu limite superior pode alcançar 11,6 milhões de hectares (GASQUES; SOUZA; BASTOS, 2018). Indo na mesma direção, *thinkers* do agronegócio colocam que, nos próximos 10 anos (2020-2030), o cultivo sojícola crescerá mais 2 milhões de hectares de área plantada na região e a maior parte do *quantum* de área potencialmente utilizável, que gere boa produtividade/resultados, está em áreas cobertas de cerrado¹¹⁶. Explicitamente, um curso de expansão agrícola com desmatamento

¹¹⁶ Segundo André Pêsoa, a região tem uma área coberta com cerrado de 4 milhões de hectares com potencial de alta aptidão e 12 milhões de hectares de boa/média aptidão (SEMINÁRIO INSPER, 2020).

(SEMINÁRIO INSPER, 2020).

Figura 26 - Principais regiões brasileiras para a expansão da soja até 2026



Fonte: Rabobank (2017)

É sob essas bases materiais da construção da narrativa da necessária segurança alimentar mundial que, mais uma vez, o Brasil é escalado para garantir os suprimentos de grãos, propiciando uma ofensiva de capitais diversos para controlar as terras agricultáveis produtivas ou potencialmente produtivas.

Antes mesmo da crise financeira de 2008, houve as maiores taxas de incorporação de terras destinadas à plantação de soja na região do MATOPIBA. Entre 1997/1998 e 2007/2008, a área sojícola aumentou 8,3 vezes no Tocantins, 2,9 vezes no Maranhão, 8,9 vezes no Piauí e 1,6 vezes na Bahia (CONAB, 2020). A incorporação de terras continuou nos anos seguintes, porém, com artimanhas de burlar o parecer da Advocacia Geral da União (AGU) LA-01, de 19 de agosto de 2010, que restringiu o limite do capital estrangeiro na aquisição de terras. Importante destacar que o capital estrangeiro não é o único responsável pela expansão sojícola.

Como principais sujeitos na expansão sojícola na região do MATOPIBA, as fazendas corporativas proporcionam ao leitor um fio condutor de compreensão de suas participações na captura da renda fundiária, envolvendo uma trama complexa após o parecer da Advocacia Geral da União (AGU), articulando interesses da burguesia agrária nacional (em especial, daqueles pioneiros agrícolas), capital nacional de segmentos econômicos diversos, fundos de investimentos, empresas transnacionais, dentre outros.

O cenário de incorporação de terras deve ser remetido à exposição de Pêsoa e Simões (2020), quando analisaram que, na medida que a expansão da fronteira agrícola avança, menor se tornam as áreas passíveis de serem incorporadas. Seguindo esse raciocínio, na medida que o MATOPIBA se consolida/esgotando as áreas passíveis de serem incorporadas, os proprietários de terras terão maiores percentuais nos ganhos com a atividade agrícola, com cerca de 70%/80% do rendimento total. Ao recaírem majoritariamente os ganhos financeiros para os proprietários das terras, há uma tendência explícita de maior atração de investidores focalizados nas terras agricultáveis potencialmente produtivas da região, materializadas nas fazendas corporativas.

No bojo desse argumento, recorre-se à pesquisa recente, de 2016, em que se constatou, no Brasil, que um número pequeno de companhias transnacionais controla a cadeia produtiva sojícola (insumos químicos, máquinas agrícolas, comercialização, rede de atacados e varejos) (MEDINA; RIBEIRO; BRASIL, 2016). Os autores reiteraram que o controle brasileiro na cadeia produtiva sojícola concentra-se na terra, com 93,4%, e mão de obra, com 100%. Aqui, não restam dúvidas, do interesse do capital transnacional em controlar aquele último ativo – terra como fator produtivo-imobiliário-financeiro – que ainda se encontra sob domínio nacional.

Quadro 26 - Participação proporcional do capital brasileiro ao longo da cadeia da soja produzida no Brasil

	Participação de grupos brasileiros por etapa da cadeia (%)
Sementes	16,5
Fertilizantes	33,5
Defensivos	4,3
Máquinas	1,9
Agroindústria	30,7
Custo da terra	93,4
Mão de obra	100,0
Total	

Fonte: Medina; Ribeiro; Brasil (2016, p. 28)

Argumenta-se aqui, que as fazendas corporativas almejam controlar a terra – ainda em poder do capital nacional, seja para a) suprir a produção de grãos e atender às tendências/projeções de aumento da demanda por alimentos e/ou b) controlar o ativo e remunerar-se, pois, sua precificação tende a aumentar consideravelmente.

Nos mapas 20 e 21, com base em nossa amostra tipológica das fazendas corporativas, apresentamos o controle de terras que os 7 grupos detêm na região do MATOPIBA.

Cabe aqui, antes da exposição dos mapas, resgatar a tipologia dos 7 grupos de fazendas corporativas trabalhadas no capítulo 03.

O grupo I, denominado **Imobiliária agrícola familiar de controle familiar**, tem foco econômico na venda e arrendamento de terras, predomínio do controle familiar, registro de empresa jurídica sociedade limitada e controle do capital nacional.

O grupo II, denominado **Produtora agrícola de controle familiar**, tem foco econômico na produção agrícola, predomínio do controle familiar, registro de empresa jurídica sociedade limitada/sociedade anônima de capital fechado e controle do capital nacional. As fazendas corporativas desse grupo são controladas pelos pioneiros das fronteiras agrícolas ou empreendedores familiares das fronteiras agrícolas, considerados sujeitos indutores da construção-consolidação do agronegócio sojícola na região.

O grupo III, denominado **Condomínios Agrícolas de controle familiar**, tem foco econômico na produção agrícola, com predomínio do controle familiar, registro de empresa jurídica sociedade limitada/sociedade anônima de capital fechado e controle do capital nacional com agrupamento de pessoas físicas ou jurídicas constituído em sociedade por cotas.

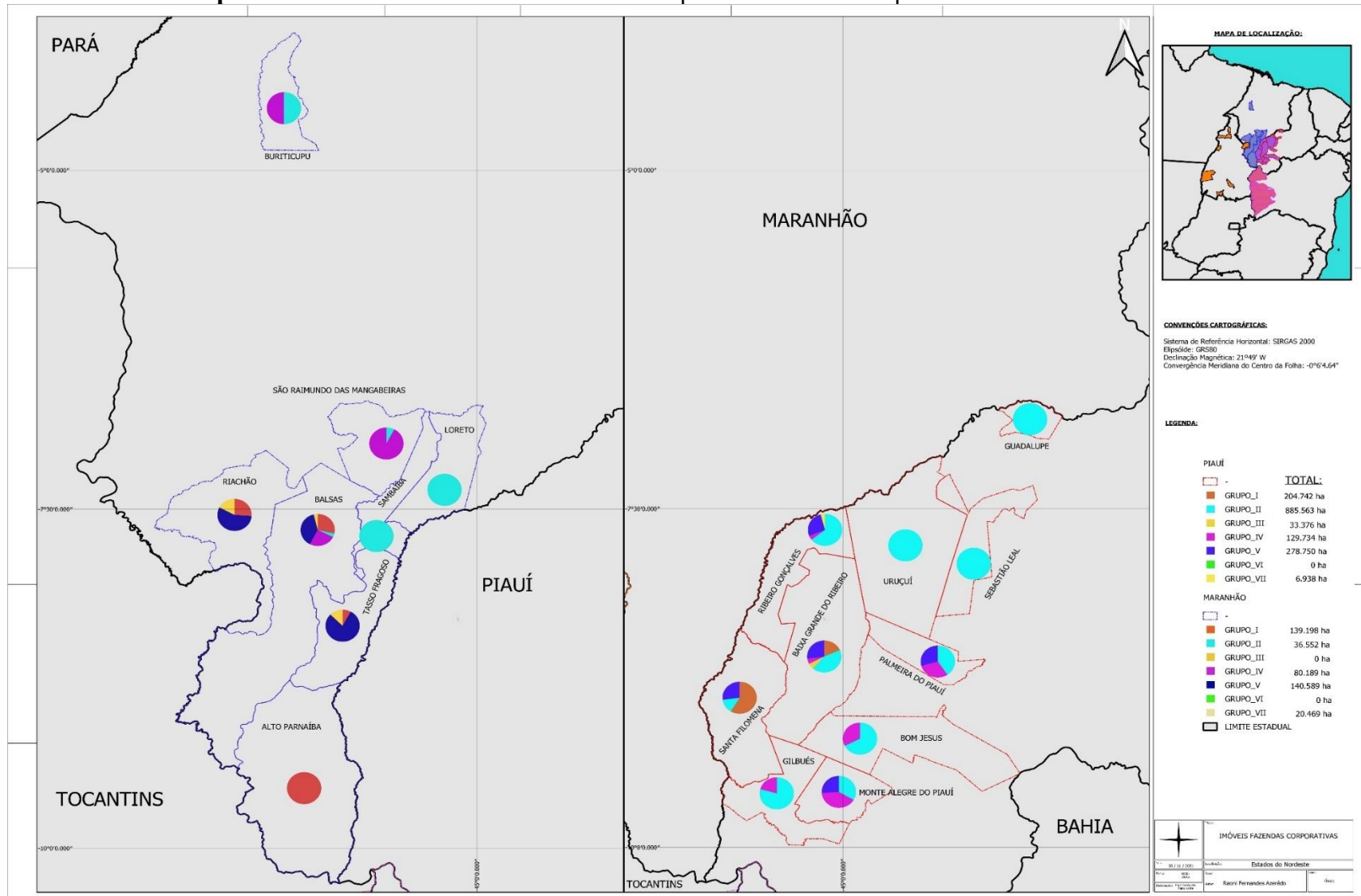
O grupo IV, denominado **Imobiliárias Agrícolas com presença de fundos e/ou capital estrangeiro**, tem foco econômico na venda e arrendamento de terras, predomínio do controle em formato de parceria/fundos, registro de empresa jurídica sociedade anônima de capital fechado/aberto e controle de capital nacional/internacional.

O grupo V, denominado **Produtoras Agrícolas com presença de fundos e/ou capital estrangeiro**, tem foco econômico na atividade produtiva, predomínio do controle em formato de parceria/fundos, registro de empresa jurídica sociedade anônima de capital fechado/aberto e controle do capital nacional/internacional.

O grupo VI, denominado **Produtora Agrícola e Imobiliária Agrícola**, tem como foco econômico o contrato institucionalizado da separação entre: propriedade das terras e gestão/controle. Aqui, isola-se a parte fundiária da parte produtiva, tendo cada companhia suas devidas responsabilidades.

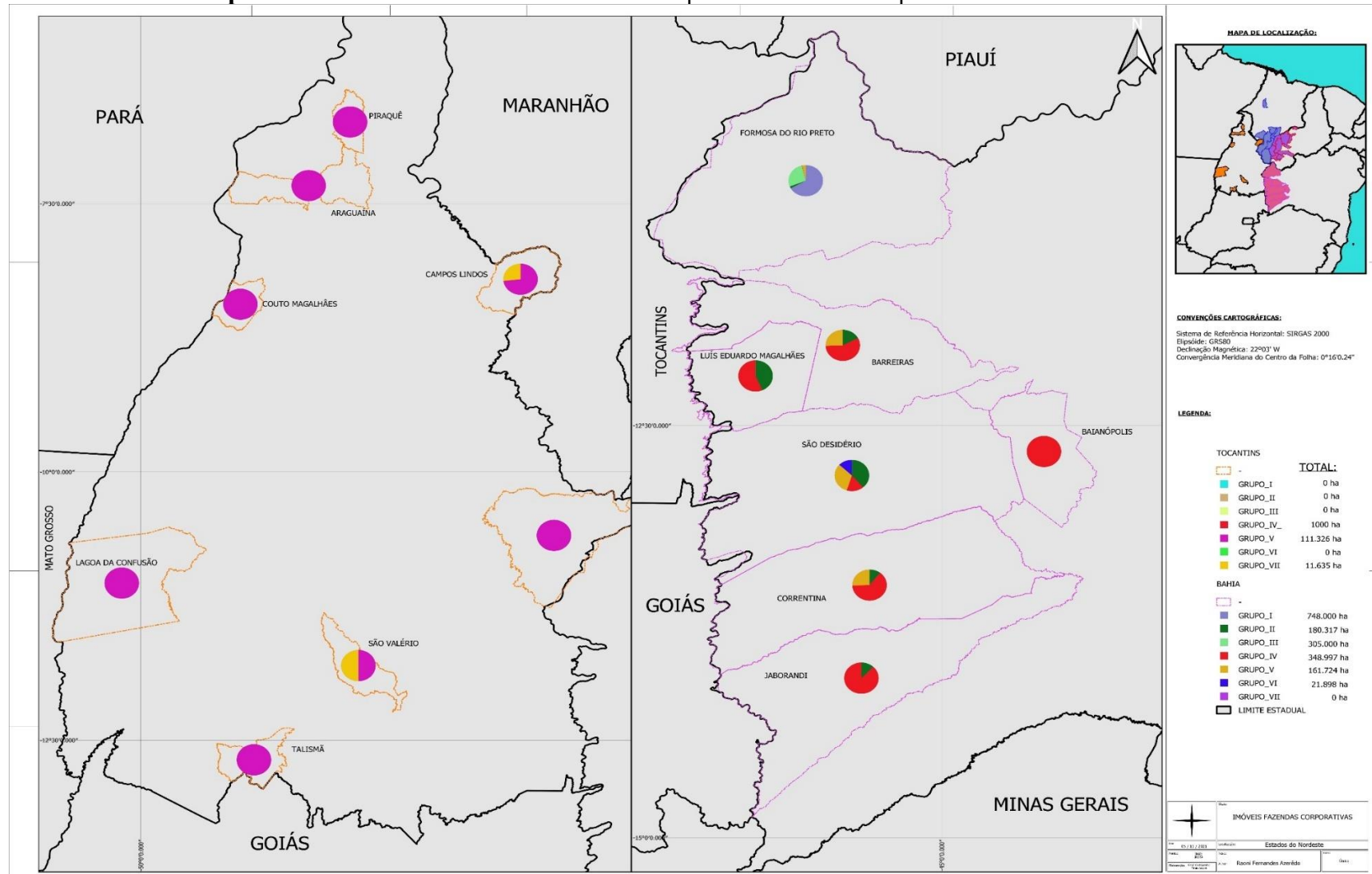
O grupo VII, denominado **Cadeia de Suprimentos Globais**, tem como foco econômico a verticalização da atividade sojícola, desde a produção primária até a comercialização via *trading* agrícola.

Mapa 20 - Terras sob domínio/controlado dos Grupos de Fazendas Corporativas - Piauí e Maranhão



Elaborado pelo autor, com base em INCRA (2020).

Mapa 21 - Terras sob domínio/controlado dos Grupos de Fazendas Corporativas - Tocantins e Bahia



O caráter centralizador e concentrador do mercado de terras em nossa pesquisa de fazendas corporativas é gritante: 43 fazendas corporativas distribuídas nos 7 grupos, possuem/controlam 3.854.997 hectares em 35 municípios. Na respectiva pesquisa:

- Dos 3.854.997 hectares totais, 46% estavam localizados na Bahia, 40% no Piauí, 11% no Maranhão, e 3% no Tocantins.
- Dos 3.854.997 hectares, os grupos possuíam/controlavam o seguinte percentual em relação ao total de terras: Grupo I (28%), Grupo II (29%), Grupo III (9%), Grupo IV (15%), Grupo V (18%), Grupo VI (1%) e Grupo VII (1%).
- Em relação à maior participação de controle de terras nos municípios do Piauí: o Grupo I detem maior presença em Santa Filomena e Baixa Grande do Ribeiro; o Grupo II em Baixa Grande do Ribeiro e Uruçuí; o Grupo III em Baixa Grande do Ribeiro; o Grupo IV em Baixa Grande do Ribeiro e Bom Jesus; o Grupo V em Baixa Grande do Ribeiro e Santa Filomena; e o Grupo VII em Ribeiro Gonçalves.
- Em relação à maior participação de controle de terras nos municípios do Maranhão: o Grupo I detem maior presença em Alto Parnaíba e Balsas; o Grupo II em Sambaíba e Buriticupu; o Grupo IV em Balsas e São Raimundo das Mangabeiras; o Grupo V em Tasso Fragoso e Balsas; Grupo VII em Tasso Fragoso e Balsas.
- Em relação à maior participação de controle de terras nos municípios da Bahia: o Grupo I detem maior presença em Formosa do Rio Preto; o Grupo II em São Desidério e Luís Eduardo Magalhães; o Grupo III em Formosa do Rio Preto; o Grupo IV em Correntina e Barreiras; o Grupo V em São Desidério e Formosa do Rio Preto; o Grupo VI em São Desidério.
- Em relação à maior participação de controle de terras nos municípios do Tocantins: o Grupo IV detem maior presença em Conquista; o Grupo V em Lagoa da Confusão e Piraquê; Grupo VII em Campos Lindos e São Valério.

Ao correlacionarmos os TOP 10 municípios sojícolas da região do MATOPIBA em área colhida de soja na safra 2018/2019 com a pesquisa de terras sob domínio/controlado das fazendas corporativas, observa-se o tamanho do poderio e seletividade de atuação delas nos polos produtivos. Dos 3.854.997 hectares (somatório das terras dos Grupos de fazendas corporativas), impressionantes 72% das terras estavam exatamente circunscritas nos TOP 10 municípios sojícolas.

Os números, por sua vez, desvelam que a soma de terras controladas pelas fazendas corporativas ultrapassa, em determinados municípios, a área colhida de soja, evidenciando a) sua importância na produção da oleaginosa; b) *quantum* de terras ociosas/não abertas à

atividade agrícola.

Quadro 27 - Correlação da área colhida de soja por município e o quantum de terras das fazendas corporativas

	Municípios	Área colhida (hectares) 2018/2019	Somatória de hectares do conjunto dos Grupos de Fazendas Corporativas
1º	Formosa do Rio Preto (BA)	403.108	1.117.231
2º	São Desidério (BA)	384.150	168.868
3º	Barreiras (BA)	185.500	123.464
4º	Luís Eduardo Magalhães (BA)	177.610	103.486
5º	Baixa Grande do Ribeiro (PI)	196.504	564.679
6º	Balsas (MA)	214.912	156.793
7º	Tasso Fragoso (MA)	186.387	85.498
8º	Correntina (BA)	176.100	148.199
9º	Uruçuí (PI)	167.523	288.279
10º	Riachão das Neves (BA)	124.500	não consta
Total da área do <i>ranking</i> top 10		2.216.294	2.756.497

Fonte: Elaborado pelo autor, com base em IBGE (2020) e INCRA (2020).

O poderio das fazendas corporativas materializa uma nova fase de capital, em consonância aos movimentos de concentração e centralização de capitais, agora aplicados no mercado de terras destinadas à agricultura comoditizada. Na agricultura capitalista, assim como em todos os setores capitalistas, enquanto a concentração expande o comando do capital sobre a riqueza social, a centralização expropria capitalistas medianos, adquirindo e incorporando suas estruturas prévias.

Embora os Grupos I e II concentrem mais terra, para nós, os grupos IV, V, VI e VII ilustram novo patamar de centralização-concentração do capital no mercado de terras.

Entender essa relação capital-propriedade fundiária passa necessariamente pela recolocação da antiga questão da contradição entre o capital e a propriedade da terra (DELGADO, 1985). Para o autor, uma das saídas que o capital tem trilhado para superar essa armadilha é “procurado reduzir a separação da propriedade e produção sobre a terra pelo encorajamento da ocupação pelo proprietário. Isto tem simplesmente deslocado a contradição entre latifundiários e capitalistas, para uma outra entre o capital em geral e alguns capitais agrários” (MURRAY, 1978 *apud* DELGADO, 1985, p. 200).

Delgado (1985, p. 201) compreendia, na década de 1980, que a estratégia acima “soava estranho, devido à forma como se dava a ocupação histórica das terras no Brasil, já que desde sua constituição ela ocorre com a união entre a propriedade da terra e o comando da produção

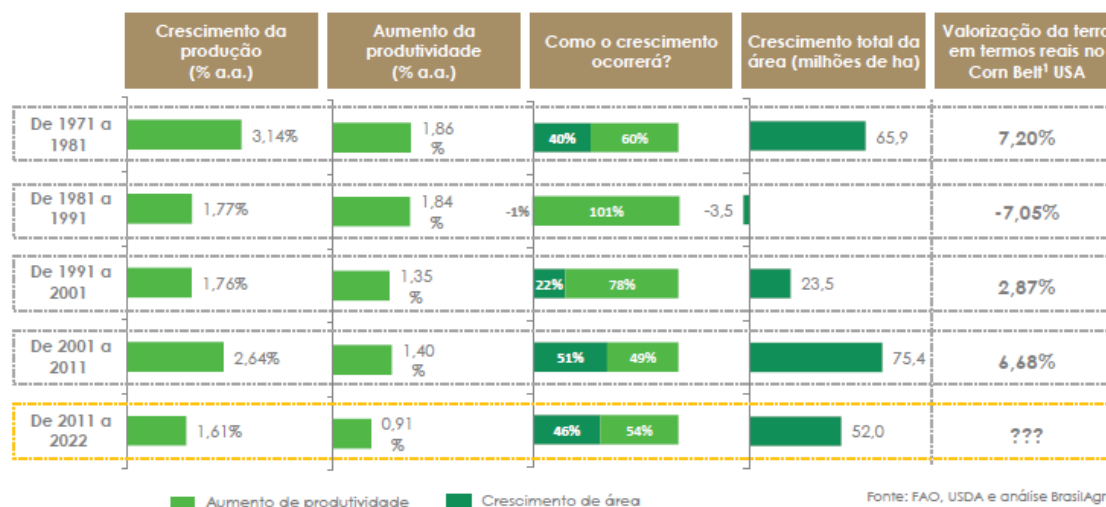
rural”. No entanto, a inovação praticada pelos grupos IV, V e VI de fazendas corporativas, ao separar a propriedade da terra do controle da produção, permite concretizar que “movimentos contraditórios entre capital e da propriedade fundiária revelam não uma oposição externa, mas uma contradição constitutiva da própria acumulação capitalista na agricultura” (DELGADO, 1985, p. 201).

No capítulo 5, o leitor terá acesso a detalhes de algumas fazendas corporativas. No entanto, um número presente no *quantum* de terras controladas pelos grupos, visto no mapa acima, merece destaque. Dos 3.854.997 hectares, 32% das terras estão sob domínio da soma dos Grupos IV e V, ou seja, de fazendas corporativas imobiliárias ou produtivas, controladas por fundos de investimentos e capital estrangeiros.

Uma das maiores fazendas corporativas que ilustram o novo cenário da agricultura brasileira é a BrasilAgro (Grupo IV). A companhia é referência na transnacionalização do capital com foco prioritário em terra, sendo pioneira nesse foco econômico na América Latina, ao abrir capital no Novo Mercado da Bolsa de Valores do Brasil (B3). Seu gestor, André Guillaumon, explica que, em 2020, “estamos vivendo um momento único no país, com taxas de juros baixas e margens agrícolas expressivas em algumas *commodities* (sobretudo, graças à valorização cambial). Essa combinação traz como consequência o aumento do custo do arrendamento da terra, derivando num incremento no preço da terra” (XP INVESTIMENTOS, 2020a, s.p.).

Guillaumon, ancorando-se na figura 27, argumenta que para atender a demanda da produção agrícola a nível mundial, a produtividade e a incorporação de novas áreas agrícolas serão os principais vetores, com destaque para a última. O raciocínio é que, nas próximas décadas, a produção agrícola mundial, elevação da renda em países como China e Índia, urbanização, mudanças de hábitos alimentares e preços estáveis das *commodities* vão demandar terras e, consequentemente, apreciação imobiliária (XP INVESTIMENTOS, 2020a).

Figura 27 - Ganhos de produtividade, crescimento da demanda e valorização da terra no mundo



Fonte: XP Investimento (2020a)

O negócio econômico da BrasilAgro - ganhos de capital com a venda de terras - elucida as transformações no mercado de terras no MATOPIBA. A estratégia da fazenda corporativa é diminuir a participação do capital nacional no controle da terra envolvida na cadeia sojícola (que, como vimos anteriormente, é de 93%).

O próprio gestor da companhia, André Guillaumon, assevera que “não existe negócio mais pulverizado no mundo que a terra” e exemplifica que, no país, os 10 maiores *players* do agronegócio têm apenas 1% das terras agricultáveis. No outro extremo, existem 256.784.738 hectares de terras agrícolas com potencial de investimento imobiliário (XP INVESTIMENTOS, 2020a, s.p.).

Para nós, os dados trazidos por influente/experiente gestor explicitam a tendência da centralização e concentração no mercado de terras sob controle/batuta das fazendas corporativas. A título de ilustração, verifica-se, no quadro abaixo, os principais negócios de terras (arrendamentos e vendas) que inter-relacionam os grupos de fazendas corporativas da pesquisa.

Quadro 28 - Principais negócios de terras entre fazendas corporativas da pesquisa

Nome da Fazenda Corporativa	Grupo de Fazenda Coporativa a que pertence	Principais Grupos de Fazendas Corporativas com que negociou/transacionou terras	Principais Fazenda Corporativas envolvidas nos negócios com terras
Euclides DeCarli	Grupo I	Grupo IV	Radar/TIAA

		Grupo V	SLC Agrícola, Insolo e Sirientz
		Grupo VII	Sirientz
Progresso	Grupo II	Grupo V	Cantagalo
Kudiess	Grupo II	Grupo IV	BrasilAgro
Risa	Grupo II	Grupo V	Cantagalo
Fritzen	Grupo II	Grupo IV	Risa Terax
Horita	Grupo II	Grupo III	Estrondo
Estrondo	Grupo III	Grupo II	Horita
TibaAgro	Grupo IV	Grupo II	Golin, Franciosi
Sollus	Grupo IV	Grupo V	Agrex
Radar/TIAA	Grupo IV	Grupo I	Euclides DeCarli
		Grupo V	SLC Agrícola, Sirientz
SLC Agrícola	Grupo V	Grupo I	Euclides DeCarli
		Grupo IV	SLC LandCo, Radar/TIAA
SLC Landco	Grupo IV	Grupo V	SLC Agrícola
SLC MIT	Grupo VI	Grupo Grupo V	Xingu Agri, SLC Agrícola
BrasilAgro	Grupo IV	Grupo II	Rampelotti, Kudiess
		Grupo V	Brookfield/Agripar, Cruzeiro do Sul
Terrax Risa	Grupo IV	Grupo II	Fritzen e Sheffer
		Grupo V	Brookfield/Agripar
Insolo	Grupo V	Grupo I	Euclides DeCarli
Cruzeiro do Sul	Grupo V	Grupo IV	BrasilAgro
Cantagalo	Grupo V	Grupo II	Risa e Progresso
Terra Santa	Grupo V	Grupo IV	SLC Agrícola
Agrifirma	Grupo V	Grupo IV	BrasilAgro
Agripar/Brookfield	Grupo V	Grupo IV	BrasilAgro, Terrax
		Grupo V	Sirientz
		Grupo VII	Sirientz
Agrex	Grupo V e VII	Grupo IV	Sollus Capital

Fonte: Elaboração do autor.

Para nós, a tendência de médio prazo é que ocorra um processo de fusão/aquisição dessas fazendas corporativas, explicitando os processos de centralização e concentração de capital. Em 2021, a própria SLC Agrícola adquiriu a Terra Santa e a BrasilAgro adquiriu a Agrifirma. Outros processos semelhantes devem ocorrer. Um caso para acompanhar é a fazenda corporativa LG Agro, pertencente ao conglomerado Los Grobo (Gustavo Grobocopatel) e Vinci Partners (Gilberto Sayão). No início da segunda década do século 21, a companhia pretendia

abrir capital em bolsa de valores. O intento, por enquanto, foi declinado. A fazenda corporativa tem à frente de sua gestão Flavio Shuiti Inoue, que, por coincidência, também administra a Insolo Agroindustrial (fazenda corporativa do Grupo V) e a Sollus Capital (fazenda corporativa do Grupo IV). Uma fusão dessas companhias, sob a batuta da LG Agro, parece uma estratégia razoavelmente plausível em médio prazo, materializando a centralização e concentração do capital.

Como consequência do processo de concentração e centralização das fazendas corporativas no mercado de terras, capitalistas menores e/ou menos estruturados serão engolidos e fadados à bancarrota, como os camponeses, populações tradicionais e indígenas, que terão seus territórios ameaçados sem qualquer proteção territorial. Sobre este último, reservamos o último capítulo para explicitar em detalhes os impactos deletérios no Piauí e na Bahia.

CAPÍTULO 5 - ESTRATÉGIAS DE ACUMULAÇÃO DE CAPITAL DAS FAZENDAS CORPORATIVAS SOJÍCOLAS NO MATOPIBA

Neste capítulo, conforme nossa tipologia apresentada no capítulo 3, analisam-se as estratégias de acumulação de capital das principais fazendas corporativas sojícolas atuantes na região do MATOPIBA. Na outra face, as populações camponesas, tradicionais, indígenas e demais trabalhadores rurais sentem a violência cotidiana, explorações e expropriações contínuas ditadas pelos mecanismos de extração de mais valia e apropriação da renda fundiária. Reservamos para esta última análise o capítulo 6, com casos emblemáticos no Piauí e na Bahia.

Visualiza-se a seguir que a busca insaciável da captura da terra propicia lucro derivado da produção capitalista, e/ou renda pela valorização patrimonial. Em alguns casos, algumas fazendas corporativas elevam ao máximo a concepção de renda da terra financeirizada, no inter-relacionamento na bolsa de valores e/ou presença massiva de fundos de investimento institucionais. Contudo, as arquiteturas para alcançar os objetivos econômico-financeiros são variadas/peculiares, sendo o desafio a percorrer adiante.

5.1 A ATUAÇÃO DAS FAZENDAS CORPORATIVAS DO GRUPO II

Como foi visto no capítulo 1, o modelo de ocupação capitalista na expansão agrícola dos cerrados colapsa com a crise macroeconômica dos anos 1980-1990, provocando endividamento e bancarrota nas cooperativas agrárias-colonos tecnificados, até então protagonistas das políticas estatais indutoras de colonização. Mesmo a migração dos pioneiros da fronteira agrícola para os estados do MATOPIBA não foi capaz de puxar o protagonismo de outrora, dividindo agora com outros sujeitos, sobretudo transnacionais e/ou oriundos do mercado de capitais, a disputa/acomodação dos interesses em torno da expansão agrícola comoditizada.

No bojo da agricultura comoditizada, os desafios se agudizam para os pioneiros das fronteiras agrícolas. Além do risco climático, André Pêsoa destaca alguns outros: a) risco tecnológico de ficar à margem da *big data*/internet das coisas; b) risco de mercado, tendo em vista que obedece a ciclos, alta volatilidade, com preço formado no mercado internacional, câmbio volátil; c) risco financeiro, ao demandar vultuosos investimento/crédito necessário a aquisições de insumos, custeio, dentro outros, necessitando de uma disciplina administrativa; d) risco regulatório, derivado das questões ambientais, fiscais, trabalhistas; e) risco de

compliance aqueles que não se restringem às normas em voga, mas ditadas pelo próprio mercado, a exemplo das certificações que comprovem padrões de qualidade; f) risco de imagem e reputação, que podem ter reflexos no produtor, no segmento ou até mesmo no país (SEMINÁRIO INSPER, 2020).

Além dos riscos inerentes à agricultura comoditizada, André Pessoa salienta que a atividade agrícola no Brasil é, em sua maioria, gerida por famílias, sendo um grande desafio organizar a governança e o processo sucessório.

Seguimos a hipótese que os pioneiros da fronteira agrícola, ao adentrarem na atividade produtiva comoditizada da soja, são conduzidos indubitavelmente ao formato de fazenda corporativa – materializados nas fazendas corporativas do Grupo II - advogando um pacto em torno da alta escala produtiva/ou potencial; profissionalização (governança); acesso a investimentos/crédito; e apropriação da renda fundiária.

As fazendas corporativas do Grupo II - Produtora agrícola de controle familiar - são exímios conhecedores da Região Agrícola dos Cerrados, com experiências/acúmulos em vários estados das fronteiras, cujas estratégias de acumulação se dão pela produção agrícola e valorização patrimonial/terra. Neste último aspecto, não consideramos que o objetivo fim da aquisição de terras desses grupos seja para vendas, mas como elemento indutor para consolidação-expansão da própria atividade agrícola.

Tomando como base o nosso quadro tipológico, as 15 fazendas corporativas produtivas de controle familiar do grupo II têm origem brasileira, predominante do sul do país¹¹⁷.

Os termos “sulista” ou “gaúcho” remetem aos pioneiros da fronteira agrícola (HASBAERT, 1997), com nuance semântica que retoma as origens do fluxo migratório nessa área. Tal curso migratório deve-se ao estrangulamento/expropriação dos pequenos proprietários no sul do país na década de 1970-1980, da indução dirigida pelo Estado para a ocupação racional dos cerrados agrícola, bem como da busca pelos produtores de ganhos patrimoniais.

A fazenda corporativa Manganelli expressa esse processo, sendo de uma das primeiras famílias sulistas a desembarcar, em 1986, no oeste baiano, decorrente do PRODECER II. Adiante, os Manganelli se deslocaram para os cerrados piauienses. Em entrevista, Valtério Manganelli menciona que, em conjunto com seus três irmãos, compraram inicialmente 5.000 hectares na serra do quilombo/Uruçuí/PI, ao preço R\$ 200/hectare, deixando uma “herança

¹¹⁷ “Com a história da nova fronteira agrícola brasileira, desenhada nas vastidões longínquas dos Estados do Maranhão, Tocantins, Piauí e Bahia – hoje denominada no meio agropecuário como MATOPIBA. *É nessa região de clima quente e terra farta que, dizem os gaúchos, está o futuro do Brasil*” (GLOBO RURAL, 2013, grifo nosso).

garantida aos seus sucessores, algo que com certeza não teria conseguido se tivesse optado pela segurança de permanecer no Rio Grande do Sul [...] sendo a soja a ferramenta que permitiu tal conquista” (CANAL RURAL, 2020).

Para compreender as particularidades e estratégias de acumulação do conjunto de fazendas corporativas do Grupo II, utiliza-se como referência a fazenda corporativa RISA S.A., desdobrando aspectos relacionados como: a) inserção territorial e ganhos patrimoniais; b) redes políticas; c) larga escala na produção sojícola; d) profissionalização/governança corporativa; e) índices contábeis.

a) Inserção territorial e ganhos patrimoniais

A origem da RISA S.A. assemelha-se à Manganelli e todas as fazendas do Grupo II (sem exceção). O fundador sul-rio-grandense da RISA S.A, José Antônio Gorgen (Zezão), adquiriu, no ano de 1984, 400 hectares em Balsas. “A terra naquela época ninguém queria, era tudo um cerrado. O preço do hectare era cerca de R\$ 400,00/500,00/hectare” (ENTREVISTADO 06 RISA, 2018).

Diferentemente dos Manganelli, que atuam focalizados num único município (Bom Jesus/Piauí), a RISA expandiu-se do Maranhão para o Piauí, em 1991, estando presente em 2013 nos municípios maranhenses de São Raimundo das Mangabeiras, Loreto e Sambaíba e em Baixa Grande do Ribeiro e Uruçuí, ambos no Piauí. No total, possuía, 52 mil hectares (GLOBO RURAL, 2013). Atualmente, a RISA tem cerca de 58.402 hectares. Com a diversificação territorial, a companhia busca contínuos ganhos patrimoniais, procurando terras baratas, potencialmente produtivas e em vias passíveis do arco logístico de suas operações (ENTREVISTADO 06 RISA, 2018).

A fazenda corporativa aproveitou-se com êxito (sob a métrica capitalista) do tripé: relançamento do agronegócio como pauta desenvolvimentista do Brasil; projeções de demanda de *commodities* de soja; efeito China, possibilitando-a dar novos passos de estruturação econômica, diversificando os processos de acumulação com segmentos de agricultura, fertilizante, defensivos, logística, máquina e *trading*,

Por ora, a primeira constatação é que as fazendas corporativas do Grupo II mesclam o ganho patrimonial e atuação tímida da diversificação produtiva territorial. Assim, incorporam na estratégia capturar rendas fundiárias, aumentar produtividade, melhorar logísticas de escoamento, diminuir riscos climáticos, proximidade com os *clusters* agroindustriais, dentre

outros.

b) Redes políticas

As relações políticas com as agências do Estado e entidades patronais agrárias são presentes na atuação das fazendas corporativas sojícolas do grupo II.

É constante o acesso financeiro das fazendas corporativas do Grupo II ao crédito rural estatal. A RISA S.A, entre 2003 e 2018, acessou vultuosos recursos financeiros do BNDES, cerca de R\$ 150.000.000,00 a taxas módicas (TRANSPARÊNCIA BNDES, 2020), contribuindo no fortalecimento dos segmentos propalados da “porteira para fora da companhia: agricultura, fertilizante, defensivos, logística, máquina e trading” (RELATÓRIO DE GESTÃO RISA, 2020).

No emaranhado da rede política, um exemplo é José Antônio Gorgen, que acumulou posição da presidência da Fundação de Apoio à Pesquisa do Corredor de Exportação Norte Irineu Alcides Bays (FAPCEN), entidade parceira da EMBRAPA Cerrados. A entidade de pesquisa possui objetivo de dinamizar a disponibilização de novas cultivares de soja, com alto potencial genético de produtividade, resistentes às principais doenças e adaptadas às condições climáticas prevalentes.

Cunha (2015, p. 161) assinala que as sementes para o cultivo de soja na região eram “procedentes da região central do Brasil e, em sua maioria, chegavam ao Maranhão com mau desempenho (produtividade) e as condições de clima e solo não colaboravam com a resistência, sanidade, ciclo, teor de proteína e de óleo e vigor”. Nos anos de pesquisa genética, a FAPCEN teve êxito em observar as condições edafoclimáticas existentes no estado, melhorando o cultivar da soja adaptada em Balsas (MA) e, posteriormente, aplicada no restante dos estados do Maranhão, Piauí e Tocantins.

Outras duas responsabilidades da FAPCEN são organizar a Agrobalsas, feira que “fomenta a inserção de uma racionalidade técnica e mercadológica na produção agropecuária moderna e grande vitrine do consumo de produtos e serviços inerentes ao agronegócio” (SOUZA, 2018, p. 41), com a presença de políticos, empresários e entidades patronais ligadas ao setor, como também pressionar politicamente por melhores políticas públicas para o setor. Em 2013, ainda na gestão da FAPCEN, José Antônio Gorgen pautava a pavimentação do Anel da Soja: “já temos toda uma estrutura de armazéns e de energia elétrica, mas estamos precisando urgente desse asfaltamento para escoar nossa produção” (JORNAL IMIRANTE, 2013).

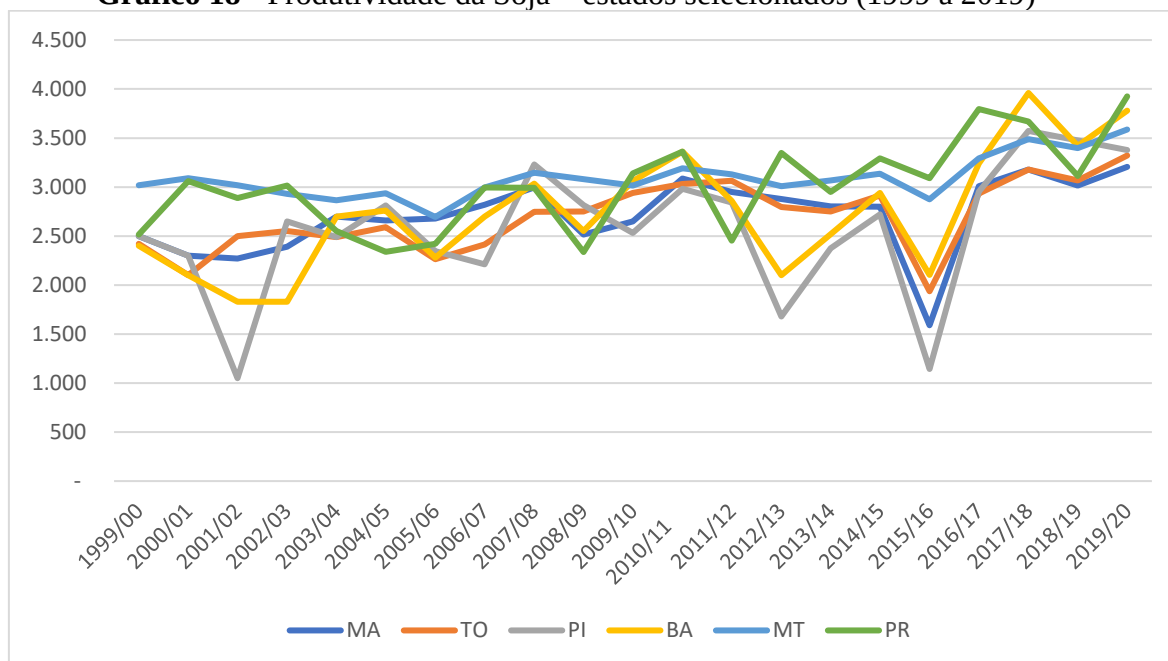
Seguindo o legado do pai, Anderson Gorgen assume a vice-presidência da FAPCEN na gestão iniciada em 2020.

c) Larga escala na produção sojícola

Economias de escala ocorrem quando se aumenta a quantidade de bens produzidos ou serviços prestados, seja pela divisão e especialização do trabalho ou fatores tecnológicos, reduzindo, consequentemente, o custo médio.

Vimos nos capítulos anteriores que na Região Agrícola dos Cerrados, e, em especial, o MATOPIBA, predomina a existência de economias de escala no cultivo sojícola. Estudos conduzidos pela Universidade de Brasília mostraram que o produtor que tem 50 hectares no cerrado, ao ganhar escala de 4.000 hectares, reduz em 45% o custo da produção com o grão (AGROANALYSIS, 2001). Na mesma direção, Lazzarini e Nunes (1998) evidenciaram que ao ampliar a área plantada de 50 para 1.000 hectares no cerrado, o custo de produção por saca de soja reduzia-se em 40%. Para os autores, a combinação entre as economias de escala verificadas na produção de soja e o deslocamento da produção originária uma tendência de concentração do cultivo em estabelecimentos maiores.

A economia do agronegócio propala que a economia de escala é possibilitada devido aos ganhos de produtividade, o que de certa forma aconteceu no MATOPIBA. Tomando o período temporal decorrente entre as safras de soja 1999/2000 e 2019/2020, a produtividade média foi de 2.850 kg/hectare no Maranhão, 2.838 kg/hectare no Tocantins, 2.703 kg/hectare no Piauí e 2.877 kg/hectare na Bahia, com leve distância do Mato Grosso (3.249 kg/hectare) e do Paraná (3.162 kg/hectare). Pode-se constatar que, nesses 20 anos, houve ganhos significados de produtividade sojícola na região, com aumento acumulado de 28% no Maranhão, 37% no Tocantins, 35% no Piauí e 57% na Bahia. A título comparativo, no Mato Grosso, o aumento de produtividade no período foi de 19% e no Paraná 56% (CONAB, 2021).

Gráfico 18 - Produtividade da Soja – estados selecionados (1999 a 2019)

Fonte: Elaborado pelo autor, com base em CONAB (2021).

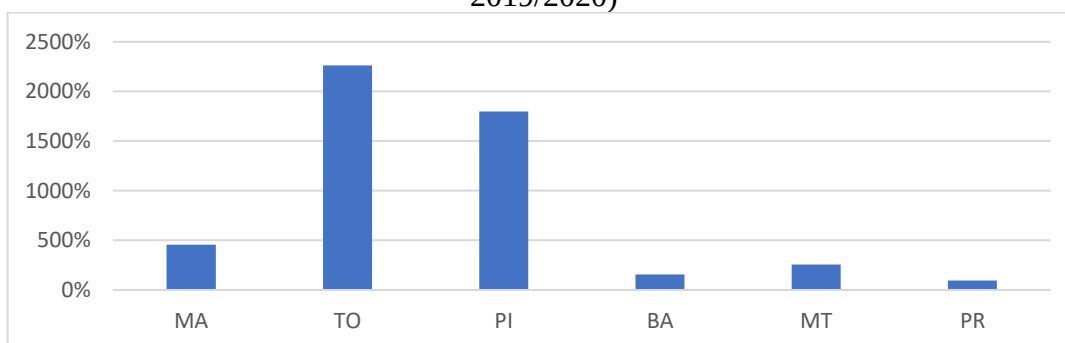
Embora o incremento tecnológico da fertilidade química¹¹⁸ possibilite melhores índices de produtividade, afastamo-nos da tese do “agro é tech¹¹⁹”. O conjunto de informações estatísticas evidencia que os ganhos de escala da agricultura comoditizada sojícola devem-se ao binômio: a) incorporação de novas áreas produtivas; b) ultra concentração da propriedade fundiária, que, em vários casos, fragmentam as terras em vários imóveis, mas centralizados e controlados em formato de *holding*.

Tomando como recorte temporal o intervalo das safras de soja 1999/2000 a 2019/2020, a área aumentada/plantada/incorporada na dinâmica produtiva sojícola foi de 800.000 hectares no Maranhão (+456%), 1.032.000 hectares no Tocantins (+2.264%), 718.000 hectares no Piauí (+1.197%) e 984.000 hectares na Bahia (+155%), enquanto o aumento em área no Mato Grosso foi de 257% e no Paraná de 94% (CONAB, 2021).

¹¹⁸ Fato é que, se no início do século XXI, apenas vislumbrava-se a potencialidade de crescimento de grãos e de consumo de fertilizantes na nova fronteira agrícola, isso se confirmaria no fim da primeira década, tendo a região crescimento médio de 13,3% no consumo de fertilizantes: destaque para o Piauí, Maranhão, seguidos pelo Tocantins e Bahia, muito acima da maioria dos demais estados e regiões agrícolas do país (FERREIRA, 2012; HORVART, 2012).

¹¹⁹ Campanha publicitária “Agro é tech, agro é pop, agro é tudo”, da Rede Globo de Televisão.

Gráfico 19 - Crescimento acumulado de área colhida de soja em porcentagem (1999/2000 a 2019/2020)



Fonte: Elaborado pelo autor, com base em CONAB (2021).

Como resultante das incorporações de áreas para a produção sojícola, é de suma importância recuperar novamente a extrema concentração fundiária/produziva dos ultraestabelecimentos agropecuários sojícolas, aqueles acima de 10.000 hectares. No ano de 2017, nesse estrato fundiário, 32 estabelecimentos colheram 249.250 hectares com o grão no Maranhão (37% da área total colhida com soja); 50 estabelecimentos colheram 418.031 hectares com o grão no Piauí (61% da área total colhida com soja); 27 estabelecimentos colheram 85.150 hectares com o grão no Tocantins (12% da área total colhida com soja); 82 estabelecimentos colheram 570.049 hectares com o grão na Bahia (37% da área total colhida com soja) (CENSO AGROPECUÁRIO, 2017).

O MATOPIBA segue uma tendência de Mato Grosso, onde 360 estabelecimentos desse perfil fundiário (acima de 10.000 hectares) colheram 3.079.721 (35% da área total de soja) (CENSO AGROPECUÁRIO, 2017).

Tomando a RISA S.A. como parâmetro, a estratégia de incorporar terras para a produção sojícola, associando mecanismos de ganhos de escala, vem sendo uma constante. Se em 1984, a companhia iniciou a plantação de 400 hectares de soja, plantou na safra 2019/2020 45.700 hectares da oleaginosa em 04 unidades próprias e 01 unidade arrendada, localizadas nos estados do Maranhão (Balsas, Loreto, São Raimundo das Mangabeiras, Sambaíba) e Piauí (Baixa Grande do Ribeiro, Ribeiro Gonçalves e Uruçuí) (ENTREVISTADO 26 RISA S.A., 2021). A prática do arrendamento de terras segue uma tendência na RISA, como também em várias fazendas corporativas.

Cada fazenda da RISA tem uma média de 9.100 hectares e obtém produtividade média de 60 sacas/hectare (3.600 kg/hectares). Juntas, as fazendas perfazem uma produção anual de 2.742.000 sacas de soja (ENTREVISTADO 26 RISA, 2021).

Consideramos que a larga escala produtiva possibilita que as fazendas corporativas

sojícolas ocupem peça essencial na montagem de *commodities* no MATOPIBA e detenham parcela expressiva de volume de grãos comercializada junto às *tradings*.

A título de ilustração, a RISA tinha um contrato futuro pré-estabelecido com a *trading* anglo-suíça Glencore para entrega de 3.000.000 sacas de soja no ano de 2018. Na tratativa comercial, o valor da saca de soja foi travado dois anos a um preço de R\$ 75,00. A negociação entre as companhias proporcionou à RISA uma receita operacional de R\$ 225.000.000 (ENTREVISTADO 6, RISA, 2018). Para o entrevistado, a *trading* agrícola deve ganhar, no mínimo, 15% num contrato como esse.

Com a produtividade mantendo-se acima da média brasileira e os custos de produção na safra 2015/2016 na região do MATOPIBA 10,8% menor em relação ao custo médio Brasil (LEAL, 2017), a RISA e demais fazendas corporativas se beneficiam dos ganhos de escala devido às suas unidades produtivas de grande extensão territorial. Porém, o agronegócio sojícola tem margens operacionais apertadas, devido aos altos custos dos fertilizantes, defensivos e sementes, é o que afirma o Entrevistado 22 APROSOJA/PI (2018). Tal contexto é explicado em detalhes pelo mesmo entrevistado, pois os próprios *royalties* das sementes transgênicas, que apesar de aumentar a produtividade, ou melhor, diminuir certas aplicações de inseticidas (e assim diminuir custos), têm sido uma variável para abocanhar as já apertadas margens dos produtores agrícolas. A cobrança se dá antecipadamente, por hectare ou em percentual da produção na entrega. Em média, o produtor agrícola paga R\$ 150,00 por hectare para a obtentora da tecnologia (por exemplo, a Monsanto) ou paga na hora de entregar o grão na moega¹²⁰, 7,5% de tudo que ele produziu derivado da semente.

Na RISA, cada unidade produtiva resulta, em média, 60 sacas/hectare, com custo por hectare de 43 sacas/hectare (35% fertilizante, 27% defensivos, 2% sementes, 19% mão de obra e 17% outros custos operacionais). Em 2021, a RISA cultivou 60% de suas áreas com semente transgênica (ENTREVISTADO 26 RISA, 2021)

Se é fato que a RISA vem diminuindo seus custos e, consequentemente, aumentando produtividade nas unidades produtivas, muito se dá pelo formato corporativo da companhia e pelos mecanismos de exploração dos trabalhadores (extração de mais valia), que garantem eficácia e eficiência capitalista.

¹²⁰ Moega é um equipamento industrial cuja função original é armazenar e dosar grãos e materiais secos a granel.

d) Profissionalização/governança corporativa

Há tempos os setores especializados da economia do agronegócio propalam que a produção sojícola da região do MATOPIBA teria crescido a passos largos, puxada pelo que sintetiza “empresário rural, um investidor que vê na agricultura uma atividade como outra qualquer e decide investir” (ISTO É DINHEIRO, 2009, s.p.). Sob a ótica da eficiência e eficácia capitalista, incrustadas nas operações da agricultura comoditizada de grãos, a gestão corporativa passa a ser imprescindível para dirimir os riscos, acarretando numa completa empresarialização sojícola, cujo objetivo irrestrito é o lucro/rentabilidade (MIRANDA; GOMES, 2013).

Quando perguntado sobre o formato corporativo das fazendas sojícolas, se o escopo vem sendo o padrão na região do MATOPIBA, o Entrevistado 26 RISA (2021) é enfático:

Na verdade, profissionalização é uma obrigação né! Eu costumo dizer que não existe mais fazenda, acho até que esse termo no futuro deveria ser mudado. Hoje são empresas agrícolas, e se não tiver essa visão de realmente trabalhar o sistema organizacional das unidades produtivas e empresas agrícolas, está muito difícil ser competitivo, porque os custos estão cada vez mais altos, a produção está aumentando, mas não na mesma velocidade dos custos. Hoje em dia reter os custos é tão importante quanto produzir mais, é importante que se tenha essa visão administrativa, e uma organização como se fosse uma empresa, uma corporação mesmo (ENTREVISTADO 26 RISA, 2021, grifos nosso).

A fazenda corporativa RISA propala o dito êxito empresarial sojícola ao obter receitas econômicas em vários segmentos da cadeia do agronegócio: produção agrícola, misturadora/venda de fertilizante, revenda de agroquímicos, revenda de máquinas, logística e *trading*.

No ano de 2018, no segmento referente à produção agrícola, além dos 45 mil hectares plantados com soja, a companhia possui armazéns com capacidade de 276 mil toneladas. O segmento fertilizante possui três misturadoras, que estão localizadas no Maranhão (Balsas, São Luís) e Piauí (Uruçuí), com 5 armazéns para a estocagem de produtos. A companhia atua nos segmentos de vendas de máquinas (como concessionária da Case Corporation) e agroquímicos (herbicidas, inseticidas, bactericidas, acaricida). Na logística, possui frota própria que ultrapassa 300 veículos e 50 tritrens (ENTREVISTADO 6 RISA, 2018).

No tocante às receitas operacionais líquidas advindas desses segmentos, em 2019, a produção de grãos foi responsável por 55%, seguida de fertilizante, com 28%, máquinas, com 11%, agrotóxicos, com 4%, e outros produtos/serviços, com 2% (RELATÓRIO DE GESTÃO RISA, 2019).

A estratégia da RISA de atuar em vários segmentos da cadeia produtiva da soja tem efeito direto nos ganhos de escala/redução de custos das ultragrandes unidades produtivas. Como adiantamos, a produtividade média das unidades gira em torno de 60 sacas/hectare, com custo de 43 sacas/hectare (com maior representatividade dos fertilizantes, com 35%, e agroquímicos, com 27%). Para mitigar os custos, a companhia adota três ações conexas: i) compra volumosa dos defensivos e fertilizantes, barganhando preços e reduzindo custos; ii) incremento tecnológico informacional; iii) profissionalização organizacional.

No primeiro aspecto, o planejamento é o fator mais importante. Com planejamento antecipado, a RISA consegue prever, mais ou menos, tudo que irá utilizar na safra, e, com o volume em mãos, consegue barganhar melhor os preços. Ao não passar as compras por intermediários da cadeia agroindustrial, a companhia negocia diretamente os insumos com os fornecedores (ENTREVISTADO 26 RISA, 2021).

Dados da agência Wilson Sons (2017) revelam que o porto de Itaquí, principal terminal do agronegócio no arco norte brasileiro, recebeu um volume de 1.587.322 mil toneladas de fertilizantes¹²¹ naquele ano, sendo 10% deste montante importado pela RISA. Atualmente, do volume importado, a RISA consome 35% e os clientes 65% dos fertilizantes (ENTREVISTADO 6, RISA, 2018).

Além de beneficiar-se diretamente na barganha de melhores preços, reduzindo custos em suas unidades produtivas ao controlar o fertilizante, a RISA também operacionaliza o sistema de *Barter* com outros produtores agrícolas, o que significa a venda antecipada de fertilizante, agrotóxicos e máquinas ao produtor agrícola, com recebimento do pagamento em sacas de soja.

Segundo coletamos em entrevistas, na arquitetura do *Barter*, caso o produtor agrícola precise de fertilizante da RISA, realiza o seguinte procedimento: emite as Cédulas de Produtor Rural (CPR) e adquire os insumos. Dados financeiros de 2019 mostram que a companhia tinha cerca de R\$ 11.000.000,00 para receber de clientes que permutavam soja nas operações de *Barter* (RISA, 2019). Neste mesmo ano, era divulgado na mídia especializada que o sistema *Barter* já representava 40% das compras de insumos no Brasil na safra 2019/2020 (TERRAMAGNA, 2019).

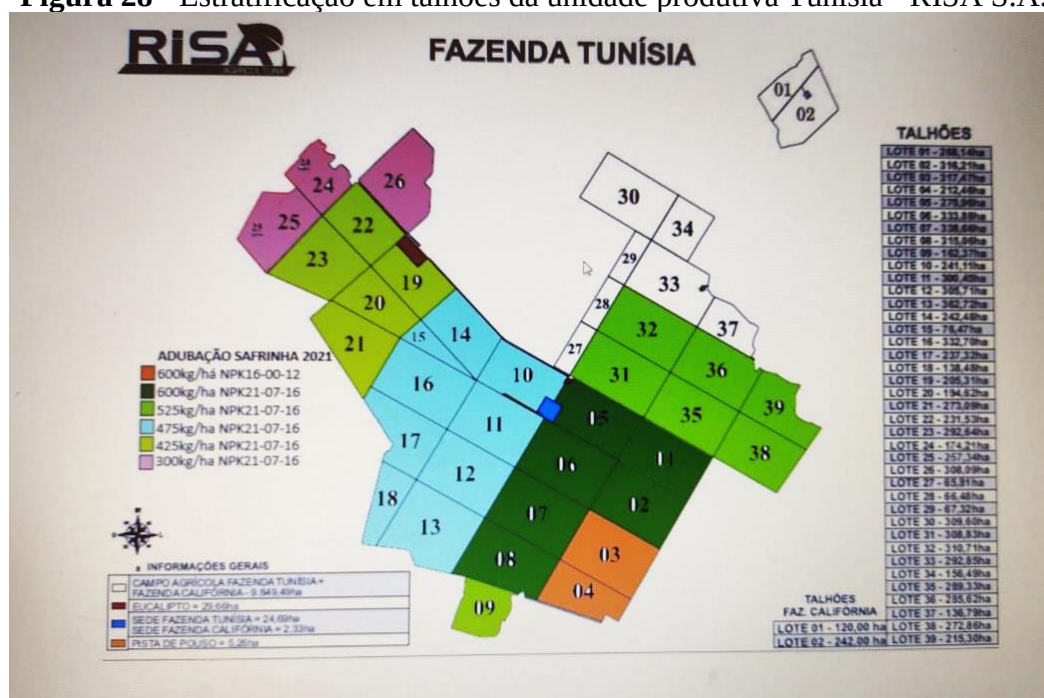
No segundo aspecto, de obtenção dos ganhos da larga escala das unidades produtivas, é necessário instaurar incrementos tecnológicos e informacionais. Para isso, as unidades

¹²¹ Brasil: terceiro maior importador de uréia, com 70% dependência de importações (RABOBANK, 2014).

produtivas seguem um padrão de estratificação da área plantada em talhões, cujo intuito é basicamente ter maior controle de cada área, principalmente daquelas que têm histórico de serem mais novas em comparação às mais velhas, monitorando o investimento devido e variações na produtividade (ENTREVISTADO 26 RISA, 2021).

A segmentação em talhões facilita sobremaneira o planejamento dos insumos que serão utilizados na safra, como aperfeiçoar o manejo do solo e a utilização racional do maquinário agrícola. Quando estratifica em talhões, visualizam-se as disparidades e quais são os talhões que produzem mais ou menos, possibilitando mecanismos para corrigir e obter ganhos econômicos (ENTREVISTADO 26 RISA, 2021).

Figura 28 - Estratificação em talhões da unidade produtiva Tunísia - RISA S.A.



Fonte: Entrevistado 26 RISA (2021)

Para o Entrevistado 26 RISA (2021), não existe outra forma de fazer planejamento/buscar melhorias sem ter informação. Atualmente, a companhia investe muito em sistema de informação, justamente para que se tenha um gerenciamento dos dados que recebe da lavoura e, a partir deles, tomar decisões. Didaticamente, o entrevistado expõe que a agricultura de precisão nos talhões, associada à tecnologia da informação, permite:

a) amostragens de solo, mapas de fertilidade e adubação, e, a partir daí, aplicar fertilizante em taxa variável, a depender do talhão. Isso propiciou uma redução de 15% a 20% da quantidade de adubo necessário na aplicação;

b) monitorar as pragas nos talhões, reduzindo significativamente a aplicação de agroquímicos por hectare. Nesse monitoramento com *tablets*, os profissionais traçam todo o percurso preestabelecido nas lavouras e coletam informação de insetos, plantas daninhas, doenças, e, com esses dados, inserem na plataforma digital, gerando gráficos e mapas de calor, conforme o nível de infestação. Essas informações são compiladas na plataforma web, e tem-se com exatidão informações se as pragas vão prejudicar a produtividade do talhão.

Para que os ganhos de escala, receitas geradas e custos de produção sejam obtidos, é necessário qualificação profissional dos funcionários. Os entrevistados da RISA reiteram que a profissionalização é necessária em âmbito geral, desde a área administrativa até a área operacional. Hoje, as máquinas em uso possuem recursos tecnológicos que geram informações imprescindíveis para a melhoria contínua da agricultura e, para a utilização dessas tecnologias, são realizados treinamentos, tanto da equipe administrativa quanto da técnica.

A título de ilustração, a RISA possui 20 das maiores colheitadeiras do mundo (Axial-Flow Série 250 Automation, da Case - preço de R\$ 2 milhões cada). “Cada máquina pode colher 10/12 hectares por hora. Essas máquinas contam com 16 sensores para coleta de dados e, a partir dessas variáveis, o sistema pode controlar nove tipos de funções da colheitadeira de forma automática” (JORNAL ESTRADAO, 2021, s.p.).

Ao total, a companhia tem cerca de 1.000 funcionários e, devido ao tamanho das unidades produtivas e constante incremento tecnológico/informacional, a RISA amplia as taxas de acumulação de capital via mais valia relativa, ao enxugar funcionários nas unidades produtivas (reduzindo custos), e, concomitantemente, intensificando as jornadas dos operadores de máquinas (incluindo o componente intelectual) e profissionais da ciência agrônômica e das ciências administrativas/contábeis.

Quadro 29 - Estrutura organizacional das unidades produtivas da RISA

Funcionários responsáveis por todas as unidades produtivas	Funcionários Unidade produtiva Roseira	Funcionários Unidade produtiva Alice	Funcionários Unidade produtiva Rio Verde	Funcionários Unidade produtiva Ribeirão	Funcionários Unidade produtiva Tunísia
05 agrônomos responsáveis por todas as unidades produtivas; 01 de campo / planejamento; 01 coordenador de aplicação; 01 de compras gerais e fertilizantes; 02 de apoio técnico/administrativo.	01 gerente; 01 coordenador; 01 técnico agrícola; 04 administrativos; 03 cozinheiras; 01 limpeza; 04 mecânicos; 15 operadores de máquinas; 15 serviços gerais.	01 gerente; 01 coordenador; 04 administrativos; 03 cozinheiras; 01 limpeza; 02 mecânicos; 10 operadores de máquinas; 08 serviços gerais.	01 gerente; 01 coordenador; 01 técnico; 02 mecânicos; 04 cozinheiras; 01 chefe de cozinha; 01 armazenista; 01 classificador; 01 operador de secado; 15 operadores de máquinas; 20 serviços gerais.	01 gerente; 01 coordenador; 03 encarregados; 10 administrativos; 06 cozinheiras; 02 da limpeza; 01 técnico de segurança; 03 técnicos agrícolas; 05 mecânicos; 35 operadores de máquinas; 25 serviços gerais; 05 motoristas.	01 gerente; 02 coordenadores; 02 encarregados; 02 técnicos agrícola; 01 armazenista; 01 classificador; 01 chefe de cozinha; 06 administrativos; 04 mecânicos; 03 motoristas; 22 operadores de máquinas; 16 serviços gerais; 01 tec. de segurança; 04 cozinheiras; 01 limpeza

Fonte: Elaborado pelo autor, com base em Entrevistado 26 RISA (2021).

No tocante à governança corporativa da RISA, há uma tendência crescente de divórcio entre propriedade e gestão, que perpassa pela pejotização da atividade agrícola (registro legal da atividade em Pessoa Jurídica perante a Receita Federal do Brasil); transformação em sociedade anônima, dispersando o controle acionário e; foco total em ganhos de capital (rentabilidade e lucro) com distribuição de dividendos aos proprietários/acionistas.

A RISA, assim como as demais fazendas corporativas do Grupo II, estão avançando na separação entre a propriedade e a gestão, porém em ritmo menor do que as fazendas corporativas dos Grupos IV, V, VI e VII. Há, ainda, forte vínculo da família do pioneiro migrante da família nas decisões das companhias.

O grande exemplo no Grupo II, da transição para separação propriedade e controle sob o aspecto de governança corporativa, é a fazenda corporativa Pinesso, que em 2012 foi rebatizada de Produzir S.A. Os ativos foram transferidos para a companhia e os membros da família receberam as ações da empresa. A justificativa da transição para sociedade anônima se deu sob duas grandes razões: a) distribuir ações aos membros da família, o que permite, em caso de saída dos irmãos, uma contrapartida a valor justo b) permitir à empresa adoção de práticas de governança corporativa, com a contratação de gestores profissionais (CHADDAD, 2017).

Enquanto a RISA adota um padrão de gestão familiar nas decisões administrativas/diretivas, a Produzir contratou Cleiton Luiz Custódio¹²² como CEO/presidente da companhia.

Em 2019, os salários/gratificações da composição diretiva da RISA (diretor-presidente e demais), que são majoritariamente quadros da família, perfizeram um montante de R\$ 1.529.000. Já os dividendos, segundo o estatuto da companhia, determinam a distribuição de 5% do lucro líquido (no mínimo) aos acionistas José Gorgen, com 54,78%, e Salete Gewehr, com 45,22% das ações. Em 2018, R\$ 2.557.00 foram distribuídos de dividendos aos respectivos acionistas de forma proporcional (RISA, 2019).

¹²² Cleiton Luiz Custódio tem 28 anos de experiência em empresas do agronegócio. Antes da Produzir, atuou em diversos cargos do setor, como gestão de operações, *real estate*, controle, estruturação e relação com investidores, junto às empresas MAEDA S.A. e Vanguarda Agro S.A.

e) Índices de Liquidez, Endividamento e Rentabilidade

O objetivo da seção é demonstrar os indicadores financeiros de liquidez, endividamento e rentabilidade da fazenda corporativa RISA, dos anos de 2016 a 2018.

Os índices de liquidez são utilizados na avaliação da capacidade de pagamento da empresa, ou seja, “constituem uma apreciação sobre se a empresa tem capacidade para saldar seus compromissos. Essa capacidade de pagamento pode ser avaliada, considerando: longo prazo, curto prazo ou prazo imediato” (MARION, 2012, p. 75).

O índice de liquidez corrente (ILC) representa a capacidade que a empresa possui de pagar suas obrigações em curto prazo. No cálculo do índice, durante o período analisado, para cada R\$1,00 de obrigação a pagar, a fazenda corporativa RISA teve uma média de R\$0,96 em caixa para saldar o pagamento, demonstrando equilíbrio em honrar suas obrigações no curto prazo/imediato. Ao calcular o índice de liquidez geral (ILG), que mede a capacidade da RISA de pagar seus compromissos a curto e longo prazo, percebe-se equilíbrio, pois para cada R\$1,00 de obrigação a pagar, a fazenda corporativa tinha R\$0,90 em caixa para saldar o pagamento.

Já os indicadores de endividamento evidenciam “se a empresa utiliza mais recursos de terceiros ou de recursos dos proprietários. Também se os recursos de terceiros têm vencimento em maior parte a curto prazo ou a longo Prazo” (MARION, 2012, p. 94). Durante o período analisado, para cada R\$1,00, a RISA utiliza R\$ 0,76 de recursos provenientes de terceiros, demonstrando estrutura de endividamento dependentes de recursos de terceiros (bancos, outras fontes financeiras), que tende a provocar maior risco financeiro. Para cada R\$1,00, a RISA tem, em média, R\$0,080 a ser pago no curto prazo, demonstrando um alto valor de dívidas vencíveis no curto prazo, que devem ser pagas/roladas (troçadas por outras de prazo maior).

Em 2018, a RISA tinha R\$ 241.988.000 obtidos de empréstimos/financiamentos. Deste montante, 59% foram oriundos de moeda nacional e o restante oriundo do estrangeiro (dólar americano). Os empréstimos em moeda nacional contraídos pela fazenda corporativa, naquele ano, foram 32% adquiridos do BNDES, via Fundo de Financiamento para Aquisição de Máquinas e Equipamentos Industriais (Finame) e 59% adquirido via Fundo Constitucional de Financiamento do Nordeste (FNE), tanto para o financiamento rural, como para renovação da frota. As taxas de juros variavam de 2% a 6% ao ano. Já o crédito oriundo de moeda estrangeira contraído pela fazenda corporativa, neste ano, concentrou-se em 76% adquirido via Adiantamento sobre Contrato de Câmbio (ACC), com taxa de juros de 7,6% ao ano (RELATÓRIO GESTÃO RISA, 2018).

Chama atenção nos índices de endividamento a imobilização do patrimônio líquido, que identifica quanto do patrimônio líquido está aplicado no ativo permanente da empresa. Esse índice aplicado na fazenda corporativa RISA, durante o período analisado, demonstra que, para cada R\$100,00 de capital próprio, a RISA aplicava uma média de R\$140,00 no ativo permanente (imobilização em terras). Concomitantemente, as terras são fundamentais para que a fazenda corporativa RISA possa garantir aos credores hipoteca de segurança para contrair os respectivos empréstimos/financiamentos.

Por fim, o índice de rentabilidade calcula “as taxas de retorno obtidas pela empresa sob diversos aspectos. De modo geral, quanto maior, melhor” (HERNANDES; BEGALLI, 2015, p. 325). A fazenda corporativa RISA teve prejuízo em 2016 e lucro nos anos seguintes. Nos anos de lucro, teve um lucro médio de 4,29%, ou seja, a cada R\$ 100,00 vendidos, a empresa gerou R\$ 4,29 de lucro.

Outro importante índice de rentabilidade é a taxa de retorno sobre o patrimônio líquido (ROE), que revela o retorno sobre o capital que os sócios injetaram na empresa. Através dele é possível analisar se o retorno do investimento realizado está valendo a pena, e se compensa o risco do negócio. Durante o período analisado, a fazenda corporativa RISA apresentou ROE médio de 17,4%, ou seja, para cada R\$100 investidos pelos acionistas, o retorno médio foi de R\$17,40. Essa taxa de rentabilidade média da RISA é superior à média de outras fazendas corporativas e bastante superior à SELIC.

Este último índice torna-se estratégico para as fazendas corporativas, uma vez que, a depender do ROE, atrai determinados perfis de acionistas com variados apetites de taxas de rentabilidade.

5.2 A ATUAÇÃO DAS FAZENDAS CORPORATIVAS DO GRUPO V

Catalogamos 10 fazendas corporativas no Grupo V - Produtora agrícola com participação/controle de fundos e/ou capital transnacional. Para compreender as particularidades/estratégias de acumulação do conjunto de fazendas corporativas desse grupo, utilizamos a fazenda corporativa SLC Agrícola, desdobrando, novamente, aspectos relacionados a: a) larga escala na produção sojícola; b) profissionalização/governança corporativa); c) índices contábeis.

A SLC iniciou os cultivos agrícolas em 1977, no Rio Grande do Sul, voltada à soja e ao trigo. Ao firmar parceria com a norte-americana John Deere, no final da década de 1970, foi pioneira na mecanização agrícola e uso de alta tecnologia. A associação influenciou a gestão

da companhia, sendo pioneira dentre as fazendas corporativas em abrir o capital na B3 S.A. (Bolsa de Valores de São Paulo) em 2007.

Ainda na primeira década, as estratégias de acumulação de capital da companhia aceleram-se em escala ampliada, alicerçadas no binômio: 1. captura da renda fundiária; 2. lucro oriundo da produção de *commodities*, que promoveram a companhia ao *status* de maior produtora sojícola do mundo (com a recém aquisição da Fazenda Corporativa Terra Santa (ISTO É DINHEIRO, 2021).

A SLC Agrícola expõe que a evolução da companhia é delineada em 3 fases. A primeira remonta a 1977, quando o foco era atuar em 100% de áreas própria, sendo a terra reserva de valor e sua transformação feita gradualmente. A segunda fase circunscreve-se na abertura de capital em bolsa de valores no ano de 2007, possibilitando crescimento agressivo de área cultivada por meio de arrendamentos de terras, formação de *joint venture* e certificações de produtos agrícolas. Já a última fase, iniciada em 2015, focaliza a maximização da rentabilidade sobre os ativos, priorizando o crescimento em culturas de maior valor agregado, rastreabilidade da produção e alta eficiência tecnológica.

A SLC Agrícola delineava no ano de 2007 as seguintes diretrizes para os anos seguintes: i) adquirir e arrendar propriedades agrícolas no Cerrado brasileiro que tenham alto potencial de produção e de valorização no mercado, 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, potencial de desenvolvimento logístico, regularidade da documentação, entre outros; ii) expandir a produção via arrendamentos, em áreas próximas às fazendas já existentes, aumentando o plantio e utilizando a estrutura preexistente que possibilita a diluição do custo fixo e redução do custo unitário de produção; iii) ampliar o cultivo da segunda safra (SLC AGRÍCOLA, 2007).

Até 31 de março de 2007, a SLC tinha 20 unidades produtivas (08 imóveis próprios e 12 doze locações de terceiros), localizadas nos estados do Rio Grande do Sul, Goiás, Mato Grosso do Sul, Mato Grosso, Maranhão e Bahia. Desde o início, priorizava-se o modelo replicável e com escalas para o cultivo de grãos, como também a diversificação regional na aquisição das terras, cujo objetivo seria minimizar a exposição das lavouras a variações climáticas relevantes e à ocorrência de pragas (SLC AGRÍCOLA, 2007). Consideramos que os preços das terras na fronteira agrícola, com potencial ao cultivo agrícola e próximas a canais de escoamento, influenciariam sobremaneira a espacialização da companhia.

Para compreender as particularidades/estratégias de acumulação do conjunto de fazendas corporativas do Grupo V, utilizamos a fazenda corporativa SLC Agrícola, para

detalhar aspectos relacionados a: a) larga escala na produção sojícola; b) profissionalização/governança corporativa; c) índices contábeis.

a) Larga escala na produção sojícola

A redução do custo médio por unidade de produção, devido ao aumento da quantidade de bens produzidos/serviços originado pela divisão e especialização do trabalho somado aos incrementos tecnológicos, é marca da SLC Agrícola.

Já em 2007, a companhia deixava claro seus intentos para os anos posteriores:

- a) 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 e da ampliação da utilização da segunda safra;
- b) Planejamos adquirir novas fazendas através de uma extensiva e criteriosa 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 adquirir propriedades que apresentem condições atrativas, potencial de valorização no mercado e sejam importantes para o desenvolvimento de nossas operações;
- c) Pretendemos, ainda, aumentar a nossa eficiência operacional através da redução dos custos, da melhoria de nosso processo produtivo, através de investimentos adicionais em pesquisa e desenvolvimento para novas técnicas de plantio e colheita, bem como de insumos agrícolas, visando manter a alta produtividade sustentável no longo prazo (SLC AGRÍCOLA, 2007).

Com a abertura de capital em bolsa de valores em 2008, a companhia captou investimentos de R\$ 490 milhões, sendo 62% utilizados para ampliação das suas unidades produtivas: aquisição e arrendamento de terra, correção de solo, aquisição de equipamentos (SLC AGRÍCOLA, 2009). O consequente acesso a mercado de capitais foi de suma importância para a engrenagem corporativa.

Se em 2007, a SLC detinha 04 unidades produtivas no MATOPIBA (03 no Maranhão e 01 na Bahia), a injeção de recursos permitiu que a companhia adquirisse mais 03 unidades produtivas em 2008 (02 na Bahia e 01 no Piauí).

Quadro 30 - Unidades produtivas da SLC Agrícola na Região do MATOPIBA - Safra 2008/2009

Unidade Produtiva	Localização	Ano de criação	Área Própria	Área Arrendada	Controle total da área	Área plantada
Parnaíba	Tasso Fragoso/MA	1988	33.798	2.181	35.979	24.887
Planeste	Balsas/MA	1997	18.256	9.854	28.110	29.556
Palmeira	Buriti/MA	2000	14.625	-	14.625	4.431

Panorama	Correntina e São Desidério/BA	2006	9.220	14.404	23.624	20.804
Piratini	Jaborandi/BA	2008	25.002	5.000	30.002	5.502
Palmares	Barreiras/BA	2008	5.280	20.430	25.710	21.703
Parnaguá	Santa Filomena/PI	2008	26.598	-	26.598	-
Total MATOPIBA			132.779	51.869	170.023	106.883
% das unidades no MATOPIBA em relação ao total da companhia no Brasil			61%	82%	61%	48%

Fonte: Elaborado pelo autor, com base em SLC Agrícola (2007; 2008).

De acordo com o quadro acima, na safra 2008/2009, as unidades produtivas no MATOPIBA correspondiam a 170.023 hectares. Desse volume de terras, 78% eram próprias e 22% arrendadas. Do estoque total de terras controlados, 62% estavam sendo cultivadas/plantadas.

Observa-se a importância da atuação da companhia no MATOPIBA em relação ao total das unidades produtivas espalhadas no Brasil, abarcando 61% de toda a área própria da companhia, 82% das terras arrendadas, 61% do controle de terras e 48% da área plantada.

Entre a safra 2007/2008 e 2008/2009, a área plantada com soja pela companhia aumentou 20%, passando para 82.558 hectares, cujos ganhos de escala nas unidades produtivas de plantio médio acima de 15.000 hectares explicitavam a alta concentração da propriedade fundiária em formato corporativo sob gestão centralizada.

Para obter tamanhos êxitos, a SLC Agrícola foi pioneira na concepção do alastramento do arrendamento de terras potencialmente produtivas fronteiriças às unidades produtivas existentes. Assim, aumentava a produção agrícola (sem elevar os custos fixos, já que utilizava as estruturas já existentes em suas áreas próprias adjacentes) e, conseqüentemente, diluía o custo fixo e reduzia o custo unitário.

Na prática, subsidiárias da SLC Agrícola também arrendavam imóveis para a própria SLC Agrícola. A título de ilustração, em 1º de janeiro de 2007, celebraram contrato pelo prazo de 10 anos (findando em 2016) de arrendamento nas glebas de terra, incluindo lotes das unidades produtivas Palmeira e Planeste, ambas no Maranhão. No contrato, 3.957 hectares seriam arrendados pela unidade Palmeira pelo preço de 5 sacas de soja/hectare. A unidade produtiva Planeste requer uma atenção especial.

Segundo o Entrevistado 11 STTR de Balsas (2018), “a grilagem nos gerais de Balsas/MA se deu porque a terra era toda devoluta, terra do Estado. O governo foi vendendo para estas grandes empresas”. Para o entrevistado, conforme vimos no capítulo 04, a grilagem se deu em áreas sobrepostas ao então assentamento Ferreira, que, por sua vez, teve mentoria de Euclides DeCarli, com anuência e autorização do Estado. Em parte desse território, na Gleba

do Rio do Peixe e na área do PRODECER III (conhecida como Projeto de Colonização Batavo), encontra-se a Planeste. “[...]. A Planeste grilou uma parte do que viria a ser o assentamento Ferreira e agora está plantando numa parte da área do PRODECER III, comprando áreas e arrendando dos antigos colonos”.

Em pesquisa realizada, Miranda (2013, p. 135) evidenciou que existia “apenas dois colonos morando no projeto do Projeto de Colonização Gerais de Balsas do PRODECER III e uma grande parte dos demais deixou de cultivar a terra e passou a arrendá-las para a fazenda Planeste, do Grupo SLC Agrícola”. Essa configuração reafirma a hipótese que as cooperativas agrárias e colonos agrícolas da época do PRODECER caíram em derrocada com o cenário macroeconômico, ao passo que havia a ascensão e predomínio das fazendas corporativas.

O Entrevistado 21 STTR São Raimundo das Mangabeiras (2018) descreve que, quando a SLC chegou, tudo já estava ajustado no cartório, estava tudo pacífico, como mecanismos para ter a idoneidade de dizer que não contribuiu com a grilagem de terras. A companhia teve um processo normal, sinônimo de moralidade na região, séria, com pagamentos trabalhistas inovadores, primeira fazenda a assinar carteira de trabalhadores. Segundo o entrevistado, dentro das unidades produtivas da SLC Agrícola, funciona:

um sistema ford de organização, tudo escalonado, tu cuidas da parte agrícola, tu cuidas da parte de solo, tu cuida da parte de contratação de mão de obra, tu cuida do transporte de mão de obra e transporte humano. O chefe geral e a cúpula que vinham de vez em quando. Produção altamente tecnicizada, implementos sempre novos, não existem equipamentos antigos, descartam equipamentos que irão dar problema, treinam os operadores para seguir à risca para desperdício mínimo. Antigamente tinha 1700, 2000 trabalhadores, hoje em torno de pico na safra de 700 trabalhadores. Manutenção normal de área de entressafra 170/200 trabalhadores efetivos (ENTREVISTADO 21 STTR SÃO RAIMUNDO DAS MANGABEIRAS, 2018, grifos nosso).

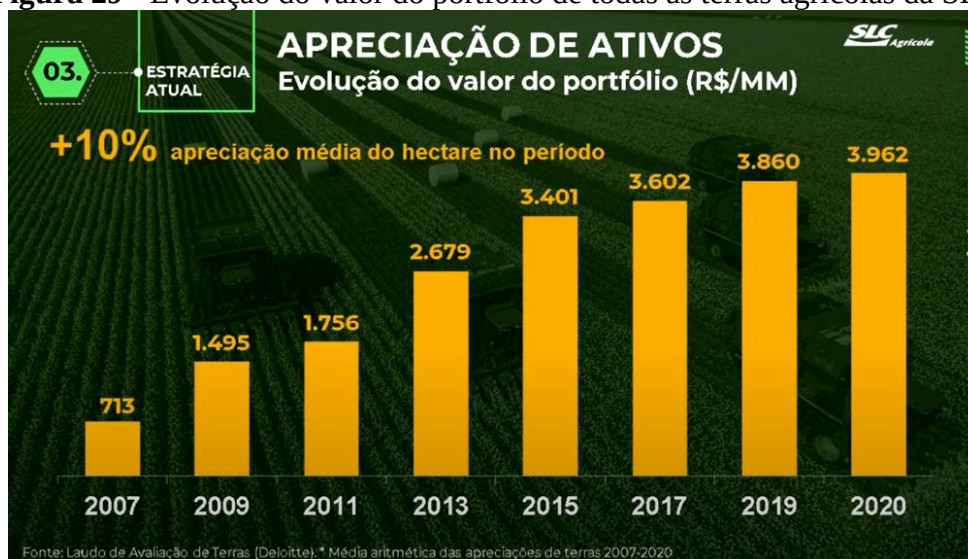
A SLC Agrícola também foi inovadora na criação de *Joint Ventures* (SLCLanCo e SLC MIT), sofisticando a engrenagem da expansão territorial, captura da renda fundiária e extração de mais valia relativa.

A SLCLandCo, criada em 2012, foi firmada entre a SLC Agrícola e o fundo inglês de investimento *Private Equity Valiance Asset Management Limited*, numa parceria de longo investimento e desenvolvimento de terras agriculturáveis no Brasil. Nos termos do contrato, a *Valiance* se comprometia a realizar 04 aportes no montante total de US\$238.579.151,19. O objetivo era claro: “monetizar o valor do portfólio de terras e adicionar novas terras produtivas através da transformação de áreas brutas em fazendas” (SLC AGRÍCOLA, 2012).

A SLC tinha clareza de que o avanço da produção agrícola, no passar do tempo,

valorizava os preços das terras¹²³. A companhia encomendava a avaliação da consultoria independente de auditoria *Deloitte Touche Tohmatsu* para suas terras, que, no ano de 2015, concluiu que a valorização do portfólio total de terras da companhia saltou de R\$ 693.000.000 em 2007 para R\$ 3.402.000.000 em 2015 (aumento de 390%) e alcançando impressionantes R\$ 3.962.000.000 em 2020 (SLC AGRÍCOLA, 2015; 2020).

Figura 29 - Evolução do valor do portfólio de todas as terras agrícolas da SLC



Fonte: Reunião Pública Digital SLC Agrícola (2021)

Abaixo, visualiza-se a avaliação de 01 hectare de algumas unidades produtivas precificada pela *Deloitte* (consultoria de auditoria reconhecida mundialmente), nos anos de 2007, 2011 e 2015.

Quadro 31 - Avaliação do preço de 01 hectare das unidades produtivas

	2007	2011	2015	Percentual de crescimento de 2007 a 2015
Parnaíba/Tasso Fragoso/MA	4.965	6.598	10.024	101%
Planeste/Balsas/MA	4.837	7.591	10.055	107%
Palmeira/ PI	948	Vendida em 2010		
Panorama/BA	-	11.301	16.043	41%
Piratini/BA	-	4.615	8.789	90%
Palmares/BA	-	4.956	11.604	134%
Parnaguá /PI	-	2.275	6.136	169%

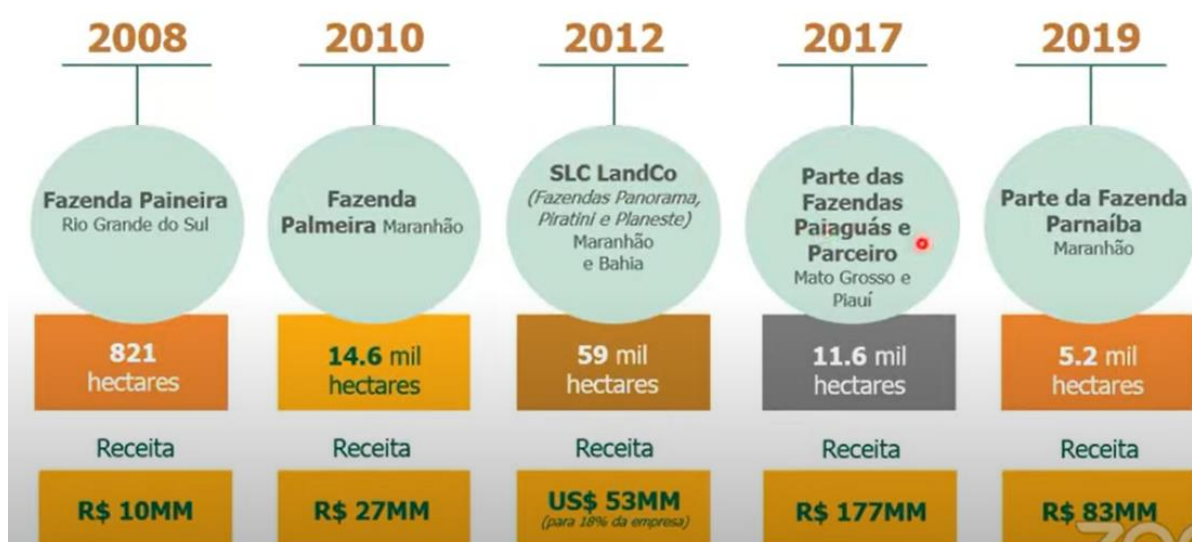
Fonte: Elaborado pelo autor, com base em SLC Agrícola (2007; 2011; 2015).

¹²³ Em abril de 2010, a empresa avaliou 229.475 hectares de propriedade da Companhia em R\$ 1.498.620.000,00. Cabe frisar que a avaliação contempla apenas a “terra nua”, sem considerar, portanto, infraestrutura, maquinário e demais equipamentos existentes nas propriedades (SLC AGRÍCOLA, 2010).

A SLC possui um *mix* entre áreas próprias e arrendadas¹²⁴. A terra própria é fundante como garantidor ao contrair crédito/financiamentos, como também possibilidade de ganhos patrimoniais/vendas. Esta última, mesmo não sendo por ora o foco prioritário da companhia, pode ser uma tendência em médio prazo.

A título de ilustração, no ano de 2010, a SLC vendeu a unidade produtiva Palmeira/MA por R\$ 1.857 o hectare. Considerando o valor de compra do imóvel, os investimentos feitos e o valor da venda líquido de impostos/comissões, a companhia calcula que o projeto tenha oferecido uma TIR (taxa interna de retorno anualizada) de 20% em dólares (SLC Agrícola, 2010).

Figura 30 - Histórico de vendas de terras feitas pela SLC Agrícola



Fonte: Xp Investimentos (2020b).

Como dito anteriormente, A SLC Agrícola impulsionou a aquisição de novas unidades produtivas com a abertura de capital na bolsa de valores, especialmente nas áreas de fronteiras. Contudo, na figura acima, percebe-se, concomitantemente, um movimento de vendas de parcelas das terras próprias (com elevados ganhos patrimoniais), associado a uma estratégia clara de arrendamento de terras de terceiros, focadas em áreas próximas às suas unidades produtivas já existentes.

O braço imobiliário da SLC Agrícola, com a criação da SLCLandco, sofisticou a engrenagem entre a propriedade da terra e a operação agrícola. Nesse caso específico, foram transferidas para a SLCLandco as unidades produtivas da Planeste/MA, Piratini/BA e

¹²⁴ A título de ilustração, em 2012, como “linha de estratégia de crescimento em área plantada, [a SLC] celebrou contrato de arrendamento por 10 anos compreendendo uma área total de 20.995 hectares agricultáveis e desenvolvidos localizados no Estado do Maranhão (municípios de Balsas e Tasso Fragoso). Devido à proximidade, as lavouras arrendadas serão incorporadas à área plantada das fazendas Parnaíba e Planeste” (SLC AGRÍCOLA, 2013).

Panorama/BA, que, por sua vez, seriam arrendadas à SLC Agrícola. A transação, na prática, configura-se no arrendamento entre ambas as companhias.

O acesso a crédito do mercado de capitais (Bolsa de Valores), parcerias com fundos de investimentos (Valiance) e capital transnacional (Mitsui) possibilitaram à SLC Agrícola acelerar os ganhos de escala nas ultragrandes unidades produtivas, extraíndo ao máximo a mais valia relativa dos trabalhadores, combinada ainda com a captura da renda fundiária.

Quadro 32 - Unidades produtivas da SLC Agrícola na Região do MATOPIBA - Safra 2019/2020

	Unidade Produtiva	Localização	Área Própria	Área Arrendada SLC LandCo	Área Arrendada SLC MIT	Area arrendada	Controle total da área	Área plantada
	Panorama	BA		10.373		14.404	24.777	21.735
	Paladino	BA			19.355		19.355	20.117
	Piratini	BA		25.356			25.356	7.506
	Palmares	BA	16.195	831		15.249	32.275	23.864
	Parceiro	BA	27.564	3.680		10.644	41.888	14.334
	Parnaíba	MA	31.398			11.333	42.731	44.242
	Palmeira	MA		10.200		15.859	26.059	22.530
	Planeste	MA		22.785		16.791	39.576	54.675
	Paineira	PI	12.892				12.892	
	Parnaguá	PI	18.233				18.233	9.399
	Total MATOPIBA		106.282	73.225	19.355	84.280	283.142	218.402
	% das unidades no MATOPIBA em relação ao total da companhia no Brasil		48%	85%	50%	64%	59%	48%

Fonte: Elaborado pelo autor, com base em SLC Agrícola (2018; 2019; 2020).

Na safra 2018/2019, a região do MATOPIBA representava 48% das terras próprias e 64% das terras arrendadas da SLC Agrícola no país. Em relação ao restante do país, as terras arrendadas da SLCLandco e da SLC MIT são concentradas, respectivamente, em 85% e 50% no MATOPIBA.

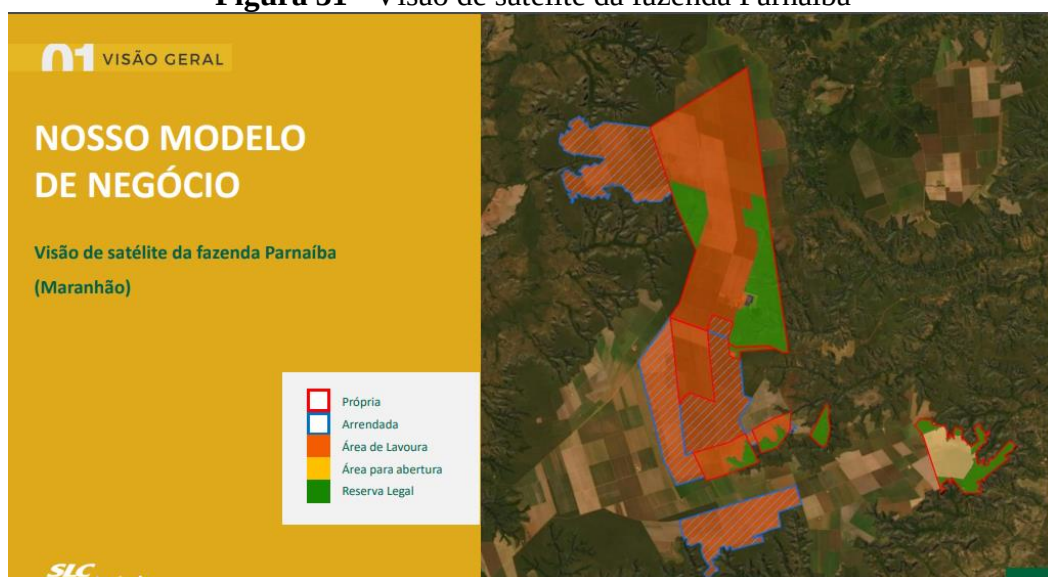
Do número total, referente às terras controladas pela SLC Agrícola e da área plantada na safra 2018/2019, a região do MATOPIBA representava, respectivamente, 59% e 48% em relação ao total do país.

Ao realizar um comparativo entre as safras 2008/2009 e 2018/2019, fica nítida a posição adotada pela companhia, ao criar a SLCLandCo e os avanços significativos no arrendamento de terras. Nesse intervalo temporal:

- A unidade produtiva Parnaíba permaneceu com o mesmo número de terras próprias e aumentou 419% suas áreas arrendadas com terceiros. Abaixo, na Figura 31, verifica-se com

clareza como as áreas arrendadas estão próximas às áreas próprias da companhia.

Figura 31 - Visão de satélite da fazenda Parnaíba



Fonte: SLC Agrícola (2020).

- A unidade produtiva Planeste (repassada para a SLCLandCo) teve aumento de 24% das terras sob domínio e aumento de 70% de arrendamento com terceiros.
- A unidade produtiva Panorama (repassada para a SLCLandCo) teve aumento de 12% das terras sob domínio e 12% em áreas arrendadas com terceiros.
- A unidade produtiva Palmares teve aumento de 206% de terras próprias, provenientes da aquisição de terras adjacentes, que provavelmente estavam arrendadas anteriormente.

Figura 32 - Área cultivada pela SLC Agrícola no cerrado brasileiro (06 Estados) – divisão entre área própria, área arrendada de terceiros e *joint ventures*



Fonte: Reunião Pública Digital SLC Agrícola (2021).

A SLC Agrícola, na safra 2020/2021, salienta que 54% da área plantada é oriunda de arrendamentos e *joint ventures*. Contudo, o *quantum* expressivo de terras arrendadas é da própria SLCLandCO. Fato é que a companhia adota mecanismos de separação da terra (via SLCLandCo) da operação produtiva (SLCAgrícola). A operação com terras arrendadas possibilita contabilmente à SLC Agrícola ter maiores taxas de retorno, e possibilita à SLCLandco recebimento de parcelas financeiras provenientes do aluguel da terra.

Cabe destacar, por ora, conforme visualizado no quadro 33, que 70% das fazendas corporativas do grupo V realizam a produção agrícola em terras próprias. Uma hipótese que explica tal escolha tem relação direta com o perfil profissional do gestor/investidor e sua estratégia de gerenciamento de risco *versus* retorno/rentabilidade.

Quadro 33 - Síntese da atuação em terras próprias ou arrendadas das fazendas corporativas do grupo V

Fazendas Corporativas do Grupo V	Municípios de atuação no MATOPIBA	Quantidade de terra sob controle das fazendas corporativas no matopiba (em hectares)	Atua em terra própria e/ou arrendada	Participação dos fundos de investimento e/ou capital estrangeiro
SLC Agrícola	Monte Alegre do Piauí, Santa Filomena, Formosa do Rio Preto, Tasso Fragoso	190.562*	Própria e arrendada	Odey Asset Management LLC; Valiance
Sirientz	Balsas, Tasso Fragoso	47.000	Arrendada	Ridgefield Capital; Touchet Finance LLC; Sirientz;
Agrex	Balsas, Tasso Fragoso, Riachão, Campos Lindos, São Valério, Ribeiro Gonçalves	39.042	Arrendada	Mitsubishi
Insolo	Baixa Grande do Ribeiro, Santa Filomena	137.338	Própria	Harvard
Terra Santa	Sem informação	22.000	Arrendada	Bonsucex Holding
Agrícola Rio Galhã	Mateiros	37.000	Própria	Pátria
Brookfield-Agrípar	Balsas, Tasso Fragoso, Riachão, Campos Lindos, Araguaína, Lagoa da Confusão, Couto de Magalhães, Piraquê, Talismã	131.243	Própria	Brookfield Asset Management; Brookfield Brazil Agriculture Fund II
Cantagalo	Baixa Grande Ribeiro, Ribeiro Gonçalves	76.062	Própria	Valor Grains Sojitz
Agrícola Xingu	Balsas, São Desidério, Correntina	100.893	Própria	Mitsui
Cruzeiro do Sul	Baixa Grande do Ribério	27.287	Própria	Lowson Grains Pty Ltda; Macquarie crop

*Considerando apenas a área própria da SLC Agrícola, somada às áreas arrendadas. As áreas das SLCLandCo e SLC MIT, computamos separadamente.

Fonte: Elaboração do autor.

À guisa de conclusão, mesmo as fazendas corporativas do grupo V não possuindo foco econômico principal na venda/arrendamento de terras, tem-se claramente valorização patrimonial de suas unidades produtivas, podendo, em algum momento histórico, ocorrer transações no mercado de terras.

Um bom exemplo é a Insolo Agroindustrial, que tem controle acionário do fundo Endowment da Universidade de Harvard, nos Estados Unidos (SIVIERO, 2020). A companhia iniciou suas atividades em 2008, com aquisição da unidade Vista Verde, que, como vimos no

capítulo 04, obteve outras compras de terras por meio de íntimas relações com a grilagem¹²⁵. Em 2018, a Insolo passou a operar 100% em terras próprias, possuindo um portfólio patrimonial volumoso. Apenas a unidade produtiva Ipê, com mais de 70 mil hectares (contando com Área de Proteção Ambiental) valendo, no mínimo, 1 bilhão de reais (ENTREVISTADO 36 INSOLO, 2020).

Segundo o entrevistado, mesmo a venda de terras não sendo o foco explícito da Insolo Agroindustrial, tais negociatas já foram realizadas no percurso histórico, com a venda das áreas da Tangará (5 mil hectares) e São Gabriel (4 mil hectares). O motivo das vendas seria a distância a 20 km da sede, que resultava em custo/tempo dispendido de uma máquina no deslocamento (a sede da fazenda Ipê, de uma ponta a outra, tem distância de 60km, com média de 20km de largura).

Fato é que operar com terras próprias desvela o escamoteamento da restrição legal de aquisição de terras para estrangeiros contida no parecer da AGU, de 2010. Segundo o Entrevistado 36 da Insolo Agroindustrial, as companhias utilizam “formas de burlar a lei [...] É a mesma coisa que político faz. Exemplo, tenho 100 milhões, abro uma empresa X e te coloco de laranja, mas eu que na verdade sou dono”. Uma das estratégias é abrir empresa com registro legal CNPJ de empresa brasileira cadastrada na Receita Federal. Percebe-se, assim, que as fazendas corporativas se utilizam de mecanismos multifacetados para transgredir o parecer atual da restrição de estrangeiros na aquisição de terras no Brasil.

Mesmo que a propriedade estrangeira no Brasil, oficialmente registrada em 2020, seja de apenas 3,9 milhões de hectares, sendo 2,5 milhões de hectares destinado à agropecuária (BURANELLO; JANK; GILIO, 2020)¹²⁶, a intensificação tende a se acelerar abruptamente com a Lei 13.986/20 (Lei do Agro), Lei 5.191/2020 (FIAGRO) e a eminente aprovação da Lei 2.963/2019 (flexibilização da aquisição e compra de terras por estrangeiros).

O caso da Insolo é ilustrativo do escamoteamento do parecer da AGU, de 2010, e da intensa transação nacional-internacional-transnacional no mercado de terras. A Terrus, empresa de agronegócio do Grupo Granja Faria, comprou, em 2021, 100% da IPA Investimentos e Participações Agrícolas e suas subsidiárias, incluindo a Insolo Agroindustrial. O valor da transação, assinada em 5 de novembro, foi de R\$ 1,8 bilhão.

¹²⁵ O Entrevistado 36 da Insolo Agroindustrial (2020), quando indagado sobre o risco da exposição de Harvard com as grilagens de terras, responde que: “sim isso causa uma exposição, mas eles são conhecedores dessa história, querem saber é do lucro, de ganhar dinheiro”.

¹²⁶ Dados obtidos pelos autores do Sistema Nacional de Cadastro de Imóveis Rurais (SNCR), ligado ao INCRA, por meio de solicitação via Lei de Acesso à Informação (nº 21210.000971/2021-9).

b) Profissionalização/governança corporativa

No ano de 2007, a SLC Agrícola adotou a transformação jurídica para sociedade anônima, abrindo o seu capital na bolsa de valores e possibilitando, ao longo dos anos, que diversos fundos de investimento adquirissem participação acionária e aportassem recursos financeiros mediados e advindos da inserção da companhia no mercado de capitais. Como consequência, teve-se a dispersão do número de acionistas e pulverizações da propriedade. Em suma, a soma de capitais privados individuais dispersos acaba se tornando um verdadeiro capital geral e coletivo, sendo exatamente a classe dos gestores que centralizam esses capitais alheios, controlando-os e orientando a aplicação dos investimentos.

Tal dispersão do capital acionário e a separação entre propriedade e controle resultou na constituição de novas categorias sociais – **a dos proprietários passivos** e **a dos não proprietários usufrutuários**, ocasionando efeitos imediatos sobre a propriedade, controle e usufruto das companhias.

É aqui o ponto nevrálgico. O acesso às finanças/crédito conjugado às práticas de governança corporativa é essenciais para que as fazendas corporativas receptoras de investimento possam ampliar suas taxas de acumulação ampliadas via exploração da mais valia relativa e/ou absoluta.

Entretanto, em nossa interpretação, não é o capital financeiro, materializado nos fundos de investimentos e/ou pensão, que rege o controle sobre determinadas companhias, e, portanto, aplicam-se mecanismos de extração de valor. Com base na SLC Agrícola, pode-se afirmar que os fundos de investimentos *private equity* não implicaram mudanças no controle gestorial da companhia ao longo dos anos.

No caso da SLC Agrícola, **os proprietários passivos**, assemelham-se aos fundos de investimentos, pois além de não terem controle sobre a gestão da companhia, possuem outra característica: com a mesma efervescência que adentraram como acionistas nas fazendas corporativas, também saem. Esta plasticidade de caráter *Exit* é a regra dos fundos de investimentos, ao possuir os únicos objetivos de a) retorno do capital investido na forma de dividendos, b) revenda em curto-médio prazo das ações ordinárias adquiridas. Abaixo, visualiza-se o quadro síntese do histórico de atuação dos principais acionistas da SLC Agrícola.

Quadro 34 - Síntese do histórico de atuação dos principais acionistas da SLC Agrícola

Ano da posição do Fundo na SLC	Nome do Fundo	País controlador do fundo	Ações Ordinárias no período	Ano da Saída do fundo	Maiores acionista da SLC Agrícola no período
Dezembro/2010	BlackRock, Inc	Estados Unidos	4,68%	Junho/2014	1. SLC PARTICIPAÇÕES S.A. (27,27% das ações ordinárias) 2. EVAUX PARTICIPAÇÕES S.A. (21,76% das ações ordinárias)
Fevereiro/2012	Credit Suisse	Suíça	5,00 %	Junho/2015	3. SLC PARTICIPAÇÕES S.A. (29,27% das ações ordinárias) 4. EVAUX PARTICIPAÇÕES S.A. (21,76% das ações ordinárias)
Junho/2014	Deutsche Bank	Alemanha	6.91%	Junho/2016	5. SLC PARTICIPAÇÕES S.A. (51,03% das ações ordinárias)
Junho/2015	Neuberg Berman LLC	Estados Unidos	5,03%	Junho/2016	6. SLC PARTICIPAÇÕES S.A. (51,03% das ações ordinárias)
Outubro/2015	Verde Asset management s.a.	Brasil	4,6%	Junho/2016	7. SLC PARTICIPAÇÕES S.A. (51,03% das ações ordinárias)
Agosto/2016	Kopernik Global Investors	Estados Unidos	5,16%	Junho/2018	8. SLC PARTICIPAÇÕES S.A. (51,03% das ações ordinárias)
Dezembro/2020	Odey Asset Management, LLP	Reino Unido	4,98%	Permanece	9. SLC PARTICIPAÇÕES S.A. (53,00% das ações ordinárias)

Fonte: Elaboração do autor, com base em SLC Agrícola (2010; 2012; 2014; 2015; 2016; 2020).

Dito de modo mais claro, o fundo *Credit Suisse*, por exemplo, embora seja proprietário de direito, com ações ordinárias da companhia, não influi nas estratégias de acumulação da SLC Agrícola.

A título de ilustração, em Reunião Pública Digital da SLC Agrícola (2021), o analista da *Credit Suisse*, Victor Saragiotto, provoca reflexão ao CEO da SLC Agrícola, arguindo que é fato que a estratégia da companhia com arrendamento de terras aumenta as margens de retorno, no entanto, o analista, ao observar que a apreciação de terras próprias da companhia

está no patamar de quase R\$ 4 bilhões, indaga se não seria o momento de a SLC Agrícola acelerar a compra de terras, ao invés de avançar no arrendamento. Aurélio Pavinatto (CEO da SLC Agrícola) responde que é uma questão de fazer opções de crescimento (leia-se acumulação de capital), e deixa claro que a opção imobiliária é sim uma estratégia de crescimento, que possui baixo risco e, conseqüentemente, retornos mais baixos. Pavinatto é cirúrgico em pontuar que o estudo da SLC Agrícola revela que o retorno sobre os ativos em áreas arrendadas é muito superior ao retorno ao investimento que o imobiliário gera. O gestor da SLC Agrícola deixa claro que o modelo de arrendamento assume um maior risco (pela volatilidade do mercado, volatilidade climática), e, com isso, o foco é no retorno maior, algo que foi materializado na estratégia de expansão com arrendamentos das terras da Terra Santa. Tal estratégia dos gestores da SLC Agrícola, perceptivelmente, ilustra que o poder decisório e de estratégia de acumulação vai na contramão da proposta de estratégia pontuada pela *Credit Suisse* (REUNIÃO PÚBLICA DIGITAL SLC AGRÍCOLA, 2021).

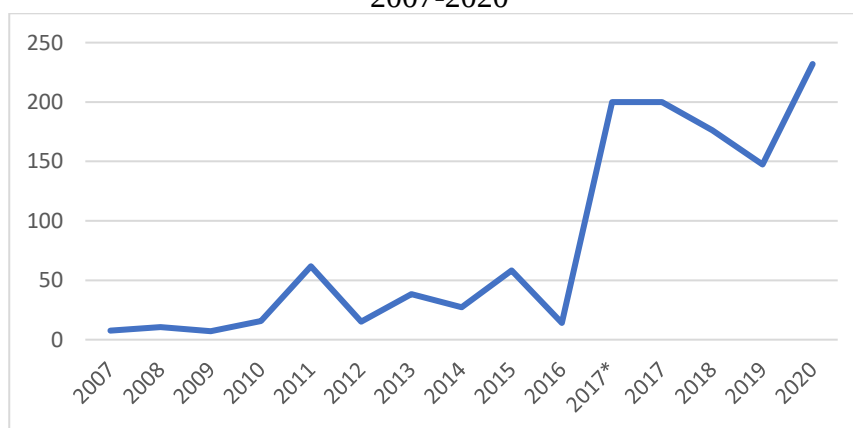
O argumento de a classe gestorial reger as estratégias de acumulação ancora-se com o que está exposto no capítulo 03, que quanto mais imbricada com o mercado de capitais e/ou IED, as fazendas corporativas aceleram suas práticas de “transição da empresa capitalista clássica para a forma corporativa de organização baseada na separação entre propriedade e controle” (CHADDAD; VALENTINOV, 2017). A estrutura societária da SLC ilustra com exatidão a argumentação. Antes da abertura de capital em bolsa de valores, o capital social da companhia era dividido em empresas criadas pela família fundadora: Longemann. Com a abertura de capital em 2007, há um processo de pulverização da propriedade privada e a formação de uma propriedade coletiva difusa do capital. Como estrutura organizacional dessa grande propriedade coletiva do capital, o fórum máximo é a assembleia geral dos acionistas. Contudo, é no Conselho de Administração onde se tem a responsabilidade de determinar as políticas e diretrizes dos negócios da companhia.

No grau mais elevado da companhia, 2 representantes da família Logemann estão em postos de presidência e vice-presidência, somados a 3 conselheiros independentes. Logo abaixo, no grau hierárquico, tem-se a Diretoria, órgão administrativo executivo. Os diretores executivos são os representantes legais da Companhia e são responsáveis pela organização interna, processo deliberativo, operações diárias e implementação de políticas e diretrizes gerais estabelecidas periodicamente pelo Conselho de Administração. O Conselho de Administração supervisiona a Diretoria e monitora a implementação, pela Diretoria, das políticas e diretrizes estabelecidas periodicamente pelo Conselho de Administração (SLC AGRÍCOLA, 2021).

Figura 33 - Estrutura de Governança Corporativa da SLC Agrícola - Ano 2020

Fonte: SLC Agrícola (2020).

Ao observar o quadro 34, o leitor deve ter verificado que, em todos os períodos históricos apresentados, empresas da SLC Agrícola (controladas pela família Logemann) detinham o maior *quantum* de ações ordinárias. Ou seja, da propriedade coletiva difusa, são eles que detêm maior percentual de participação na recepção do repartimento de dividendos. Ente 2007 e 2020, conforme gráfico 20, a distribuição de dividendos saltou de 7,5 milhões de reais para 232 milhões de reais.

Gráfico 20 - Distribuição de dividendos realizados pela SLC Agrícola (em milhões de R\$) 2007-2020

Fonte: SLC Agrícola (2020).

Com a mesma curva ascendente da distribuição de dividendos na companhia, foi também a curva de remuneração de pessoal-chave da Administração da companhia. Os

administradores são remunerados na forma de pró-labore e salários, incluindo gratificações e outros benefícios. Em 2008, receberam honorários anuais de R\$ 3.573.000 e, em 2019, impressionantes R\$13.827.000 (SLC AGRÍCOLA, 2008; 2019)¹²⁷.

Outro vértice de profissionalização que une todas as fazendas corporativas do Grupo V é o objetivo de eficiência na redução de custos, atrelado à altíssima produtividade agrícola, incremento tecnológico da *big data*, e, para isso, utilizam o formato de *holding* centralizadora das unidades produtivas. “Nestas fazendas, SLC Agrícola, Agrex, há uma gestão mais corporativa, normalmente mais organizado e com uma visão maior sobre custos *versus* receitas”, é o que afirma o Entrevistado 26 RISA (2021).

Em Reunião Pública da SLC Agrícola (2021), Aurélio Pavinato (CEO da companhia) destaca “que preços e custos de *commodities* agrícolas se regulam pela média do setor” e, por isso, a companhia busca eficiência e distanciamento das concorrentes, com produtividade mais alta e custos menores. Na safra 2019/2020, a melhor fazenda da SLC Agrícola atingiu 4.689 kg/hectares. A média de todas as fazendas é 3.778 kg/hectares, ou seja, 14% acima da média brasileira e 36% da média mundial.

Figura 34 - Síntese do resultado da produtividade das melhores lavouras de soja da SLC Agrícola



Fonte: Reunião Pública Digital SLC Agrícola (2021)

¹²⁷ A remuneração anual global dos administradores e dos membros do Comitê será determinada pela Assembleia Geral de Acionistas. Caberá ao Conselho de Administração definir a remuneração individual, os benefícios e outros incentivos dos Diretores. A estrutura de remuneração dos Diretores poderá ser composta da seguinte forma: (i) remuneração anual fixa, (ii) remuneração variável (incluindo remuneração em ações) e outras remunerações que o Conselho de Administração possa estabelecer, a seu critério (SLC AGRÍCOLA, 2021).

Para alcançar os mecanismos de extração de mais valia relativa via produtividade, a SLC adotou fielmente a teoria e prática toyotista de administração, criando:

- a) Sistema de Gestão Integrado (SGI): que engloba o cumprimento das normas internacionais ISO 14.001, OHSAS 18.001 e a norma brasileira NBR 16.001. O SGI, dentro de suas atividades, aborda questões que vão além do cumprimento legal, com foco nos aspectos relacionados ao Meio Ambiente, Segurança, Saúde Ocupacional e Responsabilidade Social. Em 2020, a SLC encerrou o ano com um total de 11 unidades (a matriz e 10 fazendas) certificadas conforme a ISO 14001, a ISO 45001 e a NBR 16001. Mais 7 unidades (matriz e 6 fazendas) estão certificadas de acordo com a ISO 900, com previsão de integração de todas as unidades até o ano de 2024. Essas certificações reconhecidas internacionalmente qualificam a SLC a acessar os mercados;
- b) Programa de inclusão de funcionários na participação dos resultados. O valor a ser distribuído a título de participação nos resultados é calculado com base no lucro líquido da controladora, sendo parte do valor distribuído livremente aos beneficiários e parte vinculado a metas estabelecidas para cada unidade de produção. A participação é calculada aplicando-se 9% ao resultado líquido da controladora;
- c) Quadro enxuto de funcionários e terceirizações de mão de obra. Embora os números tenham crescido desde 2006, mas de forma enxuta, tendo em vista que houve maiores crescimento de área e de produção agrícola. Em 31 de dezembro de 2006, anterior ao processo de abertura de capital na bolsa de valores, a companhia tinha 814 funcionários, com 30% do quadro efetivo lotados na região do MATOPIBA. Em 2007, a região detinha 1.614 funcionários (1.041 fixos e 573 temporários). Em 2013, observa-se que, dos 2.700 funcionários da SLC Agrícola, 59% estavam no MATOPIBA, com avanço significativo dos trabalhadores safristas. Em 2019, a região detinha 48% dos funcionários totais da companhia (90% homens e 10% mulheres).

Pode-se constatar que a SLC se equipara às demais fazendas corporativas do Grupo V, ao possuir o mesmo padrão de organograma dentro das unidades produtivas. Na Insole Agroindustrial, por exemplo, tem-se 1 gerente da unidade, 05 supervisores, 04 coordenadores de campo, 30 operadores fixos (na safra contratava mais uns 30), cujos salários, respectivamente, variam de R\$ 14 mil, R\$ 7,5 mil, R\$ 5 mil e R\$ 1,8 mil (ENTREVISTADO 36 INSOLO, 2020).

Para alcançar as métricas de produtividade capitalista, a profissionalização dos funcionários para manusear as ferramentas informacionais e de vigilância do trabalho é essencial. Um dos projetos aplicados pela SLC Agrícola é o Programa de Capacitação para

Agricultura 4.0, voltado para a qualificação dos operadores agrícolas em novas tecnologias. Tal objetivo da companhia insere-se no crescimento com inovação e digitalização da agricultura. 8 fazendas da SLC já possuem lavouras conectadas com 4G, o plano é conectar todas até meados de 2021.

No campo das tecnologias informacionais, um grande exemplo adotado pelo conjunto de fazendas corporativas do grupo V é o sistema *Solinfitec*.

O aplicativo veio na verdade para substituir o *checklist* de papel e agora tudo digital, sendo muito bom para o produtor, porque o operador da máquina ao iniciar o trabalho, coloca a matrícula, jornada de trabalho, e, o coordenador da unidade produtiva do administrativo já passa a monitorar o serviço que o operador das máquinas está fazendo. Toda parada tem que colocar o porquê, se não colocar, alarma e é bastante alto. O operador caso pare, tem que informar, para o escritório está por dentro ENTREVISTADO 17 SIRIENTZ, 2021).

Para o entrevistado citado acima, o aplicativo veio para vigiar mais e fazer o serviço de qualidade. O *Solinfitec* monitora a velocidade adequada da máquina, que não pode ultrapassá-la. Se ultrapassou, já começa a “apitar”. O *Solinfitec* fala todos os rendimentos da máquina no dia. Um exemplo: se no planejamento o operador tinha que colocar 11 sementes e caiu 11,5, o sistema vai indicar que foi incorreto e instantaneamente a sede administrativa da unidade irá saber.

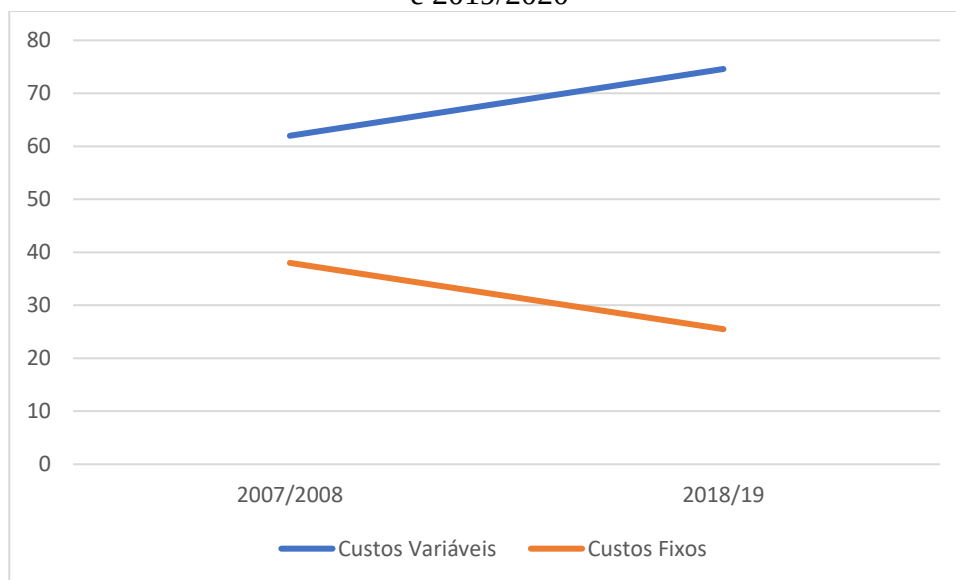
Com esses sistemas informacionais de altíssima tecnologia, a SLC Agrícola vem investindo também em estações meteorológicas digitais, para observar em tempo real o comportamento do clima, quanto de produtividade se perdeu, seja por chuva ou excesso de temperatura. Esses experimentos simulam as condições reais das lavouras e são conduzidos de acordo com critérios científicos em mais de 675 hectares, distribuídos entre 64 e 140 hectares por fazenda. Os campos experimentais são geradores de informações específicas para o ambiente climático da fazenda e, além disso, importante instrumento de treinamento da equipe técnica. Os trabalhos de pesquisa provocam a aproximação das unidades produtivas da companhia com as empresas e instituições produtoras de novas tecnologias, e faz com que a SLC Agrícola seja uma das primeiras a ter acesso às novas tecnologias. Ademais, a companhia adota a rotação de culturas em todas as unidades produtivas, por ser uma técnica com alta taxa de retorno, de baixo custo e que proporciona vários benefícios ao sistema produtivo, como o maior controle de ervas daninhas, menor incidência de pragas e doenças e o melhor aproveitamento dos maquinários (REUNIÃO PÚBLICA DIGITAL SLC AGRÍCOLA, 2021).

O conjunto de informações deixa nítido o processo de extração de valor da companhia por meio da intensificação tecnológica na exploração do trabalhador. Com a aplicação

focalizada, o funcionário vai ao campo faz o levantamento de pragas e doenças, gera mapas *online* automaticamente para o pulverizador aplicar localizadamente. O pulverizador, ao estar conectado e ter um controle da rotação do motor, consegue uma economia de 8 litros por hectare. Em Reunião Pública Digital da SLC Agrícola (2021), Aurélio Pavinato (CEO), destaca que tal processo de digitalização e inovações tecnológicas possibilitou à SLC Agrícola, na safra 2019/2020, ter ganhos líquidos de R\$ 15,1 milhões através das aplicações localizadas e direcionadas, com redução de 3,7% de custos com inseticidas e outros defensivos agroquímicos.

Devido a todos esses incrementos de produtividade, via exploração do trabalhador devido aos métodos organizacionais de trabalho e adoção de tecnologias de ponta, os percentuais do custo da produção de soja na SLC Agrícola caíram entre as safras 2009/2010 e 2019/2020. Nos custos variáveis, o custo em fertilizantes, defensivos e combustíveis apresentaram as principais reduções. Já o custo das sementes, em contraponto, registrou o maior aumento nos custos variáveis, elevando a participação desses custos no período. No outro extremo, a adoção da larga escala nos ultraestabelecimentos da companhia, associada à profissionalização/governança corporativa, possibilitou à companhia diluir a participação dos custos fixos na operação produtiva.

Gráfico 21 - Percentual dos Custos Fixos e Variáveis na Produção de soja – Safras 2009/2010 e 2019/2020



Fonte: Elaboração do autor, com base em SLC Agrícola (2008; 2018).

O mesmo processo de controle draconiano dos custos é visualizado na Insolo Agroindustrial. O setor de finanças é quem gerencia tudo a partir da matriz de São Paulo (ENTREVISTADO 36 INSOLO, 2020). Segundo o entrevistado, a matriz corporativa da Insolo

Agroindustrial realiza todas as compras de processos complexos para todas as unidades (insumos químicos, máquinas, sementes), que são feitas pelo gerente dos suprimentos. Nas unidades produtivas, o escritório administrativo local é responsável por fazer as cotações e lançar no sistema para o respectivo gerente aprovar. Para dar prosseguimento, é necessário que outro gerente de outra unidade produtiva também aprove, para não ocorrer risco de o gerente usar de má fé e comprar algo desnecessário. A segunda aprovação seria uma espécie de auditoria, alguém que reconheça que aquela compra é mesmo necessária.

Mesmo procedimento é adotado na Agrex/Mitsubishi. “É o seguinte, busca-se alta rentabilidade, tudo é medido e justificado! A empresa investe tanto para produzir tanto, desde uma peça para máquina até a produção de grãos. Tudo é controlado por uma central financeira” (ENTREVISTADO 19 AGREX, 2022). O entrevistado ressalta que tudo o que for necessário para uma máquina rodar passa por um processo de solicitação que, aprovado, vai para a cotação até a compra final.

c) Índices contábeis (liquidez, endividamento e rentabilidade)

O objetivo da seção é demonstrar os indicadores financeiros de liquidez, endividamento e rentabilidade da fazenda corporativa SLC Agrícola, dos anos de 2011 a 2018.

Os índices de liquidez são utilizados na avaliação da capacidade de pagamento da empresa, ou seja, “constituem uma apreciação sobre se a empresa tem capacidade para saldar seus compromissos. Essa capacidade de pagamento pode ser avaliada, considerando: longo prazo, curto prazo ou prazo imediato” (MARION, 2012, p. 75).

O índice de liquidez corrente (ILC) representa a capacidade que a empresa possui de pagar suas obrigações em curto prazo. No cálculo do índice, durante o período analisado, para cada R\$1,00 de obrigação a pagar, a fazenda corporativa SLC Agrícola teve uma média de R\$1,26 em caixa para saldar o pagamento, demonstrando excelente capacidade em honrar suas obrigações no curto prazo/imediato. Ao calcular o índice de liquidez geral (ILG), que mede a capacidade da SLC Agrícola de pagar seus compromissos a curto e longo prazo, percebe-se equilíbrio, pois, para cada R\$1,00 de obrigação a pagar, a fazenda corporativa tinha R\$0,80 em caixa para saldar o pagamento.

Já os indicadores de endividamento evidenciam “se a empresa utiliza mais recursos de terceiros ou de recursos dos proprietários. Também se os recursos de terceiros têm vencimento em maior parte a curto prazo ou a longo prazo” (MARION, 2012, p. 94).

Durante o período analisado, para cada R\$1,00, a SLC Agrícola utiliza R\$ 0,50 de

recursos provenientes de terceiros, demonstrando estrutura de endividamento equilibrada de recursos de terceiros (bancos, outras fontes financeiras). Para cada R\$1,00 de obrigação com terceiros, a companhia tem, em média, R\$,058 a ser pago no curto prazo e R\$0,41 a ser pago no longo prazo, demonstrando equilíbrio das dívidas vencíveis.

Um dos mecanismos de financiamento adotados pela SLC Agrícola é o acesso dos Certificados de Recebíveis do Agronegócio (CRA). Em 2018, 13% dos financiamentos contraídos pela companhia foram oriundos dessa modalidade.

Chama-se atenção também aos índices de endividamento da fazenda corporativa, a imobilização do patrimônio líquido, que identifica o quanto do patrimônio líquido está aplicado no ativo permanente da companhia. Esse índice aplicado na SLC Agrícola, durante o período analisado, demonstra que, para cada R\$100,00 de capital próprio, a companhia aplicava uma média de R\$114,00 no ativo permanente, ou seja, imobilização em terras.

Por fim, o índice de rentabilidade calcula “as taxas de retorno obtidas pela empresa sob diversos aspectos. De modo geral, quanto maior, melhor” (HERNANDES; BEGALLI, 2015, p. 325).

De modo geral, a SLC Agrícola teve lucratividade positiva em todos os anos da análise, e conseguiu manter um fluxo de caixa consistente, inclusive com pagamentos anuais de dividendos.

Outro importante índice de rentabilidade é a taxa de retorno sobre o patrimônio líquido (ROE), que revela o retorno sobre o capital que os sócios injetaram na empresa. Através dele é possível analisar se o retorno do investimento realizado está valendo a pena, e se compensa o risco do negócio. Durante o período analisado, a fazenda corporativa SLC Agrícola apresentou ROE médio de 6,45%, ou seja, para cada R\$100 investidos pelos acionistas, o retorno médio foi de R\$6,45. Importante destacar que, desde 2017, o ROE da SLC Agrícola vem crescendo abruptamente, acima de 13%, reflexo, por exemplo, da estratégia agressiva em arrendamentos de terras. A taxa do ROE da companhia é superior à SELIC.

Este último índice torna-se estratégico para as fazendas corporativas, uma vez que, a depender do ROE, atrai determinados perfis de acionistas com variados apetites de taxas de rentabilidade.

5.3 A ATUAÇÃO DAS FAZENDAS CORPORATIVAS DO GRUPO IV

Catalogamos 10 fazendas corporativas no Grupo IV- Imobiliária agrícola com participação/controle de fundos e/ou capital transnacional, cujos objetivos são venda e/ou

arrendamento de terras.

Para compreender as particularidades/estratégias de acumulação do conjunto de fazendas corporativas do Grupo IV, utilizaremos a BrasilAgro, desdobrando aspectos relacionados a: a) larga escala na produção e valorização patrimonial; b) profissionalização (governança corporativa); c) índices contábeis.

O critério metodológico para a escolha da BrasilAgro deve-se a esta ser referência de transnacionalização do capital com foco prioritário em terra, e ser pioneira neste foco econômico ao abrir capital no Novo Mercado da B3.

Diante da demanda de produção de alimentos e, no Brasil, sendo a incorporação de área a principal variável de crescimento, vimos, no capítulo 04, que André Guillaumon (CEO da BrasilAgro) asseverou: “Não existe negócio mais pulverizado no mundo que a terra!”, em que os 10 maiores *players* do agronegócio têm apenas 1% das terras agricultáveis (XP INVESTIMENTOS, 2020a). No outro extremo, tem-se 256.784.738 hectares de terras agrícolas com potencial de investimento imobiliário.

Diante do cenário tendencial, a BrasilAgro deixa em evidência nos seus relatórios que a criação da companhia tem objetivo de introduzir “o bem-sucedido modelo de negócios da CRESUD, valendo-se da vasta experiência dos seus administradores e acionistas fundadores no setor imobiliário e agronegócio” (BRASILAGRO, 2006; NASCIMENTO, 2019).

Figura 35 - Empresas Relacionadas à Cresud



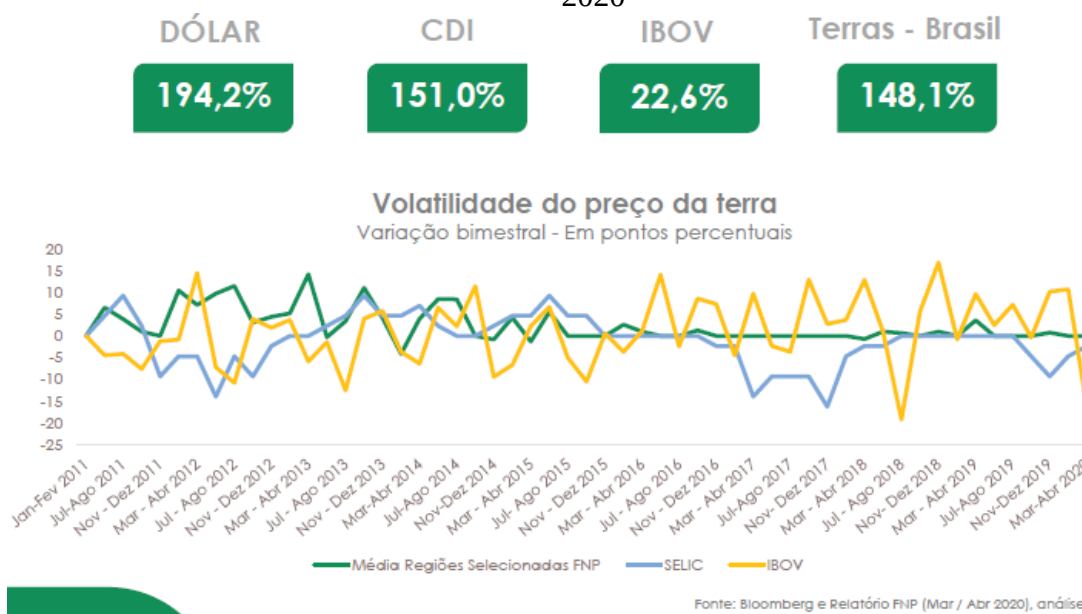
Fonte: Neves (2020).

A fazenda corporativa foi constituída em 23 de setembro de 2005 e obteve o registro de companhia aberta na Comissão de Valores Mobiliários em 25 de abril de 2006, sustentando uma estratégia de negócios centrada na aquisição, desenvolvimento, exploração e comercialização de propriedades rurais com aptidão agropecuária (BRASILAGRO, 2006).

Figura 36 - Modelo de negócio da BrasilAgro

Fonte: BrasilAgro (2006).

A companhia tem objetivo claro de rentabilidade: a) negócios imobiliários (venda de terras) e b) operação agrícola. Sendo a primeira o foco principal do negócio. No raciocínio de André Guillaumon (CEO da empresa), é a operação agrícola (produtividade, margem agrícola) que faz impulsionar o preço da terra, e quando o preço atinge o máximo e pode remunerar o investidor/acionista, a companhia realiza a venda, gerando ganhos de capital. Não à toa, em nível comparativo, de fevereiro 2011 a abril de 2020, o dólar teve a valorização de 194.2%, CDI 151%, IBOV 22,6% e Terras 148,1% (XP INVESTIMENTO, 2020a).

Figura 37 - Preço das Terras - Valorização em 120 meses – de fevereiro de 2011 até abril 2020

Fonte: Bloomberg e Relatório FNP (Mar / Abr 2020), análise BrasilAgro

Fonte: XP Investimento (2020a).

Em maio de 2006, a companhia concluiu o processo de abertura de capital na bolsa de valores (B3), resultando em uma captação líquida de R\$552,62 milhões. O recurso acessado via mercado de capitais foi integralmente utilizado na aquisição e desenvolvimento de propriedades para a produção de *commodities* agrícolas tais como cana-de-açúcar, soja, milho, algodão, florestas e pecuária (BRASILAGRO, 2007).

Para compreender as particularidades/estratégias de acumulação do conjunto de fazendas corporativas do Grupo IV, utilizamos a fazenda corporativa BrasilAgro para detalhar aspectos relacionados a: a) larga escala na produção sojícola/ganhos na valorização imobiliária; b) profissionalização/governança corporativa; c) índices contábeis.

a) Larga escala na produção sojícola/ganhos na valorização patrimonial

Desde a criação da BrasilAgro, suas primeiras aquisições de unidades com potencial produtivo associado ao potencial de valorização imobiliária foram direcionadas majoritariamente à região do MATOPIBA. As unidades produtivas tinham, em média, 32 mil hectares e nitidamente os preços baixos das áreas agricultáveis, que próximas à infraestrutura atraente (proximidade do porto de Itaqui e da ferrovia Norte-Sul, existência de unidades de armazenamento e processamento industrial na região) e clima-relevo propícios, evidenciavam enorme capacidade de valorização das terras.

Na safra de 2008/2009, a BrasilAgro adquiriu 03 unidades (01 no Piauí e 02 na Bahia), expressando a importância do MATOPIBA. Do valor desembolsado em compras de unidades produtivas naquele ano, a região representava 67% da área total adquirida no país e 47% dos valores totais dispendidos (BRASILAGRO, 2008). Abaixo, visualiza-se a área de atuação da companhia, na respectiva safra.

Quadro 35 - Atuação da BrasilAgro na Região do MATOPIBA - Safra 2007/2008

Unidade potencialmente produtiva para a venda	Localização	Ano de compra	Área total hectares	Preço da compra da área total (R\$ milhões)	Preço por hectare (R\$ mil)	Avaliação Deloitte – Área total (R\$ milhões)	Colheita de soja (hectares)
Cremaq	Baixa Grande do Ribeiro/ Piauí	2006	32.375	R\$ 42,2	R\$ 1,3	111,8	3.517
Jatobá	Jaborandi/ Bahia	2007	28.442	R\$ 31,8	R\$ 1,1	153,7	1.000
Chaparral	Correntina/Bahia	2007	37.799	R\$ 47,1	R\$ 1,2	115,6	0
Total MATOPIBA			145.327	R\$ 121,1			4.517
% das unidades no MATOPIBA em relação ao total da companhia no Brasil			67%	47%			33%

Fonte: Elaboração do autor, com base em BrasilAgro(2008).

Tomando como parâmetro 03 safras comparativas, 2007-2008, 2011-2012 e 2019-2020, observa-se a escalada da BrasilAgro na preparação das unidades para a altíssima produtividade e, conseqüentemente, alcance do binômio: a) valorização das terras, b) venda das terras. No intervalo temporal, as aquisições de terras se deram na Bahia, Piauí, Maranhão, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Goiás, Minas Gerais e Paraguai.

Foi 3 anos depois de sua criação que a valorização de unidades potencialmente produtivas mostrou sinais positivos, ocorrendo a primeira venda no Mato Grosso do Sul, resultando ganhos de capital de 116% superior ao preço da compra originária. Ainda em 2008, ocorreu a primeira operação da atividade agrícola numa área plantada de 22.800 hectares (sendo 60% da área total dedicada à soja) resultando numa produção de 37.100 toneladas, com produtividade média de 45,4 sacas/ha (BRASILAGRO, 2008).

Entre as safras de 2007/2008 e 2011/2012, as novas unidades adquiridas pela BrasilAgro no MATOPIBA se deram na Bahia e Maranhão, com média de 15.000 hectares. No ano de 2012, a região correspondia por 78% da área total da companhia no país e 44% dos valores desembolsados nas compras das unidades de todo o portfólio (BRASILAGRO, 2007; 2012).

Referente às atividades operacionais produtivas, da primeira safra de 2007/2008 a 2011/2012, a área plantada da BrasilAgro cresceu 205%, o equivalente a 67.454 hectares. Deste total, 60% eram dedicados ao plantio da soja, divididos em: 44% em áreas novas (1º e 2º ano) com produtividade de 34 sacas/hectare, 40% em áreas em desenvolvimento (3º e 4º ano) com produtividade de 24,9 sacas/hectare e 16% em áreas desenvolvidas (acima do 4º ano) com produtividade de 49,2 sacas/hectare, que, numa média geral de produtividade de 34 sacas/hectare, produziram 111 mil toneladas da oleaginosa. Os relatórios da companhia reiteravam constantemente que a transformação da terra era o principal vetor de valorização das propriedades, pois criava valor por si só, independente da valorização basal da terra (BRASILAGRO, 2012).

Quadro 36 - Atuação da BrasilAgro na Região do MATOPIBA - Safra 2011/2012

Unidade potencialmente produtiva para a venda	Localização	Ano de compra	Área hectares	Preço da compra (R\$ milhões)	Preço por hectare (R\$ mil)
Cremaq	Baixa Grande do Ribeiro/ Piauí	2006	32.702	R\$ 42,2	R\$ 1,3
Jatobá*	Jaborandi/ Bahia	2007	31.606	R\$ 31,8	R\$ 1,1
Chaparral	Correntina/Bahia	2007	37.182	R\$ 47,1	R\$ 1,2

Preferência	Barreiras/Bahia	2008	17.799		
Horizontalina	Tasso Fragoso/Maranhão	2010	14.359	R\$ 37,7	
Total MATOPIBA**			180.462	295.451	
% das unidades no MATOPIBA em relação ao total da companhia no Brasil			78%	44%	

*Em 2012, a BrasilAgro adquiriu a totalidade da unidade Jatobá pelo preço total de R\$ 19,9 milhões.

** sem as áreas arrendadas

Fonte: Fonte: Elaboração do autor, com base em BrasilAgro (2012).

Na região do MATOPIBA, a BrasilAgro inicia as vendas das unidades produtivas a partir de 2013, conforme quadro 36, alcançando altíssimas taxas de retorno.

No quadro 37, um caso que explicita os ganhos patrimoniais da BrasilAgro é a unidade produtiva Jatobá, localizada em Jaborandi/Bahia. A companhia adquiriu 31.606 hectares em 2007, ao preço de R\$ 1.400/hectare. Nos últimos anos, foram realizadas 05 vendas de parcelas desta unidade produtiva. Na 1ª venda, o preço equivaleu a R\$20.180/hectare, na 2ª venda, R\$22.018/hectare, na 3ª venda R\$23.500/hectare, na 4ª venda R\$25.961/hectare e na 5ª venda, R\$30.010/hectare. Ainda restam aproximadamente 15.000 hectares desta unidade produtiva sob o domínio da companhia. Entre junho/2011 e junho/2019, a valorização com a unidade produtiva Jatobá foi de 12,9%. Em nível comparativo nesse período, o IBOV valorizou 5,5% e a Selic - 7,4% (BRASILAGRO, 2020).

No decorrer do tempo, entre aquisição e investimentos na unidade produtiva Jatobá, a BrasilAgro desembolsou aproximadamente R\$100 milhões de reais, deixando-a com altíssima produtividade (soja, milho, algodão). Com as vendas das 05 parcelas de terras expostas acima, a companhia acumulou cerca de R\$ 300 milhões de reais e ainda detém posse de 15.000 hectares da mesma unidade produtiva, o que vale ainda, no mínimo, mais R\$300 milhões de reais (BRASILAGRO, 2020).

Quadro 37 - Síntese de vendas das unidades produtivas da BrasilAgro no MATOPIBA

Unidade potencialmente produtiva para a venda	Localização	Ano de compra	Área hectares	Preço da compra (R\$ milhões)	Quantidade de hectares vendido	Ano da Venda	Valor da Venda (R\$ milhões)	TIR*
Cremaq	Baixa Grande do Ribeiro/Piauí	2006	32.702	R\$ 42,2	4.895	2013	37,4	24%
					27.745	2015	270,0	20,4%
Horizontalina	Tasso Fragoso/Maranhão	2010	14.359	R\$ 37,7	14.358	2013	75,0	27%

Jatobá	Jaborandi / Bahia	2007	31.606	R\$ 31,8	625	2017	10,1	6,7%
					9.784	2018	164,8	14%
					3.124	2019	58,1	13,8%.
					1.134	2019	R\$23,2	14,7%
					1.875	2020	45,0	14,3%

*Taxa Interna de Retorno (imobiliária + produtiva) desde o primeiro desembolso até o recebimento da última parcela de acordo com as curvas futuras da soja (CBOT) e taxa de câmbio.

Fonte: Fonte: Elaboração do autor, com base em BrasilAgro (2006; 2007; 2010; 2013; 2015; 2018; 2019; 2020).

A evolução da valorização do portfólio das unidades produtivas da BrasilAgro é crescente. Se, em 2007, a companhia tinha 94% das suas terras não desenvolvidas, em 2019 possuía: 42% das terras não desenvolvidas, 28% em desenvolvimento e 30% desenvolvidas, demonstrando o avanço na preparação de terras com alta produtividade.

No MATOPIBA, várias unidades produtivas ainda não estão desenvolvidas por completo (unidades produtivas Serra Grande, Preferência, Chaparral, Arrojadinho). Enquanto outras já possuem um grau de desenvolvimento maior em suas áreas (unidade produtiva Jatobá). Como dito, quanto mais a companhia avança na transformação de terras e mais desenvolvidas ficam as unidades produtivas, melhores os preços finais de venda. Para isso, expande-se a área plantada, que teve, entre 2016 e 2019, aumento de 20% (BRASILAGRO, 2019).

Em 2019, 56% das terras adquiridas pela BrasilAgro e 65% da avaliação interna do preço total das propriedades estavam concentradas no MATOPIBA, conforme quadro 37.

Quadro 38 - Atuação da BrasilAgro no MATOPIBA safra 2019/2020

Unidade potencialmente produtiva para a venda	Localização	Ano de compra	Área hectares	Avaliação interna das propriedades 30/06/2020 (R\$ em mil)	Principal cultura produzida e quantidade de área (hectares)
Jatobá	Jaborandi/ Bahia	2007	14.930	242.503	Pasto 4.313 hectares
Chaparral	Correntina/Bahia	2007	37.182	417.660	Soja 9.552 hectares
Preferência	Barreiras/Bahia	2008	17.799	68.160	Pasto 6.344 hectares
São José	São Raimundo das Mangabeiras/Maranhão	2017	17.566	247.572	Cana de Açúcar 16.830 hectares
Arrojadinho	Jaborandi/Bahia	2020	16.642	88.482	Soja 2.896 hectares

Rio do Meio	Jaborandi/Bahia	2020	12.288	123.129	Outros 8.043 hectares
Serra Grande	Baixa Grande do Ribeiro/	2020	4.489	30.273	Soja 2.904 ha
Total MATOPIBA**			56%	65%	
% das unidades no MATOPIBA em relação ao total da companhia no Brasil					

** Sem constar com as áreas arrendadas.

Fonte: Elaboração do autor, com base em BrasilAgro (2007; 2008; 2017; 2020).

b) Profissionalização/governança corporativa

Da mesma forma que a SLC Agrícola, a BrasilAgro segue tendência da dispersão do capital acionário e da separação entre propriedade e controle, resultando na constituição de novas categorias sociais – **a dos proprietários passivos** e **a dos não proprietários usufrutuários**.

O acesso às finanças/crédito conjugados de práticas de governança corporativa foi essencial para que a BrasilAgro, receptora de tal investimento, pudesse ampliar suas taxas de acumulação via extração de valor, canalizando-a de forma direta para a aquisição de terras, explicitamente em termos marxistas da captura da renda fundiária.

Assim como visto com o caso da SLC Agrícola, não é o capital financeiro estritamente materializado nos fundos de investimentos e/ou pensão que rege o controle da extração de valor da BrasilAgro.

No caso da BrasilAgro, no quadro 39, pode-se visualizar que, até meados de 2021, os proprietários passivos (proprietários de direito) tinham sim presença no corpo acionário da companhia, contudo tais fundos de investimentos não possuíam controle sobre a gestão decisória da companhia e nas suas estratégias de acumulação. Esses fundos possuem unicamente a característica da plasticidade de caráter *Exit*: a) retorno do capital investido na forma de dividendos, b) revenda em curto-médio prazo das ações ordinárias adquiridas.

Quadro 39 - Síntese do histórico de atuação dos principais acionistas da BrasilAgro

Ano da posição do Fundo na BrasilAgro	Nome do Fundo	Ações Ordinárias no período	Ano da Saída do fundo	Maior acionista da BrasilAgro no ano de posição
2006	Tarpon Investimentos S.A.	9,85	2010	Cresud S.A. C. I. F y A (29,78)
	Tarpon Agro LLC	14,93	2010	
	Cape Town LLC	24,7	2021	
	Agro Investment S.A.	18,84	2011	
Novembro/ 2010	JP Morgan Whitefrias Inc	10,57	2016	Cresud 39,64%

	Credit Suisse Hedging-Griffo Serviços Internacionais S.A.	7,81	2012	
	Cape Town LLC	4,52	2021	
	Ellie Horn			
	Agro Investment S.A.	1,05	2011	
	Agro Managers S.A.	0,24	2011	
Novembro/ 2014	JP Morgan Whitefrias Inc.	7,55	2016	CRESUD S.A.C.I.F Y A39,63
	CSHG ASSET MANAGEMENT S.A.	5,13	2016	
	Cape Town LLC	4,52	2021	
	Ellie Horn	1,09	2021	
Novembro/2018	Autonomy Capital	9,61	2021	CRESUD S.A.C.I.F.Y.A 40,69
	Cape Town LLC	4,64	2021	
	Elie Horn	1,12	2021	
Novembro/ 2020	Autonomy Capital	13,32	2021	CRESUD S.A.C.I.F.Y.A 32,06
	Charles River Capital	6,96	Permanece	
	Cape Town LLC	4,25	2021	
	Elie Horn	1,02	2021	

Fonte: Fonte: Elaboração do autor, com base em BrasilAgro (2006; 2010; 2014; 2018; 2020).

Nosso argumento é que, principalmente nas companhias sociedade anônima, como no caso da BrasilAgro, é no Conselho de Administração que se encontram os responsáveis por orientar/monitorar a implementação das políticas gerais de negócios da companhia, incluindo sua estratégia de longo prazo, leia-se acumulação de capital. De acordo com o Estatuto Social, cabe ao órgão eleger os membros da Diretoria, bem como definir suas remunerações e supervisionar o exercício. No grau mais elevado da companhia, na presidência e vice-presidência, tem-se os irmãos Elsztain¹²⁸, somados a mais 3 membros conselheiros e 4 conselheiros independentes (BRASILAGRO, 2020).

Indo na direção do nosso argumento, em setembro de 2021, uma ofensiva orquestrada pelos fundos de investimento Charles River e BRZ Investimentos ganhou noticiário. Os fundos detêm 11,95% das ações da BrasilAgro e, pela primeira vez na história, pedirem inscrição de uma chapa alternativa ao conselho de administração da empresa. Os gestores dos fundos queriam indicar três nomes para as cadeiras de membros independentes do conselho de administração - ou seja, pessoas que não fazem parte diretamente da administração da empresa

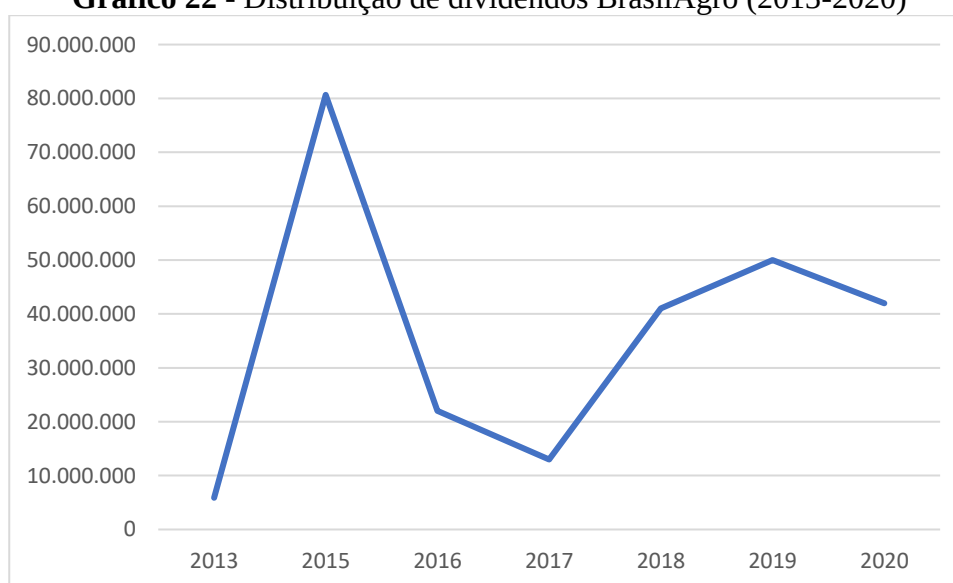
¹²⁸ “Eduardo Elsztain participa do setor imobiliário há mais de vinte anos. Fundou a Consultores Asset Management (anteriormente chamada Dolphin Fund Management). Atualmente é Presidente do Conselho da Cresud, IRSA- Inversiones y Representaciones Sociedad Anónima e da Irsa Popriedades Comerciales S.A., entre outras posições. A IRSA Inversiones y Representaciones Sociedad Anónima e a Irsa Popriedades Comerciales S.A. são consideradas duas das maiores empresas imobiliárias na Argentina, sendo destacadas por seus shopping centers comerciais, residenciais e hotéis. Também é Presidente do Banco Hipotecário S.A. e da IDB Development Corporation Ltd. Graduiu-se em Economia pela Universidad de Buenos Aires. É irmão de Alejandro Gustavo Elsztain” (BRASILAGRO, 2020, s.p.).

(TOOGE, 2021a). Em outubro do mesmo ano, a assembleia da companhia aprovou o novo conselho de administração, com a entrada de novos integrantes indicados pelos respectivos fundos (TOOGE, 2021b). O intento, ao menos no caso da BrasilAgro, desvela uma ofensiva dos fundos de investimento em ter representantes no bloco dos não proprietários usufrutuários ou seja, do conselho administrativo (classe capitalista gestorial).

Ao observar o quadro 39, percebe-se que, em todos os períodos históricos apresentados, a CRESUD (controladas pela família Elsztain) detinha o maior *quantum* de ações ordinárias. Ou seja, da propriedade coletiva difusa, é ela que detém maior percentual de participação na recepção do repartimento de dividendos. Ente 2013 e 2020, conforme gráfico 22, a distribuição de dividendos saltou de R\$ 5.883.382 para R\$ 42.000.000.

Percebe-se que a distribuição de dividendos da companhia está intrinsecamente ligada às vendas das unidades produtivas, sendo a captura da renda fundiária o termômetro que propicia rentabilidade aos acionistas, o que é reiterado pelo próprio CEO da BrasilAgro: “os investidores colocam que a companhia só entregava resultado quando vendia uma fazenda, e no ano que ela não vendia fazenda não tinha uma entrega importante de resultado e isso derivava no pagamento do dividendo” (XP INVESTIMENTOS, 2020a).

Gráfico 22 - Distribuição de dividendos BrasilAgro (2013-2020)



Fonte: Elaboração do autor, com base em BrasilAgro (2013; 2015; 2016; 2017; 2018; 2019; 2020).

Curva mais ascendente do que a de distribuição de dividendos na companhia foi a de remuneração do pessoal-chave da Administração da companhia. No exercício de 2008, a remuneração anual do conselho de administração e diretoria foi de R\$ 3.741.000 (sendo 69% via pró-labore e 31% de gratificações) (BRASILAGRO, 2009). Em 2020, a remuneração anual

alcançou R\$11.999.000. Neste último ano, 9 integrantes do conselho de administração receberam uma remuneração fixa em forma de salário/pró-labore de R\$ 1.270.969,00 e R\$ 5.083.838,49 em remuneração variável na forma de bônus¹²⁹ (BRASILAGRO, 2020), explicitando o que argumentamos, que a classe capitalista gestorial abocanha partes da mais valia gerada por mecanismos próprios.

Como vimos, a pedra angular do modelo de negócios desenvolvidos pela BrasilAgro são os ultragrandes estabelecimentos fundiários, o que lhe permite vender terras produtivas com altíssimos ganhos de escala. Segundo Chaddad e Valentinov (2017):

As economias de escala em nível de fazenda incluem o seguinte: diluição de custos fixos (como despesas gerais e custos de conformidade com leis trabalhistas, ambientais e fiscais que eram excessivamente altas no Brasil); capacidade de atrair e reter gerentes profissionais e equipe técnica experiente para administrar cada fazenda; uso eficiente de instalações e infraestrutura na fazenda; e eficiências operacionais de equipamentos agrícolas modernos. Economias de escala no nível corporativo incluem vantagens comerciais na compra de insumos agrícolas (por exemplo descontos por volume) e na negociação de preços de commodities ou contratos a termo (devido ao maior poder de barganha). Seu porte e acesso a capital permitem que a BrasilAgro invista em modernos sistemas de informação e comunicação e desenvolva conhecimento para tomar melhores decisões (CHADDAD; VALENTINOV, 2017, p.212, tradução nossa).

Os autores citados acima detalham com precisão a estrutura organizacional formal da BrasilAgro, que possui escritório central (matriz) em São Paulo e escritórios locais em cada unidade produtiva. Na matriz, encontra-se a equipe de alta administração e funcionários organizados por função. Cada escritório da unidade produtiva tem 1 gerente de fazenda, com autoridade para tomar decisões sobre as operações agrícolas, auxiliado por 1 vice-gerente da fazenda, 1 oficial administrativo e 1 chefe de operações de campo supervisionando uma equipe de funcionários de campo. Interessante que cada unidade produtiva tem seu próprio Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ), o que propicia orçamento e metas de desempenhos/orçamentos autônomos (cada operação agrícola está ligada a uma quantidade necessária de insumos: sementes, fertilizantes, produtos químicos, combustível, uso de máquinas). Ademais, a BrasilAgro é peça-chave nas terceirizações de mão de obra e máquinas

¹²⁹ “O objetivo da remuneração variável de curto prazo é recompensar o executivo tendo por base o resultado anual, definido pelo alcance de metas fixadas para a empresa e de metas individuais estipuladas para o mesmo período. A remuneração variável de longo prazo, baseada em ações, visa recompensar o executivo pelo resultado alcançado e a sua retenção. O objetivo da remuneração variável é alinhar os interesses dos executivos com os nossos e de nossos acionistas. Para o Conselho de Administração a remuneração fixa corresponde a aproximadamente 20% da remuneração total e a remuneração variável corresponde a cerca de 80%. Para a Diretoria a remuneração fixa corresponde a aproximadamente 35% da remuneração total e a remuneração variável corresponde a cerca de 65%” (BRASILAGRO, 2020).

agrícolas (NASCIMENTO, 2019).

A arquitetura organizacional da BrasilAgro, assim como das demais fazendas corporativas dos Grupos IV e V, é orquestrada para a fluidez corporativa entre matriz central e unidades produtivas espalhadas territorialmente. Para maior controle, as tecnologias de informação são essenciais para que os métodos de extração de valor sejam executados com afinco¹³⁰.

c) Índices contábeis (liquidez, endividamento e rentabilidade)

O objetivo da seção é demonstrar os indicadores financeiros de liquidez, endividamento e rentabilidade da fazenda BrasilAgro, dos anos de 2011 a 2018.

Como vimos, os índices de liquidez são utilizados na avaliação da capacidade de pagamento da empresa, ou seja, “constituem uma apreciação sobre se a empresa tem capacidade para saldar seus compromissos. Essa capacidade de pagamento pode ser avaliada, considerando: longo prazo, curto prazo ou prazo imediato” (MARION, 2012, p. 75).

O índice de liquidez corrente (ILC) representa a capacidade que a empresa possui de pagar suas obrigações em curto prazo. No cálculo do índice, durante o período analisado, para cada R\$1,00 de obrigação a pagar, a fazenda corporativa BrasilAgro Agrícola teve uma média de R\$1,92 em caixa para saldar o pagamento, demonstrando excelente capacidade em honrar suas obrigações no curto prazo/imediato. Ao calcular o índice de liquidez geral (ILG), que mede a capacidade da BrasilAgro em pagar seus compromissos a curto e longo prazo, percebe-se alta capacidade de caixa, pois para cada R\$1,00 de obrigação a pagar, a fazenda corporativa tinha R\$3,64 em caixa para saldar o pagamento.

Já os indicadores de endividamento evidenciam “se a empresa utiliza mais recursos de terceiros ou de recursos dos proprietários. Também se os recursos de terceiros têm vencimento

¹³⁰ A principal característica organizacional da BrasilAgro é um sistema de controle denominado PGP (sigla para planejamento e gestão da produção), que serve de base para avaliação de desempenho, incentivo e responsabilização dos colaboradores [...]. No centro da arquitetura organizacional está o foco em sistemas e processos formais voltados para promover uma cultura de responsabilidade e meritocracia. O Diretor Administrativo e sua equipe são responsáveis pelo desenvolvimento de um sistema de controle de gestão baseado em processos e protocolos formais denominado PGP. No sistema PGP, cada atividade conduzida pela empresa, desde a aquisição de terras até o desenvolvimento e cultivo da terra, é padronizada em um processo formal com etapas e KPIs (*Key Performance Indicator*, que significa indicador-chave de desempenho. Por exemplo, os KPIs para um campo de milho incluem distância entre sementes, número de sementes plantadas por metro de linha, peso do fertilizante aplicado por metro de linha, número de gotas por cm² (para controle de pragas) e perda de peso do milho por hectare. Esta formalização e padronização de todas as atividades agrícolas serve de base para o planejamento, orçamento, controle, incentivo e desempenho dos sistemas de avaliação CHADDAD; VALENTINOV, 2017, p.213, tradução nossa).

em maior parte a curto prazo ou a longo Prazo” (MARION, 2012, p. 94).

Durante o período analisado, para cada R\$1,00, a BrasilAgro utiliza em média R\$ 0,25 de recursos provenientes de terceiros, demonstrando estrutura de endividamento baixa de recursos de terceiros (bancos, outras fontes financeiras). Para cada R\$1,00 de obrigação com terceiros, a companhia tem, em média, R\$,065 a ser pago no curto prazo e R\$0,35 a ser pago no longo prazo, demonstrando equilíbrio das dívidas vencíveis.

Chama atenção nos índices de endividamento a imobilização do patrimônio líquido, que identifica o quanto do patrimônio líquido está aplicado no ativo permanente da empresa. Este índice aplicado na fazenda corporativa BrasilAgro é considerado baixo. Durante o período analisado, para cada R\$100,00 de capital próprio, a companhia aplicava uma média de R\$104,00 no ativo permanente, leia-se, imobilização em terras.

Por fim, o índice de rentabilidade calcula “as taxas de retorno obtidas pela empresa sob diversos aspectos. De modo geral, quanto maior, melhor” (HERNANDES; BEGALLI, 2015, p. 325).

De modo geral, durante o período analisado, a BrasilAgro teve oscilação entre lucratividade e prejuízo. O índice de rentabilidade é a taxa de retorno sobre o patrimônio líquido (ROE), que revela o retorno sobre o capital que os sócios injetaram na empresa. Através dele é possível analisar se o retorno do investimento realizado está valendo a pena, e se compensa o risco do negócio. Durante o período analisado, a fazenda corporativa BrasilAgro apresentou ROE médio de 6,25%, ou seja, para cada R\$100 investidos pelos acionistas, o retorno médio foi de R\$6,25.

Este último índice torna-se estratégico para as fazendas corporativas, uma vez que, a depender do ROE, atraindo-se determinados perfis de acionistas com variados apetites de taxas de rentabilidade.

5.4 UM CAMINHO DE INVESTIGAÇÃO: VENDA E ARRENDAMENTO INSTITUCIONAL ENTRE FAZENDAS CORPORATIVAS

Em nossa pesquisa de fazendas corporativas do Grupo IV - Imobiliária agrícola com participação/controle de fundos e/ou capital transnacional, cujos objetivos são venda e/ou arrendamento de terras, observa-se, no quadro 40, a representação crescente do arrendamento institucional de terras, como foco de negócios das companhias.

Quadro 40 - Síntese do perfil dos negócios com terras das fazendas corporativas do Grupo IV

Fazendas Corporativas Grupo IV	Principais Fundos	Foco econômico	Principais negócios com terras realizados com outras fazendas corporativas
Tiba Agro	Vision Brazil Investments	Venda de terras	Golin e Franciosi
Sollus Capital	Vinci Partners; Touradji Capital Management; Grupo Los Grobo	Arrendamento Institucional da terra	Agrex
Calyx Agro	Louis Dreyffus; AIG Brazil Special Situations Fund II, L.P	Arrendamento Institucional da terra	Não consta
Radar	TIAA	Arrendamento Institucional da terra	SLC Agrícola
Agrifirma	RIT Capital Partners; BRZ Investimentos	Venda	BrasilAgro
Adecoagro	Soros Fund Management LLC	Venda	Não consta
SLC Land Co	Valiance Asset Management	Arrendamento Institucional da terra	SLC Agrícola
Terrax	Riza Asset Management	Arrendamento Institucional da terra	Fritzen; Scheffer
BTG	BTG Pactual	Arrendamento Institucional da terra	Não consta

Fonte: Elaboração do autor.

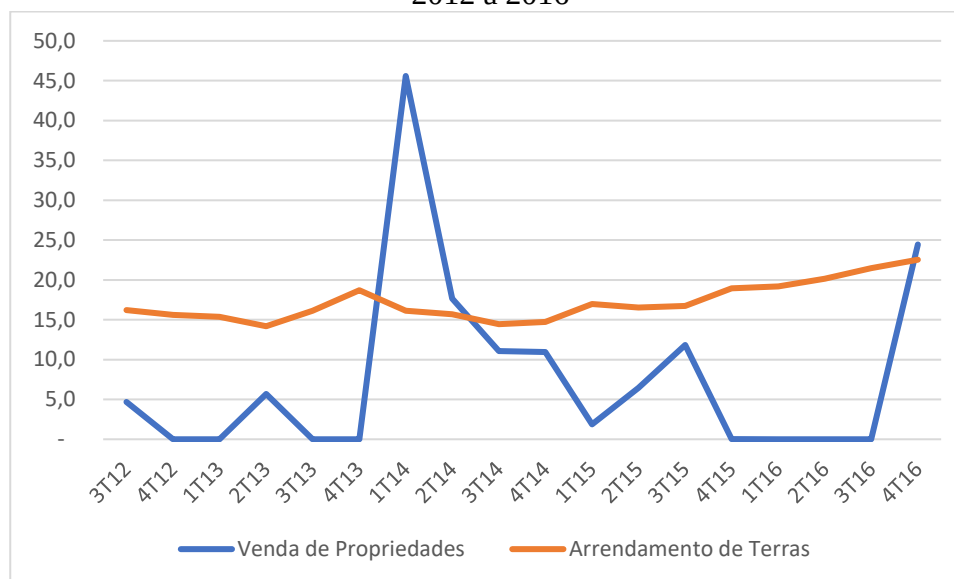
Enquanto na região do MATOPIBA, fazendas corporativas do grupo IV como BrasilAgro, TibaAgro, Agrifirma e Adecoagro expressam uma estratégia prioritária da captura da renda fundiária via venda de unidades produtivas, outras fazendas corporativas como Radar/TIAA, Sollus, SLCLandco, Calyx, Terrax e BTG adotam a captura fundiária via arrendamentos institucionais de suas unidades produtivas.

Um caso da Radar é interessante. Criada em 2008, pela COSAN, teve como principal investidor o TIAA-CREF (*Teachers Insurance and Annuity Association of America - College Retirement Equities Fund*) (PITTA: MENDONÇA, 2015; SPADOTTO *et al.* 2020). Para Henrique Americano de Freitas (CEO da Radar), “a companhia acha propriedades adequadas, boas para os investidores, faz a diligência para a compra, e acorda com os arrendadores/parceria. Isso proporciona para a Radar foco no retorno pelo arrendamento anual e um retorno de longuíssimo prazo na apreciação do preço da terra” (NUFFIELD TALKS, 2020). O gestor destaca a estratégia de longo prazo, e, por isso, estabelece horizonte de 21 anos de relacionamento, selecionando parceiros produtivos superprofissionais, leia-se fazendas

corporativas.

No gráfico 23, observa-se que, durante os trimestres dos anos 2012 a 2016, os arrendamentos de terras têm elevada constância e são fonte principal da receita operacional líquida da Radar.

Gráfico 23 - Receita Operacional Líquida da Radar (em milhões de reais) – trimestres de 2012 a 2016



Fonte: Elaboração do autor, com base em Cosan Relatório de Gestão (2016).

Segundo Henrique Americano de Freitas (NUFFIELD TALKS, 2020), em 2020, a Radar tinha 30 arrendatários no portfólio (Raizen, SLC, São Matinho, Suzano, Dreyfus, Bunge, Bom Futuro, Família Shimdit, entre outros). A empresa gerencia investimentos em 8 estados (o que diminui riscos climáticos, crédito, produção) com metade da área em grãos de soja e a outra metade com cana-de-açúcar. Em 2016, a Radar administrava 184.210 hectares de terceiros e tinha 103.198 hectares de terras próprias (RELATÓRIO DE GESTÃO COSAN, 2016).

O gestor destaca que a companhia escolhe o arrendatário sob o aspecto de crédito/financeiro, pela capacidade de produzir e aderência dos arrendatários com os aspectos de governança socioambiental. Da mesma forma, a escala é fundamental. Fazendas corporativas como a SLC Agrícola, para atingir a escala desejada, ou seja, diluir o custo, em vez de gastar um capital próprio relevante que talvez não traga o retorno que aquela operação possa dar, preferem realizar a expansão via arrendamento institucional (NUFFIELD TALKS, 2020). Faggin, Rijke Piotrowski (2020), ao cruzar as terras arrendadas da Radar para a SLC Agrícola, demonstraram que 28.401 hectares de terras são arrendados entre as fazendas corporativas.

Quadro 41 - Propriedades da TIAA-CREF/Radar arrendadas para a SLC Agrícola

Unidade pertencente ao TIAA-CREF	Município (Estado)	Área da fazenda (ha)	Área arrendada para SLC (ha)	Nome da Unidade Produtiva da SLC
Catuaí Verde	Balsas (Maranhão)	6.835	6.731	Fazenda Planeste
Janaína	Balsas (Maranhão)	2.983	2.944	Fazenda Parnaíba
Parceiros	Formosa do Rio Preto (Bahia)	5.224	5.224	Fazenda Perceiro
Preciosa	Balsas (Maranhão)	3.688	2.661	Fazenda Planeste
Sagitário	Balsas (Maranhão)	8.697	2.856	Fazenda Planeste
Brasil	Tasso Fragoso (Maranhão)	922	736	Fazenda Parnaíba
Guadalajara	Tasso Fragoso (Maranhão)	641	636	Fazenda Parnaíba
Santa Terezinha	Tasso Fragoso (Maranhão)	966	738	Fazenda Parnaíba
Grão de Ouro	Correntina (Bahia)	6.875	5.876	Fazenda Panorama
Total de áreas (há)		36.831	28.402	

Fonte: Faggin; Rijk; Piotrowski (2020, p. 6).

O arrendamento de terras entre as fazendas corporativas Radar e SLC Agrícola materializa uma nova etapa na agricultura capitalista brasileira, cujas características se baseiam especialmente no elevado *quantum* de hectares destinados à larga escala produtiva.

É válido retornarmos ao que expomos no capítulo 2, no tocante ao arrendamento de terras no MATOPIBA.

Em 2017, o arrendamento ganha solidez na região, sobretudo de estratos fundiários acima de 1000 hectares, que perfazem 90% da área arrendada da região. No intervalo temporal de 2006 a 2017, a área agrícola arrendada de estabelecimentos acima de 1000 hectares, aumentou 507.872 hectares. No outro extremo, há uma redução drástica dos arrendamentos em estabelecimentos dos demais estratos fundiários.

No ano de 2017, a área colhida com soja na região teve aumento expressivo de 199.491 hectares arrendados em comparação ao ano de 2006 (CENSO AGROPECUÁRIO, 2006; 2017). Neste ano, da área total colhida em formato de arrendamento, 744.671 hectares, 82% foram colhidas em estabelecimentos agropecuários de estrato fundiário acima de 1000 hectares, circunscritos exatamente nos municípios TOP 10 da economia do agronegócio sojícola presente no MATOPIBA (CENSO AGROPECUÁRIO, 2017).

Figura 38 - Propaganda de arrendamento de terra agrícola em Santa Filomena


Lis Lino ▶ **Classificados de Balsas** [Participar](#)
 6 h • 🌐

Arrendamento de Terra.
GRÁTIS • Balsas

[ENTRAR EM CONTATO](#)

Área 12.270 hectares com 9.000 há em
 lavoura, em Santa Filomena PI
 arrendamento para 15 anos de 15 sacos
 por há. Contato 981507700 ou 984377329.







Fonte: Classificados OLX (2020).

Na produção sojícolas no MATOPIBA, os dados confirmam a tendência de arrendamentos, sobretudo em imóveis acima de 1000 hectares. Em 2017, no Maranhão, 73 estabelecimentos sojícolas na condição de arrendatários perfizeram 21% da área total colhida com o grão no Estado. No Tocantins, 219 estabelecimentos sojícolas na condição de arrendatários perfizeram 20% da área total colhida com o grão no Estado. No Piauí, 30 estabelecimentos sojícolas na condição de arrendatários perfizeram 13% da área total colhida com o grão no Estado. Na Bahia, 84 estabelecimentos sojícolas na condição de arrendatários perfizeram 11% da área total colhida com o grão no Estado (CENSO AGROPECUÁRIO, 2017).

Esses números citados acima, do arrendamento crescente nos ultraestabelecimentos sojícolas, têm relação direta com o poderio das fazendas corporativas, ao separar a propriedade da terra da operação produtiva. No Seminário Pensa (2016), Fernando Jank, explica que a

estratégia de arrendamento institucional é uma questão de cálculo econômico/financeiro, principalmente de quais taxas de rentabilidade o investidor almeja e quais riscos quer correr.

Tomando a inter-relação da SLC Agrícola com a Radar, vista acima, pode-se afirmar que as companhias seguem o raciocínio de Fernando Jank.

No caso da SLC Agrícola, o apetite da companhia é direcionado por altas taxas de retorno e risco maiores, materializado explicitamente na estratégia de operação produtiva via arrendamentos de terras. Contabilmente, o índice do ROE de 2018 da companhia é claro nos benefícios desse intento, quando alcançou 14,5%. Ou seja, para cada R\$100 investidos pelos acionistas, o retorno foi de R\$14,5. Já o investidor TIAA CREEF, fundo de pensão que faz a gestão da Radar, o apetite é direcionado por taxas baixas de retorno e riscos menores, materializado numa estratégia de arrendamento de longo prazo, que permite ter receitas líquidas via pagamento do arrendamento e apreciação do preço da terra. Contabilmente, o índice do ROE de 2018 da companhia é no equilíbrio dos riscos, quando alcançou 5% em 2018. Ou seja, para cada R\$100 investidos pelos acionistas, o retorno foi de R\$5,00. Concomitantemente, ao longo dos anos (2012 a 2016), a Radar teve média de R\$20 milhões anuais em receita líquida via arrendamentos, e preço do portfolio das terras estimado, no ano de 2016, em mais de R\$5 bilhões.

No mesmo seminário, Fernando Jank é categórico ao afirmar que a fazenda corporativa a focar em terra própria tem o risco de liquidez. Ao passo que quando a fazenda corporativa foca em arrendamentos de terras, passa a sofrer mais com a volatilidade do produto/mercado e tem uma piora na posição de crédito, ou seja, menos ativo (terra) para disponibilizar ao financiador. O gestor expõe didaticamente abaixo quais os cenários e situações em que o arrendamento institucional possibilita melhores taxas de retorno às fazendas corporativas.

Quadro 42 - Momentos de operação sojícola com a terra própria

Terra Própria (Momento 01) - Para iniciar e deixar a área com boa produtividade					
Investimento na Terra	Capital de Giro:	Produtividade:	Custo de Produção	Margem	Retorno
120 sacas soja/hectare (40 sacas na compra da área + 50 para a abertura + 30 para as benfeitorias)	80 sacas soja/hectare	52 sacas/hectare	40sacas/hectare	12sacas/hectare	6,0% ao ano
Terra Própria (Momento 02) - Área produtiva consolidada/boa produtividade					
Investimento na Terra	Capital de Giro:	Produtividade:	Custo de Produção	Margem	Retorno

430 sacas/hectare	70 sacas/hectare	55 sacas/hectare	38 sacas/hectare	17 sacas/hectare	3,4% ao ano

Fonte: Elaborado pelo autor, com base no Seminário Pensa (2016).

Fernando Jank, de início, expõe 02 momentos da operação sojícola, partindo do pressuposto que a fazenda corporativa tem a terra própria (SEMINÁRIO PENSA, 2016). No primeiro momento, para preparar a terra com boa produtividade, a fazenda corporativa obtém no final da operação e realizada os devidos cálculos, um retorno contábil de 6% ao ano. No segundo momento, anos depois, a terra já está produtiva/consolidada. É fato que a produtividade aumenta, contudo, o preço da terra também aumenta, o que contabilmente provoca redução do retorno do capital. Portanto, no segundo momento, mesmo a terra sendo altamente produtiva, a taxa de retorno cai para 3,4% ao ano.

Tomando como base o segundo momento, mesmo se a produtividade aumentasse para 60 sacas/hectares, o retorno do capital aumentaria apenas para 4,4% ao ano. Caso a produtividade declinasse para 45 sacas/hectare, o retorno do capital baixaria para 1,4% ao ano.

Para o gestor, médios e grandes produtores não corporativos podem até aceitar essa baixa remuneração do retorno do capital. Porém uma fazenda corporativa não aceita retornos baixos, e por isso a estratégia de arrendamento institucional passa a ser perseguida.

Ainda tomando como base o segundo momento, que obtém produtividade de 55 sacas/hectare, caso a fazenda corporativa adotasse o arrendamento (ao custo padrão para arrendar de 10 sacas/hectare), o retorno do capital saltaria para 10% ao ano. Caso a produtividade aumentasse para 60 sacas/hectare, e a fazenda corporativa adotasse o arrendamento (ao custo padrão para arrendar de 10 sacas/hectare), o retorno do capital saltaria para 17% ao ano.

Para nós, os dados trazidos por influente e experiente gestor explicitam a tendência na agricultura brasileira de arrendamentos institucionais entre fazendas corporativas, com a separação entre propriedade e controle da terra e do papel exercido por elas, na centralização e concentração tanto no mercado de terras, como na operação produtiva, o que, como visto até então, a depender do foco econômico e do apetite das taxas de retorno e riscos, sinaliza a existência de espaços de atuação para vários grupos de fazendas corporativas e inter-relações.

CAPÍTULO 6 - DUAS DÉCADAS DE EXPROPRIAÇÃO CAMPONESA E APROPRIAÇÃO DA RENDA FUNDIÁRIA: UMA ANÁLISE DA ATUAÇÃO DAS FAZENDAS CORPORATIVAS NO PIAUÍ E NA BAHIA (2000-2020)

Neste capítulo, apresenta-se a engrenagem de expropriação camponesa e apropriação da terra pelas fazendas corporativas no Piauí e Bahia.

Primeiro inicia-se a grilagem das terras-legalização das áreas, depois se tem aquisição dessas áreas por fazendas corporativas e a narrativa de geração de emprego-desenvolvimento. Ao contrário do que advogam, as seções detalham como as fazendas corporativas impulsionam os conflitos com as populações camponesas, tradicionais, indígenas e demais trabalhadores rurais.

No decorrer das seções, fica nítido ao leitor, a participação/conivência do Estado em atuar em detrimento das populações camponesas/geraizeiras que secularmente habitavam a região. Isto pode ser verificado nas ações do estado do Piauí em propiciar segurança jurídica da terra (via regularização fundiária) para as fazendas corporativas. Como também os escândalos do envolvimento da altíssima cúpula do judiciário baiano na facilitação de sentenças em face aos grileiros e fazendas corporativas.

6.1 TERRA À VISTA: INCOPORAÇÃO DA “ÚLTIMA” CHAPADA NO SUL PIAUIENSE

Na década dos anos de 1950, surgiram as primeiras políticas públicas a fim de se integrar o Nordeste agrícola ao processo de modernização conservadora, que já estava em curso no Sudoeste do país, permitindo a vazão da capacidade ociosa da indústria paulista e da periferia, e, assim, estabelecendo os determinantes da acumulação de capital à escala nordestina (CANO, 1998). Na vastidão nordestina, um processo de transformação da base técnica produtiva foi se consolidando, mas sem alterar a concentrada estrutura fundiária. À vista disso, constituíram-se condições para modernização inclusive do latifúndio (e excludente à grande parcela camponesa), estimuladas/calçadas na expansão do crédito rural subsidiado e na aquisição de máquinas, equipamentos e insumos químicos e biológicos, cujas ofertas aumentaram em todo o país.

Nos anos de 1970, com amplo apoio e incentivos do Estado, o processo de modernização conservadora se encaminhou para a Região Agrícola dos Cerrados, mais especificamente para o território conhecido como Brasil Central, constituído pela região Centro-Oeste, parte de Minas Gerais, leste do Tocantins, oeste da Bahia, sudoeste do Piauí e sul do Maranhão. Assim,

uma série de mudanças foi ocorrendo nesse território, principalmente, em latifúndios (MONTEIRO; FERREIRA, 2008).

As especificidades institucionais, econômicas, políticas e naturais vigentes em cada unidade da federação possibilitaram a ocupação do cerrado de forma distinta. No Piauí, a ocupação foi realizada tardiamente, a partir dos anos de 1980, sendo que se efetivou por volta dos anos 1990, com a produção de grãos, particularmente, soja, por meio da exploração empresarial de grandes propriedades agrícolas (ALVES, 2006; MONTEIRO; FERREIRA, 2008; RUFO; 2015; RUFO; SOBRINHO, 2018).

A ocupação do cerrado piauiense foi arquitetada pelo governo local com a finalidade de tornar essa região um polo agrícola, claramente beneficiando as corporações nacionais e transnacionais ligadas ao agronegócio, e, assim, promovendo uma nova configuração na economia rural piauiense. Esse processo ocorreu através do estabelecimento de políticas públicas e incentivos fiscais voltados para esses agentes, bem como com a instalação de infraestrutura necessária à atividade, além disso, o Estado disponibilizou, via Companhia de Desenvolvimento do Piauí (COMDEPI), terras devolutas à preços insignificantes (ALVES, 2006; MONTEIRO; FERREIRA, 2008; RUFO; SOBRINHO, 2018).

Essa estratégia pública de ocupação territorial, com a venda de terras públicas a preços módicos, associada a arranjos institucionais dos governos federal e estadual (pesquisas agrícolas, projetos de infraestrutura, dentre outros), geraram expectativas positivas aos futuros investimentos agropecuários (ganhos patrimoniais) e rentabilidade na produção de soja (valorização produtiva), mantendo a concentradíssima estrutura fundiária. Tamanha arquitetura foi fundamental para implementação de regulação na distribuição da renda e da riqueza entre as elites agrárias associadas ao capitalismo global, convertendo o Estado num verdadeiro lócus de conciliação dos interesses das elites nacionais e transnacionais convergentes na formulação de políticas públicas setoriais.

Esse pacto envolveu três ordens de fatores estruturais: a apropriação e a concentração da terra e dos recursos naturais; as relações patrimonialistas entre as oligarquias regionais e o poder central, por intermédio de sua representação política; e o caráter dependente ou associado da burguesia nacional ao capitalismo produtivo/financeiro internacional (TAVARES, 2000). Segundo a autora, a apropriação privada e concentrada da terra, seja terra privada ou grilada, fora uma das especificidades da acumulação patrimonial de riqueza no país.

No sul do Piauí, a notoriedade da apropriação de terras frutos da grilagem se intensifica em meados dos anos 1980, utilizando-se de métodos de corrupção e roubo, conforme foi visto

no capítulo 05. Alves (2006, p. 194) define os “grileiros profissionais”¹³¹ como peça fundante da arquitetura da grilagem no sul piauiense. Da mesma forma, como já consideramos no capítulo 04, as fazendas corporativas pertencentes ao Grupo I: Imobiliária Agrícola de controle familiar foram sujeitos fundamentais nessa arquitetura. Além das ações praticadas pela Fazenda Corporativa controlada por Euclides DeCarli, observa-se, a seguir, uma complexa trama de grilagem no sul piauiense.

O Entrevistado 23 Justiça Agrária Piauí (2018) descreve fatos que marcaram as bases históricas recentes que propiciaram a chegada desses grileiros corporativos.

Foi na década de 1970 o governo do Piauí, ao verificar o potencial do cerrado piauiense. E como foi dito aqui, era um imenso descampado, desabitado, não havia produção. Assim, pessoas estudaram e viram a viabilidade do cerrado do Piauí: solo, terra; altitude; pluviosidade, tudo era propício para produção de grãos. O governador na época foi ao sul do país e convocou as pessoas para que viessem para o estado do Piauí, que aqui tinha terra boa e barata. Mas para isso acontecer, ele precisou ir ao senado federal, e pedir autorização para vender essas porções de terra, e foi feito através da resolução 36/75 do senado federal. Nessa resolução, foram destacadas 5 grandes porções de terra, algo entorno a 4 a 5 milhões de hectare na época. E esse patrimônio imobiliário estadual, porque eram terras devolutas, pasmem, por incrível que pareça, foi criado uma sociedade de economia mista chamada CONDEPI para controlá-lo. Esse patrimônio imobiliário estadual foi todo revertido para o CONDEPI, terra do Estado passando a uma sociedade de economia mista. A partir daí começou a distribuição de terras. Veja, já começou errado na década de 70, pessoa jurídica tinha direito até 25 mil hectares e pessoa física até 3 mil hectares, essa foi a distribuição inicial, que nunca pisaram aqui. [...] E com essa distribuição, percebe no primeiro momento não a produção de soja, de algodão, feijão, o que a gente percebeu foi a produção de caju. Os grandes projetos que vieram foram com caju, só que vamos dizer assim, era só para levantar dinheiro da antiga SUDENE, foi muito dinheiro investido aqui para pouca produção de caju. Eu só tenho conhecimento de um local que produziu caju em uma época, que foi em Uruçuí com um senhor chamado Hélio Trigueiro, é o único que tenho conhecimento, que sei que produziu caju, os demais só usurparam dinheiro público (ENTREVISTADO 23 JUSTIÇA AGRÁRIA PIAUI, 2018).

Vendo que o Estado do Piauí não tinha obtido o desenvolvimento esperado, havendo alguns enriquecido apenas com a distribuição de lotes e o Estado continuando improdutivo, extinguiu a CONDEPI e repassou suas terras ao Instituto de Terras do Piauí (INTEPPI) em 1981. Fato é que vários títulos já tinham sido distribuídos pela CONDEPI, e o INTERPI¹³²

¹³¹ A grilagem adotada no Piauí é um método de organização criminosa, que desenvolveu isso e saiu se alastrando pelos estados. Onde se começou isso? por incrível que pareça no Paraná, os maiores atos de grilagens são de lá (ENTREVISTADO 23 JUSTIÇA AGRÁRIA PIAUI, 2018).

¹³² “Os agentes econômicos que primeiro se instalam no Piauí nessa nova fase da modernização procuravam tomar posse de grandes extensões de terras, frequentemente, estabelecendo alianças com grupos locais ou de estados vizinhos, particularmente de municípios baianos na divisa com o sul do Piauí. Suspeita-se, também, de servidores do Instituto de Terras do Piauí (INTERPI) e da Companhia de Desenvolvimento do Piauí (COMDEPI), os quais

começou a emitir títulos sobrepostos aos títulos já emitidos pela CONDEPI, criando um caos fundiário (ENTREVISTADO 23 JUSTIÇA AGRÁRIA PIAUÍ, 2018). O entrevistado é categórico ao afirmar que esse é o primeiro ato de grilagem que temos conhecimento no estado do Piauí, sendo o próprio Estado considerado o maior grileiro.

As áreas prioritárias do cerrado que começaram a ser ocupadas e desenvolvidas rapidamente foram nos municípios de Bom Jesus, Uruçuí e Baixa Grande do Ribeiro, com a abertura de estradas, energia, políticas públicas. Nesse momento:

o grileiro abriu os olhos, porque a terra começa a valorizar. Se antes o hectare eram 2 pratos de feijão em cima do cerrado, hoje temos o hectare que vale 400 sacas. Assim, o especulador, que é conhecido vulgarmente por grileiro, ele vê uma grande oportunidade de ganhar dinheiro. E começaram a aportar aqui. O primeiro que se tem notícia é um senhor chamado Raul Alkimim Leão, ele recebe um título da antiga CONDEPI de 6 mil hectares e transforma em 137 mil hectares” (ENTREVISTADO 23 JUSTIÇA AGRÁRIA PIAUÍ, 2018).

Um desses primeiros grileiros de terras públicas no sul do Piauí, responsáveis pela ocupação do cerrado piauiense, com indícios de falcaturas de falsificação de documentos¹³³ e deslocamento de áreas, foi a empresa Raul Leão Agropecuária e Colonizadora (AGRO-PEC), controlada por José Raul Alkimim Leão (ALVES, 2006). A colonizadora, que se assemelha também a uma fazenda corporativa do Grupo I, foi responsável pela implantação do primeiro condomínio no cerrado, a Nova Santa Rosa, no município de Uruçuí, vendendo áreas com as

auxiliavam nos esquemas de corrupção, facilitando a titulação de terras devolutas para grupos privados. A participação dos cartórios dos municípios dos cerrados piauienses, entretanto, foi fundamental para a ampliação e a efetivação da rede de grilagem, acobertados, em muitos casos, por juízes de comarcas” (ALVES, 2006, p. 192).

¹³³ Para Alves (2006, p. 195), Raul Alkimim, foi um “grande usurpador de terra pública no sul do Piauí e oeste da Bahia, segundo acusação da Promotoria Pública dos respectivos estados, é o empresário e colonizador rural baiano José Raul Alkimim Leão, proprietário da, com sede em Brasília. Essa empresa organizou vários projetos de colonização nos cerrados nordestinos, principalmente para cooperativas do sul do Brasil. No Piauí, tal colonizador foi o responsável pela venda da gleba onde estão instaladas as famílias sulistas de Nova Santa Rosa, área pertencente a uma gleba de 68.900 hectares nos platôs dos municípios de Palmeira do Piauí, Bom Jesus e Uruçuí. A área constitutiva do Projeto. Nova Mogiana, concebido e executado pela Agro-Pec, é mencionada nos documentos do Ministério Público Federal sob suspeita de ter sido adquirida pelo dito empresário através da ação de grilagem [...] “No Cartório Único de Palmeira do Piauí, após as necessárias e percuientes investigações, além dos mesmos vícios encontrados em Bom Jesus e Cristino Castro, verificamos que por despacho prolatado pelo Juiz Plantonista, Osório Marques Bastos, no rosto de petição firmada por José Raul Alkimim Leão, e pelo seu advogado, Airton Teixeira Gomes, se a inafastável intervenção do Ministério Público, portanto, em desacordo com a lei, 1.493,00,00 (hum mil e quatrocentos e noventa e três) hectares foram transformados em 68.900,00,00 (sessenta e oito mil e novecentos) hectares, indevidamente averbados na matrícula no. 1.748 daquela serventia. Após a indevida, ilegal e citada averbação, o senhor José Raul Alkimim Leão, adquirente do imóvel em alusão, através de sucessivas transações, o vendeu para terceiros, restando, apenas dos 68.900,00,00 (sessenta e oito mil e novecentos) hectares, uma área remanescente de aproximadamente 4.000,00,00 (quatro mil) hectares. (Correição extraordinária nos cartórios da comarca de Santa Filomena (PI). Corregedoria Geral da Justiça do Estado do Piauí. Abril de 2001)” (ALVES, 2006, p. 196).

primeiras autorizações do Senado, à época, acima de 5 mil hectares. Junto aos grileiros, os cartórios passam a se envolver explicitamente na arquitetura de grilagens de terras¹³⁴.

Em Uruçuí, ao longo da década de 1990 e no ano de 2000, foram realizadas 358 transações em terras, englobando uma área total de 453.815,5 hectares (MONTEIRO, 2002, p. 158). Um dos casos marcantes da aquisição de terras aliada à concentração da estrutura fundiária foi exatamente o condomínio Nova Santa Rosa, vinculado à Cooperativa Tritícola de Santa Rosa (COTRIROSA), reunindo cerca de 75 famílias numa área de 65.000 hectares. A autora revela que, dos 150 negócios efetivados em terra no município em 1998, 105 foram levados a cabo na forma de loteamentos agrícolas por José Raul Alkimim Leão. Na década de 1990, as terras eram vendidas a preço irrisório, conforme visto nos documentos cartoriais. A título de exemplo, em 1994, um hectare era vendido a R\$3,54, e a R\$40,00 em 1995 (MONTEIRO, 2002).

Além do baixíssimo preço da terra, as condições propícias para a produção de grãos (solo, topografia, dentre outros), com platôs fáceis de mecanizar, associadas à proximidade de exportar via Porto de Itaqui/Maranhão e proximidade com o mercado interno nordestino eram variáveis que impulsionaram a vinda de diversos produtores agrícolas, semelhante ao que hoje se configuram como fazendas corporativas do Grupo II. Como também de especuladores, que não somente se aproveitaram dos preços módicos das terras, como também tiraram proveito das instituições de crédito oficial, deixando dívidas astronômicas.

Monteiro (2002, p. 163) explicita que os produtores migrantes compraram terras dos antigos proprietários financiadas pelo FINOR-Agropecuário, o que deixava claro que os “novos arranjos institucionais, diferentemente da década de 70-80, são decisivos para dinamizar um mercado de terras e efetivar uma produção produtivas nos moldes empresariais modernos”.

Dando continuidade à migração dos produtores agrícolas para o cerrado piauiense, intensificou-se a transação de terras no município de Ribeiro Gonçalves. “Entre 1990 a dezembro de 2000, ocorreram 98 transações englobando uma área de 410.913,79 hectares” (MONTEIRO, 2002, p. 168). A autora circunscreve que, em 1997, 03 transações com imóveis acima de 10.000 hectares abarcaram uma área de 100.859 hectares, cerca de 91% da área transacionada naquele ano. Da mesma forma, os preços das terras eram módicos. A título de

¹³⁴ “Inicialmente começa a perceber o cartório, você percebe duas coisas: primeira a falta de conhecimento jurídico de não entender como é que se faz um registro público, como é que ele se movimenta, quais são seus princípios básicos, o que a legislação exige, isso você percebe claramente. Mas você percebe também claramente a má fé, a corrupção, e aliado ao grileiro, ao especulador que chega de fora, esse é o segundo movimento que você percebe no estado do Piauí” (ENTREVISTADO 23 JUSTIÇA AGRÁRIA PIAUI, 2018).

exemplo, em 1990, um hectare era vendido a Cr\$ 1,0 (moeda da época) e a Cr\$ R\$10,00 em 1994 (MONTEIRO, 2002).

Em 1994, houve o desmembramento em Ribeiro Gonçalves, com a emancipação do município de Baixa Grande do Ribeiro. Neste município, entre 1994 e 2000, 44 transações incorporaram imóveis de 1.000 a 10.000 hectares, abarcando uma área total de 137.469,35 hectares, enquanto 13 transações com imóveis acima de 10.000 hectares abarcaram 207.763,6 hectares (MONTEIRO, 2002). Tais transações desvelam os tons da estrutura fundiária em larga escala que viria a ser padrão no sul piauiense.

Alves (2006) detalha que o processo de ocupação de tais áreas foi extremamente sedimentado em irregularidades, revertendo numa ampla transferência, de maneira ilícita, de terras de uso comunitário para as mãos de particulares, gerando diversas sobreposições de proprietários atestando o pertencimento de uma mesma área. Tamanho era o descontrole fundiário que, entre os anos de 1997 e 1998, foi criada uma Comissão Parlamentar de Inquérito (CPI) para investigar os conflitos agrários e estabelecer uma análise jurídica das alienações das terras públicas patrimoniais do Estado do Piauí. Os depoimentos elucidam a grilagem corporativa em curso no sul piauiense.

O advogado Henrique Couto Machado, na oportunidade como depoente, denunciou a [...] atuação de empresas privadas revestidas da feição de sociedades mercantis, que adquiriram, com justificativa de promover o desenvolvimento dos Cerrados Piauienses, terras públicas patrimoniais e devolutas por preços inferiores aos praticados no mercado, para, em seguida, aplicarem os recursos financeiros oriundos de empréstimos incentivados em atividades empresariais distintas e em outros Estados da Federação [...]

No depoimento do Sr. Acilino José Ribeiro de Almeida, ex-superintendente regional do INCRA no Piauí, quando ele denunciou – a existência de uma máfia de grilagem no Piauí, constituída de políticos e empresários. (ASSEMBLEIA LEGISLATIVA DO PIAUI, 1998, p. 13-16 *apud* ARAUJO, 2016, p. 60).

Para o Entrevistado 23 Justiça Agrária Piauí (2018), os métodos de apropriações de terras públicas, sobretudo das chapadas do cerrado piauiense, se deram por meio de ação demarcatória, retificações cartoriais/juízo, inventário/arrolamento e usucapião. Para o entrevistado, a rede de grilagem já tinha o Piauí muito bem demarcado, sabia onde eram as áreas propícias ou não para o cultivo de grãos.

Conforme argumentamos no capítulo 04, as transações de terras em curso são mediadas pelo potencial produtivo das áreas, influenciando diretamente os preços do mercado de terras. Assim, capturar as terras públicas existentes no sul do Piauí, vem sendo uma das últimas fronteiras agrícolas propícias ao cultivo de soja-milho em larga escala e será a estratégia

perseguida pelas fazendas corporativas no Século 21, com objetivos de produção de grãos e/ou venda e arrendamento de terras. A título de ilustração, em 2003, 6 principais municípios propícios ao cultivo em larga escala de soja detinham uma área devoluta de 10.561.277,79 hectares, quase a metade da área total devoluta do estado do Piauí (ALVES, 2006).

Quadro 43 - Área total do município e área total de terras devolutas de municípios selecionados nos cerrados piauienses (em hectares)

Município	Área Total do Município (ha)	Área Devoluta (ha)	Porcentagem da área devoluta em relação a área total do município (%)
Baixa Grande do Ribeiro	796.773,97	615.638,97	77,26
Bom Jesus	568.558,13	355.516,03	62,29
Gilbués	347.517,94	143.287,04	41,23
Ribeiro Gonçalves	391.813,43	192.424,03	49,11
Santa Filomena	536.890,12	272.133,52	50,68
Uruçuí	854.231,83	416.781,53	48,79
Total do estado	25.131.152,16	10.561.277,79	42,02

Fonte: INCRA, 2003 *apud* Alves (2006, p. 191)

Com o protagonismo do Estado na modernização conservadora da agricultura, e suas políticas indutoras de: colonização fundiária; pesquisa agropecuária; infraestrutura logística; financiamento; flexibilização cambial de 1999; contínua expansão do consumo de *commodities* no mundo (principalmente da China), há uma nova expansão da produção de grãos em direção a novas fronteiras agrícolas sojícolas, em especial para o Piauí.

No Piauí, a crescente demanda internacional por soja, associada aos preços atrativos de terras, condições edafoclimáticas propícias e/ou aptas à produção agrícola, proximidade a eixos de escoamento, proporcionaram a explosão da área plantada do grão. De uma área plantada de ínfimos 28 mil hectares na safra de 1997/1998, passou-se para 221 mil hectares na safra de 2006/2007 e saltando exponencialmente para 681 mil hectares na safra 2016/2017. Um aumento de 208% em relação à safra de 2006/2007 (CONAB, 2021).

Nesta última safra, fica evidente o avanço da agricultura comoditizada em larga escala e a ultraconcentração agrária das propriedades sojícolas no estado, com 49% dos estabelecimentos sojícolas com imóveis entre 2.500 a 10.000 hectares perfazendo 27% da colheita total, e impressionantes 26% de estabelecimentos sojícolas com áreas acima de 10.000 hectares perfazendo 61% da colheita total (CENSO AGROPECUARIO, 2017). As terras, que anteriormente eram de comunidades locais que usufruíam dos cerrados existentes, transformam-se:

em posse de um seleto grupo de especuladores e produtores rurais, sem que ao menos se fosse pago por elas, pois sua apropriação ocorreu sob o desvio da lei. A apropriação privada dos platôs é a sentença final sobre o direito costumeiro praticado pela população local nessas áreas, restando-lhe agora reproduzir a vida lançando-se ao trabalho assalariado precarizado nas fazendas modernas, ou migrando para o urbano onde essa população se depara com novas formas de exclusão (ALVES, 2006, p. 197).

Nesse contexto, um acento marca profundamente as mudanças na agricultura brasileira e na expansão da fronteira agrícola no século 21. Baseado numa lógica de produtos comoditizados, em que se privilegiam grandes propriedades, alta escala/tecnificação, acesso volumoso de crédito e profissionalização (governança corporativa), consideramos que os movimentos de colonização agrícola baseados na grande propriedade familiar monocultora (latifúndios) perdem protagonismo para a instalação de Fazendas Corporativas de origem geográfica, econômica e social mais diversa.

6.1.1 Fazendas corporativas e a apropriação da “última chapada piauiense”

A Comissão Pastoral da Terra (CPT) vem acompanhando com bastante preocupação o levante do agronegócio no estado do Piauí. O Entrevistado 27 CPT Piauí (2018) descreve que o momento inicial do agronegócio se deu nos anos 1990, nos municípios de Uruçuí e Sebastião Leal, e vem numa crescente espantosa nos municípios do extremo sul do estado: Baixa Grande Ribeiro, Ribeiro Gonçalves, Antônio Almeida, Uruçuí, Bom Jesus e Gilbués.

Indo na mesma direção da ocupação história do agronegócio, o Entrevistado 22 Aprosojoa Piauí (2018) considera que os polos de Bom Jesus e Uruçuí foram o início do desenvolvimento do cerrado piauiense, sobretudo na serra do quilombo e entorno de Uruçuí, expandido-se em seguida para Baixa Grande do Ribeiro (serra grande) e Santa Filomena (serra da fortaleza).

Assim como em outras partes na região do MATOPIBA, há um enredo padrão para a chegada das fazendas corporativas, alicerçadas na expropriação, violência e grilagem de terras. Antes da chegada das fazendas corporativas, sujeitos diversos se intitulam donos das terras, mesmo ainda não tendo realizado a regularização fundiárias das áreas – leia-se grileiros.

Posteriormente, todas “essas corporações, grandes fazendas, que vem se implantar aqui, elas querem uma terra que seja legalizada ou então no mínimo que tenha algum documento trabalhando em cima, por muitas vezes expulsando as pessoas” (ENTREVISTADO 21 STTR SÃO RAIMUNDO DAS MANGABEIRAS, 2018).

Assim, por meio de mecanismos de expulsão, violência, propostas fantasiosas, aumento indevido da cerca, que as fazendas vão se instalando no cerrado do MATOPIBA, seguindo a lógica de que o mais forte vence. Prefiro disputar mil vezes com o Estado, do que com os fazendeiros. Se o Estado matar ele vai cumprir com responsabilidade, o crime é muito maior, já o fazendeiro pode encomendar a morte de alguém e lá eles são vulneráveis e vai ficar por isso mesmo, e como tem dinheiro e teoricamente na visão deles podem comprar a justiça, a famosa venda de sentenças” (ENTREVISTADO 21 STTR SÃO RAIMUNDO DAS MANGABEIRAS, 2018).

Com esse avanço crescente do agronegócio, os impactos para as comunidades dos cerrados são severos. “Essa área sempre foi muito habitada, ainda hoje é, embora o governo diga que é uma área despovoada, e queira justificar o agronegócio, isso não é verdade, quando você vai a campo, visualiza várias comunidades tradicionais, que estão a milhares de anos, e atualmente sofrendo vários tipos de ameaças” (ENTREVISTADO 27 CPT PIAUÍ, 2018).

Em Uruçuí, que se circunscreve como pioneira dos grandes projetos sojicola no cerrado piauiense, a tônica não foi diferente. Como adiantamos, Raul Alkimin, por meio de grilagem de terras, vendeu uma gleba de 68.900 hectares para a instalação das famílias sulistas vinculadas à COTRIROSA de Nova Santa Rosa, abarcando hectares nos platôs dos municípios de Palmeira do Piauí, Bom Jesus e Uruçuí. Essa área deu origem ao Projeto Nova Mogiana. Interessante que, desse projeto, participaram vários empresários da economia do agronegócio, dentre eles: Roberto Rodrigues e Ivoncy Brochmann Ioschpe (DIÁRIO DO POVO, 1999 *apud* ALVES, 2006, p. 195).

Neste município, diversos outros casos de transações de terras oriundas de grilagem aconteceram. Uma delas foi a aquisição de terras realizada pelo Tomazini (Fazenda Corporativa do Grupo II). Em 2017, o advogado dos Tomazini, Lincon Hermes Saraiva Guerra, e outro sujeito denominado Luís Lobo Costa, intermediaram uma simulação de venda de terras, pertencentes a famílias do município, a preços irrisórios para a Terra Imóveis, que é administrada pelo famoso grileiro João Batista Fernandes¹³⁵, conhecido como JB. Posteriormente, JB vendeu aos Tomazini a área pelo valor de R\$ 80 milhões, provocando enorme prejuízo aos membros das famílias que realmente eram as donas das áreas mencionadas (ATUAL7BETA, 2017).

¹³⁵ Cf. <https://apremavi.org.br/por-que-salvar-a-serra-vermelha/>
<https://www.gp1.com.br/piaui/noticia/2010/11/25/rede-ambiental-do-piaui-denuncia-escandalo-para-manter-projeto-na-serra-vermelha-168125.html>

Como descreve o Entrevistado 24 STTR de Bom Jesus (2018), “na Serra do Quilombo é soja, o sol pegando fogo, e conflito”, sendo uma marca observada em outras partes do sul piauiense.

a grilagem acontece claramente com a convivência dos cartórios. A grande empresa chega compra uma área de 5 mil hectares, vai no cartório e faz o registro de 10 mil hectares. Então como os trabalhadores são posseiros, moram aqui 50, 150 anos, mas infelizmente não tem o título dessa terra, que são de direito, mas não tem o título. O governo do Estado de forma irresponsável não se interessou em regularizar as situações dos pequenos. O grande capital com a convivência do cartório forja estes documentos e criam toda esta celeuma, e de repente a família está lá e o trator está zoando no seu quintal, o cara chega dizendo que é proprietário dali. Uma briga intensa da CPT para se exigir um processo de regularização dessas terras, mas priorizando as famílias tradicionais que moram ali a muito tempo, contestando modelo de regularização fundiária proposto pelo governo (ENTREVISTADO 26 CPT PIAUÍ, 2018).

O entrevistado citado acima desvela que, atualmente, toda a área de chapada do sul piauiense está sob o domínio do latifúndio, aliás, sob o domínio das grandes empresas. São terras devolutas, que boa parte as empresas não têm legalizado. Além da prática da grilagem com total convivência com o cartório, a outra é a própria ilusão aos trabalhadores com ofertas do direito de posse das terras, com valor significativo e alguns acabam sendo seduzidos e vendendo a área em que moram há bastante tempo. Na outra ponta, trabalhadores que resistem sofrem ameaças, e, muitas vezes, não encontrando apoio, vendem a terra contra sua vontade.

Com ameaça de um lado e convivência cartorial do outro, os grileiros “laçam” as chapadas dos cerrados piauienses, tornando de forma “legítima” o registro de terras. Embora em anos recentes a justiça piauiense venha bloqueando¹³⁶ matrículas frutos da grilagem e autuando diversos cartórios, a trama complexa da apropriação de terras se aprofunda cada vez mais, especialmente em tempos recentes, com a instalação das fazendas corporativas. Os platôs da Serra da Fortaleza, circunscrita no município de Santa Filomena¹³⁷, considerada a “última” chapada piauiense, torna-se lócus privilegiado para esta análise.

¹³⁶ A vara agrária de Bom Jesus, órgão do Tribunal de Justiça do Piauí, contabiliza nada menos de 6 milhões de hectares bloqueados – ou seja, que constavam em matrículas com validade jurídica suspensa para análise – e outros 2 milhões de hectares definitivamente cancelados (BARROS, 2018).

¹³⁷ “O município de Santa Filomena é uma destas áreas que está sendo expandido todo tipo de irregularidade com a aquisição dessas terras, ameaças a trabalhadores, desrespeito a questão ambiental. Os municípios que cortam a rodovia transcerrado (Gilbués, Santa Filomena, Baixa Grande Ribeiro, Bom Jesus e Uruçuí) tem muita área produzindo soja, e muita terra que está lá, que foram adquiridos neste processo de forma ilegal, e que estão sem produzir nada. Nitidamente foi uma terra com o fim de especulação” (ENTREVISTADO 26 CPT PIAUÍ, 2018).

Em Santa Filomena, com conhecimento empírico de quem trabalhou por 35 anos em fazendas de soja, o entrevistado descreve o processo histórico da atividade sojícola no município.

Eu subi a serra a primeira vez em 1984, no início da abertura do cerrado e a expansão do agronegócio, que na época não se chamava assim, pois na época era 1000 hectares no máximo, e se plantava arroz e não a soja. A soja veio da década de 90 pra cá, quando as grandes empresas vinheram comprar as fazendas. No tempo do plano real o pessoal daqui quebrou, não tinha assistência técnica não tinha agrônomo e plantavam de qualquer jeito, aí quebrou e venderam para essas grandes empresas e multinacionais. O cerrado era bruto, a gente no caminho pra Serra das Meninas tinha umas 2 fazendas só (ENTREVISTADO 29 STTR SANTA FILOMENA, 2018).

O entrevistado explica que, nos anos 1990, Santa Filomena plantava cerca de 50 hectares de soja. Recorda-se que a primeira experiência foi de hectares colhidas à mão de seu Joaozinho de Alto Parnaíba/Maranhão. No fim dos anos 1990, com um veraneio grande de 3 anos seguidos, algumas empresas se afastaram, porque normalmente elas não chegavam logo comprando terra, eles arrendavam e, se colhessem bem, só então comprariam.

A primeira grande empresa que chegou em Santa Filomena foi a Varig Agropecuária S.A., que detinha 30 mil hectares. Posteriormente, a Varig vendeu sua área para Eduardo Dall'Magro e Ricardo Tombini, que plantaram alguns anos, rebatizando a unidade produtiva de Cosmos. Em seguida, a Pinesso - atual fazenda corporativa Produzir do Grupo II - arrendou áreas produtivas da Cosmos (ENTREVISTADO 29 STTR SANTA FILOMENA, 2018).

Essa arquitetura de transações no mercado de terras será o cerne da expansão sojícola em Santa Filomena, que tem na pavimentação da chegada das fazendas corporativas “a terras sendo tomada por grileiros, tomadas grande parte por famílias tradicionais do município que tinham o poder dos cartórios [donos dos cartórios], que inclusive estão sobre investigação” (ENTREVISTADO 28 STTR SANTA FILOMENA, 2018). Em Santa Filomena, uma dessas famílias tradicionais envolvidas com indícios de grilagem nas transações de terras é a família Avelino, que através de Esdras Avelino, antigo prefeito, abriu portas para as fazendas corporativas (ENTREVISTADO 28 STTR SANTA FILOMENA, 2018). Fato é que as famílias políticas “tradicionais fizeram isso, e as grandes empresas também fazem, com também avançam constantemente. As fazendas compraram áreas sabendo que tinham populações vivendo nos baixões”, conclui o entrevistado.

De forma geral, as fazendas corporativas sojícolas nunca compram terra do Estado, sempre tem:

um grileiro antes deles para legalizar, as vezes um cara pobre que não tem onde cair morto, mas eles [empresa] vão passando dinheiro até o cara legalizar. Quando a Varig chegou aqui à área já estava titularizada. O precursor da grilagem foi Sr. Antônio Luiz Filho, nascido e criado aqui, ele ainda é vivo. Eles sempre usam gente da comunidade para ficar mais fácil. Ele que legalizou tudo lá, ganhou a comissão dele e passou para a Varig. O estado tem interesse em dinheiro mesmo, quem chegar lá legaliza (ENTREVISTADO 29 STTR SANTA FILOMENA, 2018).

O Entrevistado acima descreve que as fazendas sojícolas que vão se instalando no município, embora comprassem áreas legalizadas já passadas por grileiros, também laçavam/grilavam terras devolutas próximas. Ele cita um exemplo que visualizou:

à fazenda comprava 500 hectares legalizados, mas ao lado, tinha área devoluta e laçava. Muitas das vezes até deixavam a área legalizada sem desmate, para fazer o benefício do lado, e pegava o dinheiro no banco. De 500 hectares ia para 10.00 hectares. Como estavam produzindo, levava oficial de justiça, e conseguia emitir o título da propriedade (ENTREVISTADO 29 STTR SANTA FILOMENA, 2018).

Ao retornamos à pioneira fazenda de soja no município, a Varig, que adquiriu terras legalizadas de um conhecido grileiro e, posteriormente, as vendeu a Eduardo Dall'Magro e Ricardo Tombini, rebatizando a unidade produtiva de Cosmos, além das aterrorizantes condições de trabalho/vida¹³⁸ encontradas na Cosmos, chama-se atenção à figura do aliciador Luís Jorge. Segundo o Entrevistado 29 STTR Santa Filomena (2018), o então gerente da Cosmos comprou muita terra grilada em Gilbués, Santa Filomena e depois, vendeu para o produtor baiano Fábio Pereira Júnior, que, em seguida, arrendou para a Pinesso e outros grupos. Para o entrevistado, o grileiro legaliza e passa para as empresas. E pontua com precisão: “não

¹³⁸ Os trabalhadores aliciados por Luís Jorge eram recrutados nos municípios de São Gonçalo do Gurguéia, Santa Filomena e Monte Alegre. Eles eram submetidos a jornadas exaustivas de trabalho – superiores a 10 horas – e péssimas condições de higiene, saúde, alimentação e moradia. Os empregados eram contratados informalmente, sem carteira assinada, com a promessa de receber R\$ 60,00 por hectare limpo, mas na verdade só ganhavam R\$ 17,00. Em fiscalização realizada na Fazenda Cosmos, auditores fiscais do Grupo Especial de Fiscalização Rural do Ministério do Trabalho e Emprego constataram que os empregados eram alojados ao relento em barracos de plástico, construídos por eles próprios, com piso de chão bruto, sem proteção lateral e qualquer tipo de instalação sanitária para asseio pessoal e necessidades fisiológicas. A água consumida era suja, devido à ferrugem do carro-pipa de propriedade da empresa, e armazenada em recipientes vazios (não reutilizáveis) de produtos químicos. Os próprios trabalhadores preparavam sua alimentação ao relento. A alimentação fornecida pelo proprietário da fazenda (uma das promessas feitas pelo aliciador Luís Jorge Leal), na realidade, se resumia a arroz e feijão. O aliciador Luís Jorge, a mando do proprietário e do gerente da fazenda, obrigava os empregados a adquirirem equipamentos e mercadorias (produtos de higiene pessoal, bebidas alcoólicas, cigarros e, inclusive, equipamentos de proteção individual) com valores acima do mercado, deixando-os impossibilitados de se desligarem do serviço em razão das dívidas contraídas. Os trabalhadores também não tinham condições de deixar a fazenda porque não lhes eram dadas condições de deslocamento. Em razão disso, nove trabalhadores deixaram a fazenda a pé, percorrendo uma distância de 60km (MPF/PI, 2009). Cf: <https://reporterbrasil.org.br/2009/11/mpf-pi-empresario-e-condenado-por-trabalho-escravo/>

precisa ser rico para grilar e legalizar. Só basta ter coragem, uma arma boa e amedrontar o povo” (ENTREVISTADO 29 STTR SANTA FILOMENA, 2018).

Por sua vez, munidos de um georreferenciamento e de uma matrícula da fazenda que se sobrepõe à área da comunidade de Melancias/Gilbués, Dall’Magro e Tombini movem uma ação de reintegração de posse contra os moradores, que, por sua vez, afirmam a antiguidade da ocupação tradicional (BARROS, 2017).

Visualiza-se, a seguir, que esta engrenagem será o padrão observado em Santa Filomena. Primeiro inicia-se a grilagem das terras/legalização das áreas, depois se tem aquisição dessas áreas por fazendas corporativas e a narrativa de geração de emprego-desenvolvimento e, por fim, efervescem conflitos com as comunidades tradicionais.

Em Santa Filomena, assim como na região do MATOPIBA, as comunidades camponesas/tradicionais tinham uma relação de uso comum das chapadas do cerrado bruto, utilizando-o para solta do gado, para caça, coleta de frutos, entre outros.

Na engrenagem acima, o primeiro passo se deu com a grilagem de terras e trancamento das áreas de cerrado pelas comunidades tradicionais/camponesas. O Entrevistado 28 STTR Santa Filomena (2018) argumenta que, como os grileiros do município eram tidos como grandes na cidade, foram encurralando as comunidades nos baixões. Eles, posteriormente, quando viram que o cerrado daria um bom lucro, começaram a demarcar essas áreas e dizer que lhes pertenciam, mandando as comunidades camponesas tirarem o gado das áreas comuns, acentuando os conflitos sociais. Agora as comunidades seculares que habitavam as áreas estão “autorizadas” a usar apenas a parte do baixão, com cria de gados confinados em áreas cada vez menores, além de impedir o acesso dos comunitários na coleta de frutas, raízes e mel obtidos no cerrado.

O segundo passo foi a aquisição dessas áreas por fazendas corporativas. Aproveitando das baixas condições de emprego, elas promoveram uma narrativa que iriam gerar muito emprego:

No início quando começaram a fazer a abertura de áreas (na catação de pedras, raízes, preparado da terra) houve a necessidade de mão de obra, provocando uma ilusão que ia ter muito emprego, as pessoas das comunidades ficaram alegres! Mas hoje vemos que não funciona, que aquela ideia implantada não valeu a pena não (ENTREVISTADO 28 STTR SANTA FILOMENA, 2018).

O último passo em curso é a ofensiva insaciável das fazendas corporativas sojícolas na incorporação das áreas pertencentes às comunidades camponesas, seja nas chapadas e, recentemente, nos baixões.

Para compreender tal encadeamento e desdobrar seus impactos na vida das populações camponesas/tradicionais no município de Santa Filomena, analisa-se a seguir os efeitos na comunidade Sete Lagoas.

A comunidade Sete Lagoas, habitada há mais de 100 anos, está localizada nas áreas de brejo e na chapada de Santa Filomena. Anteriormente, a comunidade chegou a ter 35 famílias (110 pessoas), que combinavam a colheita da mandioca, feijão e produtos da agricultura camponesa nos baixões, com a caça e coleta de frutos no cerrado. Na época, tinha bastante água, muitos animais (ema, veado, porco do mato, caititu, javali, anta), isso não existe mais (ENTREVISTADO 30 SETE LAGOAS, 2018).

Segundo o entrevistado, as mudanças ocorreram com a chegada da família Avelino, quando afirmaram ser donos das áreas, intimidando os comunitários e colocando-os para trabalhar para eles no formato de meeiros¹³⁹. Em seguida, os Avelinos procuraram fragmentar a comunidade, criando um povoado nos baixões, pois queriam abarcar as terras da chapada, fazendo com que os comunitários saíssem. Alguns foram, porém a família do entrevistado, assim como outros comunitários, ficaram na chapada.

eles usaram a estratégia de criar o povoado no mínimo há 20 anos atrás, com casa estrutura, eles já tentaram fazer isso. As famílias que não quiseram ir para o povoado que eles iam dar foram pra Tocantins. A ideia era confinar. Eles expulsavam de qualquer jeito, teve caso de morador que saiu amarrado, jogado numa carroceria de uma caminhonete e nunca mais voltou. Esse pessoal morava na chapada (ENTREVISTADO 28 STTR SANTA FILOMENA, 2018).

O avô do meu pai já morava lá, lá tem dois cemitérios muito grandes, tanto que um deles nem sabemos quem está lá sepultado. Lá nessa área que estamos que se chama Vão do Bico, lá foi tirado um senhor chamado Saulo, tiraram ele de lá amarrado. Os Avelinos fizeram isso, nem pagaram, nem compraram, tiraram amarrado. Nesse tempo o filho de seu Antônio Luiz Avelino era delegado, esse Antônio Luiz era prefeito. Eram também os donos do cartório (ENTREVISTADO 30 SETE LAGOAS, 2018).

Os Avelinos utilizavam métodos de compras, pagando um valor baixo aos comunitários por direitos de posse, em média de R\$ 1.000 a 2.000 reais. Um desses foi o tio do entrevistado, que, ao vender a terra, seguiu para a fronteira agrícola do Pará e agora residia em Tocantins. “Os que venderam e foram para a cidade, saíram mais pobres que a gente que está aqui. Meu tio já pediu socorro pedindo dinheiro para voltar embora para cá” (ENTREVISTADO 30 SETE LAGOAS, 2018).

¹³⁹ Pagava renda conforme a tarefa, de arroz/feijão/farinha. O pagamento era a produção, pagar a renda é entregar a parte do produto da produção para os Avelinos.

Na segunda década dos anos 2000, os conflitos se acentuaram, quando a família Avelino legalizou os títulos da fazenda Sete Lagoas, sobreposta à comunidade Sete Lagoas, em favor dos seus herdeiros¹⁴⁰, e, posteriormente, vendeu as terras para a fazenda corporativa Damha Agronegócios (ENTREVISTADO 29 STTR SANTA FILOMENA, 2018). O entrevistado explicita que, mesmo a Damha comprando a terra “legalmente documentada”, não significava que os moradores da comunidade Sete Lagoas não tinham o direito de posse. Ao contrário, os moradores já estavam lá anteriormente.

A Damha tem 31.493 hectares no Piauí, sendo 14.612 em Santa Filomena e 16.881 em Baixa Grande do Ribeiro. Em meados de 2014, ao adquirir as terras dos Avelinos, a fazenda corporativa enfatizou que queria a “terra desocupada, e uns saíram por ameaça, outros a Damha comprou o direito de posse” (ENTREVISTADO 30 SETE LAGOAS, 2018). Um desses direitos de posse comprados foi do irmão do entrevistado, “que vendeu na época por R\$43.000 e foi obrigado a derrubar a casa e residir na parte urbana de Santa Filomena, pobre e sem trabalho”.

Os conflitos sociais entre a Damha e a população tradicional das 07 Lagoas se efervesceram em 2015. Em Boletim de Ocorrência nº 017/2015 de 30/01/2015, os entrevistados informaram à polícia militar que a Damha tinha invadido e demarcando a sua área, e que estavam sendo pressionados para abandonarem a terra, e solicitaram às autoridades competentes providências legais. O Entrevistado 30 Sete Lagoas (2018) reitera que mais de 11 boletins de ocorrência foram feitos sobre o conflito. Em 2015, foram mais de 7 boletins de ocorrência: Nº, 137/2015, 140/2015, 045/2015, 146/2015, 148/2015, 071/2015, 190/2015, 235/2015. O conflito ganhou ainda mais corpo quando a Damha derrubou, literalmente, em 2015, a casa do Entrevistado, de forma proposital e sem ressarcimento. O seu filho, o Entrevistado 31 Sete Lagoas (2018), relata que naquele momento estava a 2km de distância na casa dos avós, e escutaram as máquinas (que tinha o logo da Damha e o funcionário era sobrinho do Entrevistado 01 Comunitário Sete Lagoas).

Pensávamos que eram as máquinas arrumando as estradas, mas quando chegamos vimos que nossa casa foi derrubada. [...] o sentimento foi de perda total. Além de perder um lar, que levou anos para ser construído, tem o choque psicológico, o medo, a vontade de desistir de lutar por nossos direitos (ENTREVISTADO 31 COMUNITÁRIO SETE LAGOAS, 2018).

¹⁴⁰ Um dos herdeiros era Moisés Avelino, ex-governador do estado do Tocantins, e na época prefeito de Paraíso do Tocantins.

Mesmo com os boletins de ocorrência, nada foi feito. Depois da derrubada da casa, a Damha, personificada no gerente Alpheu Greca Cavalcanti, continuou a ameaçar a população, alegando que nas terras não poderiam trabalhar/plantar, e não poderiam abrir nenhum outro espaço. “Isso no baixão, porque não podíamos trabalhar perto da chapada, não podia nem tocar. A gente trabalhava escondido e mesmo assim ele ia atrás da gente, na chapada nos trabalhávamos escondidos” (ENTREVISTADO 30 SETE LAGOAS, 2018).

No sentido de amedrontar, vigiar e demonstrar poder, a Damha também contratou empresa de segurança armada. O Boletim de Ocorrência Nº 14/2015 de 27/05/2015 relata que a população vem sofrendo vários tipos de agressões: pressão psicológica, intimidação com armas de fogo, dentre outros.

A segurança privada passava todo dia na nossa porta, viam qualquer movimento de gente, eles paravam indagavam [...] passaram 2 anos com os vigilantes armados. Eles intimidavam psicologicamente, eles falavam para ver o que a gente ia responder, eles davam uns de bonzinhos para descobrir as coisas e ir contar, aí quando o gerente vinha era pesado (ENTREVISTADO 30 SETE LAGOAS, 2018).

O primeiro fato eles compraram o lote de algumas pessoas vizinhas nossos que são parentes, esse era o primeiro ato de expulsão, eles compraram esse pequeno pedaço e determinaram todo o perímetro como se fosse deles. Mas como não deu certo e as pessoas continuaram resistindo, veio o segundo ato que foi a derrubada da casa da minha mãe, e eles achavam que com isso iam colocar mais medo no pessoal e íamos desistir, mas aí nós resistimos. Nos unimos, fomos para a casa do meu avô e moramos lá um tempo, construímos a nossa nova casa. Eles viram que não deu certo e colocaram a escolta armada, onde nós somos perseguidos até na hora de ir cultivar [...] até na pesca a gente era perseguido. Íamos pescar e os carros de repente estava atrás da gente. Muitas vezes quando íamos para a cidade fazer feira do mês, se a gente entrasse dentro do perímetro nós tínhamos que nos identificar. Uma comunidade que nossos antepassados são daqui nossa terra (ENTREVISTADO 31 SETE LAGOAS, 2018).

Somando-se a tudo isso, as fazendas corporativas que estão adjacentes à comunidade Sete Lagoas, ao utilizarem os agroquímicos nas lavouras de soja, espantam pragas para os baixões e cultivos agrícolas familiares dos comunitários. “O desastre é tremendo, os pequenos não têm condições de lidar com isso, tentamos fazer um manejo integrado, mas as vezes tem muita perda, até perda total, prejudicando o estoque de alimentos durante o ano” (ENTREVISTADO 31 SETE LAGOAS, 2018).

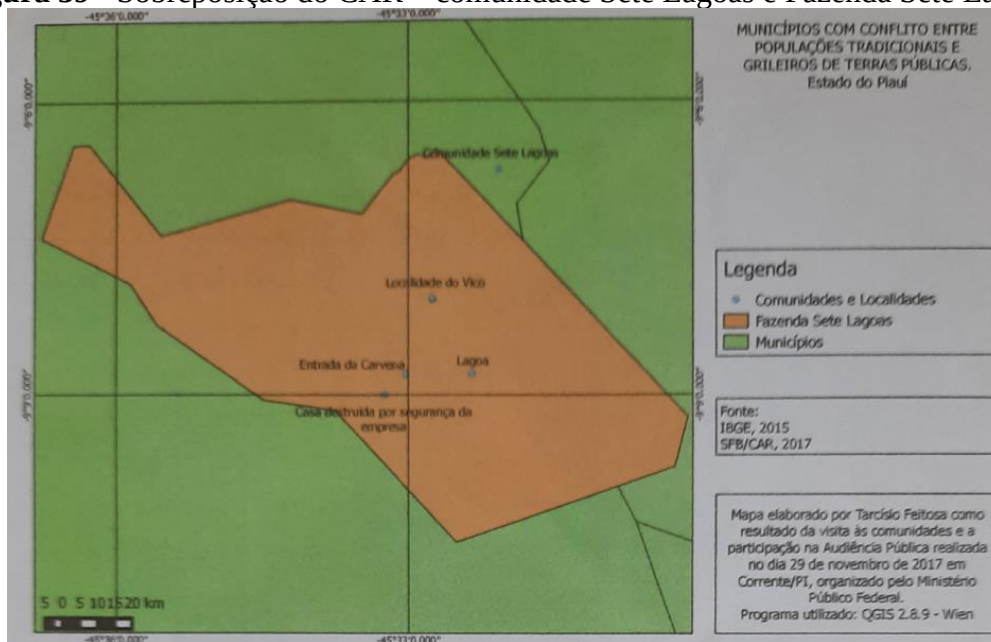
Como consequência, é notória a devastação do cerrado, com o desaparecimento da flora e da fauna:

A gente as vezes percorre 100km e não encontra um animal, coisa que antes víamos sempre, era abundante. Com o desmatamento os brejos, os pequenos rios aqui da região estão sendo aterrados, estão recebendo um impacto muito forte, temos muitos brejos secos, alguns rios que são fonte de renda e alimento para as pequenas comunidades estão sem peixe (ENTREVISTADO 31 STTR SANTA FILOMENA, 2018).

No intento de incorporar as áreas da comunidade Sete Lagoas, a Damha propôs ao Entrevistado que vendessem seus direitos de posse por mais de R\$100.000, o que não foi aceito. O Entrevistado 27 CPT Piauí (2018) acompanhou essa audiência, e argumenta que a proposta é insuficiente para atender às demandas das famílias tradicionais.

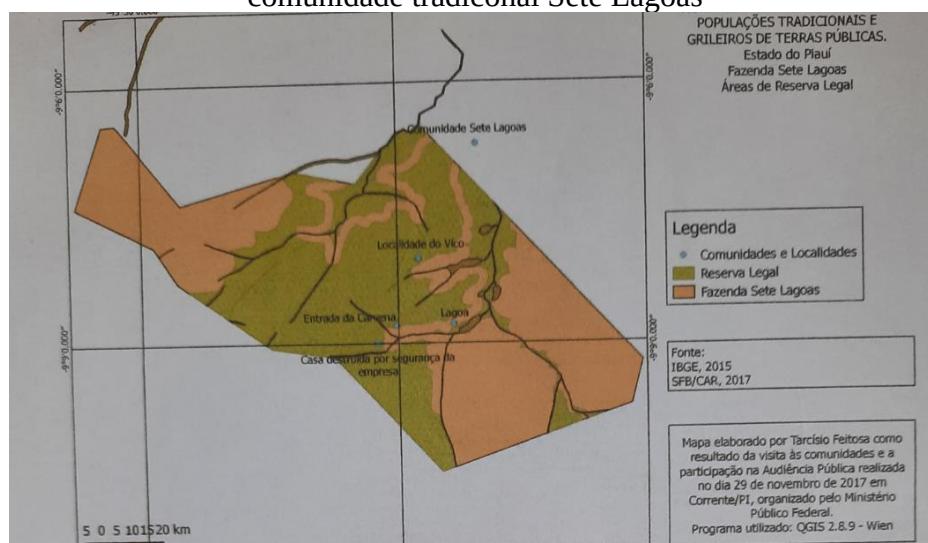
A alegação da Damha é que adquiriu terras dos Avelinos, e que essas áreas estão cadastradas na companhia como reserva legal (ENTREVISTADO 30 SETE LAGOAS, 2018). Observando as figuras 39 e 40, visualiza-se que a então fazenda Sete Lagoas de Igor Avelino, posteriormente vendida à Damha, realizou o Cadastro Ambiental Rural (CAR) sobreposto às terras da comunidade tradicional Sete Lagoas.

Figura 39 - Sobreposição do CAR – comunidade Sete Lagoas e Fazenda Sete Lagoas



Fonte: STTR Santa Filomena. Acervo documental. Elaborado por Tarcísio Feitosa (2017).

Figura 40 - Sobreposição do CAR – área de reserva legal Fazenda Sete Lagoas sobreposta à comunidade tradicional Sete Lagoas



Fonte: STTR Santa Filomena. Acervo documental. Elaborado por Tarcísio Feitosa (2017).

O Entrevistado 29 STTR Santa Filomena (2018) relata que a ofensiva das fazendas coporativas sojícolas para as áreas dos baixões se intensificaram após 2011, quando o INTERPI realizou um georreferenciamento. Como resultado, identificou-se que toda a área do baixão era do estado do Piauí, pois os comunitários não tinham a devida documentação, e, conseqüentemente, as empresas avançaram para os baixões, seja para fins de reserva legal (a chamada grilagem verde¹⁴¹) e/ou futuros projetos agrícolas (com alto potencial irrigado) ou pecuária.

A título de ilustração da fragilidade fundiária e da ofensiva da grilagem verde, ao selecionar os municípios de Baixa Grande do Ribeiro, Ribeiro Gonçalves, Uruçui e Santa Filomena, verifica-se no mapa 23 que:

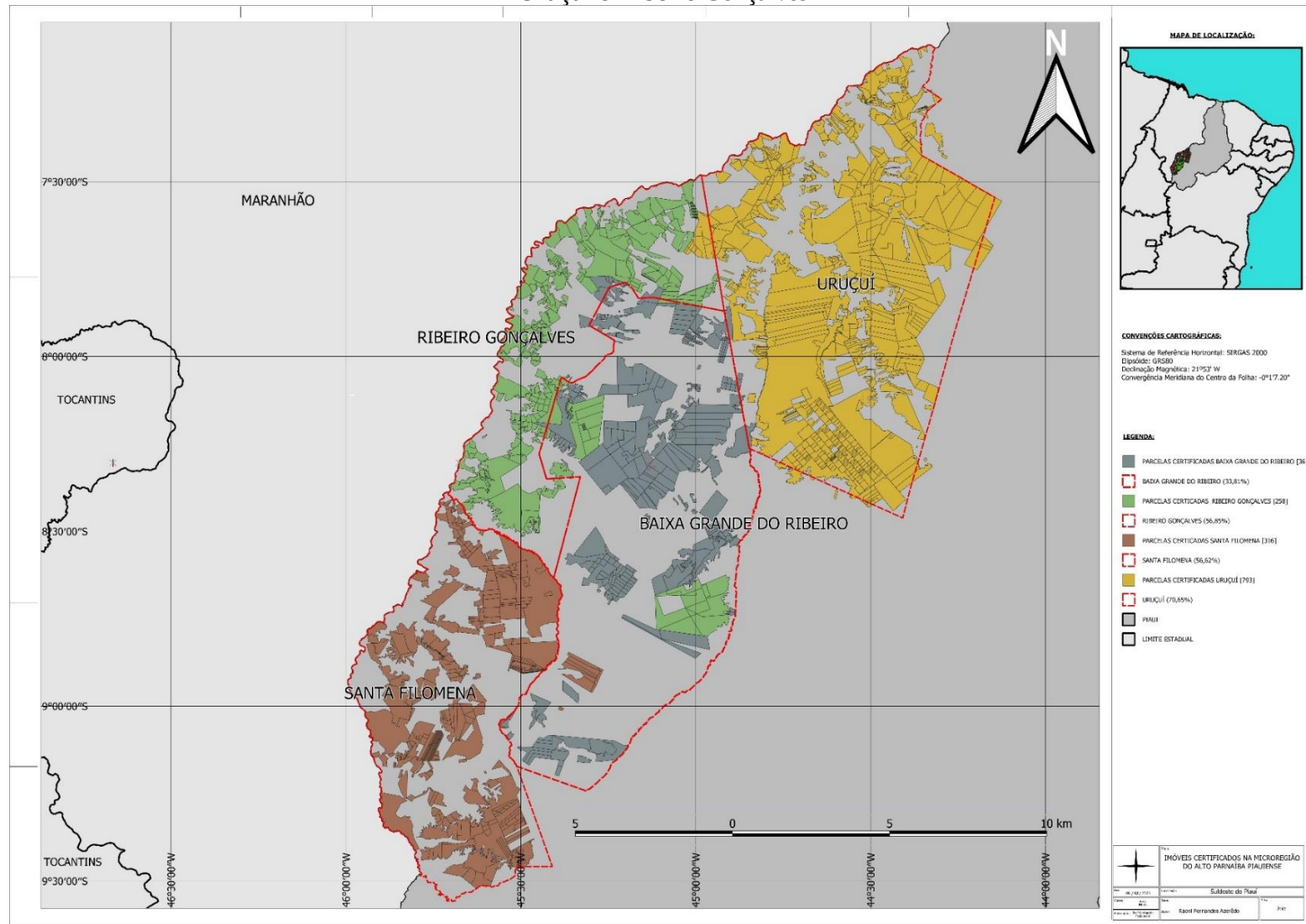
- Baixa Grande do Ribeiro tem 363 parcelas de terras certificadas no INCRA, o que equivale a apenas 33,81% da área total do município;
- Ribeiro Gonçalves tem 258 parcelas de terras certificadas no INCRA, o que equivale a 56,85% da área total do município;
- Uruçui tem 793 parcelas de terras certificadas no INCRA, o que equivale a 70,65% da área total do município;
- Santa Filomena tem 316 parcelas de terras certificadas no INCRA, o que equivale a 56,62% da área total do município.

Já no mapa 24, verifica-se que:

¹⁴¹ Ver pesquisa recente da AATR (2021).

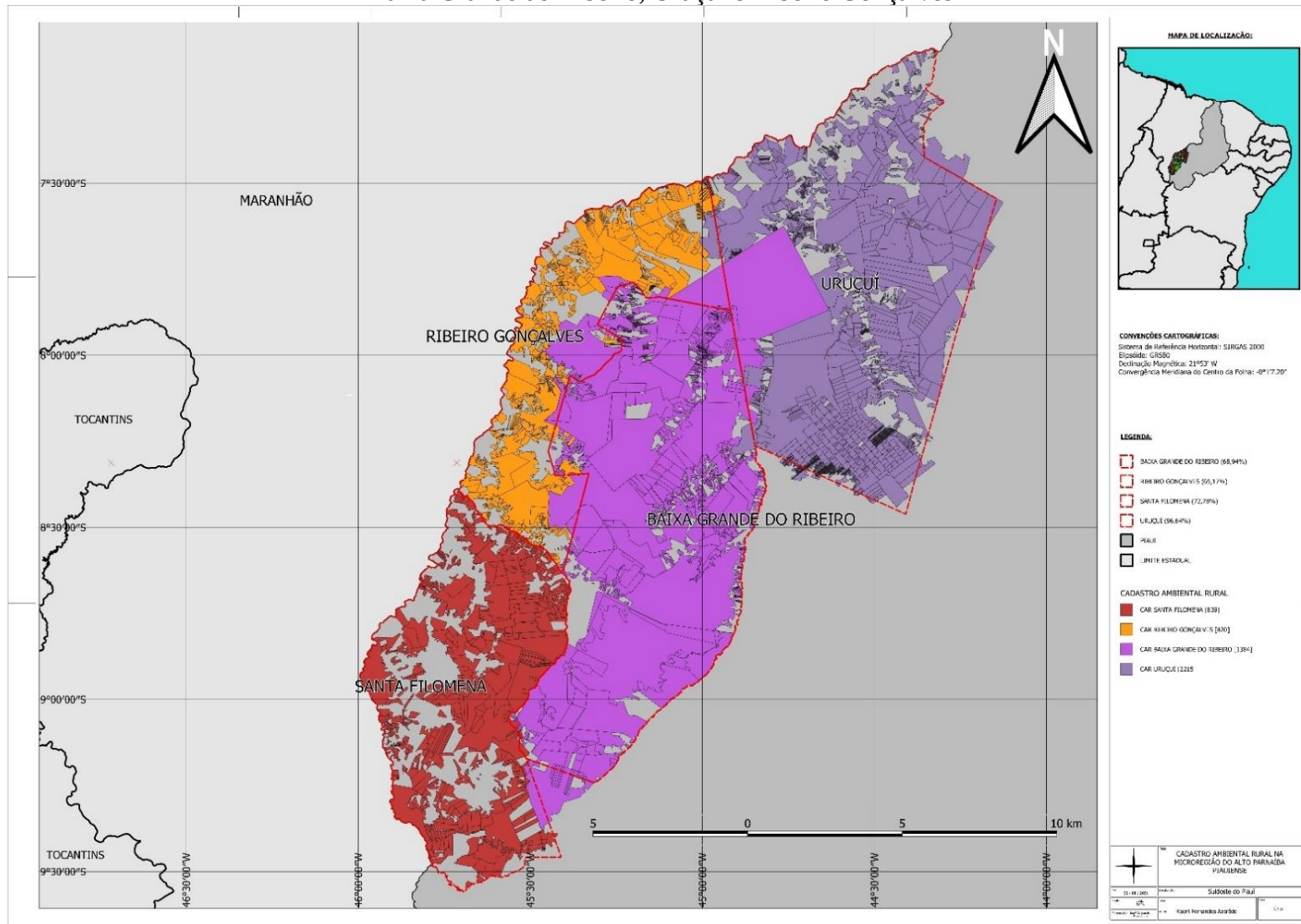
- Baixa Grande do Ribeiro tem 839 parcelas de terras cadastradas no Cadastro de Ambiental Rural (CAR), o que equivale a 68,94% da área total do município;
- Ribeiro Gonçalves tem 820 parcelas de terras cadastradas no Cadastro de Ambiental Rural (CAR), o que equivale a 69,17% da área total do município;
- Uruçui tem 2215 parcelas de terras cadastradas no Cadastro de Ambiental Rural (CAR), o que equivale a 96,64% da área total do município;
- Santa Filomena tem 839 parcelas de terras cadastradas no Cadastro de Ambiental Rural (CAR), o que equivale a 72,78% da área total do município.

Mapa 22 - Parcelas de terras certificadas no INCRA em relação ao total de hectares dos municípios selecionados – Baixa Grande do Ribeiro, Uruçui e Ribeiro Gonçalves



Fonte: Elaboração pelo autor, com base nos dados do CAR (2021)

Mapa 23 - Parcelas de terras certificadas no Cadastro Ambiental Rural (CAR) em relação ao total de hectares dos municípios seleccionados –
Baixa Grande do Ribeiro, Uruçuí e Ribeiro Gonçalves



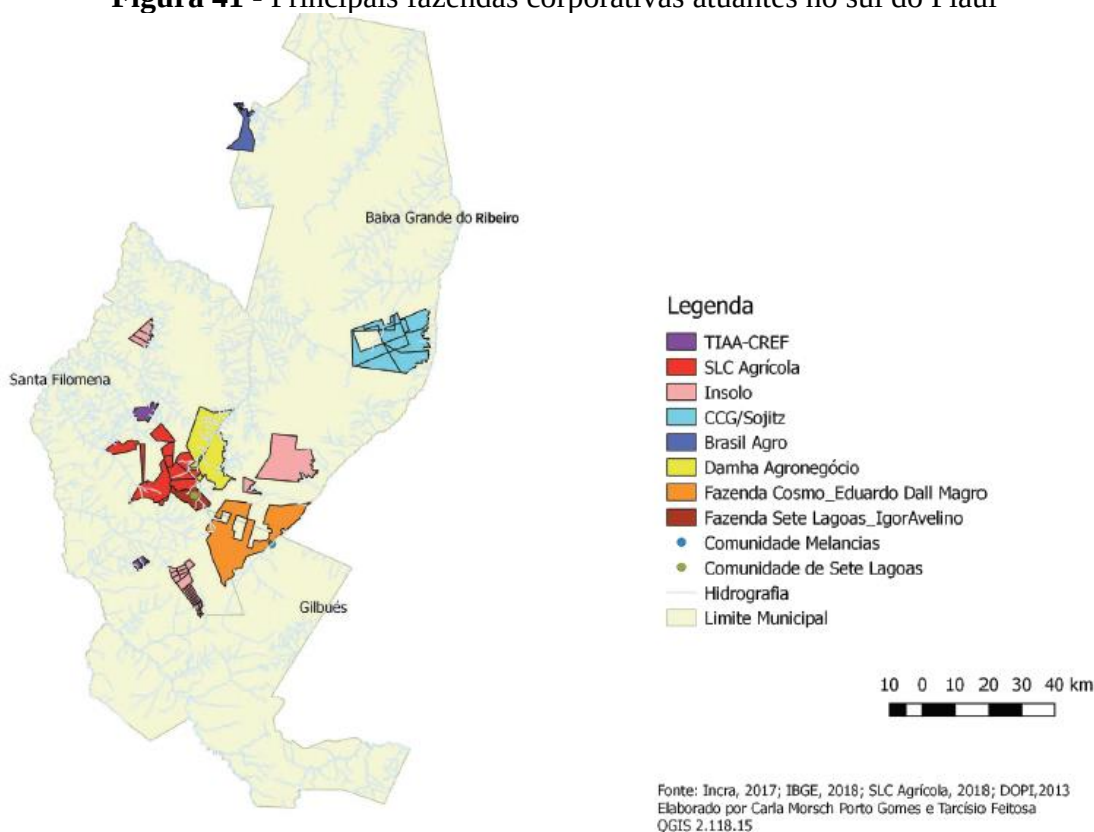
Fonte: Elaboração pelo autor, com base nos dados do CAR (2021)

Por fim, durante a pesquisa de campo realizada em 2018, foi perceptível que as áreas da fazenda corporativa Damha não estavam produzindo. Segundo o Entrevistado 29 STTR Santa Filomena (2018), a companhia parou de produzir em 2016 e, atualmente, está à venda, depois que plantaram soja e não colheram bem. Inclusive já tinha vendido todo o maquinário, e ficaram apenas as instalações da sede (armazém, alojamento).

Nas áreas adjacentes à Damha e à comunidade Sete Lagoas, estão outras fazendas corporativas: Euclides DeCarli (Grupo I), Radar/TIAA CREEF (Grupo IV), Agrinvest (Grupo V e VII), SLC Agrícola (Grupo V) e Insolo Agroindustrial (Grupo V).

A teia que envolve DeCarli, expomos exaustivamente no capítulo 04. DeCarli vendeu a fazenda Ludmila para a Radar/TIAA CREEF, que em seguida arrendou para a Agrinvest. Já a SLC Agrícola e Insolo Agroindustrial compraram/controlam áreas que já foram originárias dos Avelinos (ENTREVISTADO 28 STTR SANTA FILOMENA, 2018; ENTREVISTADO 29 STTR SANTA FILOMENA, 2018).

Figura 41 - Principais fazendas corporativas atuantes no sul do Piauí



Fonte: Fian International (2018, p. 41).

Como resultado da grilagem de terras e do trancamento das áreas de cerrado e baixões (ocupados anteriormente pelas comunidades camponesas, tradicionais) as fazendas

corporativas detêm cada vez mais poder, posse e propriedade das terras. Nesse ínterim, o estado do Piauí esteve à margem dos anseios das populações camponesas, não regularizando as terras frutos da posse. Como verifica-se a seguir, diversos títulos fundiários para os camponeses/comunidades tradicionais foram cedidos na modalidade provisória e a lei em curso de regularização fundiária do Estado não os contemplou com o título definitivo, mas contemplou as fazendas corporativas.

6.1.2 Necessária (des)regularização fundiária no Piauí: o coroamento do mercado de terras em prol das fazendas corporativas

Até o início do século 21, o arcabouço institucional do estado do Piauí não deu conta da dimensão com que se moveu a apropriação territorial das terras devolutas, seja porque as oligarquias patrimonialistas regionais interferiram junto ao poder político, por intermédio de suas representações, seja porque a força de polícia do estado não era capaz de impor a lei e a ordem. Isso colaborou para que a terra privada e a grilada fossem incorporadas no processo de acumulação capitalista (AZERÊDO; SILVA, 2022).

O apossamento de bens públicos por particulares há muito tem sido objeto de discussão no estado do Piauí, na busca de alternativas jurídicas que compatibilizem a transferência do domínio estadual em favor do domínio particular. Nos dias atuais, a regularização da ocupação privada de terras públicas rurais se constitui em um tema que ultrapassa os limites das legislações estaduais e federais e, cada vez mais, a resolução de bens fundiários públicos privatizados, de forma lícita ou grilada, tem ganhado espaço nas agendas políticas do governo, do legislativo e do judiciário piauiense e dos agentes econômicos do agronegócio.

Os processos de regularização fundiária recentes no Piauí, com legislação específica, consideram a realidade agrária do estado somente apenas pela ótica privada, na contramão dos preceitos constitucionais, como princípio múltiplo da função social da propriedade, o qual condiciona o direito da propriedade.

Dando passos largos na política de regularização fundiária, em 2015, o governo do Piauí sancionou a Lei nº 6709, a qual versa sobre a reforma, a regularização e a colonização de terras devolutas no estado. O Entrevistado 23 Justiça Agrária do Piauí (2018) descreve o processo histórico do ordenamento agrário proporcionado a partir da intervenção estatal (executivo, legislativo e judiciário):

[...] o conflito fundiário era pulverizado nas 23 comarcas do sul do Piauí, e hoje a competência é exclusiva da vara agrária. Em 2012 a vara agrária emitiu uma decisão que bloqueou todo o programa de regularização fundiária, bloqueando todas as propriedades em nome do estado, quase 3 milhões de hectares. Nas leis anteriores haviam brechas, não titulavam quem realmente deveria titular, não preservava aqueles que estavam produzindo no imóvel, dando a função social da propriedade. Diante disso, foi proposto um projeto de lei que foi discutido em audiências públicas em 2012, 2013 e 2014, com a participação de todos os atores envolvidos no processo fundiário: trabalhadores rurais, produtores rurais, INCRA, INTERPI, ministério público. Em 2015, nós fomos procurados aqui pelo secretário do governador, secretário do INTERPI com o banco mundial apresentar um projeto de empréstimo de 300 milhões de dólares para fazer a regularização fundiária, principalmente dos pequenos, os trabalhadores rurais a parte mais vulnerável, e a entrega de 5 mil títulos em 4 anos. Para conseguir tal meta propôs como instrumento legal o projeto discutido nas audiências civis públicas – em setembro de 2015 a lei foi aprovada na assembleia legislativa e assim começamos a dar os primeiros passos com o programa fundiário do estado. Com a aprovação da lei já conseguimos regularizar mais de 200 mil hectares, conseguimos trazer investimentos de mais de 20 bilhões de reais para o estado, nós conseguimos o plano de desenvolvimento econômico do estado do Piauí que antes era de 50 bilhões até 2050 conseguimos elevar para 350 bilhões de reais (ENTREVISTADO 23 JUSTIÇA AGRÁRIA/PIAUÍ, 2018).

Desde a promulgação da Lei de 2015 até setembro de 2018, de acordo com o Instituto de Terras do Piauí (INTERPI), haviam sido regularizados 400 mil hectares no Piauí. Neste quadro de regularização, há que se destacar duas questões:

- a) Para obtenção da regularização fundiária, as áreas produtivas há pelo menos 5 anos da promulgação da Lei 6.079/2015 tinham que provar a produção na área. Se conseguisse provar, a área seria regularizada.
- b) A Lei 6.079/2015 permitiu regularizar áreas maiores do que o teto constitucional do Brasil, ou seja, maior que 2.500 hectares.

Sobre o primeiro item, como a posse foi uma forma de ocupação do território piauiense, a regularização de áreas passíveis de grilagem ocorre da seguinte forma processual. Se não houver produção da área, esta vai a leilão, com direito de preferência para a pessoa que possui o título ou que a está ocupando sem produção. Essa área é levada a leilão, o ocupante terá preferência na aquisição, mas deverá adquiri-la pelo valor de mercado, essa é a grande diferença. Aquelas pessoas que estão dando produtividade à terra, a função social que a constituição determina, essas sim terão direito de regularizá-las pagando um valor ínfimo, aqueles que não, pagam um valor real. Onde há produção, onde há o produtor rural trabalhando, essa área vai para regularização fundiária (ENTREVISTADO 23 JUSTIÇA AGRÁRIA/PIAUÍ, 2018).

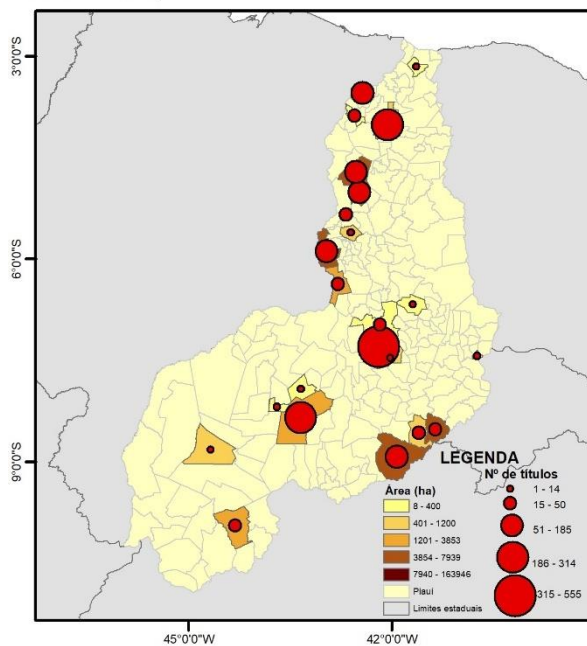
Em relação ao segundo, no tocante à regularização de áreas acima de 2.500 ha, o Entrevistado 23 Justiça Agrária do Piauí (2018) argumenta que,

esse é o maior problema hoje, está havendo essa grande discussão aqui no estado do Piauí, não só por parte do próprio INTERPI, que quer respeitar a constituição - o máximo de 2.500 hectares que nossa constituição - onde determina para alienação de áreas públicas, como a recomendação do MPF limitando a essa determinação constitucional. Muito bem, porque a gente [Estado do Piauí] colocou que essas áreas poderiam ser regularizadas acima de 2.500 hectares. Devido ao arcabouço histórico, houve um processo de colonização do estado, os legalistas, o governador do estado na época saiu daqui e chamou o pessoal para vir colonizar as áreas que antes não existiam ninguém, não eram populosas. E aí qual foi nosso pensamento para que desse certo? Essas áreas que os produtores rurais e também os trabalhadores rurais já estivessem nela, e provassem que a mais de 5 anos já produzia, não era razoável eu chegar para ele e dizer assim - olha, esses 10 mil hectares que você tem é nulo, agora você só pode 2.500, o resto eu vou ter que falar com o governador para ir ao congresso nacional pedir autorização para eu lhe vender - sabe quando isso ia acontecer? Nunca! Porque nem procedimento existe no congresso, e veja só, todos esses produtores rurais eles têm registros, todos, sem exceção, eles têm um título expedido por um cartório que tem fé pública, ao contrário do que muitos dizem, era para o Estado estar sofrendo ações de indenizações contra eles, e não recebendo dinheiro. Se não fosse dessa forma, não teríamos como regularizar (ENTREVISTADO 23 JUSTIÇA AGRÁRIA/PIAUI, 2018).

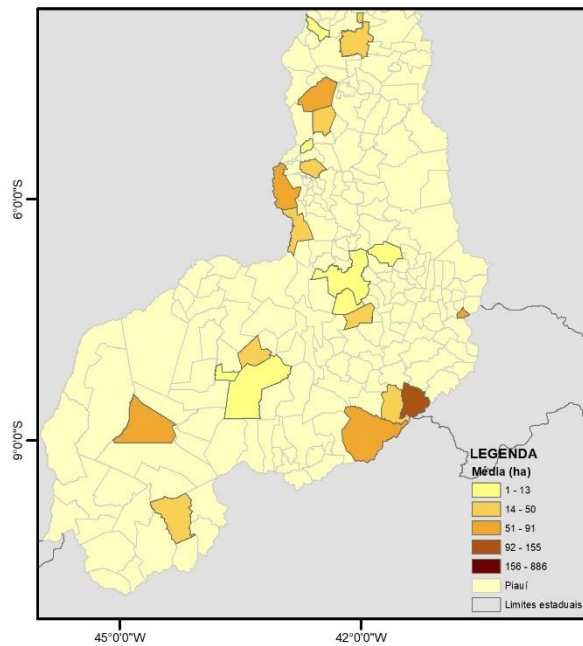
Essa Lei permite a regularização de áreas em que não tenham nenhum conflito judicial ou administrativo no estado. Entretanto, é relevante a atenção para o caráter da função social unilateralmente relacionado à dimensão produtiva, e homologação-abertura de matrícula para regularização de áreas acima de 2.500 hectares. O direcionamento da Lei para a regularização fundiária de grandes áreas de proprietários, ao contrapelo da regularização fundiária dos pequenos proprietários, é observado nos dados numéricos do INTERPI. Foram emitidos 1.861 títulos de doação para pequenos proprietários, regularizando cerca de 214.815,94 ha, bem como foram emitidos 223 títulos de domínio definitivo para médios e grandes proprietários, abrangendo um total de 186.312,3105 hectares, perfazendo um total de 2.084 títulos emitidos, correspondentes a uma área regularizada de 401.128,25 hectares, visualizada no mapa abaixo.

Mapa 24 - Área e número de regularização de títulos de pequenos, médios e grandes produtores no Piauí

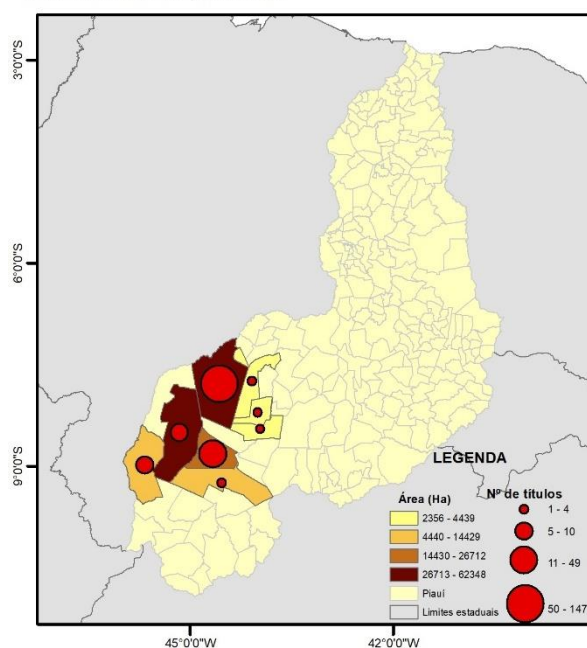
Piauí: regularização de títulos de pequenos agricultores, área e número de processos



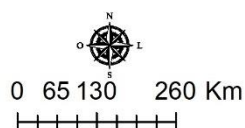
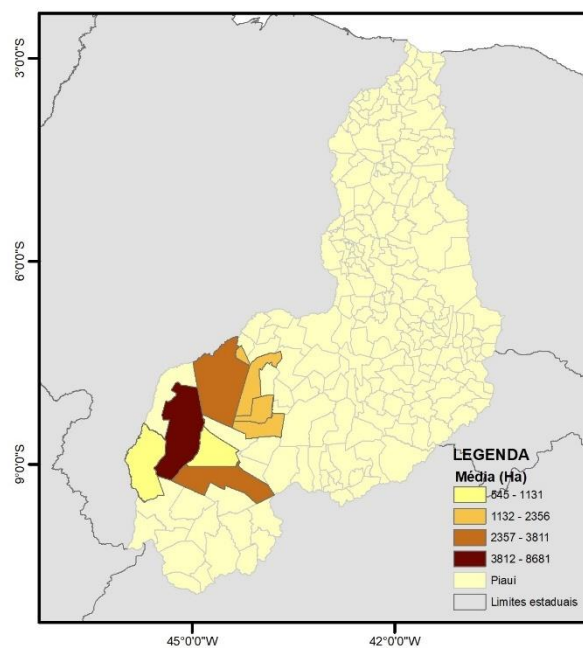
Piauí: regularização de títulos de pequenos agricultores, média das áreas



Piauí: regularização de títulos de médios e grandes agricultores, área e número de processos



Piauí: regularização de títulos de médios e grandes agricultores, média das áreas



Sistema de Coordenadas Geográficas
DATUM: SIRGAS 2000
Dados: INCRA (2018)
Autor: Raoni Fernandes Azeredo
Ano: 2019

Fonte: Elaboração do autor, com base nos dados do Interpi (2018).

Observa-se que as regularizações fundiárias para os pequenos agricultores familiares se encontram no norte do estado, embora ao sul piauiense, incrustadas nas áreas da expansão agrícola do MATOPIBA, diversas comunidades tenham títulos provisórios do INTERPI que não foram regularizadas. Ao contrário, são constantemente ameaçadas e encurraladas para as vias de expropriação, sendo preocupação dos movimentos sociais e organismos internacionais (PITTA; CERDAS; MENDONÇA, 2018).

A regularização fundiária de títulos onerosos, ou seja, para médios e grandes proprietários no sul do Piauí, coincidentemente vem ocorrendo em municípios: a) que tinham, em 2003, altíssima porcentagem de terras devolutas em relação à área total: “Baixa Grande do Ribeiro (77%), Bom Jesus (62%) e Uruçui (48%)” (ALVES, 2009, p. 89); b) que tenham áreas reconhecidas como produtoras e propícias à produção comoditizada de grãos. Vale recordar que, neste espaço geográfico, 2 milhões de hectares são consideradas áreas de boa aptidão para o grão. Dados da Conab (2020) demonstram que a área plantada no estado (safra 2019/2020) foi de 758.000 hectares, 38% da área potencial de alta aptidão.

Para a contemporânea economia do agronegócio, a regularização fundiária é de extrema necessidade, pois, ao garantir a segurança do título da terra, torna-se aberta às possibilidades de transações de terra, como também essencialmente à obtenção de crédito, demonstrando mais uma vez a íntima relação do capital financeiro na agricultura (DELGADO, 2012; 2020). Destarte, o registro de propriedade passa a ser o lastro para as transações de valores de negócios fundiários.

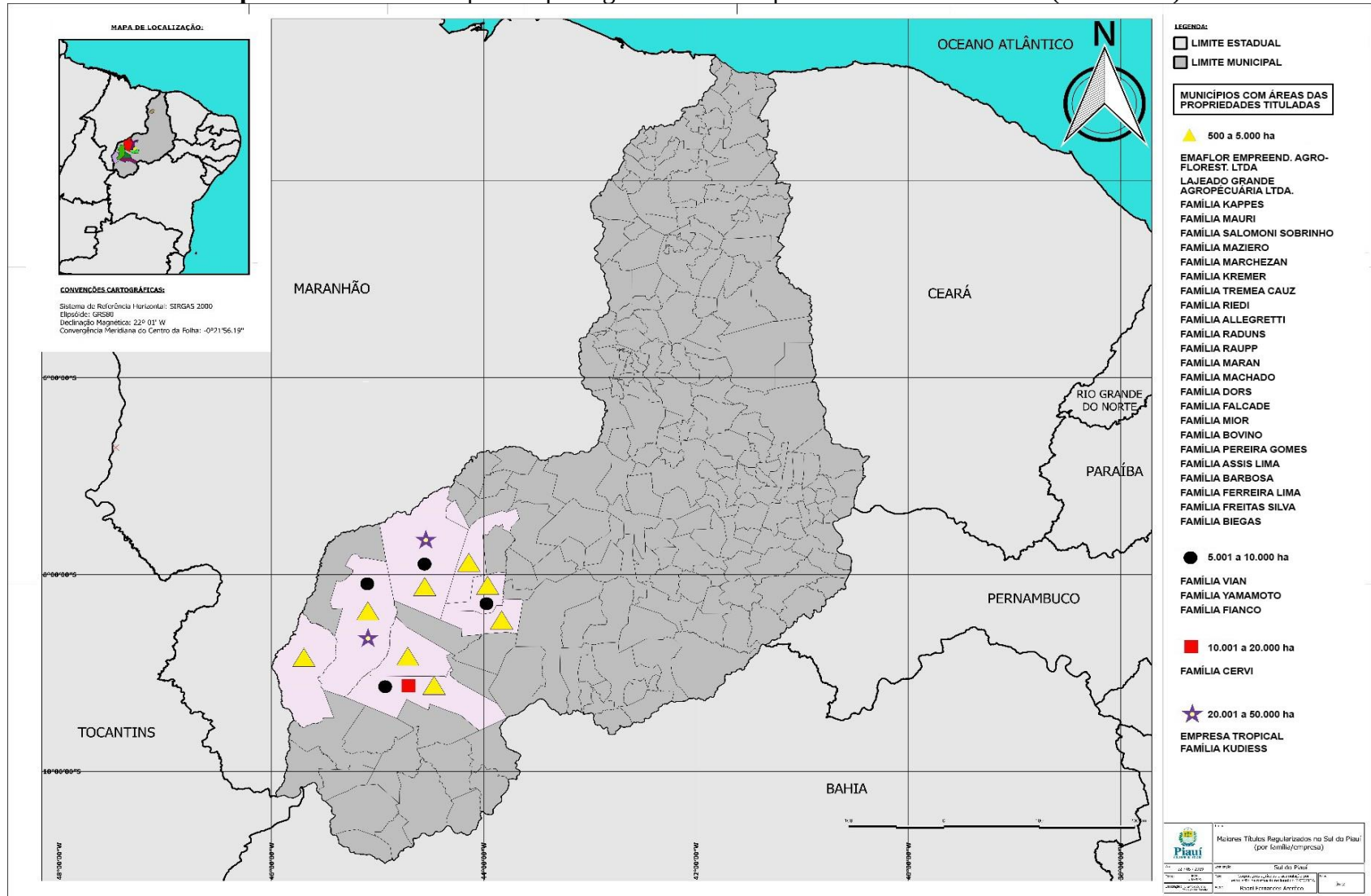
Nos mapas 25 e 26, observa-se que:

- a) 21 famílias e 3 empresas regularizam, cada uma, entre 500 a 5.000 hectares. Sempre válido ressaltar o argumento de que o fato de ser família não impede de se tornar fazenda corporativa do Grupo II;
- b) 3 famílias (Vian, Yanamoto e Fianco) regularizaram, cada uma, áreas entre 5.001 a 10.000;
- c) 1 família – Cervi¹⁴² regularizou 12.755 hectares.
- d) Família Kudiees e a Empresa Tropical Empreendimentos e Participações Ltda regularizaram áreas entre 20.001 a 50.000 hectares nos municípios de Uruçui e Baixa Grande do Ribeiro.

¹⁴² Considerado pela Bunge, em matéria institucional de 2004, como “um dos maiores fornecedores da Bunge em todo o mundo. É brasileiro e gerência propriedades no Mato Grosso, além de uma fazenda no Piauí. A soja produzida é comercializada integralmente com a Bunge. A parceria existe há 19 anos” (BUNGE, 2004). Cervi, em matéria de 2005, foi denunciado pelo Ministério Público, por desmatamento de áreas sem autorização do Ibama, explicitando a tese de Torres (2017) de “dono é quem desmata”.

Fonte: Elaboração do autor, com base nos dados do Interpi (2018).

Mapa 26 - Famílias e empresas que regularizam áreas produtivas no sul do Piauí (2015-2018)



Fonte: Elaboração do autor, com base nos dados do Interpi (2018).

A Tropical Empreendimentos e Participações é relevante para a demonstração da transação no mercado de terras. A Coteminas (2019), em seus relatórios, menciona que adquiriu, em outubro de 2016, imóvel com 26.949 hectares, denominado Fazenda Tropical, localizada em Baixa Grande do Ribeiro/Piauí de sua coligada Cantagalo General Grains (CGG) pelo valor total de R\$143.928,00 a serem pagos da seguinte forma: 45.791,000 em 2016. O saldo a pagar inclui a transferência de um financiamento junto ao Banco do Nordeste do Brasil, ainda em andamento, a ser pago em 10 parcelas anuais no valor de R\$5.258, acrescidas de juros de 3,53% a.a. O financiamento possui garantia do próprio imóvel.

Denota-se que a segurança jurídica da terra é fundamental para o acesso financeiro/creditício com *tradings*, bancos, parcerias com fundos de investimento, cujos objetivos vão desde operacionalizar os plantios de grãos (custeio, capital de giro), como também maiores margens para aquisição de novas terras. Além do crédito, é inerente às fazendas corporativas o ganho de fundador com a valorização imobiliária (AZERÊDO; MITIDIERO, 2020).

Durante os anos de 2016, 2017 e 2018, a fazenda tropical, que foi criada com o intuito de produzir grãos, atuou como uma imobiliária agrícola ao arrendar 9.000 hectares à RISA S.A., com pagamentos feitos em dinheiro. No contrato, a RISA tinha o direito de compra, a qual chegaram a celebrar, porém não foi concretizada (ENTREVISTADO 26 RISA S.A., 2020; RELATÓRIO DE GESTÃO DA COTEMINAS, 2019).

Em setembro de 2019, a totalidade do capital social da companhia tropical participações, incluindo a fazenda tropical, foi vendida para a Fazenda Progresso (que tem à frente Cornélio Sanders, envolvido em trabalho análogo à escravidão) pelo preço total de US\$33,000,000.00 (na época, 01 dólar equivalia a 04 reais), uma “bagatela” de R\$ 132 milhões de reais, mais a transferência do financiamento existente perante o Banco do Nordeste.

Quadro 44 - Regularização Fundiária onerosa - sujeitos selecionados

Titular da regularização	Participação societária em Fazendas Corporativas sojícolas	Hectares Regularizados	Municípios	Valor pago pela regularização onerosa
Família Vian	Carlos Vian é sócio da GFN Agrícola e Participações S.A, e compõe a estrutura acionária	6.470 hectares	Baixa Grande do Ribeiro	R\$ 1.328.380 (R\$ 205,00 por hectare)

	da Cantagalo General Grains ¹⁴³ (CGG).			
Altair Fianco	produtor do condomínio União 2000	7.400 hectares	Uruçuí	R\$ 502.004 (R\$ 67,00 por hectare)
Oscar Luiz Cervi	não consta	12.755 hectares ¹⁴⁴	Bom Jesus	não consta
Família Kudiess	J&H sementes	26.709 hectares	Uruçuí	R\$ 1.796.867 (R\$ 67 por hectare)
Tropical Emp. e Participações Ltda	Cantagalo General Grains (CGG)	49.999 hectares	Baixa Grande do Ribeiro	R\$ 10.264.985 (R\$ 205 por hectare)

Fonte: Elaboração do autor, com base nos dados do Interpi (2018).

Por fim, a prática do instituto da Lei 6.079/2015 tem impacto no mercado de terras: o preço de terras de alta aptidão agrícola em Uruçuí custava \$10.000/hectare em 2015 (aumento de 1.900% em relação a 2002), no entanto, a Lei em voga propiciou que sujeitos regularizassem onerosamente suas terras a preços de R\$67,00/hectare. Este último preço equivalia a menos da metade do preço de 01 hectare de cerrado bruto apto a atividades agrícolas no município em 2002 (FNP, 2015).

Num sentido mais amplo, a economia do agronegócio, associada ao capital financeiro global e aos conglomerados transnacionais de *commodities*, com o título de propriedade da terra, busca tanto as vantagens comparativas dos bens naturais/captura da renda terra, quanto, mais recentemente, ganhos especulativos/financeiros.

6.2 UM “ESTRONDO” DIGNO DE FAROESTE NA “PRIMEIRA” CHAPADA DO OESTE BAIANO

Seguindo o rastro visualizado no sul piauiense, a territorialização da economia do agronegócio no oeste baiano seguiu a mesma tônica, dominando porções do cerrado, acumulando capital e reproduzindo pobreza, desmatamento e expropriação-exploração das populações locais (SANTOS, 2007; MONDARDO, 2010; CUNHA, 2017).

¹⁴³ A *holding* ainda é controlada pela Coteminas, com 49,94% de participação. Os demais acionistas são a Agrícola Estreito (16,99%), a GFN Agrícola (17,53%), a Valor Grains (10, 54%) e a Sojitz (5%).

¹⁴⁴ Em 2005, foi denunciado pelo Ministério Público, por desmatamento de áreas sem autorização do Ibama, explicitando a tese de Torres, Doblas e Alarcon (2017) de que “dono é quem desmata”.

A ocupação dos cerrados baianos seguiu a mesma lógica de acentuação das contradições/desigualdades econômicas, sociais e fundiárias do cerrado brasileiro, subordinado e dependente da expansão da cultura de grãos comoditizados. Tal projeto, ancorado nas políticas estatais, sustentava a narrativa de que a modernização agrícola ocuparia espaços vazios, desconsiderando intencionalmente os povos originários e tradicionais que anteriormente os ocupavam (SANTOS, 2007, 2016; SOBRINHO, 2012; CUNHA, 2017). Até o início da década de 1980, as porções de cerrado no oeste baiano concentravam uma pecuária extensiva de baixa produtividade. Com a inclusão dessa região na rota de expansão da fronteira agrícola do país, especialmente com o PRODECER II, e migração de produtores sojícolas, o governo do Estado da Bahia criou o Programa de Ocupação Econômica do Oeste (SANTOS, 2007)¹⁴⁵.

Em 2006, 96% da produção sojícola (principal *commodity*) estava concentrada em apenas 06 municípios do oeste baiano: São Desidério, Luís Eduardo Magalhães, Barreiras, Formosa do Rio Preto, Correntina e Riachão das Neves. Utilizando um estudo de projeção, o Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA) e a FAO/ONU estimaram o cenário da expansão em 2024. Como resultado, essa porção territorial do oeste baiano alcançaria 2.158.831 hectares de soja; rendimento de 3.061 kg soja/hectare e produção de 6.607.423.937 toneladas. Já a área total cultivada em grãos atingiria 4,4 milhões de hectares (MENDONÇA, 2006).

Como resultante do cenário macroeconômico favorável e priorização da exportação de *commodities* como elemento motriz do desenvolvimento brasileiro (ancorado nas políticas estatais), a propriedade da terra no cerrado baiano (assim como na região do MATOPIBA) tornou-se um

ativo alternativo para o grande capital: transformou-se num dos investimentos mais frequentes, deixou de ser um laboratório natural, para se converter em mercadoria, oferecendo liquidez, segurança e rentabilidade. As grandes corporações econômicas, nacionais e internacionais, no intuito de diversificar e ampliar os seus investimentos no país, perceberam no setor agrícola grandes possibilidades. Por outro lado, nesta conjuntura, o Estado será fundamental para o avanço das práticas agrícolas modernas, passando (SANTOS, 2007, p.75).

¹⁴⁵ “O oeste baiano, representando mais de um terço do território do Estado e apesar de sua posição reconhecidamente estratégicas e notáveis potencialidades produtivas, permanecesse como um imenso vazio, isolado, esquecido, desaproveitado e as ações governamentais desenvolvidas eram fragmentárias e preliminares. Entendia também que o processo de introdução da moderna agricultura era algo irreversível e que por isso seria necessária a criação por parte do Estado de mecanismos e instrumentos para apoiar os verdadeiros empresários” (BAHIA, 1980, p. 7 *apud* SANTOS, 2007, p. 99).

A dimensão fundiária no oeste baiano, calcada na irregularidade da ocupação da terra e nos métodos violentos das apropriações das terras, é detalhadamente conduzida por Sobrinho (2012). O autor apresenta no quadro 45, transcrito abaixo, o que denomina “beliche fundiária”, em que uma expressiva parcela de imóveis documentaram uma quantidade de terras bem maior que as áreas devolutas dos municípios. Um destaque é o município de São Desidério: “495 imóveis ocupantes das terras devolutas têm documentos que abarcam uma área de 1.514.245 ha, aproximadamente seis vezes maior do que a existente” (SOBRINHO, 2012, p. 40).

Quadro 45 – Terras devolutas no Oeste da Bahia – ano 2010

Município	Área (ha)	% da área do município	Nº de imóveis	Área ocupada (ha)
Barreiras	441.425	37%	179	478.033
Luiz Eduardo	23.204	17%	65	82.747
Formosa do Rio Preto	712.453	43%	365	2.017.789
Santa Rita de Cássia	274.278	45%	59	279.785
São Desidério	243.138	56%	495	1.514.245
Correntina	356.554	31%	263	1.001.546
Jaborandi	601.634	60%	126	665.478
Cocos	206.917	21%	230	1.435.587
Bahia	22.838.662	40%	6.725	17.677.507

Fonte: Sobrinho (2012, p. 40).

Para o autor, o principal método de apropriação das terras públicas é a utilização do recurso legal da retificação de área, com a conivência do judiciário. Essa prática, comum em toda a região do MATOPIBA, “é aprovada sem que os pretendentes das terras cumpram a exigência legal de oferecer ao judiciário o laudo demonstrando que a área pretendida se encontra livre de qualquer posse ou outras formas de apropriações” (SOBRINHO, 2012, p. 61).

Conforme antecipamos, a apropriação das terras públicas do oeste baiano teve indução do PRODECER II via cooperativismo agrário, elevando os processos migratórios de produtores sojícolas sulistas para as porções territoriais.

Ao encontro à nossa argumentação no capítulo 01, Santos (2017, s.p.) reitera que as cooperativas agrícolas tiveram um papel “preponderante no avanço da agricultura capitalista no oeste baiano nos anos de 1980, criando as condições materiais básicas e o acesso a uma série de serviços importantes para que esse processo ocorresse”. Santana e Calaça (2006) destacam a Cooperativa Agrícola de Cotia (CAC) e a Cooperativa Agrícola dos Cerrados do Brasil Central Ltda (COACERAL) por atuarem e propiciarem condições materiais da produção (com aluguel e empréstimo de maquinário, assistência técnica, construção de armazéns), aberturas de

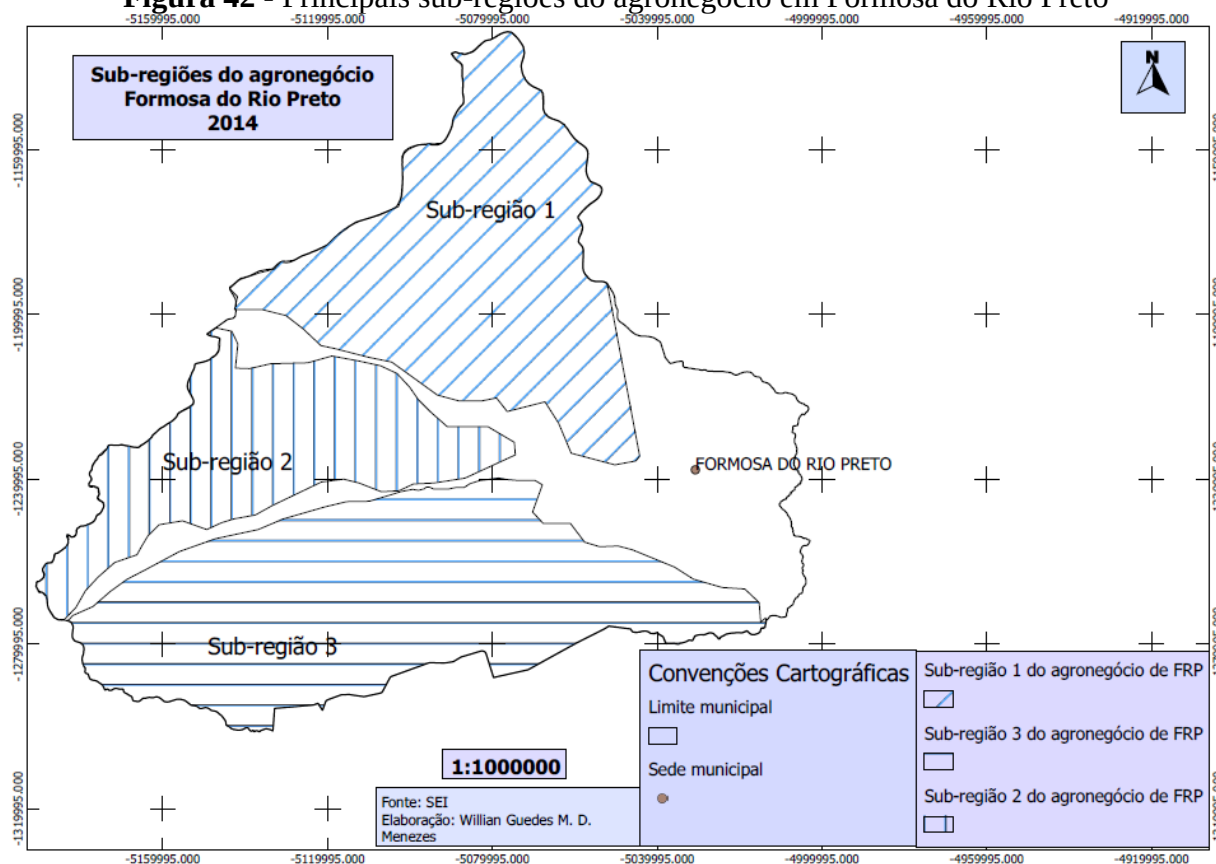
estradas, articulação da comercialização e crédito privilegiados aos colonos/produtores agrícolas.

Não há dúvidas que o cooperativismo agrário impulsionou o cultivo de grãos, principalmente soja, no oeste baiano, aproximando os colonos/produtores agrícolas aos ramos industriais, bancários, financeiros e de serviços necessários à produção (MENEZES, 2014). Contudo, com a bancarrota das cooperativas e endividamento dos produtores em meados da década de 1990, a contínua expansão do agronegócio sojícola foi orquestrada pelas fazendas corporativas, numa trama complexa que tem, na terra, ou seja, na captura fundiária, sua espinha dorsal.

Os primeiros projetos do PRODECER II no oeste baiano têm, no município de Formosa do Rio Preto, seu lócus prioritário. Segundo Santos (2016), na Bahia, esse município foi o que mais recebeu projetos entre as décadas de 1980, 1990 e início dos anos 2000. Com os projetos de Colonização Ouro Verde e Projeto de Colonização do Cerrado do Brasil Central, respectivamente executados pela CAC e COACERAL, houve uma promoção da imigração espontânea e organizada orientada para a produção de *commodities* (MENEZES, 2014). O autor destaca que a Secretaria de Agricultura do município subdividiu a presença da agricultura comoditiza em três sub-regiões: sub-região 1 (Coaceral, Aproxama, Novo Sul e BA-225), sub-região 2¹⁴⁶ (chapada da Garganta-Panambi e Cana-brava) e Sub-região 3 (chapada do Estrondo e Ouro Verde). A título de ilustração, em março de 2013, dos 225 produtores pertencentes à agricultura comoditizada no município, a sub-região 1 concentrava 44% dos produtores agrícola, enquanto a sub-região 3 representava a maior área produtiva.

¹⁴⁶ “Já na sub-região 2, houve uma ocupação com outras particularidades, como a formação do povoado (vila) de Panambi. As entrevistas com os primeiros moradores, como o agricultor Martin Döwich, e o atual presidente da Associação dos Pequenos Agricultores da Chapada da Garganta, Ylson Rutz, apontam que a colonização que deu origem ao povoado de Panambi remonta ao ano de 1989, quando a COTRIPAL (Cooperativa Triticola Panambi LTDA) comprou, das mãos de José Raul Alckmin, uma área de 21 mil hectares, projetando e demarcando a vila naquele ano. As primeiras famílias só viriam para a nova moradia em 1992 (p. 166). Cotripal foi responsável pela implantação do Projeto de Colonização de Panambi, implantado em Formosa do Rio Preto nos anos de 1990. A cooperativa foi fundada em 1992 por 31 produtores originados de Panambi (RS), os quais migraram para o Oeste Baiano interessados em terras baratas para agricultura empresarial” (MENEZES, 2014, p.166).

Figura 42 - Principais sub-regiões do agronegócio em Formosa do Rio Preto



Fonte: Menezes (2014, p.96).

Para fins desta seção, trataremos, a seguir, da análise minuciosa dos métodos de apropriação de terras nas sub-região 3 e sub-região 1, com base em pesquisa documental e entrevistas semiestruturadas em pesquisas de campo. A sub-região 3, chapada do Estrondo, apresenta um dos maiores casos de grilagem do Brasil: Condomínio Cachoeira do Estrondo, retratado no *Livro Branco da Grilagem de terras no Brasil*, do INCRA¹⁴⁷.

O Condomínio Estrondo representa o que denominamos de Fazenda Corporativa do Grupo III.

Recentemente, os Geraizeiros do médio vale do rio Guará destacaram que o contato e negociação subalternizada que eles mantinham com os fazendeiros mudou drasticamente a partir de 2001. Essa mudança se deve aos resultados do Decreto No 3.993 de Outubro de 2001, que define os condomínios rurais no Artigo 2, § 1º no qual, adotam-se as seguintes definições: I -condomínio: agrupamento de pessoas físicas ou jurídicas constituído em sociedade por cotas, mediante fundo patrimonial pré-existente, com o objetivo de produzir bens, comprar e vender, prestar serviços, que envolvam atividades agropecuárias, extrativistas vegetal, silviculturais, artesanais, pesqueiras e agroindústrias, cuja duração é por tempo indeterminado (...); O referido decreto nas áreas dos Cerrados baianos, eliminou a figura do proprietário

¹⁴⁷ BRASIL. Ministério da Política Fundiária e do desenvolvimento agrário. INCRA, s/d.

personificado em uma pessoa física ou empresa para um conjunto de pessoas e empresas rurais. Com isso, houve a perda da personalidade responsável pela terra, motivou a agregação de propriedades e a compra massiva de grandes propriedades por pessoas jurídicas, acentuando ainda mais os latifúndios nos municípios da mesorregião do Extremo Oeste da Bahia [...] agora o gado entra aqui [nas comunidades geraseiras] ou colocam fogo não tem como falar com o dono da fazenda. A terra é arrendada por uma empresa. E o responsável nunca aparece. Sempre fica em São Paulo, Brasília ou fora do país. É um tal condomínio (RIGONATO, 2017, p. 138-139).

Para o autor citado acima, a forma de condomínio agrícola facilita a gestão dos empreendimentos agrícolas no sentido de ampliar as suas áreas, provocando a perda da personalidade da pessoa física da terra, facilitando a compra, aluguel e arrendo massivo de grandes propriedades por pessoas jurídicas e grupos internacionais.

A história da criação da Estrondo é peculiar. Ela foi implantada em 1975, de autoria da CAMPO, que vimos em detalhes no capítulo 01, instituição que foi responsável pela coordenação do PRODECER. Após o encerramento do programa, a CAMPO tornou-se uma instituição de consultoria da economia do agronegócio, e teve como presidente Allyson Paulinelli, que, como vimos, esteve diretamente ligado a vários programas de indução do agronegócio no cerrado brasileiro.

O formato em condomínio, da Estrondo, interligava na sua constituição 23 diferentes sociedades empresariais arrendatárias, numa área plana de impressionantes 295 mil hectares¹⁴⁸ (AGRONEWS, 2008).

Em decorrência da dimensão do projeto, da complexidade da *ocupação profissional* de 295.334 hectares *de terras virgens*, para melhor gestão do negócio, o condomínio dividiu parte da área global do empreendimento em fazendas com áreas variando de 7.000 a 9.800 hectares. A princípio as atividades produtivas são a bovinicultura de corte e culturas anuais de soja, milho e algodão. Como forma de acelerar a incorporação de novas áreas no processo produtivo e dar oportunidade aos produtores sem capital suficiente para imobilizar capital na compra de terras, mas com competência e reputação, *o empreendimento possibilitou arrendamentos a grupos e indivíduos com notória experiência* (AGRONEWS, 2008, s.p. grifos nosso).

¹⁴⁸ Várias fontes relatam diferentes números da área total da Estrondo.

Figura 43 - Área do Condomínio Estrondo



Fonte: Agronews (2008).

No projeto elaborado pela CAMPO, é defendido o discurso que a gestão realizada com extrema profissionalização otimiza o cultivo de grãos comoditizados¹⁴⁹. Dos 450 lotes, 234 áreas estavam nas chapadas com alta aptidão e 206 eram lotes intermediários (incluindo os vales/baixões), que resultaram numa produção em 14.345 hectares. Em 2008, 33 anos depois do início da implantação do condomínio, o plantio já se dava em 162 mil hectares (AGRONEWS, 2008). A título de ilustração, em 2006, a área da Estrondo equivalia a mais de 08 vezes a dimensão de todos dos 1.256 estabelecimentos da agricultura familiar do município de Formosa do Rio Preto (MENEZES, 2014).

Atualmente (2021), em seu *site*, a Estrondo interliga 14 empresas e revela ter 41 arrendatários das suas áreas agrícolas, com destaque para os arrendatários Horita e Shimohira, que perfazem 39% do total.

A Estrondo menciona, oficialmente, R\$ 730 milhões investidos até 20/10/2014: R\$ 20 milhões dos projetos pagos em assessoria/consultoria técnica da CAMPO; R\$ 650 milhões em correção e qualidade do solo; R\$ 5 milhões em estradas; R\$ 50 milhões em sedes; R\$ 5 milhões em silos. Já os investimentos em expansão estavam previstos na cifra de R\$ 89,5 milhões: R\$ 18 milhões para abertura e preparo do solo; R\$ 60 milhões para construção de duas pequenas centrais hidrelétricas; R\$ 1 milhão para projeto eólico; R\$ 8 milhões para expansões da usina de calcário; R\$ 2 milhões para rede de energia.

Para nós, a Estrondo é pioneira em articular/condensar o tripé: a) grilagem/apropriação de terras de forma corporativa; b) profissionalização dos grãos comoditizados; c) arrendamento das áreas por longo prazo a grupos/indivíduos com “notória experiência”. Nesta seção, daremos foco ao primeiro aspecto.

O discurso oficial da economia do agronegócio narra que a antiga fazenda Estrondo “foi objeto de cobiça de uma quantidade de conhecidos grileiros que tentaram se adonar da área, reunidos em quadrilha usando papéis falsificados no Piauí, por um advogado já falecido” (AGRONEWS, 2008, s.p.). Das áreas que foram implantados o Condomínio Estrondo, a Greanpeace (2019) descreve que, em 1978, o grupo Delfin, de controle de Ronald Guimarães Levinsohn, de acordo os documentos de registro imobiliário, adquiriu 444 mil hectares para a sua implantação. O estudo detalha que a Estrondo foi criada por 4 *holdings*: Delfin Rio S/A Crédito Imobiliário, Cia Melhoramentos do Oeste da Bahia, Colina Paulista S/A e União de Construtoras S/A, todas elas associadas a Delfin/Levinsohn.

¹⁴⁹ Cf. <https://web.archive.org/web/20190207123755/http://agronegocioestrondo.com.br/geografia.html>

Segundo informações institucionais da Estrondo, o empreendimento teve origem em uma operação de crédito, na qual a empresa União de Construtoras deu as terras da Fazenda Estrondo em garantia à Delfin Rio S.A. Crédito Imobiliário. Em 1981, a União de Construtoras entrou em inadimplência e a Delfin Rio executou a garantia.

Inserida no *Livro Branco da Grilagem de Terras no Brasil*, o INCRA solicitou o cancelamento provisório dos registros cadastrais de várias grandes propriedades, dentre elas, a Estrondo. Contudo, mesmo após a bancarrota do grupo Delfin¹⁵⁰, suas empresas, na condição de devedoras do Fundo de Garantia de Depósitos e Letras Imobiliárias (FGDLI), firmaram com o Banco do Brasil, na qualidade de gestor do FGDLI, contrato de confissão de dívida e deram como caução de direitos creditórios garantidos partes das terras pertencentes à denominada fazenda Estrondo.

É sob tais bases e manobras de apropriação das terras que se constitui o Condomínio Estrondo. Agrava-se o fato por sua implantação e, consequente, garantia de terras da bancarrota do grupo Delfin ter-se dado numa área secularmente ocupada pelas populações tradicionais descendentes de povos indígenas e quilombolas, que, até meados de 1980, tinham a reprodução da vida a partir do extrativismo vegetal, agricultura de subsistência e solta livre dos gados (RELATÓRIO SOCIOANTROPOLÓGICO PROJETO OESTE, 2010). Essa parcela expressiva da população vista na Região do MATOPIBA, também denominada de Geraizeiras, está amparada na Política Nacional de Povos e Comunidades Tradicionais, de 2007, em seu artigo 3º.

Na inspeção técnica sobre os impactos do Condomínio Estrondo nas comunidades geraseiras, moradores locais e outras lideranças municipais¹⁵¹ indicam que, com a chegada de José Raul Alkmin Leão (fazenda Santa Maria), Fernandinho José Assumpção (fazenda Canabrava), na margem direita do Rio Preto, e da Estrondo, na margem direita, o espaço, anteriormente de livre convivência, virou território autoritariamente controlado. Como resultado, as comunidades restritas apenas à região dos vales (baixões) vêm se deparando com

¹⁵⁰ Faz parte do histórico de Ronald Levinsohn a falência do Grupo Delfin, em 1983, nos estertores da ditadura, na época a maior empresa privada de crédito imobiliário do Brasil. A empresa tentava saldar uma dívida de 79 bilhões de cruzeiros com o extinto BNH, incorporado pela Caixa Econômica Federal, oferecendo dois terrenos que custariam, de acordo com o empresário, 60 bilhões. Uma auditoria feita nas propriedades revelou uma cifra dez vezes menor: 6 bilhões. Uma reportagem da Folha relatou a fraude nos anos 80. Foi um escândalo. Correntistas do grupo correram às agências para retirar tudo que podiam de suas contas. Resultado, a bancarrota (CARVALHO, 2019).

¹⁵¹ Depoimentos de origens diferentes apontam como elemento chave para a ocupação o nome da Sra. Anaíde Gomes Leite. Ela vendeu suas terras localizadas atrás do córrego da Mutamba para pessoas de fora que, em seguida, foram expulsas daquela localidade, por funcionários da Estrondo, de acordo com os depoimentos. Tudo indica que parte dos problemas fundiários se iniciou a partir da venda desta fração da área que não se sabe exaltadamente a dimensão (RELATÓRIO DE INSPEÇÃO TÉCNICA, 2011).

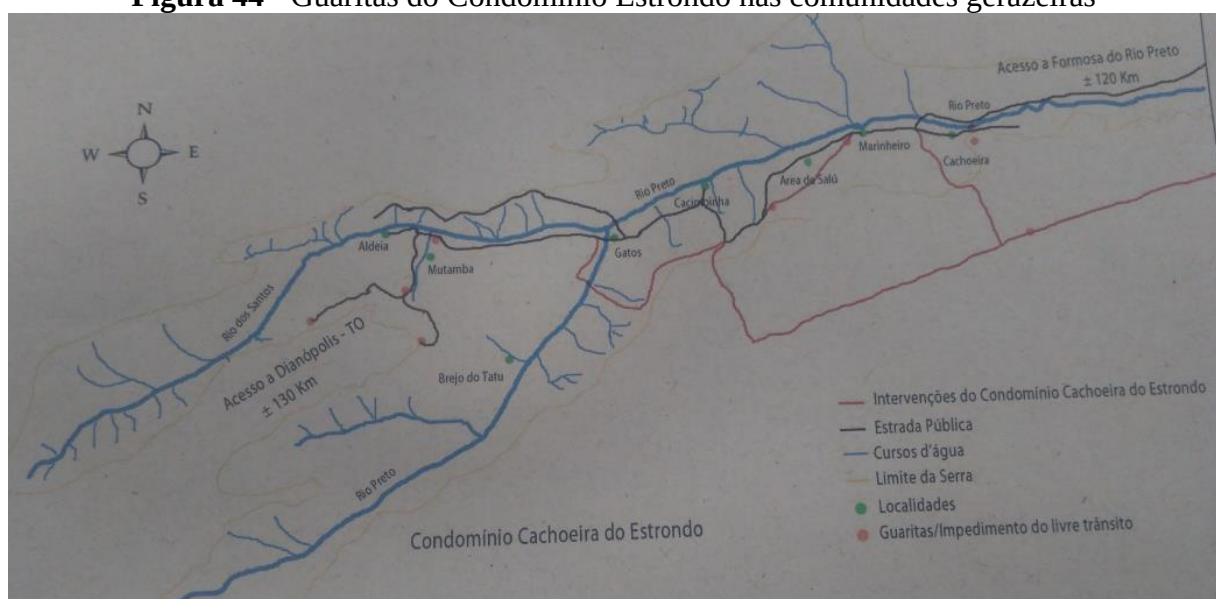
certa deterioração da convivência com o território tradicional, causada pela sucessiva perda do cerrado, associada a métricas espúrias de violência (RELATÓRIO DE INSPEÇÃO TÉCNICA, 2011).

As comunidades gerazeiras Cachoeira, Marinheiro, Cacimbinha, Gato, Aldeia e Brejão abarcam em seu conjunto 383 pessoas, que vivem cotidianamente em conflitos com o Condomínio Estrondo. De acordo com o mapa apresentado pela Estrondo, a área do vale do Rio Preto corresponde à Reserva Legal pelo condomínio, o que não é aceito pelas comunidades.

Consideramos que o conhecimento técnico da Região Agrícola dos Cerrados pela CAMPO (à época do PRODECER) associado à influência política de Levinsohn explicitam o pacto contínuo do poder da economia do agronegócio em orquestrar a pauta fundiária do país, relegando o acesso/trancamento das comunidades àqueles que anteriormente as ocupavam. As comunidades citadas acima, por não possuírem o documento da titulação da terra (algumas possuem comprovantes dos pagamentos de ITR), materializam uma política intencional do pacto em voga: apropriação das terras públicas.

Em pesquisa de campo realizado pelo autor, em 2020, os gerazeiros detalharam os métodos de violência física e psicológica praticados pela Estrondo ao longo dos anos, com destaque para a segurança armada e guarita de vigilância nas vias públicas, forçando os comunitários a se identificarem e pedirem autorização para os deslocamentos em áreas que trafegavam há décadas.

Figura 44 - Guaritas do Condomínio Estrondo nas comunidades gerazeiras



Fonte: Agência 10envolvimento, acervo documental (2020)

Do início do século 21 até os dias atuais, os conflitos contra os geraizeiros se intensificaram: prisões arbitrárias e disparos de armas de fogo tornaram-se um enredo constante (ACERVO AGÊNCIA 10ENVOLVIMENTO, 2020). Concomitantemente, as áreas da Estrondo eram desmatadas para o cultivo agrícola, com casos de trabalhadores em condições análogas à escravidão (JORNAL A TARDE, 2005¹⁵²).

A Estrondo tem relação direta com o desmatamento em Formosa do Rio Preto. Dados do MMA colocam o município como líder em desmatamento na Região Agrícola do Cerrado entre os anos de 2002 a 2008. No tocante às licenças ambientais para o desmatamento pela Estrondo, autorizações nebulosas chamam atenção. A título de ilustração, em vistoria realizada em 04/07/2003, analistas ambientais confirmaram que 69 autorizações de desmate (cuja numeração vai de 185 a 253), totalizando uma área de aproximadamente 49.000 hectares, foram emitidas em um único dia (18/11/2002) pelo então Gerente Executivo do IBAMA à época. Os analistas constataram que todos os requerimentos referentes a essas solicitações de desmate não possuíam carimbo de protocolo do IBAMA, como se não tivessem dado entrada na GEREX/Barreiras, além de observarem que as taxas de vistoria correspondentes foram pagas após a suposta liberação das autorizações de desmate, o que pode ser comprovado pelas autenticações mecânicas. Verificaram também que, como constava nas autorizações, a vistoria dessa imensa área teria sido feita em um único dia. Em retorno à GEREX, os analistas ambientais constataram também que, além dos referidos requerimentos complementares e autorizações não estarem arquivos na GEREX, não havia qualquer registro dos referidos requerimentos no livro de protocolo da unidade, fato que chamou atenção deles para um indício de fraude (PARECER TÉCNICO AMBIENTAL, 2003).

Se a pauta violência/trabalho análoga à escravidão pouco se fez pela gerência da Estrondo, em relação à pauta ambiental, a narrativa construída era de que a Estrondo sofria “imensos prejuízos por causa dos entraves colocados pelo IBAMA” (AGRONEWS, 2008). Numa comitiva com representantes da Estrondo, o então Secretário de Agricultura do Estado da Bahia afirmava que “para agilizar o desenvolvimento, iria mover esforços para afastar o órgão das atividades em que a lei veda sua atuação: caso das licenças ambientais” (AGRONEWS, 2008).

¹⁵² Luís Fernando Duque (Ministério do Trabalho) relata que foram encontradas condições deploráveis de sobrevivência, um dos piores lugares que a gente já viu em todos estes anos de atuação. Situação dos alojamentos, dos reservatórios de água, comida de péssima qualidade (até com bichos), bem como pela existência de um barracão, local onde as vendas dos produtos aos trabalhadores são praticadas por preços acima do mercado. (JORNAL A TARDE, 2005).

O conluio da Estrondo com o Estado reafirma o pacto do poder da economia do agronegócio. Isso fica mais escancarado com a volumosa doação da empresa Agropecuária Flórida da Bahia S.A. (controlada pelos Levinsohns), em valor de R\$ 50.000, para a campanha eleitoral do então prefeito de Formosa do Rio Preto, Jabes Junior (JORNAL O EXPRESSO, 2014).

Se, por um lado, a Estrondo desmatou e alcançou 100.688 hectares aptos à produção agrícola em 2014, por outro, propalava em seu *site* o posicionamento estratégico dos platôs agrícolas em cima do aquífero Urucuaia, permitindo projetos de irrigação. Paradoxalmente, o desmatamento da Estrondo agravava o potencial de recarga do Aquífero Urucuaia, recebendo cada vez menos água e tendo sua infiltração comprometida.

Como consequência dos desmatamentos-cultivos das chapadas, em tempos chuvosos, os gerazeiros da comunidade do Gato descrevem que a água, ao descer da serra (área de plantio agrícola), vai para os brejos e, em seguida, deságua na cabeceira do brejo da Mutamba, indo diretamente para o leito do rio, deixando a água impossibilitada à utilização pela população (STTR FORMOSA DO RIO PRETO ACERVO DOCUMENTAL, 2012).

Diante de tamanha ebulição dos conflitos sociais, em abril de 2017, as comunidades geraizeiras, representadas judicialmente pela Associação de Advogados/as de Trabalhadores/as Rurais (AATR), ingressaram Ação de Manutenção de Posse Coletiva de uma área de 43 mil hectares. Em maio do mesmo ano, a magistrada da Vara Regional do Conflito Agrário e Ambiental de Barreiras concedeu a medida liminar, em caráter de urgência, estabelecendo multa diária de R\$ 50 mil reais pelo descumprimento da decisão. Após essa conquista, dois movimentos judiciais viriam à tona: 1) Em maio de 2017, a extinção da Vara Agrária em Barreiras, pela então presidente do Tribunal de Justiça da Bahia, Maria do Socorro Barreto Santiago; 2) Em 2018, o Juiz Sergio Humberto Quadros Sampaio, ao invés de multar a Estrondo, reduziu a área abrangida na liminar para 9.000 hectares (ação depois revertida pela AATR).

O que parecia ser uma ação desconexa de ambos os magistrados, desvelaria peças de um escândalo fundiário criminoso, deflagrado pela Polícia Federal denominada: “Operação Faroeste”. Sobre o caso, o Ministro Og Fernandes assinalava que:

ao evoluir e análise dos dados telefônicos e bancários dos investigados, descobriu-se uma teia de corrupção, com organização criminosa formada por desembargadores, magistrados e servidores do TJBA, bem como advogados, produtores rurais e outros atores do referido Estado, em um *esquema de venda de decisões por legitimação de terras no oeste baiano*, numa roupagem em que se tem em litígio mais de 800.000 hectares e cifras bilionárias em jogo

(PEDIDO DE BUSCA E APREENSÃO CRIMINAL Nº 10- DF, Folha 000177, 2019, grifo nosso).

No Pedido de Busca e Apreensão Criminal Nº 10- DF (2019/0098024-2), de 30/outubro de 2019, o Ministro Og Fernandes pediu que fossem afastados por 90 dias das funções o desembargador Edivaldo Britto (presidente do Poder Judiciário Estadual da Bahia), desembargadora Maria da Graça Osório Pimentel Leal (vice-presidente); desembargadora Maria do Socorro Barreto Santiago (ex-presidente do TJBA), o desembargador José Olegário Moção Caldas, o juiz Sérgio Humberto Sampaio e a juíza Marivalda Moutinho. Também solicitou a prisão temporária de Adailton Maturino dos Santos, Antônio Roque do Nascimento Neves, Geciane Souza Maturino dos Santos e Márcio Duarte Miranda (JORNAL GRANDE BAHIA, 2019).

O estopim da Operação Faroeste tem como epicentro a Fazenda São José, localizada em Formosa do Rio Preto, na sub-região denominada Coaceral, numa disputa de titularidade de uma área de 366.000 hectares (05 vezes o tamanho da cidade de Salvador) em face de José Valter Dias (Fazenda Corporativa do Grupo I).

Antes da Operação Faroeste, um adendo histórico breve se faz necessário. Como vimos, o projeto de colonização Ouro Verde/CAC e o projeto Brasil Central/Coaceral foram implantados na época do PRODECER II em Formosa do Rio Preto. A área do PRODECER executada pela cooperativa Coaceral foi de 15.028 hectares, contudo, segundo Santos (2016), em 1988, a área adquirida pela cooperativa no município era de 420.000 hectares.

Reforçando o argumento tratado no capítulo 1, da crise-bancarota das cooperativas do PRODECER, Santos (2016) menciona que a cooperativa Coaceral funcionou até 1997, e, posteriormente, os grandes produtores foram comprando as terras dos médios e pequenos, permanecendo, em 2016, apenas 10% dos colonos pioneiros do projeto. “O endividamento com os financiamentos, a falta de vocação agrícola, a ausência de incentivos e os altos custos de produção fizeram com que muitos colonos falissem” (SANTOS, 2016, p. 214). A autora estima a existência, em 2016, de 150/200 produtores (brasileiros e estrangeiros) plantando na área da Coaceral, com aproximadamente 5 grupos dominando a produção total e detendo a posse de mais de 50% da área agricultável.

Sobrepostos exatamente à área da Coaceral – anteriormente PRODECER e atualmente onde estão esses produtores agrícolas atuais – que José Valter Dias, perante os órgãos judiciais, desde 1984, pleiteava a posse de uma parcela de 366.000 hectares denominada Fazenda São José. É exatamente este imbróglio fundiário que desencadeou a Operação Faroeste. Por um lado, José Valter Dias alega que adquiriu as terras da fazenda São José dos herdeiros de Delfino

Ribeiro Barros, validada em juízo pela comarca de Formosa do Rio Preto na matrícula cartorial nº 1037¹⁵³.

Sobreposto à mesma propriedade, tem-se o arrolamento do inventário promovido por David Czertok e Albertoni Bloisi, que, por meio de uma falsa certidão de óbito, confeccionaram 02 matrículas falsa: nº 726 e 727 (Portaria nº 909 proferida pela Corregedoria Geral da Justiça da Bahia que acatou o pedido do MP e determinou a anulação das matrículas 726 e 727).

O Jornal Grande da Bahia (2020), embasado na documentação da Corregedoria Geral e do Interior do Estado da Bahia, descreve minuciosamente que ambas as matrículas (726 e 727) foram vendidas, ainda na década de 1980, para um pequeno número de famílias de produtores agrícolas oriundos do PRODECER II, e que, ao longo dos anos, foram sendo comercializados e originando novas submatrículas advindas deste documento fraudulento. Alguns compradores foram os produtores Okamoto e o Grupo Bom Jesus Agropecuária.

A Operação Faroeste, em curso até o presente momento, permite elucidar algumas pistas parciais.

1. A criação da JJF Holding de Investimento e Participação Ltda entre José Valter Dias, Adailton Maturino dos Santos, Geciane Souza Maturino dos Santos e Joilson Gonçalves, constituída com capital social de R\$ 581.700.000, desvela tons corporativos para a apropriação das terras da Fazenda São José. Chama atenção: a) o contrato de honorários de Maturino com José Valter, fixando cerca de 50% das áreas em litígio em caso de vitória judicial; b) a criação da *holding* com elevado capital que, possivelmente, permitia receber os valores de arrendamentos fixados em contratos com produtores (o MPF estima mais de 1 bilhão de reais) sobrepostos à região, devido aos ganhos de disputas judiciais em curso.
2. Escândalo milionário na alta cúpula do judiciário baiano relacionado diretamente a vendas de sentenças ligadas à terra (JORNAL GRANDE BAHIA, 2021).
3. Irregularidades nos registros imobiliários de caráter formal e material, que contribuem para a completa insegurança jurídica dos serviços registrares inspecionados nas matrículas nº 726 e 727 (Fazenda São José); 736 (Fazenda Estrondo) e várias outras, conforme apontou o *Relatório Mapeamento de Matrículas Registros de Imóveis Áreas de Santa Rita de Cássia/BA e Formosa do Rio Preto/BA* (2020).
4. No município de Formosa do Rio Preto, as fazendas corporativas ocupam e estão sobrepostas às terras da sub-região 03 (Estrondo) e 01 (Coaceral).

¹⁵³ Diante disso, em 24 de julho de 1985, foi dada entrada no processo de inventário, através do Processo judicial nº 0000100-43.1990.8.05.0081, protocolado na Comarca de Santa Rita de Cássia e que depois passou a tramitar na Comarca de Formosa do Rio Preto.

Sobre este último aspecto, na chapada da Estrondo, o domínio é da fazenda corporativa do Grupo III - Condomínio Estrondo. Já na chapada da Coaceral, segue a disputa pela área da fazenda corporativa do Grupo I – José Valter Dias (JJF Holding). Outras fazendas corporativas também estão sobrepostas na chapada Coaceral, com destaque para a Radar/TIAA CREEF.

7. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O conjunto de dados analisados nesta tese de doutorado revela mudanças profundas na estrutura produtiva e organizacional da agricultura nos cerrados brasileiros, precisamente na porção regional batizada pela economia comoditizada do agronegócio e mais tarde institucionalizada pelo Estado de MATOPIBA.

O MATOPIBA é fruto do processo da transnacionalização do capital, da neoliberalização das fronteiras agrícolas e principalmente do poder do regime alimentar corporativo.

Se durante os anos 1970, o Estado foi responsável pela estruturação da Região Agrícola dos Cerrados, com políticas públicas e programas coadunados inteiramente com a modernização conservadora, assistiu-se com o PRODECER o escancarado projeto de internacionalização com interesses japoneses (Estado e empresas) no controle de suprimento de grãos. Da mesma forma, interessava ao Brasil, se posicionar como grande fornecedor de *commodities* no longo prazo.

Na criação do PRODECER, o Estado brasileiro, escalou o cooperativismo agrário como braço de penetração do capitalismo na Região Agrícola dos Cerrados. Sabendo que o acúmulo cooperativo na região era infinitamente menor que no sul do país, e o cenário macroeconômico de recessão creditícia assolava o meio rural brasileiro, tal modelo de ocupação agrícola dos cerrados colapsa com a crise dos anos 1980-1990, provocando endividamento e bancarrota nas cooperativas agrárias-colonos tecnificados, até então protagonistas das políticas estatais indutoras de colonização.

Mesmo com toda crise generalizada e encerramento do PRODECER, o programa foi exitoso sob a métrica de eficácia e eficiência capitalista, em possibilitar/visibilizar o potencial produtivo dos grãos (sobretudo soja) na Região Agrícola dos Cerrados, fazendo com que houvesse considerável migração de produtores do sul/sudeste, e especialmente, a chegada de novos sujeitos corporativos.

Concomitantemente a época, o Estado brasileiro colocava em marcha uma série de mecanismos – com destaque para flexibilização da política cambial – que legitimava a economia do agronegócio e o setor agroexportador de *commodities* como principal salvaguarda do projeto econômico de desenvolvimento do país, intentos que iriam ao encontro dos interesses agrários patronais e do capital transnacionalizado. São essas bases férteis que possibilitaram as microrregiões sojícolas concentradas nos estados do Maranhão, Tocantins e Piauí, obter a maior recrudescência em área plantada da oleaginosa entre as safras de 1989/1990 a 1999/2000, com

respectivamente 994%, 64% e 998% de crescimento. Devido à tamanha eclosão do cultivo de soja nestes Estados e somada ao Oeste baiano, logo nos primeiros anos do século 21, a economia do agronegócio cunharia uma regionalização própria para designar essa fronteira agrícola: MATOPIBA.

Nesse processo, sujeitos econômicos e políticos (*tradings*, classes patronais, burguesia agrária, investidores internacionais) condensariam pautas próprias no interior do Estado que privilegiassem o interesse da agricultura comoditizada, culminando no Decreto nº 8.447/2015, abarcando uma extensão de 73 milhões de hectares (sendo 66 milhões no bioma cerrado), composta por 337 municípios.

Nas duas primeiras décadas dos anos 2000, a região perdeu impressionantes 126.036 km² de vegetação nativa, ou seja, 52,4% de vegetação nativa, sendo o cultivo sojícola responsável pela expansão agrícola e amplo desmatamento. Tamanho escalada da oleaginosa como principal produto agrícola no MATOPIBA, refletiu-se numa extrema concentração produtiva em pouquíssimos municípios. Na safra 2018/2019, apenas 10 municípios, de uma área regional de 337 municípios, perfaziam 55% da produção e 52% da área total, com destaque de participação dos ultraestabelecimentos (acima de 10.000 hectares) na colheita sojícola, evidenciando o caráter centralizador/concentrador da terra.

Na tese, pode-se analisar que a produção sojícola e o mercado de terras no MATOPIBA são dominadas pelas fazendas corporativas. Partindo de uma tipologia originária, mapeou-se 7 grupos de fazendas corporativas sojícolas atuantes, com características de altíssima escala para a produção agrícola; gestão profissional/governança corporativa; acesso a investidores externos; e captura da renda da terra/apropriações de terras, embebidas por métodos espúrios de grilagem, possuem no seu conjunto o caráter centralizador e concentrador do mercado de terras: 43 fazendas corporativas distribuídas nos 7 grupos, possuem/controlam 3.854.997 hectares em 35 municípios.

Para suprir a produção de grãos, atender as tendências e projeções de aumento da demanda por alimentos, somada a estratégias de dirimir riscos das oscilações e aumento no preço de alimentos/*commodities*, a terra passa a ser estratégico no capitalismo mundial. É, portanto, na região do MATOPIBA onde irá se concentrar a maior expansão sojícola brasileira até 2030. Esses fatos, somado aos cálculos econômico-financeiros de que ao se consolidar as fronteiras agrícolas, os proprietários das terras recebem cerca de 60% do resultado econômico da atividade agrícola, impulsionaram o interesse do capital transnacional e de capitais diversos em controlar a terra. Um dado que explicita, é que dos 3.854.997 hectares controlados pelas fazendas corporativas, 32% das terras estão sob domínio da soma dos Grupos IV e V, ou seja,

de fazendas corporativas imobiliárias ou produtivas, controladas por fundos de investimentos e capital estrangeiros.

É válido ressaltar que embora a grilagem/apropriação de terras públicas seja espinha dorsal das fazendas corporativas, há em curso um movimento organizado das mesmas, associado a tradings agrícolas e blocos parlamentares da economia do agronegócio, no avanço em legitimar e padronizar legislações que coadunem com seus interesses: segurança jurídica das terras via regularização fundiária.

Como resultados da pesquisa, analisou-se as estratégias de acumulação de capital das fazendas corporativas RISA, SLC Agrícola e BrasilAgro, que possuem no controle da terra, a base central para derivar lucro oriundo da produção capitalista, e/ou renda pela valorização patrimonial.

No caso das fazendas corporativas SLC e BrasilAgro, ambas elevam ao máximo a concepção de renda da terra financeirizada, no inter-relacionamento na bolsa de valores e/ou presença massiva de fundos de investimento institucionais. O negócio econômico da BrasilAgro - ganhos de capital com a venda de terras - elucida as transformações no mercado de terras no MATOPIBA. A estratégia da fazenda corporativa é diminuir a participação do capital nacional no controle da terra envolvida na cadeia sojícola.

Conclui-se que os 7 grupos de fazendas corporativas ao tratarem a noção de terra como fator de produção e adquirir novas configurações com a intensificação da transnacionalização do capital e imbricamento da esfera produtiva-financeira, vai inteiramente na antípoda da função social da terra e de todas as noções de terra étnica, terra-meio ambiente, terra camponesa, entre outras, provocando efeitos deletérios no meio rural brasileiro.

No Piauí e Bahia, uma complexa trama de grilagem puxadas pelas fazendas corporativas sojícolas em íntima relação com o Estado brasileiro, centradas nos mecanismos de extração de mais-valia e apropriação da renda fundiária, promovem conflitos gravíssimos no meio rural, onde populações camponesas, tradicionais, indígenas e demais trabalhadores rurais sentem a violência espúria, explorações e expropriações contínuas. Tais exemplos, sinalizam uma trajetória ainda em curso do domínio das terras e de seus frutos na formação territorial brasileira, as fazendas corporativas aparecem como uma face mais intensa, complexa e poderosa das antigas *plantations*.

REFERÊNCIAS

- AGÊNCIA 10ENVOLVIMENTO.** Acervo documental, 2020.
- AGRONEWS.** **Passarela da soja.** Ano 3, março de 2008.
- AGROANALYSIS, Revista de agronegócios da FGV,** setembro de 1997.
- AGROANALYSIS, Revista de agronegócios da FGV,** março de 1999.
- AGROANALYSIS, Revista de agronegócios da FGV,** setembro de 1999.
- AGROANALYSIS, Revista de agronegócios da FGV,** maio de 2000.
- AGROANALYSIS, Revista de agronegócios da FGV,** agosto de 2001.
- AGROANALYSIS, Revista de agronegócios da FGV,** abril de 2002.
- AGROANALYSIS, Revista de agronegócios da FGV,** outubro de 2009.
- AGROSATÉLITE, 2020. Agrosatélite Geotecnologia Aplicada Ltda. Análise Geoespacial da Soja no Bioma Cerrado: Dinâmica da Expansão. Aptidão Agrícola da Soja. Sistema De Avaliação Para Compensação Financeira: 2001 a 2019.** Florianópolis, 2020, 60 p.
- AGUIAR, A. S. Modelagem da dinâmica do desmatamento na região do MATOPIBA até 2050.** 2016. xi, 95 f., il. Dissertação (Mestrado em Ciências Florestais) – Universidade de Brasília, Brasília, 2016.
- AGUIAR, D.; BONFIM, J.; CORREIA, M. (Orgs). Na fronteira da (i)legalidade: desmatamento e grilagem no Matopiba.** Salvador: AATR, 2021.
- AGUIAR, D.; CORREIA, M.; BONFIM, J.; BARCELOS, E. Na fronteira da (i)legalidade: desmatamento e grilagem no Matopiba.** In: **AGUIAR, D.; BONFIM, J.; CORREIA, M. (Orgs). Na fronteira da (i)legalidade: desmatamento e grilagem no Matopiba.** Salvador: AATR, 2021.
- AGUIAR, D.; PORTO, S. I. A expansão da fronteira agrícola e logística nos cerrados e savanas: agroestratégias e resistências no Brasil e Moçambique.** In: **SAUER, Sérgio (Org.). Desenvolvimento e Transformações Agrárias: BRICS, competição e cooperação no Sul Global.** 1. ed. São Paulo: Outras Expressões, 2019, p. 105-129.
- AGUIAR, G. A. M.; LIMA FILHO, R. R.; TORRES JUNIOR, A. M. Matopiba: a última fronteira agrícola.** **Agroanalysis,** Rio de Janeiro, v. 33, n. 5, maio 2013.
- ALPHAMAR. Agência Marítima. Relatórios 2012 a 2021.**
- ALLEN, D; LUECK, D. The nature of the farm. Journal of Law and Economics,** v. 41, p. 343-386, 1998.

ALVES, V. E. **Modernização e regionalização nos cerrados do Centro-Norte do Brasil:** oeste da Bahia, sul do Maranhão e do Piauí e Leste do Tocantins. Rio de Janeiro: Editora Consequência, 2015.

ALVES, V. E. As novas dinâmicas socioespaciais introduzidas pelo agronegócio nos cerrados da Bahia, Maranhão, Piauí e Tocantins. In: BERNARDES, Júlia Adão; BRANDÃO Filho, José Bertoldo. (Orgs.). **A territorialidade do capital. Geografias da soja II.** Rio de Janeiro: Arquimedes Edições, 2009, p. 151-175.

ALVES, V. E. **Mobilização e Modernização nos Cerrados Piauienses:** Formação Territorial do Império do Agronegócio. Tese (Doutorado). Faculdade de Filosofia e Ciências Humanas. Universidade de São Paulo, 2006.

ALVES, E; SOUZA, G. S.; MIRANDA, E. Renda e pobreza rural na região do MATOPIBA. **Nota Técnica 10 GITE EMBRAPA.** Campinas, 2015.

ANDRADE, Adriana; ROSSETTI, José Paschoal. **Governança Corporativa:** fundamentos, desenvolvimento e tendências. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

AON, S.; VERDI, A. R; SATO, G. S. Dinâmica das fusões e aquisições no investimento direto estrangeiro: especificidade da indústria de alimentos e bebidas no Brasil, 1996-2006. **Informações Econômicas**, São Paulo, v. 38, n. 3, mar. 2008.

ARAÚJO, M. L. S. **Dinâmica espaço-temporal da cultura de soja na região do Mapitoba, Brasil (1990-2015).** 2018. xvi, 68 f., il. Dissertação (Mestrado em Geociências Aplicadas) - Universidade de Brasília, Brasília, 2018.

ARAUJO, M. R. S. **Determinações territoriais da agricultura mundializada:** a soja nos espaços rurais e urbanos de Uruçuí-PI. Tese Geografia. Instituto de Geociências e Ciências Exatas do Campus de Rio Claro, Universidade Estadual Paulista Júlio de Mesquita Filho, 202 f. 2016

ASSAD, E. D.; LIMA, R. Sustentabilidade de sistemas de produção agrícola. In: RODRIGUES, R. (Org.). **Agro é Paz.** 1. ed. Piracicaba: Esalq, 2018, v. 1, p. 261-295.

ASSOCIAÇÃO DE ADVOGADOS/AS DE TRABALHADORES/AS RURAIS – AATR. **Legalizando o ilegal:** legislação fundiária e ambiental e a expansão da fronteira agrícola no Matopiba. 2020.

ASSOCIAÇÃO DE ADVOGADOS/AS DE TRABALHADORES/AS RURAIS – AATR. **Na fronteira da (i)legalidade:** desmatamento e grilagem no matopiba; 2021.

ANTAQ, **Resolução nº 1914**, de 23 de dezembro de 2010.

ATUAL7BETA. **Grilagem no PI envolveria Judiciário e teria planejado matar jornalista.** 2017.

AZERÊDO, R. F. **Agronegócio cooperativo da COAMO**: territorialização, poder e controle. Dissertação de mestrado, Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Territorial na América Latina e Caribe. Universidade Estadual Júlio de Mesquita, 2016.

AZERÊDO, R. F. SILVA, R. P. Mercado de terras no Piauí e a des(regularização) fundiária em curso no século XXI. **Revista NERA** (UNESP), no prelo. 2022.

AZERÊDO, R. F.; MITIDIEIRO JUNIOR, M. A. Fazendas corporativas e espoliação no início do século XXI: o despotar dos novos senhores da terra na região do MATOPIBA. **Revista Confins**, v. 45, 2020.

BAIN & COMPANY. **O que você precisa saber antes de investir em terra**. 2017.

BALMANN, A. J.; CURTISS, T.; GAGALYUK, V.; LAPA, A. BONDARENKO, K.; KATARIA; SCHAFT, F. **Productivity and efficiency of Ukrainian agricultural enterprises. Agriculture policy report, German-Ukrainian Agricultural Policy Dialogue**. Kyiv, Ukraine, 2013.

BANCO CENTRAL DO BRASIL (BACEM). **Matriz de Dados do Crédito Rural**. Brasília/DF: BACEN, 2013-2018.

BARROS, B; GOES, F. Terminal de grãos gera disputa no Maranhão. **Valor Econômico**, 2014.

BARROS, B. **Jornal Valor Econômico**, 2008.

BARROS, C. **Terra à vista no Matopiba**. Agência Pública, 2018.

BARROS, G. **O quebra-cabeça do preço da terra no Brasil**. s/d.

BARSKY, O; GELMAN, J. **Historia del agro argentino**. Desde la conquista hasta fines del siglo XX. Buenos Aires: Mondadori. 2001

BATISTA, F. Insumos e grãos devem puxar fusões e aquisições, diz Rabobank. **Valor Econômico**, 2014.

BRANNSTROM, Christian. South Americas's neoliberal agricultural frontiers: places of environmental sacrifice o conservation opportunity?. **Ambio**, África, v. 38, n. 3, p. 141-149, 2009.

BRASIL. **Decreto 75.320, de 29 de Janeiro de 1975**. Dispõe sobre a criação do Programa de Desenvolvimento dos Cerrados (POLOCENTRO). Brasília, 1975.

BRASIL. **Decreto 8.447, de 06 de maio de 2015**. Dispõe sobre o Plano de Desenvolvimento Agropecuário do MATOPIBA e criação de seu Comitê Gestor. Presidência da República Casa Civil - Subchefia para assuntos Jurídicos. 2015.

_____. **Projeto de lei complementar n.º 279, de 2016**. Autoriza o Poder Executivo a instituir a Agência de Desenvolvimento do Matopiba. Brasília, 2016.

_____. Ministério da Agricultura. Estrato de Termo Aditivo ao Termo de Cooperação Técnica. **Diário Oficial da União** 10/jun/2016, p. 4, seção 3. 2016b.

_____. **Projeto de Lei Complementar 228/2012**. Brasília, 2012.

_____. **Parecer nº 22**. Brasília: Advocacia Geral da União. 181. Brasília: Advocacia Geral da União. 01. Brasília: Advocacia Geral da União. 2010

BRASILAGRO. 2005 a 2021. **Avisos, Comunicados e Fatos Relevantes**.

BRASILAGRO. 2005 a 2021. **Central dos Resultados. Demonstrativos Financeiros**.

BRASILAGRO. 2005 a 2021. **Apresentações e Teleconferências**.

BECKER, B. **Geopolítica da Amazônia**: a nova fronteira de recursos. Rio de Janeiro: Zahar, 1982.

BENETTI, M. **Origem e formação do cooperativismo empresarial no Rio Grande do Sul**. 5. ed. Porto Alegre: FEE, 1982.

_____. A internacionalização real do agronegócio brasileiro. **Indic. Econ. FEE**, Porto Alegre, v. 32, n. 2, p. 197-222, ago. 2004.

BERNARDES, J. A.; FREIRE FILHO, O. (Orgs.). **Geografias da soja**: a territorialidade do capital. Rio de Janeiro: Arquimedes Edições, 2009.

BERNARDES, J. A.; FREDERICO, S.; GRAS, C.; MALDONADO, G.; HERNANDEZ, V. (Orgs.). **Globalização do agronegócio e Land grabbing**: a atuação das megaempresas argentinas no Brasil. 1. ed. Rio de Janeiro: Lamparina, 2017.

BERNARDO, J. **Economia dos conflitos sociais**. São Paulo: Cortez, 1991.

_____. **Estado. A Silenciosa Multiplicação do Poder**. São Paulo: Escrituras, 1998.

_____. **Transnacionalização do capital e fragmentação dos trabalhadores**. São Paulo: Boitempo.

_____. **Nunca Antes na História Deste País. Dossiê sobre economia brasileira publicado no Passa Palavra**. Salvador. Editora Autonomia, 2018.

BOLFE, E. L.; VICTORIA, D. C.; CONTINI, E.; SILVA, G. B.; GOMES, D. MATOPIBA em crescimento agrícola. **Revista de política agrícola aspectos territoriais e socioeconômicos**, v. 1, n. 4, p. 38-62, 2016.

BORGES, C. **Agronegócio pede fim de movimentação de soja na ponta da madeira (MA)**. Agência Infra, 2018.

BOUÇAS, C. **Jornal valor econômico**, n. 1711, ano 08, 06 de março de 2007.

BRUGNERA, J. V.; DALCHIAVON, F. C. Modal ferroviário e escoamento de soja no MATOPIBA. **Revista IPecege**, v. 3, n. 4, p. 48-56, 2017.

BUAINAIN, A. M.; GARCIA, J. R.; VIEIRA FILHO, J. E. R. Dinâmica da Economia e da Agropecuária no Matopiba. **Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA)**, Texto para discussão 2283. 2017.

BUAINAIN, A. M.; GARCIA, J. R.; VIEIRA FILHO, J. E. R. A economia agropecuária do Matopiba. **Estudos Sociedade e Agricultura** (UFRRJ), v. 26, p. 376-401, 2018.

BUENO, M. Os desafios do Maranhão prosperidades no cerrado. **Revista de Agronegócios da FGV**, novembro de 2001.

BÜHLER, Eve-Anne; GUIBERT, M.; OLIVEIRA, V. L. (Orgs.). **Agriculturas empresariais e espaços rurais na globalização**: abordagens a partir da América do Sul. 1. ed. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2016. 288p.

BURANELLO, R; JANK, M. S.; GILIO, L. **Aquisição de imóveis rurais por estrangeiros**: Prós, contras, riscos e experiências internacionais. 2021.

CAMARGOS, D. Filantropo em São Paulo, empresário é acusado de mortes e roubo de terras no Nordeste. **Repórter Brasil**, 2018.

CANAL RURAL. **Do barraco de lona à prosperidade**: família gaúcha aposta em soja no Piauí. 2020.

CANO, W. **Desequilíbrios regionais e concentração industrial no Brasil**: 1930-1970/1970-1995. Campinas: UNICAMP-IE, 1998.

CARIO, S. A. F.; BUZANELO, E. J. Notas Sobre a Teoria Marxista da Renda da Terra. **Revista de Ciências Humanas**, Florianópolis, v. 5, n. 8, p. 32-47, 1986.

CARVALHO, I. **Da vida em êxtase das socialites Levinsohn à violência no campo no oeste da Bahia. De Olho nos Ruralistas**. 2019.

CASTILHO, ALCEU. **O Partido da Terra. Como os políticos conquistam o território brasileiro**. São Paulo: Contexto, 2012.

CENSO AGROPECUÁRIO BRASIL. Vários Anos. 1995, 2006 e 2017.

CHADDAD, F.; VALENTINOV, V. Agency costs and organizational architecture of large corporate farms: evidence from Brazil. **International Food and Agribusiness Management Review**, v. 20, n. 2, p. 201-219, 2017.

CHADDAD, F. **Economia e organização da agricultura brasileira**. Rio de Janeiro: Editora Elsevier, 2017.

CHADDAD, F. The agricultural corporations: a typology for Brazil. **[Anais...]** 55º Congresso da Sociedade Brasileira de Economia, Administração e Sociologia Rural. Santa Maria, 2017.

CHAVEIRO, E. F.; BARREIRA, C. C. M. A. Cartografia de um pensamento de Cerrado. In: CASTILHO, D.; PELÁ, M. (Orgs.). **Cerrados: perspectivas e olhares**. Goiânia: Vieira, 2010. p.15-34.

COMPANHIA NACIONAL DE ABASTECIMENTO (CONAB). **Série história de grãos**. 1975 a 2021.

CORDEIRO, J. P. S. **Caracterização socioeconômica e aspectos logísticos da região do MAPITO: Um estudo das perspectivas da exportação de grãos pelo Porto de Itaqui/MA**. 2013.

COSAN. **Relatório sobre revisão de informações trimestrais de 31 de dezembro de 2016**.

COMPANHIA DE TECIDOS NORTE DE MINAS (COTEMINAS). **Ata da ducentésima septuagésima reunião do conselho de administração**. 2019.

CUNHA, R. C. C. **Gênese e dinâmica da cadeia produtiva da soja no sul do Maranhão**. Dissertação de mestrado em Geografia UFSC. 2015

CUNHA, T. B. **Do oculto ao invisível: terra-água-trabalho e o conglomerado territorial do Agrohidronegócio no Oeste da Bahia**. Programa de Pós-Graduação em Geografia da Universidade Estadual Paulista. Tese de Doutorado. São Paulo, 2017.

DANTAS, A. C. **Cooperação técnico-científica brasileira com o Japão e com a China nos âmbitos agrícola e espacial (1970-2015)**. 2019. 437 f., il. Tese (Doutorado em Relações Internacionais) – Universidade de Brasília, Brasília, 2019.

DECISÃO, **Processo 0000759-98.2016.8.18.0042**. Vara Agrária Piauí.

DELGADO, G. C. **Do capital financeiro na agricultura à economia do agronegócio: mudanças cíclicas em meio século (1965-2012)**. Porto Alegre: UFRGS Editora, 2012.

DELGADO, G. **Capital financeiro e agricultura no Brasil**. São Paulo: Ícone; UNICAMP, 1985.

DELGADO, G. Questão Agrária no Brasil:1950-2003. In: JACCOUD, Luciana (Org.). **Questão Social e Políticas Sociais no Brasil Contemporâneo**. 1. ed. Brasília - DF: IPEA, 2005, v. 01, p. 51-90.

DELGADO, G. **Terra, trabalho e dinheiro: regulação e desregulação em três décadas da Constituição Federal de 1988**. São Paulo: Editora Loyola/ Fundação Perseu Abramo, 2018

DELGADO, G. Questão agrária e capital financeiro na agricultura brasileira. In: FAVERO, C. A.; FREITAS, C. E. S. de; TORRES, P. R. (Orgs.). **Distopias e utopias: entre os escombros do nosso tempo**. Salvador: EDUFBA, 2020.

DEININGER, K.; BYERLEE, D. The rise of large farms in land abundant countries: Do they have a future? **World Development**, v. 40, n. 4, p. 701-714, 2012.

DIÁRIO DO CONGRESSO NACIONAL. Seção 1. Brasília, agosto de 1980.

DIÁRIO DO COMÉRCIO & INDÚSTRIA. **Agronegócio continua a atrair estrangeiros**, 2014.

DINIZ, B. P. C. **O grande cerrado do Brasil central**: geopolítica e economia. 2006. Tese (Doutorado em Geografia Humana) - Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2006.

DUARTE. P. O apetite dos estrangeiros por terra e petróleo. **O Globo**. 2008.

EMPRESA MARANHENSE DE ADMINISTRAÇÃO PORTUÁRIA (EMAP). Anos 2001 a 2020.

ETC GROUP. **Tecno-fusiones comestibles**: Mapa del poder corporativo en la cadena alimentaria Clasificación de empresas por sector e ingresos en 2018. Ano 2019.

FAGGIN, J; RIJK, G; PIOTROWSKI, M. **Fundo de Investimento em Terras Agrícolas da TIAA Associado a Fogo, Conflitos e Legados de Desmatamento no Brasil**. 2020.

FAO. **The future of food and agriculture**: trends and challenges. Rome, 2017. 163 p.

FARIA, A. S. **Deteção automática de desmatamentos no bioma cerrado**: desafios para o monitoramento sistemático. 2018. 95 f. Dissertação (Mestrado em Ciências Ambientais) - Universidade Federal de Goiás, Goiânia, 2018.

Favareto, Arilson; NAKAGAWA, L.; PÓ, M.; SEIFER, P.; KLEEB, Suzana. **Entre chapadas e baixões do Matopiba - dinâmicas territoriais e impactos socioeconômicos na fronteira de expansão agropecuária no Cerrado**. 1. ed. São Paulo: Prefixo Editorial/Ilustre Editora, 2019. v. 1. 272 p.

FEITOSA, M. M. **Simulações de sustentabilidade e de competitividade da soja no Matopiba**. 2018. 72 f. Dissertação (Mestrado em Economia Rural) - Centro de Ciências Agrárias, Universidade Federal do Ceará, Fortaleza, 2018.

FERNANDES, A. Investimento externo no setor em participação no capital cai 41%. **Valor Econômico**, 2020.

FERREIRA, A. N. **Os Fundos de Investimento no Brasil de 2008 a 2013**: institucionalidade e interfaces com a política econômica. Discussion Papers 2153, Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada – IPEA, 2015.

FERREIRA, G. Nova Fronteira e novo ciclo de produção. **Gazeta do Povo**, 25 de março de 2009.

FERREIRA, B. **Podcast Foco no Agronegócio**: Desenvolvimento da atividade agrícola como ativo de investimento, por Rabobank Brasil. 2020.

FERRI, M. G. Ecologia dos cerrados. In: **Simpósio sobre o cerrado**: bases para utilização agropecuária. São Paulo, Ed. Itatiaia/EDUSP, 1977, 405 p.

FERRO, A. B.; CASTRO, E. R. Determinantes dos preços de terras no Brasil: uma análise de região de fronteira agrícola e áreas tradicionais. **Revista de Economia e Sociologia Rural**, v. 51, n. 3, p. 591-609, 2013.

FIAN INTERNATIONAL. **Rede Social de Justiça e Direitos Humanos e Comissão Pastoral da Terra. Os custos ambientais e humanos do negócio de terras: o caso do Matopiba, Brasil.** Heidelberg: FIAN, 2018.

FIGUEIREDO, Y. C. **A fertilidade do solo nos cerrados: os pioneiros da pesquisa e o papel da cooperação internacional.** Monografia apresentada à Faculdade de Agronomia e Medicina Veterinária da Universidade de Brasília, 2016.

FIX, M; PAULANI, L. Considerações Teóricas sobre a Terra como Puro Ativo Financeiro e o Processo de Financeirização. **Brazilian Journal of Political Economy** (Impresso), v. 39, p. 638-657, 2019.

FNP, AGRIANUAL. **Anuário da agricultura brasileira.** São Paulo: FNP Consultoria e Comércio, 2003-2017.

FRANÇA, M. **O Cerrado e a Evolução Recente da Agricultura Capitalista: A Experiência de Minas Gerais.** Belo Horizonte, CDPR, UFMG, 1984. (Dissertação de Mestrado em Desenvolvimento e Planejamento Regional).

FREDERICO, Samuel. **O novo tempo do cerrado: expansão dos fronts agrícolas e controle do sistema de armazenamento de grãos.** 2008. Tese (Doutorado em Geografia Humana) – Universidade de São Paulo (USP), São Paulo, 2008

FREDERICO, S.; ALMEIDA, M. C. Capital financeiro, land grabbing e a multiescalaridade na grilagem de terra na região do MATOPIBA. **Revista NERA** (UNESP), v. 22, p. 123-147, 2019.

FREITAS JÚNIOR, Gerson. Megainvestimento abre nova rota para soja. **Valor econômico**, São Paulo, 24 de janeiro de 2013a.

FREITAS JÚNIOR, Gerson. Megaprodutores consolidam última fronteira. **Valor econômico**, São Paulo, 1 de abril de 2013b.

GAGALYUK, T.; CHATALOVA, L.; KALYUZHNYI, O.; OSTAPCHUK, I. Broadening the scope of instrumental motivations for CSR disclosure: an illustration for agroholdings in transition economies. **International Food and Agribusiness Management Review**, v. 24, p. 717-737, 2021.

GAGALYUK, T. Strategic role of corporate transparency: the case of Ukrainian agroholdings. **International Food and Agribusiness Management Review**, v. 20, p. 257-277, 2017.

GASQUES, J. G; SOUZA, G. S.; BASTOS, E. T. Tendências do agronegócio brasileiro para 2017-2030. In: RODRIGUES, Roberto (Org.). **Agro é paz: análises e propostas para o Brasil alimentar o mundo.** Piracicaba: ESALQ, 2018. 416 p.

GASQUES, José Garcia; BASTOS, Eliana Teles; VALDES, Constanza. Preços da Terra no Brasil. **SOBER – Congresso da Sociedade Brasileira de Economia, Administração e Economia Rural**, 2008.

GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. Atlas: São Paulo, 1994.

GITE – Grupo de Inteligência Territorial Estratégica. **Caracterização Territorial Estratégica do Matopiba**. Campinas: Embrapa, 2015.

GLOBO RURAL. **O futuro é aqui**. 2013.

GONÇALVES, R. A empresa transnacional. In: KUPFER, D.; HASENCLEVER, L. (Orgs.) **Economia industrial: fundamentos teóricos e práticas no Brasil**. Rio de Janeiro: Campus, 2002.

GONZAGA, C. L. **O discurso político da gênese do Matopiba: análise da atuação parlamentar**. 2020. 97 f., il. Dissertação (Mestrado em Geografia) - Universidade de Brasília, Brasília, 2020.

GRAMSCI, A. **Cadernos do Cárcere**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1999. (Volumes I a III).

HAGE, F. A. S.; PEIXOTO, M.; VIEIRA FILHO, J. E. R. **Aquisição de terras por estrangeiros no Brasil: uma avaliação jurídica e econômico**. IPEA, 2012

HARVEY, D. **O neoliberalismo: história e implicações**. São Paulo: Loyola, 2005.

HARVEY, D. **Limits to capital**. New York: Verso, 2006.

HAESBAERT, R. **Desterritorialização e identidade: a rede “Gaúcha” no Nordeste**. Niterói/RJ: EDUFF, 1997.

HAJDU, A.; DAZIANO, M. F; VISSER, O. Institutions and individual values motivating corporate social responsibility activities in large farms and agroholdings. **International Food and Agribusiness Management Review**. 2021a.

HAJDU, A.; GAGALYUK, T.; BUKIN, E.; PETRICK, M. Determinants of corporate social responsibility among farms in Russia and Kazakhstan: a multilevel approach using survey data. **International Food and Agribusiness Management Review**, v. 24, p. 697-716, 2021b.

HERMANS, F. L. P.; CHADDAD, F. R.; GAGALYUK, T.; SENESI, S.; BALMANN, A. The emergence and proliferation of agroholdings and mega farms in a global context. **International Food and Agribusiness Management Review**, v. 20, n. 2, p. 175-186, 2017.

HERNANDEZ, J. P. J.; BEGALLI, G. A. **Elaboração e Análise das Demonstrações Financeiras**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2015.

HOLLANDER, G. Power is sweet: sugarcane in the global ethanol assemblage. **Journal of Peasant Studies**, v. 37, n. 4, p. 699-721, 2010.

HORVAT, A. **Estudo do consumo de fertilizantes na região do Matopiba e seus reflexos na produção de soja do Brasil**. 2012. Trabalho de Conclusão de Curso (Pós-Graduação em Agronegócio, Universidade Federal do Paraná, Curitiba, 2012.

HUANG, Z; GUAN, L; JIN, S. Scale farming operations in China. **International Food and Agribusiness Management Review**, v. 20, n. 2, p. 191-200, 2017.

IBASE. Instituto Brasileiro de Análises Sociais e Econômicas. **A ocupação dos Cerrados: Uma Análise Crítica**. Jul/1986. p. 1-34.

INOCENCIO, M. E. **O PRODECER e a territorialização do capital em Goiás: o projeto de Colonização Paineiras**. 2002. Dissertação de mestrado. Programa de Pós-Graduação em Geografia, Universidade Federal de Goiás, Instituto de Estudos Sócio-Ambientais, Goiânia, 2002

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). Disponível em: <<https://www.ibge.gov.br/>>. Acesso em: 10 mar. 2022.

INSTITUTO DE ENGENHARIA. **Ocupação sustentável do território nacional pela ferrovia associada ao agronegócio**. São Paulo, 2018.

INSTITUTO NACIONAL DE COLONIZAÇÃO E REFORMA AGRÁRIA (INCRA). **Consulta Pública de Imóveis: Sistema Nacional de Cadastro Rural**, 2022.

INSTITUTO MATOGROSSENSE DE ECONOMIA AGROPECUÁRIA I(MEA). **Composição do funding do custeio da soja para safra 2017/18 em Mato Grosso**. 2017.

INSTITUTO DE TERRAS DO PIAUÍ (INTERPI). **Coleta de dados a partir do processo AA.071.1.006868/18-48**. 2018.

ISTO É DINHEIRO. **Você conhece o MAPITO**. 2009.

ISTO É DINHEIRO. **SLC Agrícola adquire fazenda “Terra Santa” e se torna a maior produtora de soja do mundo**. 2021.

ITAQUI TEGRAM. **Relatórios 2015 a 2021**.

JANK, M. S.; LEME, M. F. P.; NASSAR, A. M.; FAVERET FILHO, P. Concentration and Internationalization of Brazilian Agribusiness Exporters. **International Food and Agribusiness Management Review**, v. 2, n. 3/4, p. 359-374, 2001.

JAPAN INTERNATIONAL COOPERATION AGENCY (JICA). **Programa de Cooperação Nipo-Brasileira para o desenvolvimento agrícola dos cerrados. Estudo de avaliação conjunta**. 2002.

JAPAN INTERNATIONAL COOPERATION AGENCY (JICA). **Estudo de informações básicas referentes à logística de escoamento de grãos na república federativa do Brasil. relatório final**. 2015.

JEPSON, W. Producing a Modern Agricultural Frontier: firms and cooperatives in Eastern Mato Grosso, Brazil. **Economic Geography**, v. 82, n. 3, jul. 2006, p. 289-316.

JORNAL ESTRADÃO. **Presidente da Risa, que faturou R\$ 1 bi em 2020, diz que agronegócio é malvisto no País**. 2021.

JORNAL IMIRANTE. **Agrobalsas volta a ser realizada anualmente a partir de 2013**. 2013.

JORNAL A TARDE. **Fazendeiro é autuado por maus tratos**. 2005.

JORNAL O EXPRESSO. **Conflito sobre posse da Fazenda Estrondo recrudescer**. 2014.

JORNAL GRANDE BAHIA. **Operação faroeste**. 2019.

KASTER, M.; FARIAS, J. R. B. Regionalização dos testes de Valor de Cultivo e Uso e da indicação de cultivares de soja. In: Reunião de pesquisa de soja da região central do Brasil, São Pedro, SP. **Resumos ...** Londrina: Embrapa Soja, 2002. p. 97-98.

KASTER, M.; FARIAS, J. R. B. **Regionalização dos testes de Valor de Cultivo e Uso e da indicação de cultivares de soja**. Embrapa Soja, 2012.

KOHLHEPP, G. Conflitos de interesse no ordenamento territorial da Amazônia brasileira. **Revista Estudos Avançados**, 2002.

KPMG CORPORATE FINANCE LTDA. Empresa de consultoria. **Relatório de pesquisa: Pesquisa de fusões e aquisições**. São Paulo, 2001.

KRAUSER, R. R. **A mercantilização dos alimentos e a acumulação ampliada de capital: o abastecimento alimentar na atualidade brasileira**. Dissertação (Mestrado em Política Social). Universidade Federal do Espírito Santo, 2019

KRUGMAN, P.; OBSTFELD, M. **Economia internacional: teoria e política**. 8. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2010.

LAZZARINI, S. G.; NUNES, R. **Avaliação de competitividade do sistema agroindustrial da soja** (Relatório técnico para o IPEA). 1998.

LEAL, W. M. **Fomento para a produção de soja na região do MATOPIBA via fundo de investimento externo: estudo de caso da rentabilidade esperada para os produtores e investidores**. Dissertação em Ciências Contábeis, Universidade do Vale do Rio dos Sinos (UNISINOS), 2017

LEITE, A. Z.; FREDDI, S. M.; RIBEIRO, M. B.; MELGAREJO, L.; SAUER, S. Mudanças agrárias no matopiba: provocações iniciais para um debate. In: **XI Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales**, 2019.

LENZ, M. H. **A categoria econômica renda da terra**. 4. ed. Porto Alegre: Fundação de Economia e Estatística Siegfried Emanuel Heuser, 1992.

LIMA, D. A. **Terra, trabalho e acumulação**: o avanço da soja na região Matopiba. Tese Doutorado em Geografia, Universidade Estadual de Campinas, 2019.

LIMA, E. C. **Matopiba**: desenvolvimento rural em uma nova fronteira agrícola. 2020. 151 f. Tese (Doutorado em Economia) - Universidade Federal de Uberlândia, Uberlândia, 2020.

LOBO, A. S. **Teoria da base de exportação e a dinâmica socioeconômica do matopiba**: uma análise espacial. 2019. 84 f. Dissertação (Mestrado em Políticas Públicas e Desenvolvimento) - Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, Brasília, 2019.

LOCATEL, C. D.; LIMA, F. L. S. Agronegócio e poder político: políticas agrícolas e o exercício do poder no Brasil. **Sociedade e Território**, v. 28, p. 57-81, 2016.

LOPES, M. R.; OLIVEIRA, N. P. V. Os grandes projetos de investimento e os impactos estruturais. **Conjuntura Econômica**, Rio de Janeiro, v. 62, p. 28, 2008.

MACHADO FILHO, C. A. P. Governança em Organizações do Agronegócio. In: ZYLBERSZTAJN, Decio; NEVES, Marcos Fava; CALEMAN, Silvia M. de Queiroz (Orgs.). **Gestão de Sistemas de Agronegócios**. 1. ed. São Paulo: Atlas, 2015, v. 1, p. 202-221.

MALASSISE, R. L. S.; PARRÉ, J. L.; FRAGA, G. J. O Comportamento do Preço da Terra Agrícola: um modelo de painel de dados espaciais. **Rev. Econ. Sociol. Rural**, Brasília, v. 53, n. 4, out./dez. 2015.

MARION, J. C. **Análise das demonstrações contábeis**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

MARTINS, J. S. **O cativo da terra**. São Paulo: Contexto, 2010.

MARX, Karl. **O capital**: crítica da economia política. Livro I, Tomo II. São Paulo: Abril Cultural, 1984 (Série “Os Economistas”).

MCMICHAEL, P. **Regimes alimentares e questões agrárias**. São Paulo: EdUNESP, 2016.

MEDINA, G.; RIBEIRO, G.; BRASIL, E. M. Participação brasileira na cadeia da soja: lições para o futuro do agronegócio nacional. **Revista de Economia e Agronegócio**, v. 13, n. 1, 2, 3, 2016.

MELO, F. H. **A abertura comercial e o papel dos aumentos da produtividade na agricultura brasileira**. Brasília: IFB, [s.d.]

MENDONÇA, S. R. **Estado e Economia no Brasil**: opções de desenvolvimento. Rio de Janeiro: Graal, 1986.

_____. Estado e Sociedade Civil no Brasil: O Binômio Ocb/Abag e a Embrapa. **Anais do XXVI Simpósio Nacional de História – ANPUH**. São Paulo, jul. 2011.

MENDONÇA, M. R. **A urdidura espacial do capital e do trabalho no Cerrado do Sudeste Goiano**. 457 f. Tese (Doutorado em Geografia) - Faculdade de Ciências e Tecnologia, Universidade Estadual Paulista, Presidente Prudente, 2004.

MENDONÇA, J. O. O potencial de crescimento da produção de grãos no Oeste da Bahia. **Bahia Agríc.**, v. 7, n. 2, abr. 2006.

MENEZES, W. G. M. D. **Globalização e fragmentação: a agricultura científica em Formosa do Rio Preto – Bahia.** Programa de Pós-Graduação em Geografia da Universidade Federal da Bahia. Dissertação. Salvador, 2014.

MIRANDA, E. E. de; MAGALHÃES, L. A.; CARVALHO, C. A. de. **Proposta de delimitação territorial do Matopiba.** Campinas: Embrapa GITE, 2014.

MIRANDA, R. S.; GOMES, R. A. Ecologia política da soja: conflitos e (re)estruturação do espaço rural no Sul do Maranhão. In: 37 Encontro Anual da ANPOCS, 2013, Águas de Lindóia. **Anais do 37 Encontro Anual da ANPOCS.** São Paulo: ANPOCS, 2013.

MIRANDA, R. S. **Ecologia política da soja e processos de territorialização da soja no Sul do Maranhão.** 2011. 203f. Tese (Doutorado em Ciências Sociais) – Centro de Humanidades, Universidade Federal de Campina Grande, Campina Grande, 2011.

MONDARDO, M. L. Da migração sulista ao novo arranjo territorial no oeste baiano: “territorialização” do capital no campo e paradoxos na configuração da Cidade do Agronegócio. Uberlândia: **Campo-Território: revista de geografia agrária**, v. 5, n. 10, p. 259-287, ago. 2010.

MONTEIRO, M. J. C. **Revista de agronegócios da FGV.** Edição dezembro de 1996.

MONTEIRO, M. J. C. **Revista de agronegócios da FGV.** Edição janeiro de 1997.

MONTEIRO, M. S. L.; FERREIRA, E. C. Formação e dinâmica do mercado de terras em Palmeira do Piauí. **[Anais...] XLVI Congresso da Sociedade Brasileira de Economia, Administração e Sociologia Rural.** Rio Branco: SOBER, 2008.

MONTEIRO, M. S. L. **Ocupação do cerrado piauiense: estratégia empresarial e especulação fundiária.** Tese (Doutorado) - Instituto de Economia. Campinas: UNICAMP, 2002.

MONTELLES, F. China libera US\$ 2 bi para o Corredor de Exportação Norte. **Gazeta Mercantil**, 2004.

MOREIRA, C. **Limite de venda de terras a estrangeiro barrou entrada de U\$ bilhões no país.** Agência Estado, 2011.

MOREIRA, J. R. **Relações entre a acumulação industrial e a agricultura brasileira após os anos 50.** Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 1981.

NASCIMENTO, R. C. **Capital financeiro e uso agrícola do território: a financeirização da terra nos cerrados brasileiros.** Tese (Doutorado em Geografia) – Universidade Estadual Paulista, Rio Claro, 2019.

NASSAR, A; LIMA, R; HARFUCH, L; CHIODI, L. **Segurança alimentar e sustentabilidade do agronegócio: o agro brasileiro em 2030.** Apresentação. Rio de Janeiro,

2012.

NEVES, M. F. **BrasilAgro estudo de caso**. 2020.

NIEUWKOOPD, M. V. **The costs of the global food system outweigh its monetary value?**. Word Bank. 2019

NOGUEIRA, A. C. L. A emergência das corporações agrícolas no Brasil. **Boletim Informações Fipe**, São Paulo, p. 40-43, 25 set. 2013.

NOGUEIRA, A. C. L.; ZYLBERSZTAJN, Decio. The agricultural corporations: a typology for Brazil. In: 55 Congresso da Sociedade Brasileira de Economia, Administração e Sociologia Rural, 2017, Santa Maria. **55 Congresso da Sociedade Brasileira de Economia, Administração e Sociologia Rural**. Brasília: SOBER, 2017.

NORTE AGROPECUÁRIO. **De olho em oportunidades de negócios no Matopiba, 70 empresários e autoridades compõem delegação japonesa em visita ao Tocantins**. 2016.

NUFFIELD TALKS. **Escala vs Escopo, como desenvolver o negócio agrícola gerindo risco**. 2020.

OLIVEIRA, Ariovaldo Umbelino de. **A fronteira amazônica mato-grossense: grilagem, corrupção e violência**. Universidade de São Paulo, São Paulo, 1997.

OLIVEIRA, V. L.; BUHLER, E. A. Técnica e natureza no desenvolvimento do agronegócio. **Cadernos CRH** (Online), v. 29, p. 261-280, 2016.

OLX, Classificados. 2020.

ORTIZ, C. A.; MONACO, H.; MACHADO, V.; BOEHLJE, M. Propensity for premature filing for judicial financial recovery in large-scale agriculture in Brazil. **International Food and Agribusiness Management Review**, v. 24, n. 4, p. 637-648, 2021.

OPSTAPCHUK, I.; GAGALYUK, T.; EPSHTEIN, D.; DIBIROV, A. In press. What drives the acquisition behavior of agroholdings? Performance analysis of agricultural acquisition targets in Northwest Russia and Ukraine. **International Food and Agribusiness Management Review**, 2021a.

OSTAPCHUK, I.; GAGALYUK, T.; CURTISS, J. Post-acquisition integration and growth of farms: the case of Ukrainian agroholdings. **International Food and Agribusiness Management Review**, v. 24, p. 615-636, 2021b.

OREIRO, J. L.; FEIJÓ, C. Desindustrialização: conceituação, causas, efeitos e o caso brasileiro. **Revista de Economia Política**, v. 30, n. 2, 2010.

PADILHA, W. **O papel do crédito no desenvolvimento das cooperativas agropecuárias**. 2014. 230 f. Dissertação (Mestrado) – Curso de Geografia, Ciências Humanas, Universidade Estadual do Oeste do Paraná, Francisco Beltrão, 2014.

PADILHA, Wilian. **Capital financeiro e cooperativismo agropecuário da Região Sul**. 2019. 457p. Tese (Doutorado) - Curso de Geografia, PPGG-UFSC, Florianópolis, 2019.

PAULA JUNIOR, Edmar Teixeira de. O estrangeiro e a propriedade da terra no MAPITOBA, a última fronteira agrícola do Cerrado. **Revista UFG**, ano XII, n. 9, dez. 2010.

PARECER TÉCNICO AMBIENTAL. **Irregularidades emissão autorizações fazenda estrondo**. 22 de outubro de 2003.

PEDIDO DE BUSCA E APREENSÃO CRIMINAL Nº 10 - DF.

PEREIRA, C. N. **Análise da heterogeneidade e formação de enclaves no Matopiba**. Tese de doutorado. Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas. Campinas, 2019

PEREIRA, L. I.; PAULI, L. O processo de estrangeirização da terra e expansão do agronegócio na região do Matopiba. **Revista Campo Território**. Edição Especial, p. 196-224, jun. 2016.

PEREIRA, L.I; PAULI, L. MATOPIBA: controle do território e expansão da fronteira da estrangeirização da terra. **Revista NERA** (UNESP), v. 22, p. 148-172, 2019.

PERFIL DO ECOSISTEMA. **Hotspot de Biodiversidade do Cerrado**. 2017.

PESSOA, A. S. M.; SIMÕES, D. C. Key success factors for the Brazilian grains and meat industry. In: JANK, Marcos Sawaya; GUO, Pei; MIRANDA, Sílvia H. G. de (Orgs.). **China-Brazil partnership on agriculture and food security**. Piracicaba: ESALQ/USP, 2020. 428 p.

PESSÔA, V. L. S. **Ação do Estado e as transformações agrárias no cerrado das zonas de Paracatu e Alto Paranaíba – MG**. 1988. Tese de doutorado. Programa de Pós-Graduação em Geografia, Universidade Estadual Paulista “Júlio de Mesquita Filho”, Rio Claro, 1988.

PESSÔA, V. L. S.; INOCENCIO, M. E. O PRODECER (re)visitado: as engrenagens da territorialização do capital no Cerrado. **Revista Campo-Território**, v. 1, p. 1-22, 2014.

PESSOA, A. S. M; JANK, M. S. **Grain Markets: a South-American Perspective**, USDA, 2002.

PESSOA, A. **Revista de agronegócios da FGV**. Edição setembro 1997.

PESSOA, R. E. C. **Limites e condicionantes à expansão da soja em Mato Grosso e no complexo MAPITOBA**: uma abordagem utilizando econometria espacial. 2014. 231 f. Tese (Doutorado) - Universidade Federal do Pará, Núcleo de Altos Estudos Amazônicos, Belém, 2014. Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Sustentável do Trópico Úmido.

PETRICK, M. Incentive provision to farm workers in post-socialist settings: Evidence from East Germany and North Kazakhstan. **International Food and Agribusiness Management Review**, v. 20, n. 2, p. 239-256, 2017.

PLUNKETT, B.; DUFF, A.; KINGWELL, R.; FELDMAN, D. Australian agricultural scale and corporate agroholdings: Environmental and climatic impacts. **International Food and Agribusiness Management Review**, v. 20, n. 2, p. 187-190, 2017.

PINAZZA, L. A.; ALIMANDRO, R. **Revista de agronegócios da FGV**. Setembro de 2000.

PIRES, Mauro Oliveira. “Programas agrícolas na ocupação do Cerrado”. **Sociedade e cultura**, v. 3, n. 1-2, p. 111-131, 2000.

PITTA, F. T.; BOECHAT, C. A.; MENDONÇA, M. L. A produção do espaço na região do MATOPIBA: violência, transnacionais imobiliárias agrícolas e capital fictício. **Estudos Internacionais**, v. 5, p. 155-179, 2017.

PITTA, F. T.; MENDONÇA, Maria Luisa; CERDAS, G. **Imobiliárias agrícolas transnacionais e a especulação com terras na região do MATOPIBA**. 1. ed. São Paulo, SP: Outras Expressões, 2018. v. 1, 66 p.

PITTA, Fábio Teixeira; CERDAS, G. **Impactos da expansão do agronegócio no MATOPIBA: comunidades e meio ambiente**. 1. ed. Rio de Janeiro: Editora Action Aid, 2017. v. 1, 82 p.

PITTA, Fábio Teixeira; MENDONÇA, Maria Luisa. **A empresa Radar S/A e a especulação com terras no Brasil**. 1. ed. São Paulo: Outras Expressões, 2015. v. 1, 58 p.

PORCINATO, G. L.; CASTRO, C. N.; PEREIRA, C. N. **Aspectos sociais do Matopiba: análise sobre o desenvolvimento humano e a vulnerabilidade social**. Brasília: IPEA, Texto para Discussão, n. 2387, p. 1-78, 2018.

POULANTZAS, N. **O Estado, o Poder, o socialismo**. Rio de Janeiro: Graal, 1985.

RELATÓRIO DE INSPEÇÃO TÉCNICA. **Comunidades atingidas pelo empreendimento condomínio cachoeira do estrondo**. 2011.

RELATÓRIO SOCIOANTROPOLÓGICO PROJETO OESTE, Ano 2010.

REUNIÃO PÚBLICA DIGITAL SLC AGRÍCOLA. 2021.

RIBEIRO, ANA CLARA TORRES. Regionalização: fato e ferramenta, pp. 194-212. In: LIMONAD, E.; HAESBAERT, R.; MOREIRA, R. (Orgs.). **Brasil, Século XXI – por uma nova regionalização? Processos, agentes e escalas**. Rio de Janeiro: Letra Capital Editora, 2004. 214 p.

RIGONATO, V. D. **Por uma geografia de/em transição: r-existência e (re)habitação dos geraizeiros no médio vale do rio Guará, São Desidério, BA**. 2017. 311 f. Tese (Doutorado em Geografia) - Universidade Federal de Goiás, Goiânia, 2017.

SALLES, M. Agro amplia seu espaço em estratégia de fundos no país Apostas de capital de risco refletem vocação agrícola brasileira. **Valor Econômico**, 2021.

SENESI, S. I.; DAZIANO, M. F.; CHADDAD, F. R. *et al.* Ownership versus management: the role of farming networks in Argentina. **International Food and Agribusiness Management Review**, v. 20, n. 2, p. 221-238, 2017.

SALOMON, Marta Maria Röhe. **Quem disputa o Matopiba? Interesses e sustentabilidade na fronteira agrícola**. 2020. 154 f., il. Tese (Doutorado em Desenvolvimento Sustentável) – Universidade de Brasília, Brasília, 2020.

SANT'ANNA, Nanahira de Rabelo e. **Comunidade nikkei de Paracatu-MG e suas experiências de desenvolvimento no contexto do PRODECER**. 2018. 360 f., il. Tese (Doutorado em Desenvolvimento, Sociedade e Cooperação Internacional) – Universidade de Brasília, Brasília, 2018.

SANTANA, J. M. A.; CALACA, M. Inserção do oeste baiano na rede de territórios produtivos da agricultura moderna e suas contradições. In: XIV Encontro Nacional de Geógrafos, 2006, Rio Branco. **A Geografia e a Amazônia no contexto latino americano: diálogos, práticas e percursos**, 2006. v. 1.

SANTOS, C. C. M. Impactos da modernização da agricultura no oeste baiano. **Cadernos de Geociências**, Salvador, v. 6, p. 177-178, 2001.

SANTOS, C. C. M. Programa de Cooperação Nipo-Brasileira para o Desenvolvimento dos Cerrados? PRODECER: um espectro ronda os cerrados brasileiros. **Estudos Sociedade e Agricultura (UFRRJ)**, v. 24, p. 384-416, 2016.

SANTOS, C. C. **Oeste da Bahia: modernização com (des)articulação econômica e social de uma região**. Clóvis Caribé Menezes dos Santos, Salvador, 2007. Tese (Doutorado) – Faculdade de Filosofia e Ciências Humanas – FFCH, Universidade Federal da Bahia, Salvador.

SANTOS, C. C. M. **Impactos da modernização da agricultura no oeste baiano: repercussão no espaço do cerrado a partir da década de 80**, 2000, Dissertação (Mestrado) – Instituto de Geociências, Universidade Federal da Bahia, Salvador.

SANTOS, T. C. F. **A expansão da fronteira agrícola em Balsas/MA**. Doutorado em Ciências Ambientais. Universidade Federal de Goiás, UFG, Brasil. 2011.

SANTOS, C. D. **Difusão do agronegócio e reestruturação urbano-regional no oeste baiano**. 2016. 450 f. Tese (Doutorado em 2016) - Universidade Estadual do Ceará, 2016.

SANTOS, C. D. Redes e agentes do agronegócio: o uso corporativo do território no Oeste Baiano. **VIII Simpósio Internacional de Geografia Agrária e IX Simpósio Nacional de Geografia Agrária**. GT 8 – Reestruturação produtiva e processos migratórios no campo, 2017.

SARTI, F.; LAPLANE, M. Investimento direto estrangeiro e a internacionalização da economia brasileira nos anos 1990. **Economia e Sociedade**, Campinas, n. 18, jun. 2002.

SCOLARI, D. D. G. **Produção Agrícola Mundial: o potencial do Brasil**. Brasília: EMBRAPA, 2006.

SCOT CONSULTORIA. **Expansão agrícola requer R\$93,5 bilhões em 10 anos.** Ano 2011.

SEMINÁRIO INSPER. **A agricultura brasileira e a disponibilidade de terra.** 2020.

SEMINÁRIO PENSA. **Seminários Empresariais do Pensa - Corporações Agrícolas no Brasil.** Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo. 2016.

SILVA, J. G. **Progresso técnico e relações de trabalho na agricultura.** São Paulo: HUCITEC, 1981.

SILVA, C. E. S. M. **O cerrado em disputa: apropriação global e resistências locais.** Brasília: CONFEA, 2009.

SIVIERO, J. V. **Uma nova safra de proprietários rurais? O caso dos investimentos da Universidade de Harvard em recursos naturais no Brasil.** Dissertação (Mestrado em Ciências Sociais em Desenvolvimento, Agricultura e Sociedade). Instituto de Ciências Humanas e Sociais, Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2020.

SIQUEIRA, T. V. de. O ciclo da soja: desempenho da cultura da soja entre 1961 e 2003. **BNDS Setorial**, Rio de Janeiro, n. 20, p. 127-222, set. 2004

SLC AGRÍCOLA. 2007 A 2021. **Avisos, Comunicados e Fatos Relevantes.**

SLC AGRÍCOLA. 2007 a 2021. **Central dos Resultados. Demonstrativos financeiros.**

SLC AGRÍCOLA. 2007 a 2021. **Apresentações e Teleconferências.**

SOSA, A.P. **El papel de las megaempresas agropecuarias en la financiarización del régimen alimentario global: los casos del Grupo Los Grobo y El Tejar en Argentina y en Brasil (1996-2015).** Doctorado en Ciencias Sociales na Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires (UBA), 2017.

SOUSA SOBRINHO, José de. **O camponês geraizeiro no Oeste da Bahia: as terras de uso comum e a propriedade capitalista da terra.** Tese (Doutorado em Geografia Humana). Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2012.

SOCIEDADE BRASILEIRA DE EMPRESAS TRANSNACIONAIS E DA GLOBALIZAÇÃO ECONÔMICA (SOBEET). Vários anos.

SOUZA, Glaycon Vinicius Antunes de. **A elaboração da viabilidade territorial para o agronegócio na região do Matopiba.** Dissertação (mestrado em Geografia). PPGeo-UFU, Uberlândia, 2017. 193f.

_____. O desempenho das feiras do agronegócio no MATOPIBA: consumo produtivo para o campo moderno. **Ateliê geográfico (UFG)**, v. 12, p. 29-54, 2018.

SOUZA, Suzane Tosta; SANTOS, Jânio Roberto Diniz dos; MENEZES, Sócrates Oliveira. **Renda da terra**: conceito central para os estudos em Geografia Agrária. v. 20, n. 1, jan./abr. 2019.

SPADOTTO, B. R.; MARTENAUE, Y. S.; FREDERICO, S.; TEIXEIRA, F. T. Unpacking the finance-farmland nexus: circles of cooperation and intermediaries in Brazil. **Globalizations**, p. 1-21, 2020.

SPADOTTO, B. R.; COGUETO, J. V. Avanço do agronegócio nos cerrados do Piauí: horizontalidades e verticalidades na relação entre o ambientalismo dos pobres e o controle de terras pelo capital financeiro. **Revista NERA** (UNESP), v. 22, p. 202-229, 2019.

STTR FORMOSA DO RIO PRETO. **Acervo Documental**, 2012.

STTR SANTA FILOMENA. **Acervo do STTR Santa Filomena**, 2017.

RABOBANK. **Brasil continua um dos centros de investimento internacional no agronegócio**. 2014.

RABOBANK. **What future food security means to the developing and developed**. 2014.

RABOBANK. **Global Grains and Oilseeds Industry Outlook**. 2020

RABOBANK. **Framework for an Inclusive Food Strategy**. 2019

RABOBANK. **Mudanças estruturais na produção brasileira de soja**. 2017

RANGEL, I. A questão da terra. **Revista de Economia Política**, v. 6, n. 4, out.-dez., 1986.

RISA. **Demonstrativos Financeiros**. 2015 a 2021.

RICHETTI, A. **Fronteira de produção e eficiência econômica na cultura da soja no Mato Grosso do Sul**. 2000.

RITTER, M. CEOs ganharam 299 vezes mais do que a média dos seus funcionários em 2020. **CNN Brasil**, 2021.

RUFO, T. F. **Modernização agrícola no sudoeste piauiense**: impactos na rede urbana regional, no meio ambiente e nas comunidades. Monografia (Bacharel em Geografia). Brasília: UNB, 2013.

RUFO, T. F.; ARAÚJO SOBRINHO, F. L. Modernização agrícola nos cerrados piauienses: novas dinâmicas socioespaciais e transformações urbanas em Bom Jesus e Uruçuí. **Revista Equador**, Teresina, v. 7, n. 2, 2018.

SÁ, H. A.; MORAIS, L.; CAMPOS, C. S. **Que desenvolvimento é esse?** Análise da expansão do agronegócio da soja na área do MATOPIBA a partir de uma perspectiva furtadiana. [s.d].

SCHINCARIOL, J. CEOs têm remuneração 600 vezes maior que funcionário. **Valor Econômico**, 2020.

SEIXAS, M. A. Segurança alimentar e sistemas alimentares Megatendências até 2050 In: RODRIGUES, R. (Org.). **Agro é Paz**. 1. ed. Piracicaba: Esalq, 2018.

TAVARES, M. C. Subdesenvolvimento, dominação e luta de classes. In: TAVARES, M. C. *et al.* (Orgs.). **Celso Furtado e o Brasil**. São Paulo: Fundação Perseu Abramo, 2000.

TERRAMAGNA. **Barter já representa 40% das compras de insumo no Brasil na safra 2019/20**. 2029.

THE ECONOMIST. **Outsourcing's third wave**. 2009.

TLEUBAYEV, A.; BOBOJONOV, I.; GAGALYUK, T.; MECA, E. G.; GLAUBEN, T. Corporate governance and firm performance within the Russian agri-food sector: does ownership structure matter? **International Food and Agribusiness Management Review**, v. 24, p. 649-668, 2021.

TOOGE, R. Fundos lançam chapa alternativa para o conselho da BrasilAgro. **Valor Econômico**, 2021a.

TOOGE, R. **BrasilAgro aprova R\$ 260 milhões em dividendos e elege novo conselho**, 2021b.

TORRES, F.; MARTÍN, P.; EDUARDO, T.; ROBERTO, M. N. **Agriculture in the Early XXI Century: Agrobiodiversity and Pluralism as a Contribution to Address issues of Food Security, Poverty, and Natural Resource Conservation**, DRAFT, GFAR, Roma, abril del 2000.

TORRES, M. (Org.). **Amazônia revelada: os descaminhos ao longo da BR-163**. Brasília: CNPq, 2005c.

TORRES, M. Grilagem para principiantes: guia de procedimentos básicos para o saqueio de terras públicas. In: MARQUES, Marta Inez Medeiros *et al.* (Orgs.). **Perspectivas de Natureza: geografia, formas de natureza e política**. 1. ed. Brasília; São Paulo: CNPq; Anna Blume, 2018, v. 1, p. 285-314.

TORRES, M.; DOBLAS, J.; ALARCON, D. F. **Dono é quem desmata: conexões entre grilagem e desmatamento no sudoeste paraense**. São Paulo: Urutu-Branco, 2017.

TRANSPARÊNCIA BNDES. **Portal de dados abertos**. Rio de Janeiro: BNDES, 2020.

TRANSPARÊNCIA INTERNACIONAL. **Governança fundiária frágil, fraude e corrupção: um terreno fértil para a grilagem de terras**. 2021.

TRASE, Anuário. **Sustentabilidade das cadeias de produção: risco de desmatamento na exportação de soja brasileira**. 2018.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT (UNCTAD). **World Investment Report**. 2006.

UZUN, V.; SHAGAIDA, N.; LERMAN, Z. Russian agroholdings and their role in agriculture. **Post-Communist Economies**, v. 33, n. 8, p. 1035-1055, 2021.

VALORAL ADVISORS. **2018 Global Food & Agriculture Investment Outlook**. 2018.

VALOR ECONÔMICO. **Commodities agrícolas atraem investidores**. 2012.

VERONESI, L. B. 10 CEOs que ganham até mil vezes mais que seus funcionários. **Infomoney**, 2013.

VIEIRA FILHO, J. E. R. A fronteira agropecuária brasileira: redistribuição produtiva, efeito poupa-terra e desafios estruturais logísticos. In: VIEIRA FILHO, José Eustáquio Ribeiro; GASQUES, J. G.; CARVALHO, A. X. Y. de (Eds.). **Agricultura, transformação produtiva e sustentabilidade**. Brasília-DF: Ipea - Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, 2016. (1a., p. 89-108).

VISSER, O.; MAMONOVA, N; SPOOR, M. Oligarchs, megafarms and land reserves: understanding land grabbing in Russia. **The Journal of Peasant Studies**, v. 39, n. 3-4, p. 899-931, 2012.

WATANABE, M. Investimento direto se concentra na compra de empresas existentes. **Valor Econômico**, 2020.

WEDEKIN, I. **Revista de agronegócios da FGV**. Edição de junho/julho de 2000.

WILSON SONS. Agência logística portuária. **Relatório de fertilizantes**. 2017

XP INVESTIMENTOS. **Bate papo sobre o potencial da terra agrícola no Brasil – BrasilAgro**. 2020.

XP INVESTIMENTOS. **Bate papo com a SLC Agrícola**. 2020.

YASTREBOVA, O. Nonpayments, bankruptcy and government support in Russian agriculture. **Comparative Economic Studies**, v. 47, n. 1, p. 167-180, 2005.

ZANON, R. S.; SAES, M. S. M. ; SILVEIRA, J. A. G.; ANGELO, C. F. Economia de Escala e a Produção de Soja no Brasil. In: XII SemeAd, 2009, São Paulo. **Anais do XII Seminários em Administração - SemeAd**. São Paulo, 2009.

ZHU, J. **Contributions and Challenges of Agro-trade to Food Security in China. Prepared for the WTO Agricultural Policy Landscape Symposium**. Geneva, Switzerland, June, 13-14, 2018.