

UNIVERSIDADE ESTADUAL PAULISTA

“Júlio de Mesquita Filho”

Instituto de Geociências e Ciências Exatas

Câmpus de Rio Claro

RODRIGO CAVALCANTI DO NASCIMENTO

CAPITAL FINANCEIRO E USO AGRÍCOLA DO TERRITÓRIO

A FINANCEIRIZAÇÃO DA TERRA NOS CERRADOS BRASILEIROS

Rio Claro - SP

2019

UNIVERSIDADE ESTADUAL PAULISTA

“Júlio de Mesquita Filho”

Instituto de Geociências e Ciências Exatas

Câmpus de Rio Claro

RODRIGO CAVALCANTI DO NASCIMENTO

CAPITAL FINANCEIRO E USO AGRÍCOLA DO TERRITÓRIO

A FINANCEIRIZAÇÃO DA TERRA NOS CERRADOS BRASILEIROS

Tese de Doutorado apresentada ao Instituto de Geociências e Ciências Exatas do Câmpus de Rio Claro, da Universidade Estadual Paulista “Júlio de Mesquita Filho”, como parte dos requisitos para obtenção do título de Doutor em Geografia, área de concentração “Organização do Espaço”.

Orientador: Prof. Dr. Samuel Frederico

Rio Claro - SP

2019

N244c

Nascimento, Rodrigo Cavalcanti do
Capital financeiro e uso agrícola do território: A financeirização da
terra nos cerrados brasileiros / Rodrigo Cavalcanti do Nascimento. --
Rio Claro, 2019

250 f. : il., tabs., fotos, mapas

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

1. Geografia. 2. Geografia Humana. 3. Geografia Econômica. 4.
Agronegócio. 5. Mercado financeiro. I. Título.

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

Essa ficha não pode ser modificada.

ERRATA

Nascimento, Rodrigo Cavalcanti do. “Capital financeiro e uso agrícola do território: A financeirização da terra nos cerrados brasileiros” / Rodrigo Cavalcanti do Nascimento. -- Rio Claro, 2019. 250 f.: il., tabs., fotos, mapas Tese (doutorado) - Universidade Estadual Paulista (Unesp), Instituto de Geociências e Ciências Exatas, Rio Claro. Orientador: Samuel Frederico

Folha	Linha	Onde se lê	Leia-se
Agradecimentos	24	“Agradeço à FAPESP pelo apoio financeiro, processo 2015/10471-6, sem o qual isto não seria possível”.	O presente trabalho foi realizado com apoio da Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo – FAPESP - e da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior - Brasil (CAPES) - Código de Financiamento 001, através do processo 2015/10471-6, Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo (FAPESP).

RODRIGO CAVALCANTI DO NASCIMENTO

CAPITAL FINANCEIRO E USO AGRÍCOLA DO TERRITÓRIO

A FINANCEIRIZAÇÃO DA TERRA NOS CERRADOS BRASILEIROS

Tese de Doutorado apresentada ao Instituto de Geociências e Ciências Exatas do Câmpus de Rio Claro, da Universidade Estadual Paulista “Júlio de Mesquita Filho”, como parte dos requisitos para obtenção do título de Doutor em Geografia.

Comissão Examinadora

Prof. Dr. Samuel Frederico (Orientador)
IGCE/UNESP/Rio Claro – SP

Prof(a). Dr(a). Eve Anne Bühler
IG/UFRJ/Rio de Janeiro - RJ

Prof(a). Dr(a). Angelita Matos Souza
IGCE/UNESP/Rio Claro – SP

Prof. Dr. Ricardo Abid Castillo
IG/UNICAMP/Campinas-SP

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

Conceito: Aprovado

Rio Claro/SP, 15 de abril de 2019.

Dedico:
À minha mãe

AGRADECIMENTOS

Este trabalho acadêmico começou, na verdade, quando deixei a casa de meus pais, em Joinville/SC, para estudar Geografia na UFSC, em Florianópolis/SC. Na despedida, lembro-me de uma frase dita pela minha mãe: “vai e volte Doutor”. Essa frase foi dita em 2005. De lá para cá, foram muitos percalços, como a incerteza de que a Geografia era realmente aquilo que eu gostaria de fazer. A mudança da UFSC para a UFU, em Uberlândia/MG, foi decisiva para a minha carreira acadêmica. Foi na UFU onde eu descobri os diversos tipos de Cerrado. Foi o lugar onde eu graduei e passei a ter um novo olhar sobre a Geografia.

Apesar do término, um olhar apenas inicial que me estimulou a buscar novos desafios acadêmicos, como fazer Mestrado na Unicamp, em Campinas/SP, e o Doutorado, na UNESP/Rio Claro, com o professor Samuel Frederico. O que dizer sobre o Samuel? Mentor! Um professor exigente e dedicado que me deu a oportunidade de ter um olhar mais holístico sobre o mundo. Um olhar mais geográfico que fez concluir este ciclo acadêmico. A minha eterna gratidão e admiração!

Durante a fase de doutoramento, eu passei nove meses em Frankfurt, na Alemanha, para aprofundar os meus estudos na Universidade de Goethe. Lá, eu pude conhecer pessoas gentis e maravilhosas, o *Super!* casal Betty e Veit e a italiana, Lidia. O meu agradecimento ao Roman, Anna, Antonela, June e a equipe A-Viva que fizeram dessa minha curta passagem na Alemanha ser a mais prazerosa da minha vida. Agradeço ao professor Peter Lindner pela oportunidade do estágio BEPE e ao Stefan Ouma e a sua adorável família pela hospedagem. Agradeço ao casal, Mario e Tainã, pelas longas caminhadas e conversas. Um agradecimento mais que especial a Eugenia, uma amiga paraguaia e guerreira guarani que eu aprendi a admirar e que sempre terei no meu coração. Agradeço a minha tia Ruth, Rainer, Marina, Mani e sua família pela hospitalidade. Eterna gratidão!

Agradeço à FAPESP pelo apoio financeiro, processo 2015/10471-6, sem o qual isto não seria possível. Aos professores e servidores da UNESP/Rio Claro. Ao grupo Geomundi, Jaque, Marcelo, Marcela, Brunão, Bruna e ao Yuri, pela parceria no trabalho de campo.

Fazer Pós-Graduação requer muita dedicação, poucas horas de sono e longos períodos de estudo. Agradeço a compreensão, o apoio, o companheirismo e, sobretudo, a paciência da minha amada Michele. Agradeço a todos os amigos, a minha sogra-mãe, Marli, a minha querida irmã, Carolina, ao meu pai, Damião, e a minha mãe, Isabel.

Bel, eu voltei Doutor.

Muito obrigado!

*“Tú no puedes comprar al viento
Tú no puedes comprar al sol
Tú no puedes comprar la lluvia
Tú no puedes comprar el calor
Tú no puedes comprar las nubes
Tú no puedes comprar los colores
Tú no puedes comprar mi alegría
Tú no puedes comprar mis dolores
[...] Mi tierra no se vende.”*

Calle 13 – “Latinoamérica”

RESUMO

No início do século XXI, o território brasileiro foi marcado pela emergência das imobiliárias agrícolas financeirizadas. Trata-se de empresas agrícolas vinculadas ao capital financeiro que têm a terra como principal ativo financeiro. O surgimento dessas empresas no país remonta a recente corrida por terras de proporções globais, conhecido como *land grabbing*. Caracterizado pela forte relação entre o capital financeiro e o mercado de terras, o fenômeno de *land grabbing* foi intensificado nos Cerrados brasileiros a partir das estratégias adotadas pelas imobiliárias agrícolas financeirizadas da captura da renda fundiária, colocando em oposição à lógica de rentabilidade financeira e as comunidades locais. Diante dessa dialética entre o global e o local, partimos da concepção de que o interesse do capital financeiro no controle de terras e na produção agrícola moderna impõe uma nova lógica de rentabilidade às imobiliárias agrícolas financeirizadas, resultando numa série de conflitualidades nas áreas de Cerrado. Em busca dessa constatação, esta tese analisou as estratégias de uso do território brasileiro pela empresa BrasilAgro. Dedicando-se em responder algumas questões: como que o capital financeiro vem impondo a sua lógica de rentabilidade as imobiliárias agrícolas financeirizadas? Quem são os agentes financeiros que estão por trás da BrasilAgro? Quais são os reais interesses desses agentes de efetuar investimentos em terras/agricultura através da BrasilAgro? Quais são as estratégias da empresa de captura da renda da terra? Como que a atuação da BrasilAgro se relaciona com o *land grabbing*? Quais são as consequências territoriais dos seus investimentos nas comunidades locais? As informações foram obtidas a partir de trabalhos de campo (entre 2015 e 2018), com visitas: à sede corporativa da empresa na cidade de São Paulo, a algumas de suas propriedades agrícolas, às comunidades locais afetadas pelos investimentos, a instituições públicas (UFBA, unidade de Barreiras/Bahia), representantes da sociedade civil (Comissão Pastoral da Terra - regional Correntina -, Ong. 10envolvimento e membros da comunidade do Capão do Modesto), além do levantamento de dados em jornais e revistas especializadas, livros, artigos científicos e relatórios. A BrasilAgro surgiu, em 2005, da parceria entre agentes, Eduardo Elsztein (um dos representantes do capital financeiro argentino com expertise no mercado imobiliário urbano), e o brasileiro, Elie Horn, com o intermédio do megainvestidor George Soros. A BrasilAgro é uma empresa brasileira pioneira no segmento de exploração de imóveis agrícolas a listar nas Bolsas de Valores de São Paulo e de Nova York. Seus negócios se concentram na comercialização de propriedades agrícolas. Para atender aos anseios dos acionistas por elevada rentabilidade, a empresa procura adquirir grandes extensões de terras brutas, com o intuito de transformá-las em áreas produtivas, combinando preferencialmente a produção de *flex crops* com inversões de capital (infraestrutura e sistemas técnicos agrícolas). Esse último, além de elevar artificialmente a qualidade e a produtividade da terra, promove a precificação das propriedades no mercado especulativo de terras nas áreas de fronteira agrícola, como o Cerrado. Desde 2006, a empresa adquiriu mais de 250 mil hectares de terras próprias situadas em sete estados brasileiros, como: Bahia, Goiás, Maranhão, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Minas Gerais, Piauí. O aumento da especulação e comercialização de terras estimula a abertura de novas áreas, com significativa alteração no uso do território em relação à expropriação de terras, as conflitualidades e a concentração fundiária.

Palavras-chave: Agronegócio; uso do território; capital financeiro; mercado de terras; BrasilAgro

ABSTRACT

At the beginning of the 21st century, Brazilian territory was marked by emergence of agricultural real estate companies linked to financial capital. These companies have the land as the main financial asset. The emergence of these companies in Brazil dates back to recent the land grabbing worldwide. Characterized by relationship between the financial capital and the land market, the phenomenon of land grabbing was intensified in the Brazilian Cerrado through strategies of rent capture by the agricultural real estate companies opposing logic of financial profitability and the communities from Brazilian Cerrado. In view of this dialectic between global and local, we start from the conception that interest of the financial capital in the control of lands and in the modern agricultural production imposes a new logic of profitability the Brazilian agricultural companies, amplifying several conflicts in the Cerrado areas. Therefore, this thesis analyzed the strategies of use of the Brazilian territory by the company BrasilAgro dedicating itself to answer some questions as: how does finance capital impose your logic of profitability on agricultural real estate companies? Who are the financial agents that are behind this agricultural enterprise? What are real interests of financial agents in investing in land through BrasilAgro? What are the company's strategies for capturing land income? How does your performance relate to land grabbing? What are the territorial consequences of your investments? The information was obtained from field work between 2015 and 2018 with visits to the Company's corporate headquarters in São Paulo city and to some of its agricultural properties and to local communities affected by investments and to public institutions (UFBA) and to representatives of civil society (Comissão Pastoral da Terra; NGO 10esenvolvimento and community members of the Capão do Modesto), as well as the collection of data in newspapers and specialized magazines, books and scientific articles reports. BrasilAgro was created in 2005 by a partnership between Eduardo Elsztein (representative of the Argentine financial capital with expertise in urban real estate market) and the Brazilian, Elie Horn, with the intermediary of mega-investor George Soros. BrasilAgro is a pioneering Brazilian company in the agricultural real estate segment to be listed on the São Paulo and New York Stock Exchanges. Its business is concentrated in the commercialization of agricultural properties. In order to meet shareholders' expectations for high profitability, the Company seeks acquiring a large tract of rural land with the intention of become them into productive areas preferentially combining the production of flex crops with capital investments (infrastructure and agricultural technical systems). That latter case, beyond to artificially raising the quality and productivity of the land, it promotes the pricing of properties on the speculative land market in the agricultural frontier areas, such as Brazilian Cerrado. Since 2006, BrasilAgro company has acquired more than 250,000 hectares of its own land located in seven Brazilian states: Bahia, Goiás, Maranhão, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Minas Gerais and Piauí. The increase in land speculation and commercialization encourages the opening of new areas with significant changes in land use in relation to land expropriation, conflicts and land tenure.

Keywords: Agribusiness; use of territory; interest-bearing capital; land market; BrasilAgro

LISTA DE FIGURAS

Figura 1	Etapas de transformação produtiva das terras de Cerrado	141
Figura 2	Rede de conexão do empresário Eduardo Sergio Elsztain.....	165
Figura 3	Imagem de satélite de uma das áreas solicitadas pela empresa para o processo de abertura na propriedade Chaparral (2014)	184
Figura 4	Imagem de satélite das propriedades da BrasilAgro e da Brenco	197
Figura 5	Imagem de satélite das propriedades da BrasilAgro situadas na Bahia e a localização dos armazéns e do frigorífico da JBS (2018).....	201
Figura 6	Imagem de satélite da localização da Chaparral, da Comunidade do Capão do Modesto e da cidade de Correntina	209
Figura 7	Imagem ilustrativa	216
Figura 8	Governança corporativa da BrasilAgro	220

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1	Aquisição de terras no mundo por setor (2006 – 2010).....	74
Gráfico 2	Índice de preços dos alimentos da FAO x preço anual das commodities agrícolas na Bolsa de Valores de Chicago entre os anos de 1991 e 2011	85
Gráfico 3	Rendimento médio (ton./ha) da soja no Centro-Oeste brasileiro (1990 e 2010).	123
Gráfico 4	Evolução da produção média dos grãos (em milhões de toneladas) na Argentina (1980 a 2000).....	153
Gráfico 5	Transformação da terra da BrasilAgro (2006/2007 a 2017/2018).....	203
Gráfico 6	Processo de comercialização de terras (compra e venda) da BrasilAgro no território brasileiro (2006 – 2018)	205
Gráfico 7	Valor de venda (em milhões de R\$) das propriedades da BrasilAgro (2006 e 2018)	213

LISTA DE QUADROS

Quadro 1	Fundos agrícolas por região de atuação e capital arrecadado (2008 a 2014).....	95
Quadro 2	Imobiliárias agrícolas financeirizadas e capital financeiro no território brasileiro, 2018	132
Quadro 3	Empresas agrícolas familiares (médio e grande porte) e imobiliárias agrícolas financeirizadas	148
Quadro 4	Acionistas majoritários da BrasilAgro (2006 a 2018)	172
Quadro 5	Subsidiárias, % capital de controle e propriedades da BrasilAgro.....	228

LISTA DE MAPAS

Mapa 1	Bioma do Cerrado.....	103
Mapa 2	Localização dos municípios beneficiados pelo PRODECER (Cerrado)	115
Mapa 3	Região do MATOPIBA	135
Mapa 4	Índice pluviométrico e valor estimado da terra produtiva	142
Mapa 5	Matriz produtiva irrigada por pivô central.....	143
Mapa 6	Localização das propriedades agrícolas da CRESUD, 2019	163
Mapa 7	Localização das propriedades agrícolas da BrasilAgro no Brasil (2006 a 2018)	182
Mapa 8	Localização e atividade produtiva das propriedades da BrasilAgro (2018)	188
Mapa 9	Concentração fundiária com base no Índice de Gini, 2006, Bahia.....	207

LISTA DE TABELAS

Tabela 1	Área total, número total e área média dos estabelecimentos inseridos nas áreas de Cerrado (1970 e 1980)	118
Tabela 2	Evolução populacional (%) nas regiões do Cerrado brasileiro (1970 – 1980)....	119
Tabela 3	Localização, área e matriz produtiva da CRESUD (2019)	168
Tabela 4	Propriedade, localização, área total (ha) e área agricultável (2018)	199
Tabela 5	Ano, dividendos pagos aos acionistas (R\$ MM) e valor por ação	214
Tabela 6	Número de trabalhadores da BrasilAgro no país (2018)	224
Tabela 7	Número de trabalhadores terceirizados nas propriedades da BrasilAgro no país	226

LISTA DE FOTOS

Foto 1	Coleta seletiva na propriedade Chaparral	185
Foto 2	Área desmatada após três anos do pedido de abertura.....	186
Foto 3	Área destinada à pecuária na propriedade Preferência	187
Foto 4	Silo graneleiro na propriedade Chaparral	190
Foto 5	Balança de caminhões na propriedade Chaparral.....	191
Foto 6	Escritório central da propriedade Chaparral.....	191
Foto 7	Conexão de internet via satélite na propriedade Chaparral.....	192
Foto 8	Posto de combustível da propriedade Chaparral	193
Foto 9	Estrada que margeia a propriedade Chaparral.....	194
Foto 10	BR - 349	194
Foto 11	Nascente seca próxima a Comunidade de Capão do Modesto	211
Foto 12	Levante popular pela água em Correntina no mês de novembro de 2017	212
Foto 13	Sede da BrasilAgro em São Paulo	221
Foto 14	Chegada dos catadores de raízes na propriedade Chaparral	227

ABREVIATURAS E SIGLAS

ADM	<i>Archer Daniels Midland</i>
AGU	Advocacia Geral da União
ALL	América Latina Logística
AR	Argentina
BA	Bahia
BACEN	Banco Central do Brasil
BR	Brasil
Brasagro	Companhia Brasileira de Participação Agroindustrial
BrasilAgro	Companhia Brasileira de Propriedades Agrícolas
Brenco	Companhia Brasileira de Energia Renovável
BM&F	Bolsa de Mercadoria & Futuros
BNDES	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
BO	Bolívia
CAGED	Cadastro Geral de Empregados e Desempregados
CAMPO	Companhia de Promoção Agrícola
CSHG	<i>Credit Suisse Hedging-Griffo Asset Management</i>
CDI	Certificado de Depósito Interbancário
CDO	Obrigação de Dívida Colateralizada
CE	Comércio de Emissões
CFI	Índices de <i>Commodities</i>
CFMA	<i>Commodity Futures Modernization Act</i>
CO	<i>Company</i>
CONAB	Companhia Nacional de Abastecimento
CRESUD	<i>Sociedad Anónima Comercial Inmobiliaria Financiera e Agropecuaria</i>
DJ-AIGCI	<i>Dow Jones American International Group Commodity</i>
EMBRAPA	Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária
EMPEA	<i>Emerging Markets Private Equity Association</i>

EUA	Estados Unidos da América
FAO	Organização das Nações Unidas para Alimentação e Agricultura
FCO	Fundo de Financiamento do Centro-Oeste
FED	<i>Federal Reserve</i>
FII	Fundo de Investimento Imobiliário
FMI	Fundo Monetário Internacional
FNE	Fundo Constitucional de Financiamento do Nordeste
HSBC	Corporação Bancária de Hong Kong e Xangai
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
IC	Implementação Conjunta
IPEADATA	Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada
IRSA	<i>Inversiones y Representaciones</i>
Jadeco	<i>Japan-Brazil Agricultural Development Cooperation</i>
JICA	<i>Japon International Corporation Agency</i>
LLC	Sociedade de responsabilidade limitada
MATOPIBA	Maranhão, Tocantins, Piauí e Bahia
MBRE	Mercado Brasileiro de Redução de Emissões
MDL	Mecanismo de Desenvolvimento Limpo
MT	Mato Grosso
Nasdaq	<i>National Association of Securities Dealers Automated Quotations</i>
NYSE	<i>New York Stock Exchange</i>
IHU	Instituto Humanista Unisinos
INC	Incorporação
INCRA	Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária
ONG	Organização Não Governamental
OXFAM	<i>Oxford Committee for Famine Relief</i>
PA	Paraguai
POLOCENTRO	Programa de Desenvolvimento dos Cerrados
PRODECER	Programa de Cooperação Nipo-Brasileira para o Desenvolvimento do Cerrado

PI	Piauí
PIB	Produto Interno Bruto
RCE	Redução Certificada de Emissões
REIT	<i>Real Estate Investment Trusts</i>
S&P GSCI	Índice de <i>Commodities Goldman Sachs da Standard & Poor's</i>
S.A	Sociedade Anônima
SNCR	Sistema Nacional de Crédito Rural
TIAA CREF	<i>Teachers Insurance and Annuity Association of America - College Retirement Equities Fund</i>
TIR	Taxa Interna de Retorno
TO	Tocantins
UE	União Europeia
USDA	Departamento de Agricultura dos Estados Unidos

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	20
CAPÍTULO 1 - ARTICULAÇÃO DO CAPITAL FINANCEIRO NOS DIFERENTES RAMOS DA ECONOMIA	35
1.1 - Do capitalismo industrial à financeirização: predomínio do capital financeiro no atual período globalizado.....	36
1.2 – Insaciabilidade das finanças e sobreacumulação do capital: capital financeiro na instabilidade econômica dos países	46
1.3 – Financeirização do imobiliário urbano: terra urbana como ativo financeiro	60
CAPÍTULO 2 - CAPITAL FINANCEIRO E AQUISIÇÃO DE TERRAS EM ESCALA GLOBAL NO SÉCULO XXI	70
2.1 – Fenômeno mundial de Land grabbing	71
2.2 - Constituição do “novo rentismo”	86
2.3 – “Donos” da terra	91
CAPÍTULO 3 - ANTIGOS CONTORNOS E NOVOS AGENTES: LAND GRABBING NO TERRITÓRIO BRASILEIRO	99
3.1 – Aquisição de terras no Cerrado	100
3.2 - Constituição das empresas agrícolas familiares: colonização e expansão da fronteira agrícola moderna no Cerrado (1970 e 1980).....	101
3.3 - Emergência das <i>tradings</i> e seu papel proeminente nas áreas de Cerrado (1990 até os dias atuais)	120
3.4 – Empresas imobiliárias agrícolas financeirizadas nos Cerrados.....	129
CAPÍTULO 4 - CAPITAL FINANCEIRO E TRANSLATINIZAÇÃO DAS EMPRESAS AGRÍCOLAS ARGENTINAS	150
4.1 - Transformações estruturais na agricultura argentina: implicações econômicas e organizacionais no final do século XX	151
4.2 – Surgimento das megaempresas agrícolas argentinas	156
4.3 - Capital financeiro e a empresa CRESUD	159
4.3.1 - <i>Controle acionário da empresa CRESUD</i>	164
4. 4 – Controle de terra e expansão da escala produtiva na América do Sul	167
CAPÍTULO 5 - USO DO TERRITÓRIO BRASILEIRO PELA EMPRESA BRASILAGRO: ATUAÇÃO E IMPLICAÇÕES NO MERCADO FUNDIÁRIO DOS CERRADOS	170
5. 1 – Gênese da BrasilAgro: do imobiliário urbano ao agrícola	171

<i>5.1.1 – Imobiliário urbano brasileiro e a ascensão de Elie Horn: Um breve relato</i>	<i>175</i>
<i>5. 2 – Estratégias de precificação das propriedades agrícolas e captura da renda fundiária ..</i>	<i>180</i>
<i>5. 3 - Governança corporativa e divisão territorial do trabalho da empresa BrasilAgro</i>	<i>219</i>
CONCLUSÕES	230
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	236

Introdução

A presente tese tem como escopo analisar as estratégias de uso do território brasileiro pela empresa BrasilAgro. Parte-se da hipótese que o interesse do capital financeiro no controle de terras e na produção agrícola moderna impõe uma nova lógica de rentabilidade às imobiliárias agrícolas financeirizadas, como a BrasilAgro, resultando numa série de conflitualidades nas áreas de Cerrado. A partir da primeira década do século XXI, a articulação entre a disponibilidade de capital no mercado internacional, a alta dos preços dos alimentos e a forte tendência de expansão das *flex crops*¹ (BORRAS *et al.*, 2012) tornaram a terra ainda mais atrativa para os investidores financeiros. Este fato resultou numa verdadeira “corrida por terras” de proporções mundiais, denominada *land grabbing*. O fenômeno de *land grabbing* pode ser definido pela apropriação de terras para acumulação de capital diante da conjunção de diferentes crises (alimentar, energética, ambiental e financeira) do projeto neoliberal (SAUER; BORRAS JR., 2016).

Apesar de avessos a investimentos de grande risco e de baixa liquidez como terras/agricultura, agentes do capital financeiro nacional e estrangeiro se articularam com grandes produtores e empresas de diferentes ramos da economia para fomentar as chamadas imobiliárias agrícolas financeirizadas. Trata-se de empresas agrícolas dedicadas ao promissor mercado de terras que possuem vínculos com o capital financeiro. A ideia dos agentes do capital financeiro foi promover a diversificação dos seus portfólios e a viabilização de projetos de expansão das imobiliárias agrícolas financeirizadas através da aquisição de grandes extensões de terras, sobretudo, em áreas de fronteira agrícola moderna, como o Cerrado brasileiro.

Dentro desse universo das imobiliárias agrícolas financeirizadas, destacamos a BrasilAgro - Companhia Brasileira de Propriedades Agrícolas. A escolha pela BrasilAgro se deve a sua vocação pioneira no campo agrícola nacional. Além de ter sido a primeira empresa agrícola do Brasil a listar no *Novo Mercado*, da B3², e de Nova York (NYSE), ela também inaugurou uma nova concepção de negócios no país em que empresas agrícolas vinculadas ao capital financeiro, denominadas de imobiliárias agrícolas financeirizadas, têm a terra como principal ativo financeiro. A terra como ativo, além de ser regida pela lógica especulativa do

¹ As *flex crops* são “culturas que têm usos múltiplos e flexíveis que constituem uma salvaguarda frente às mudanças drásticas nos preços” (GRAS; NASCIMENTO, 2017, p. 120).

² A B3 foi criada, em março de 2017, após a fusão entre a Bolsa de Valores, Mercadorias e Futuros de São Paulo (BM&FBOVESPA – antigo nome dado a Bolsa de Valores de São Paulo) com a Central de Custódia e de Liquidação Financeira de Títulos (CETIP), empresa prestadora de serviços financeiros no mercado de balcão. O número 3, da B3, faz alusão às letras iniciais de Brasil, Bolsa e Balcão. A B3 nasceu como a quinta maior operadora de Bolsas de Valores do mundo em valor de mercado, com patrimônio de 13 bilhões de dólares (ÉPOCA NEGÓCIOS, 2017).

mercado financeiro (VISSER, 2016), ela tem que gerar expectativas iguais ou superiores aos demais investimentos financeiros (OUMA, 2014; 2016; DUCASTEL, ANSEEUW, 2016). E no momento que a terra passou a ser condicionada como fator “chave” para o capital financeiro, ela se transformou em capital fictício. Ou seja, um ativo especulativo que propicia rendas futuras aumentadas (HARVEY, 2013; PAULANI, 2016).

A grande disponibilidade de capital viabiliza os projetos de expansão das imobiliárias agrícolas financeirizadas, resultando, em alguns casos, na aquisição de grandes extensões de terra, sobretudo, em áreas de fronteira agrícola moderna no território brasileiro, como o Cerrado. O referido bioma se estende por quase dois milhões de km², o equivalente a 23% do território nacional. Desde a década de 1970, o Cerrado brasileiro passou por três distintos momentos de expansão da fronteira agrícola moderna (FREDERICO; ALMEIDA, 2016), com significativa alteração no uso do território em relação à expropriação de terras, as conflitualidades e a concentração fundiária.

O primeiro momento, considerado de forte expansão da fronteira agrícola (1970 e 1985), teve o Estado brasileiro, governos militares (1964-1985), como o principal articulador e indutor da modernização da agricultura. Esse momento foi caracterizado, dentre outros, pelas políticas de subsídio e crédito barato, de estímulo à exportação das *commodities* agrícolas, e pelos programas oficiais de colonização, com a destinação de terras para os chamados gaúchos e o fomento, por parte desses, das denominadas empresas agrícolas familiares (médio e grande porte). Trata-se de empresas agrícolas controladas pelo núcleo familiar em que a propriedade terra se constitui como algo perene, um “patrimônio territorial” por herança, com viés mais significativo dentro da história da empresa.

O segundo momento, de baixa expansão da fronteira agrícola (1985 e 2000), foi marcado pela menor participação direta do Estado brasileiro frente ao maior poder de regulação da produção das *tradings* agrícolas (*Archer Daniels Midland (ADM)*, *Bunge*, *Cargill*, *Louis Dreyfus*). Com a adoção do Estado pelas políticas neoliberais, as *tradings* passaram a atuar em antigas funções exercidas pelas instituições públicas (armazenamento, logística, mercado de sementes e fertilizantes). Além de ampliar o seu domínio nos lugares da produção, isso também permitiu as “Gigantes dos Grãos” (MORGAN, 1980; FREDERICO, 2010) um maior controle (financiamento, distribuição, comercialização) sobre as empresas agrícolas familiares ao inseri-las dentro de uma agricultura de lógica científica e globalizada (ELIAS, 2003; SANTOS, 2011), organizada em rede (MAZZALLI, 2000).

E, por fim, o terceiro momento do qual estamos denominando de *land grabbing*. Esse momento (de 2000 até os dias atuais) vem sendo marcado por um novo ciclo de forte

expansão da fronteira agrícola nas áreas de Cerrado. Derivada da combinação entre a retomada da política estatal de subsídio e do estímulo da exportação das *commodities* agrícolas, a ocorrência desse recente processo de aquisição de terras coincide com a emergência das imobiliárias agrícolas financeirizadas. Em geral, essas empresas agrícolas adotam a precificação e a comercialização das propriedades agrícolas, através da intensificação produtiva e da especulação imobiliária, como estratégias que promovem ao mesmo tempo a maximização dos lucros, a distribuição de dividendos aos acionistas e a captura da renda fundiária. Para as imobiliárias agrícolas financeirizadas, como a BrasilAgro, a propriedade terra é algo menos perene, ela é apenas um “ativo financeiro” negociado dentro do mercado bursátil.

Portanto, as formas de atuação das imobiliárias agrícolas financeirizadas, em especial a BrasilAgro, permite analisar a transformação da terra em ativo financeiro nas áreas de Cerrado, “com a integração sem precedentes entre o capital financeiro e a propriedade da terra” (GUNNOE, 2014, p. 480), característica singular do atual fenômeno de *land grabbing*. Diante disso, elaboramos algumas questões: como que o capital financeiro vem impondo a sua lógica de rentabilidade as imobiliárias agrícolas financeirizadas? Quem são os agentes financeiros que estão por trás da BrasilAgro? Quais são os reais interesses desses agentes de efetuar investimentos em terras/agricultura através da BrasilAgro? Quais são as estratégias da empresa de captura da renda da terra? Como que a atuação da BrasilAgro se relaciona com o *land grabbing*? Quais são as consequências territoriais dos seus investimentos nas comunidades locais?

Numa perspectiva acadêmica, Sauer e Borras Jr. (2016) relatam uma grande quantidade de publicações (em revistas especializadas) e eventos científicos em todo o mundo dedicados ao fenômeno de *land grabbing*. De forma contraditória, visto que o Brasil foi o país que mais recebeu investimentos em terras/agricultura por parte do capital financeiro na América Latina (EMPEA, 2015)³, o fenômeno pouco tem sido debatido na geografia brasileira e disciplinas afins. O pioneirismo de Sauer e Leite (2011), Fernandes (2011) e Frederico (2013), além dos artigos desenvolvidos por Spadotto *et al.* (2017) e Pereira (2017), estão entre as poucas publicações brasileiras sobre a temática. Portanto, a presente tese se justifica pelo seu caráter pioneiro na Geografia brasileira ao analisar a relação entre o capital

³ Segundo dados da EMPEA (2015), entre os anos de 2008 e 2014, o Brasil foi o país que mais recebeu investimentos dos fundos agrícolas controlados pelas empresas de *private equity* na América Latina, um montante de US\$ 1,5 bilhão, ou seja, cerca de 80% do total de capital investido na região.

financeiro e o recente processo de aquisição de terras em áreas de fronteira agrícola, denominada como *land grabbing*.

Ao analisarmos esse recente processo de intensificação pela terra num contexto mais amplo, ele se torna extremamente relevante por estar enraizada na atual fase de acumulação financeira. Em trabalhos sobre *land grabbing*, o geógrafo alemão, Stefan Ouma, chama a atenção para a necessidade do pesquisador de entender como os agentes do mercado financeiro estão operando nos territórios. Mas, primeiro, o geógrafo alemão assevera que é preciso “tirar o fetiche do domínio das finanças. Porque a finança é frequentemente imaginada como estando em algum lugar lá fora e que somente os especialistas financeiros têm a autoridade de dizer algo sobre os mercados financeiros” (NASCIMENTO, 2018, p. 215). Em meio à necessária discussão a respeito da relação entre o capital financeiro e o uso agrícola do território brasileiro, a tese possui um caráter interdisciplinar por relacionar as categorias e os conceitos internos e externos à Geografia, com a realidade a ser pesquisada.

Como ponto de partida, adotamos a proposta de Santos (2011), de que no atual período globalizado a tirania da informação e do dinheiro (capital) vem conduzindo à aceleração do processo de financeirização. Esse último aspecto, adotamos a proposta de Chesnais (2005), que compreende o fenômeno da financeirização como um movimento cíclico decorrente das contradições internas do modo de produção capitalista em que o capital (dinheiro) deixa de ser reinvestido nos ramos produtivos para avançar de forma gradativa para o domínio do capital financeiro (fundos de pensão, mútuo, *hedge* e soberanos, *private equity*, seguradoras).

A convergência dessas duas propostas nos permite interpretar que o dinheiro no capitalismo contemporâneo passou a ser o motor da vida econômica, política e social. Essa interpretação, também compartilhada com outros autores (FURTADO, 1983; BELLUZZO, 1995; SAUVIAT, 2005; PLIHON, 2007; GUTTMANN, 2008), remete na eliminação dos controles sobre o capital (dinheiro) promovido pelos Estados Unidos e pela Inglaterra durante a década de 1970. Chesnais (2005) sugere que, desde então, o capital financeiro passou a criar uma verdadeira “insaciabilidade das finanças” ao impor suas próprias regras e condições perante os Estados, às empresas e as classes sociais desafortunadas, em favor de um imediatismo por elevadas rentabilidades. A insaciabilidade das finanças é entendida pela “propensão do capital portador de juros em demandar da economia mais do que ela pode dar. É uma das forças motrizes da desregulamentação do trabalho, assim como das privatizações” (CHESNAIS, 2005, p. 61). Chesnais (2005) aponta ainda para a insaciabilidade como a raiz das sucessíveis crises financeiras. Para o autor (2005, p. 62), as crises decorrem do “volume

extremamente elevado dos créditos sobre a produção futura que os possuidores de ativos financeiros consideram poder pretender”.

Apesar do geógrafo inglês, David Harvey, e do economista francês, François Chesnais, não terem estabelecidos um diálogo, apenas esse último citou o primeiro em uma nota de rodapé (LAPYDA, 2011), a ideia central de ambos os autores a respeito do poder hegemônico que o capital financeiro exerce no atual período globalizado possui certa convergência conceitual. Enquanto François Chesnais enfatiza a compreender a financeirização de forma abrangente, definindo e abordando questões mais estruturais do capitalismo, David Harvey traz o tema para a Geografia a partir das suas múltiplas faces nos territórios, interpretadas pelos conceitos de “sobreacumulação do capital” e de “ajuste espacial”. Entende-se a sobreacumulação como uma condição simultânea em excedentes de capital e de trabalho, “sem que aparentemente exista nenhuma forma de coordená-los para realizar alguma tarefa socialmente produtiva” (HARVEY, 2005b, p. 10). No caso do ajuste espacial, ele surge como uma alternativa de absorção desse capital sobreacumulado.

De modo geral, a insaciabilidade do capital financeiro de obter a rápida alavancagem financeira, através da intensificação da exploração do trabalho e da natureza, tende a gerar um ponto de inflexão na economia dos países. Esse ponto de inflexão na economia provocado pela insaciabilidade é observado no momento em que o lucro da esfera financeira supera a da produção. Sem haver a devida alocação desse excedente por parte do capital financeiro em “alguma tarefa socialmente produtiva” (HARVEY, 2005b, p. 10), essa discrepância entre o crescimento do lucro financeiro em relação ao produtivo resulta na crise de sobreacumulação do capital. Em meio às poucas opções de investimentos remunerativos, o capital financeiro busca a alocar o seu excedente ocioso em novos ramos produtivos e lugares altamente lucrativos, retirando-se daqueles em declínio. Tal situação decorre num novo ajuste espacial (HARVEY, 2013), isto é, na vocação do capital excedente de promover a incorporação e a organização de novos espaços em altamente rentáveis, ao dotá-los de sistemas técnicos informacionais necessários às novas combinações produtivas.

As áreas de fronteira agrícola moderna são um dos melhores exemplos de novos ajustes espaciais. Entende-se fronteira agrícola moderna como extensas áreas ocupadas por uma agricultura altamente capitalizada e tecnológica destinada, sobretudo, ao mercado exportador, em substituição à cobertura vegetal original, às áreas de pastagens extensivas e às culturas tradicionais (CASTILLO, 2007). Portanto, são nessas áreas que ocorre um verdadeiro rearranjo do território para atender às demandas de rentabilidade do capital financeiro, como é o caso do atual fenômeno *land grabbing*.

O *land grabbing* é entendido como um processo de apropriação de terras que visa à acumulação de capital a partir da convergência das múltiplas crises (alimentar, energética, ambiental e financeira) da atual fase financeirizada (SAUER; BORRAS JR., 2016). No Brasil, a ocorrência do fenômeno coincide com o surgimento das imobiliárias agrícolas financeirizadas, isto é, empresas vinculadas ao capital financeiro, podendo ser de capital aberto (ações em Bolsa de Valores) ou fechado (Sociedade Anônima)⁴, têm a terra como principal ativo. Em meio à insaciabilidade das finanças (CHESNAIS, 2005), o capital financeiro impõe as imobiliárias agrícolas financeirizadas uma lógica de rentabilidade pautada na extração da renda da terra por intermédio da especulação fundiária. A pressão exercida pelo capital financeiro pela apropriação cada vez maior da renda produzida da terra submete essas empresas agrícolas a um ciclo interminável de intensificação produtiva e aumento da escala produtiva nas áreas de fronteira agrícola moderna, como o Cerrado. Diante disso, além do dinheiro, as técnicas informacionais também cumprem um importante papel para o capital financeiro fornecendo um conjunto de técnicas (sementes, insumos, maquinários, práticas de manejo, mapas mais precisos sobre os melhores solos e estoque de terras agricultáveis) que garantem a rápida maximização dos lucros.

Santos (2011) propõe que cada técnica carrega uma determinada época, um tempo histórico. A técnica da informação se revela como a face do atual período da globalização (CASTELLS, 2000; CASTILLO, 2001; LOJKINE, 2002; DANTAS, 2006; SANTOS, 2011), sendo representada por diferentes instrumentos tecnológicos, como: a cibernética, a informática (*software* e *hardware*), a eletrônica, a biotecnologia, a engenharia genética, a agricultura de precisão, a rastreabilidade, entre outros. Segundo Dicken (2007), a criação e o uso dos sistemas informacionais foram condicionados por um processo socialmente constituído e institucionalmente incorporado. Ou seja, no atual período globalizado em que a competitividade “em estado puro” (SANTOS, 2011) é o elemento propulsor para as empresas, os sistemas informacionais estão diretamente direcionados ao lucro, à acumulação de capital, aos investimentos financeiros especulativos, dentre outros componentes econômicos.

Para Frederico (2016), a financeirização e as técnicas informacionais constituem um dos principais pontos distintivos do atual fenômeno de *land grabbing*. Através da convergência desses dois elementos, o capital financeiro pôde ampliar o seu domínio e passar a também em investir em terras/agricultura. A partir da incorporação da terra nos circuitos

⁴ As empresas com capital fechado também podem captar recursos financeiros no mercado bursátil desde que sejam Sociedade Anônima (S.A). No entanto, somente as empresas abertas, aquelas que possuem ações em Bolsa de Valores, são capazes de fazer emissões públicas.

financeiros, Cotula (2012) sugere que o capital financeiro passou a controlar toda a cadeia de valor. O que tem implicado na atuação de novos agentes e modelos de investimentos, desde a participação societária (majoritária e/ou minoritária) de empresas dedicadas à comercialização de terras (compra, venda e arrendamento), a produção de fertilizantes até o processamento agroindustrial (FREDERICO; GRAS, 2017).

Diante de uma análise mais ampla, entendemos que o capital financeiro se situa no centro do poder do capitalismo contemporâneo, “e não em posição de exterioridade à produção, agindo como mero parasitário do capitalista produtivo” (FREDERICO, 2016, p. 35). No entanto, como sugere Ouma (NASCIMENTO, 2018, p. 214), é necessário analisar “como as finanças estão operando no ‘chão’, como elas estão operando nas terras rurais ou em outras partes da agricultura”. Ou seja, é preciso assimilar o fenômeno de forma mais concreta. Para isso, a Geografia tem papel fundamental em analisar e compreender como o *território* vem sendo *usado* por esses agentes hegemônicos (SANTOS; SILVEIRA, 2000).

Ao conceituar território, Santos (1999b) assevera que não se deve analisar somente o território em si, mas o território usado. Derivado da concepção de espaço geográfico, como um híbrido de materialidades e ação política (SANTOS, 2012), o território usado é compreendido “pela implantação de infraestruturas ou sistemas de engenharia, mas também pelo dinamismo da economia e da sociedade” (SANTOS; SILVEIRA, 2001, p. 17). Segundo Silveira (2008), a cada período histórico, o território usado se define pela articulação e coexistência solidária e contraditória de velhas e novas formas de divisão social e territorial do trabalho decorrente da dialética entre as forças externas (representadas pelas ações dos agentes hegemônicos da economia e da política mundial) e internas, o Estado e o mercado. O território usado, portanto, é o “chão mais a identidade” (SANTOS, 1999b, p. 08). Ele é o alicerce do trabalho, da moradia, da vida cotidiana, das instituições, das trocas comerciais e das empresas. Nesse sentido, o Cerrado é compreendido como o território do acontecer, da proliferação do capital financeiro, da exclusão dos povos, da modernização e expansão da fronteira agrícola moderna e das imobiliárias agrícolas financeirizadas, como a BrasilAgro.

Desde 2006, a BrasilAgro adquiriu mais de 250 mil hectares de terras próprias nas áreas de Cerrado situadas em sete estados brasileiros, como: Bahia, Goiás, Maranhão, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Minas Gerais, Piauí. Para atender aos anseios dos acionistas por elevada rentabilidade, a empresa procura adquirir grandes extensões de terras consideradas brutas pelos investidores, com o intuito de transformá-las em produtivas, combinando preferencialmente a produção de *flex crops* (cana-de-açúcar, milho, trigo e soja) com inversões de capital (infraestrutura e sistemas técnicos agrícolas). Esse último, além de elevar

artificialmente a qualidade e o rendimento da produção agrícola, promove a precificação das propriedades no mercado especulativo de terras. Em seguida, quando a propriedade atinge a maturação, entre cinco a seis anos, a BrasilAgro captura a renda da terra comercializando as suas propriedades (parcialmente ou total) como forma de recuperar o capital investido e garantir a maximização dos lucros e a distribuição dos dividendos aos acionistas. Portanto, para a BrasilAgro, a terra é tratada como ativo financeiro.

Se, por um lado, a renda da terra confere elevada rentabilidade ao capital financeiro no mercado bursátil, por outro lado, ela resulta na intensificação do trabalho e da natureza e de toda uma relação de forças desiguais pela sua posse. A aquisição de grandes extensões de terras aguça o interesse por ganhos econômicos de agentes públicos e privados que faz movimentar todo um mercado local de terras que nem sempre são legais. Diante disso, antigas práticas (como a grilagem) e novos agentes se convergem nos territórios agrícolas, resultando na expropriação da terra, nos conflitos pela terra e água, na continuidade do processo de concentração fundiária e na divisão territorial do trabalho.

De acordo com o relatório anual da Comissão Pastoral da Terra (2016)⁵, os conflitos no campo registrados no Brasil cresceram 26%, de 2015 (1.217) a 2016 (1.536), são os mais elevados em 31 anos. Segundo os registros da CPT (2016), a maioria dos conflitos no campo está relacionada à luta pela terra. Dentre uma série de situações de conflitos pela terra (despejo, bens destruídos, assassinatos, ameaças de morte, prisão, torturas) entre os povos locais e os grandes produtores e as imobiliárias agrícolas financeirizadas, destaque para a expulsão de famílias. No Brasil, houve um significativo aumento de 232% de expulsões de famílias entre os anos de 2015 e 2016. Nesse período, enquanto o Maranhão foi o estado que registrou o maior número de conflitos, com 196 casos, a Bahia foi o segundo estado ao registrar 164 casos de expulsão de famílias.

Salienta-se que ambos os estados estão inseridos nas áreas de Cerrado, mas precisamente na região do MATOPIBA. O MATOPIBA refere-se à delimitação elaborada pela EMBRAPA (Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária), através do Grupo de Inteligência Territorial Estratégica (GITE), para as áreas de Cerrado nos estados do Maranhão (Leste e Sul), Tocantins (Oriental e Ocidental), Piauí (Sudoeste) e Bahia (Extremo Oeste). O maior interesse das imobiliárias agrícolas financeirizadas pela referida região se deve especialmente às condições edafoclimáticas favoráveis, à disponibilidade hídrica, a uma relativa infraestrutura e logística eficiente e ao baixo preço de suas terras.

⁵ <https://deolhonosruralistas.com.br/2017/04/19/2016-tem-aumento-de-232-na-expulsao-de-familias-campo/>

Assim, na tentativa de compreendermos a relação entre o capital financeiro e o uso agrícola do território brasileiro, analisaremos as estratégias de atuação da empresa BrasilAgro. Justifica-se, assim, em compreender a articulação entre o capital financeiro e o agronegócio por meio da captura da renda da terra. O tema proposto visa construir um concreto pensado sobre as atuais transformações na dinâmica territorial das áreas de propagação da agricultura moderna no território brasileiro.

Metodologia da pesquisa

Para chegar ao resultado desejado foi necessário adotar ferramentas que possibilitassem responder as questões levantadas durante o desenvolvimento da tese, como: fundamentação teórica, levantamento bibliográfico, entrevistas, anotações em caderno de campo, coleta de dados primários e secundários (econômicos e sociais) e o uso de equipamentos de áudio, fotográfico e do *Gps Garmim Etrex 10* para elaboração de mapas.

Além do uso de tais ferramentas, a tese passou por alguns caminhos que permitiram subsidiar, sistematizar e operacionalizar os conceitos e as teorias envolvidas na pesquisa, como: revisão bibliográfica em livros, artigos, dissertações e teses, pesquisas documentais em buscadores de internet, jornais e revistas nacionais especializadas, trabalho de campo, com aplicação de entrevistas (semiestruturada), tabulação e análise dos dados coletados (primários e secundários) e a elaboração de materiais cartográficos.

O objetivo da revisão bibliográfica em livros, artigos, dissertações e teses foi de obter um embasamento mais específico em relação à BrasilAgro e sobre os temas propostos, como: financeirização da economia; formas de atuação das empresas parceiras; relação entre o capital financeiro e a produção agrícola moderna; o processo mundial de apropriação de terras e o uso do território. Para tanto, é importante destacar o acesso a periódicos *online* nacionais e internacionais disponíveis no Portal Capes de Periódicos e no acervo na *Humanities Library*, da Universidade de Goethe, em Frankfurt am Main, na Alemanha, que permitiram fazer consultas e *download* gratuitos de artigos científicos essenciais para o desenvolvimento da pesquisa, tais como: *Journal of Peasant Studies*; *Journal of Agrarian Change*; *Mundo Agrário – Revista de Estudios Rurales*; *Revista del CEI (Centro de Economía Internacional)*; *Etudes Rurales*; *Espaces et sociétés*; *Revista Pampa*; *GEODOK*; *GEO-LEO*; *Journal Citation Report*; *E-Journals Geographie International*; *Encyclopedia of Human Geography*; *Oxford Journals*; *Persée: Portail de Revues Scientifiques en Sciences Humaines et Sociales*; *International Journal of Human*; *Geoforum*; *Journal of Historical Geography*; *Journal of Rural Studies*; *Land Use Policy*; *Political Geography*.

Além dos sites de pesquisa acadêmica, foram utilizadas as seguintes fontes para a consulta de teses, dissertações e livros: 1) Biblioteca do Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas (IE-UNICAMP); 2) Biblioteca do Instituto de Geociências da Universidade Estadual de Campinas (IG-UNICAMP); 3) Biblioteca do Instituto de Filosofia e Ciências Humanas da Universidade Estadual de Campinas (IFCH-UNICAMP); 4) Biblioteca da Universidade Estadual Paulista “Júlio de Mesquita Filho”, Campus de Rio Claro.

Concomitante, também foi realizada a obtenção de dados e informações sobre a referida empresa e as imobiliárias agrícolas financeirizadas - como: origem; representantes do capital financeiro atuantes na(s) empresa(s); estratégias de precificação e comercialização de terras da empresa; lógica de localização das propriedades agrícolas; divisão territorial do trabalho -, foram realizadas pesquisas documentais em buscadores de internet, jornais e revistas nacionais especializadas (*website* da empresa, Revista Exame, Valor, Folha de São Paulo, Infomoney; Estadão, UOL, Agroanalysis), relatórios de organizações sociais (Rede Social de Justiça e Direitos Humanos; Comissão Pastoral da Terra; De Olho nos Ruralistas; *Chain Reaction Research*) e artigos acadêmicos interessados na problemática *land grabbing* (WILKINSON *et al.*, 2011; SAUER, S., LEITE, 2011; BORRAS *et al.*, 2012; MCMICHAEL, 2012; COTULA, 2012; EDELMAN; LEÓN, 2013; SAUER; BORRAS JR., 2016; VISSER, 2016; ZOOMERS *et al.*, 2016).

Durante o desenvolvimento da tese foram realizadas entrevistas e visitas de campo. O método escolhido para a realização das entrevistas foi a do tipo semiestruturada (MANZINI, 1991). Tal método condiciona a entrevista a partir de um roteiro com perguntas principais complementadas por outras questões pertinentes ao momento da entrevista. Em suma, esse método permite que as informações surjam de forma mais espontânea, com respostas que não sejam padronizadas, por meio de perguntas alternativas.

Em 2015, foi realizado uma visita a sede da BrasilAgro, na cidade de São Paulo. Essa visita foi essencial para obtermos informações mais precisas a respeito das estratégias de uso do território agrícola pela empresa, como: o processo de precificação e comercialização de terras; a divisão territorial do trabalho; as leis restritivas da aquisição de terras por estrangeiros; a quantidade de terras levantadas para possíveis aquisições no Brasil e no exterior. Com as informações obtidas por essa entrevista, além de serem usadas na presente tese, elas foram preponderantes para a elaboração do Capítulo 8, intitulado: “Monopólio de terras e capital financeiro: a atuação da empresa Cresud na América Latina”, pertencente ao livro: **“Globalização do agronegócio e *land grabbing*: a atuação das megaempresas**

argentinas no Brasil”, publicado no ano de 2017, em parceria com a professora Dr(a). Carla Gras. A partir da elaboração desse capítulo de livro, fizemos o cruzamento dos dados entre a BrasilAgro e a CRESUD e constatamos que a empresa brasileira adotava as mesmas estratégias de negócios de sua acionista argentina – transformação e comercialização de terras agrícolas.

Em setembro de 2018, depois de quase três meses de contatos por e-mail e telefone, realizamos a visita de campo nas propriedades da BrasilAgro no Extremo Oeste da Bahia. Com a efetivação desse campo, obtivemos informações mais precisas sobre os antigos proprietários e os compradores das terras da empresa naquele estado e de outras regiões, como em São Raimundo das Mangabeiras, no estado do Maranhão. Além disso, obtivemos também dados sobre: o preço do hectare de todas as propriedades da empresa; a logística e o nome das empresas que comprem os grãos e os gados da BrasilAgro; como é feito o processo de aquisição de terras e abertura de uma área; a comunicação entre a propriedade e a sede; a divisão territorial do trabalho e o uso da terceirização no campo.

Nesse mesmo campo na Bahia, também pudemos obter informações sobre os conflitos territoriais entre o agronegócio e as comunidades locais, como a do Capão do Modesto. Essa comunidade é assistida pela Comissão Pastoral da Terra (regional Correntina). O relato dos membros da comunidade permitiu elencar as principais problemáticas acarretadas pelo *land grabbing* na região, como: a expropriação da terra; a escassez de água; a violência no campo; os impactos ambientais quanto ao desmatamento e a extinção da fauna e flora nativa.

Na etapa da tabulação e análise dos dados coletados, encontramos uma série de dificuldades em obter informações mais precisas a respeito de alguns acionistas das imobiliárias agrícolas financeirizadas. Em meio ao dinamismo e a fluidez do mercado financeiro, identificamos inúmeras alterações na composição acionária das empresas com capital aberto, tanto majoritário como minoritário. Contudo, detectamos que essas alterações são mais frequentes entre os acionistas minoritários do que os majoritários. Diante dessas duas percepções (quantidade e frequência), o Quadro 1, 2 e 4 da tese foram elaborados de acordo com o ano, ao invés do mês (*e.g.* out/2018), da última composição acionária divulgada pelo *website* das empresas ou da B3, e procuramos informar apenas os acionistas majoritários. Outra dificuldade encontrada remete somente às imobiliárias agrícolas financeirizadas com capital fechado ou àquelas localizadas em paraísos fiscais que, em muitos casos, não fornecem informações sobre os proprietários e os tipos de investimentos nos *websites* privados. Nesse caso, algumas informações foram obtidas através do *website* da *Bloomberg* – agência norte-americana de notícias do mercado financeiro.

As coordenadas geográficas para a elaboração dos Mapas (6, 7 e 8) foram coletadas no próprio *website* institucional das empresas, CRESUD e BrasilAgro. No caso específico das Figuras 5 e 6, usamos o *Gps Garmim Etrex 10* como aparelho de coleta do posicionamento geográfico das propriedades baianas e da comunidade do Capão do Modesto, além do uso do *Google Earth*, instalado no notebook do tipo Samsung Core i7, para a elaboração das referidas imagens.

Estrutura da tese

No intuito de contribuir na elaboração de uma teoria geográfica crítica, entendemos que a investigação sobre o referido tema é central para os estudos geográficos preocupados com a dialética entre o global e o local, entre a lógica financeira e o mercado de terras, entre a política das empresas e os territórios nacionais. Como forma de promover a articulação de tais fatores dialéticos, a tese foi dividida em cinco capítulos.

O primeiro capítulo, intitulado “A articulação do capital financeiro nos diferentes ramos produtivos”, consiste em compreender a ascensão e o domínio dos agentes do capital financeiro no atual período globalizado. Inicialmente, propomos analisar de que maneira o capitalismo contemporâneo saiu de uma longa fase material (industrial) para ceder lugar, em meados da década de 1970, à fase financeirizada. Para isso, demonstraremos os principais fatores (desregulamentação dos mercados, descompartimentalização, desintermediação das operações de empréstimos, ideologia política/econômica neoliberal e a ubiquidade dos sistemas técnicos informacionais) que convergiram para a ascensão e predomínio do capital financeiro no atual período globalizado. Em seguida, através da *insaciabilidade das finanças* (CHESNAIS, 2005), o presente capítulo revela como os agentes do capital financeiro passaram a obter elevada rentabilidade ao impor sua própria lógica de acumulação perante os Estados, as empresas e a sociedade, combinando o controle acionário (governança corporativa, do valor ao acionista e da “língua” das finanças) e as inovações financeiras (mecanismos que aceleram o ritmo de rentabilidade dos ativos), de modo a emergir a *sobreacumulação de capital* (ARRIGHI, 2004; HARVEY, 2005b; 2013) e desencadear uma série de crises de proporções globais. No último item deste capítulo, “Financeirização do imobiliário urbano: terra urbana como ativo financeiro”, através de um breve resgate histórico a respeito da transformação da terra urbana em lastro de ativo, demonstraremos como os agentes do capital financeiro passaram a alocar e realocar os seus excedentes de capital (dinheiro) sobre esse importante setor econômico e social para os países a partir do ajuste espacial (HARVEY, 2013). Salienta-se que o imobiliário urbano é o ramo produtivo que mais

vem sofrendo com os severos ataques por parte do capital financeiro (HARVEY, 2008), ao ponto de originar graves crises financeiras globais como a *subprime* de 2008.

No segundo capítulo, “Capital financeiro e aquisição de terras no século XXI”, analisaremos como a terra agrícola se tornou um importante “ativo” para os agentes financeiros. No item inicial, demonstraremos de que maneira o capital financeiro desencadeou o fenômeno mundial *land grabbing* (SAUER; BORRAS JR., 2016), do qual despertou o interesse entre representantes da sociedade civil (movimentos sociais, ONGs) e instituições acadêmicas internacionais pela sua ocorrência. Em seguida, através de um breve relato histórico a respeito da teoria da renda da terra desde Adam Smith (1776), perpassando por David Ricardo (1817), Mathus (1820) e Karl Marx (1864), analisaremos a “Constituição do novo rentismo” e a transformação da terra agrícola em capital fictício (HARVEY, 2013; PAULANI, 2016) a partir do maior interesse dos agentes do capital financeiro. No último item, intitulado “Donos da terra”, apresentaremos alguns agentes ou instituições financeiras que fizeram grandes investimentos de capital (dinheiro) em terras/agricultura com a finalidade de alcançar elevada rentabilidade a partir do seu controle e da diversificação de seus negócios (portfólio) na Bolsa de Valores.

Durante o doutoramento foi realizado um estágio de pesquisa (BEPE/FAPESP), entre os meses de novembro a julho de 2017, na Universidade de Goethe, em Frankfurt am Main, na Alemanha. Sob a supervisão do Prof. Dr. Peter Lindner, o estágio de pesquisa visou dar ênfase nas bases teóricas a respeito do *land grabbing* e sua relação com o capital financeiro e o mercado de terras. Dentre as atividades efetuadas na Universidade de Goethe, foi apresentado o trabalho, intitulado: “Capital portador de juros e o mercado de terras: o caso do Cerrado brasileiro”, aos alunos da pós-graduação do Instituto de Geografia Humana de Goethe, no dia 19 de abril. Essa apresentação teve como proposta relatar alguns resultados da pesquisa que foram desenvolvidas no Brasil. Em meio aos inúmeros questionamentos feitos pelos alunos do Instituto a respeito da questão da terra no Brasil, surgiu a ideia de elaborar o Capítulo 3, cujo título: “Antigos contornos e novos elementos: *land grabbing* no território brasileiro”.

Diante disso, o terceiro capítulo propõe analisar o processo de aquisição de terras promovido pelas empresas agrícolas familiares e as imobiliárias agrícolas financeirizadas nas áreas de Cerrado e a transformação da propriedade terra de “patrimônio territorial” em ativo financeiro. Enquanto os antigos contornos remetem às práticas, ao lugar de ocorrência e aos métodos adotados para a aquisição de terras (grilagem), os novos agentes tratam dos atores e seus reais interesses quanto à terra como propriedade fundiária neste início de século XXI. No

intuito de caracterizar as respectivas empresas (organizacional, estrutural e a terra como propriedade fundiária - patrimônio territorial e ativo financeiro), abordaremos os três distintos momentos de expansão da fronteira agrícola moderna ocorrido nas áreas de Cerrado desde a década de 1970 (FREDERICO; ALMEIDA, 2016). O primeiro item intitulado, “Constituição das empresas agrícolas familiares: colonização e expansão da fronteira agrícola moderna no Cerrado (1970 e 1980)”, analisa a emergência das empresas agrícolas familiares (médio e grande porte) a partir do forte auxílio do Estado brasileiro de promover a modernização da agricultura e atender aos seus anseios de ordem econômica e geopolítica (MORAES, 2008; BECKER, 2009; GUIBERT; FREDERICO, 2017), através de programas oficiais de colonização e da política de subsídio e crédito barato de estímulo à exportação das *commodities* agrícolas. No segundo item, “A emergência das *tradings* e seu papel proeminente nas áreas de Cerrado (1990 até os dias atuais)”, demonstraremos como as *tradings* passaram a exercer um maior controle sobre certas empresas agrícolas familiares durante o período considerado de baixa expansão da fronteira agrícola e de menor intervenção estatal (1985-2000), ao inseri-las dentro de uma agricultura de lógica científica e globalizada (ELIAS, 2003; SANTOS, 2011), organizada em rede (MAZZALLI, 2000). E, por fim, “As empresas imobiliárias agrícolas financeirizadas nos Cerrados”, remete à ocorrência de *land grabbing* e o novo ciclo de forte expansão da fronteira agrícola entre os anos de 2000 até os dias atuais, especialmente na região do MATOPIBA, e à vinculação da terra à atual lógica de acumulação financeira a partir da emergência das imobiliárias agrícolas financeirizadas.

O quarto capítulo, “Capital financeiro e translatinização das empresas agrícolas argentinas”, analisa a expansão das empresas agrícolas argentinas para os países da América do Sul (Paraguai, Bolívia, Uruguai e Brasil) a partir da entrada do capital financeiro no setor agrícola daquele país. O primeiro item visa demonstrar como o projeto neoliberal adotado pelo Governo argentino propiciou “as transformações estruturais na agricultura” em meio às sucessíveis crises financeiras que atingiram a economia daquele país no final do século XX. No segundo item, “Capital financeiro e translatinização das empresas agrícolas argentinas no início do século XXI”, demonstraremos como que a entrada do capital financeiro no setor agrícola argentino permitiu a *translatinização* das empresas agrícolas daquele país rumo aos países da América do Sul. Em seguida, pautaremos na relação entre o capital financeiro com a empresa CRESUD, destacando a gênese, a sua entrada na Bolsa de Valores de Buenos Aires e de Nova York e o papel ativo dos acionistas majoritários. No último item, apresentaremos as principais “estratégias de expansão da escala produtiva” da CRESUD, acionista majoritária da

BrasilAgro, o que conferiu à empresa se transformar numa das maiores controladoras de terras da América do Sul e do mundo.

O quinto capítulo, intitulado “Uso do território brasileiro pela empresa BrasilAgro”, buscaremos compreender como os agentes do capital financeiro vêm impondo sua lógica de rentabilidade a partir da empresa BrasilAgro. Para tanto, o primeiro item analisa a “gênese da empresa”, revelando como os agentes do capital financeiro com *expertise* no imobiliário urbano passaram a também a investir em terras/agricultura, destacando a ascensão do empresário brasileiro Elie Horn. Nos dois itens finais, analisaremos “as estratégias de precificação e a captura da renda fundiária” e a “governança corporativa e divisão territorial do trabalho” adotados pela empresa como forma de atender aos anseios dos acionistas por elevada rentabilidade e distribuição de dividendos, com significativas alterações no uso do território (SANTOS; SILVEIRA, 2001) quanto à expropriação de terras, as conflitualidades e a concentração fundiária.

CAPÍTULO 1

ARTICULAÇÃO DO CAPITAL FINANCEIRO NOS DIFERENTES RAMOS DA ECONOMIA

1.1 - Do capitalismo industrial à financeirização: predomínio do capital financeiro no atual período globalizado

Desde a crise do capitalismo industrial na década de 1970, a “financeirização” se tornou uma das características mais marcantes do atual período da globalização (SANTOS, 2011). Apesar de diversas interpretações⁶, a “financeirização” pode ser entendida como um processo de acumulação em que as “coisas reais” (OUMA, 2016, p. 02) - (produtos agrícolas, recursos minerais, florestas, imóveis, terra) - bem como as variáveis das economias nacionais (inflação, moedas, taxa básica de juros) foram conduzidas para dentro de uma estrutura financeirizada de lógica global (dividendos, ações, liquidez, maximização de lucros) (ARRIGHI, 1996; CHESNAIS, 2005; STOCKHAMMER, 2007; PLIHON, 2007; GUTTMANN, 2008; HARVEY, 2014). Nesse sentido, o capital financeiro (fundos *hedge*, pensão, mútuo, soberanos, *private equity*, bancos) emerge como o agente hegemônico perante os Estados, as empresas de menor dimensão e as classes sociais menos favorecidas (CHESNAIS, 2005).

No atual período da globalização, entendido por Santos (2011, p. 23) como “o ápice do processo de internacionalização do mundo capitalista”, os diferentes ramos da produção são alicerçados pela tirania da informação e do dinheiro. Enquanto que a informação permitiu “encurtar” os lugares distantes, competiu ao dinheiro “em estado puro” ser o motor da vida econômica e social. Nessa acepção, estes dois elementos indissociáveis (dinheiro e informação) vêm conduzindo à aceleração do processo de financeirização no atual período globalizado.

Vale ressaltar que a financeirização não é um atributo particular do atual período globalizado. Ao longo da história do capitalismo, Arrighi (1996) reconhece ao menos quatro “ciclos sistêmicos de acumulação” (Gênova, Holanda, Inglaterra e EUA), em que períodos de forte expansão material são sucedidos por fases de expansão financeira, com duração superior a um século. Chesnais (2005) assevera que os ciclos de forte acumulação financeira são sempre acompanhados com o surgimento de um novo complexo governamental e empresarial

⁶ A atual fase da economia global, na qual estamos denominando de “financeirização”, possui inúmeras outras intitulações e definições, como: “capitalismo patrimonial” (AGLIETTA, 1998), “regime de crescimento dirigido pelas finanças” (BOYER, 2000) ou “regime de acumulação dominado pelas finanças” (STOCKHAMMER, 2008). Temos ainda, Epstein (2005), que define o termo “financeirização” através do papel proeminente dos agentes e das instituições financeiras para o funcionamento das economias doméstica e internacional. Além de Krippner (2005), baseado em Arrighi (1996), que define a “financeirização” como um processo de acumulação em que a lucratividade ocorre através de canais financeiros, e não mais por meio do comércio e da produção de *commodities*. Nesse sentido, como relata Guttmann (2008, p. 12), não importa qual a denominação e a definição que está sendo dado, o certo é que “quando vista de forma concreta, a ‘financeirização’ é um processo complexo que abrange muitas e diferentes facetas”.

dominante. Neste caso, o agente hegemônico na atual fase financeirizada tem sido representado pelo capital financeiro (fundos de pensão, mútuo, *hedge* e soberanos, *private equity*, seguradoras).

Assim, na tentativa de compreendermos a emergência do capital financeiro no atual período globalizado, faremos um breve retorno à fase precedente a este recente processo de financeirização. Trata-se de uma fase material do capitalismo marcado pelo acordo de *Bretton Woods* (1945 – 1973), que proporcionou um forte crescimento econômico nos países capitalistas⁷, com elevada produção industrial forjada no “fordismo”; na promoção do pleno emprego e no aumento dos salários dos trabalhadores, além da adoção por parte dos Estados pela política/econômica do Estado de bem-estar social (*Welfare State*).

O acordo de *Bretton Woods* foi um sistema monetário internacional, criado no ano de 1944, que estabelecia regras comerciais e financeiras entre os países mais industrializados aliados às políticas econômicas dos Estados Unidos. Após a Segunda Guerra Mundial (1939 a 1945), além de ser considerado o país com a maior capacidade industrial, os EUA detinham as maiores reservas de ouro do mundo (GUTTMANN, 1996; HARVEY, 2014). Naquele momento, o ouro⁸ era usado como lastro para a promoção da política monetária mundial (padrão-ouro). Devido os EUA possuírem uma grande quantidade deste metal “monetário”, sua moeda (dólar americano) se tornou “suprema” perante as demais moedas internacionais (HARVEY, 2014). Dessa forma, em comum acordo, os países capitalistas mais industrializadas do mundo estabeleceram o dólar como moeda de reserva internacional (padrão dólar-ouro). Além disso, também foram criadas novas normas de mercado (*e.g.* taxas cambiais fixas) e as instituições multilaterais para gerir a economia mundial (como o Fundo Monetário Internacional – FMI – e o Banco Mundial).

Com receio da obtenção de maiores lucros por meios especulativos, Guttman (1996) assevera que embora este novo padrão monetário tivesse elevado o dólar à moeda chave no sistema financeiro internacional, os Bancos Centrais (como o *Federal Reserve* nos EUA) detinham certa regulação quanto à circulação da moeda e dos mecanismos financeiros adotados pelos bancos privados. Para tanto, através da adoção de medidas de política monetária (*e.g.* negociações com títulos de dívida pública e a imposição de uma taxa máxima nos preços de depósitos e de empréstimos bancários), o FED, ao mesmo tempo em que conseguia manter as taxas de juros baixas, garantia também uma margem de lucro (*spread*)

⁷ Naquele momento, o mundo se dividiu em dois blocos econômicos: os socialistas comandados pela ex-URSS e os capitalistas, tendo os EUA a sua frente.

⁸ O ouro se tornou lastro devido à sua escassez e seu valor intrínseco como metal precioso.

aos bancos privados. Em última instância, como nos momentos de quase insolvência bancária, o FED acionava mecanismos de “prestamista (seguros de depósito, fundos de emergência para empréstimos de liquidez)” de modo a evitar uma possível “incidência de instabilidade financeira se disseminasse a ponto de perturbar gravemente a atividade econômica” (GUTTMANN, 1996, p. 54).

Na opinião de Guttman (1996, p. 54), esse tipo de regulação monetária - sendo administrada pelos Estados - criou um sistema bancário capaz de financiar continuamente “o gasto excedente dos tomadores de crédito e de garantir os empréstimos com injeções automáticas de liquidez”. Para o respectivo autor (1996, p. 54), através da efetivação de novos investimentos, “essa monetização de novas dívidas” foi fator essencial para a recuperação econômica dos países no pós-Segunda Guerra Mundial, especialmente, o Japão e a Europa Ocidental.

Diante de um padrão dólar-ouro, na qual a conversibilidade da moeda norte-americana possuía uma taxa fixa frente ao metal, os Estados Unidos se transformou no país credor perante os demais países (BELLUZZO, 1995). Entre as décadas de 1950 e 1960, o Japão e os países da Europa Ocidental se depararam com a necessidade de obter elevados recursos financeiros visando à reconstrução dos seus parques industriais – destruídos durante a Segunda Guerra Mundial -; a realização de importantes investimentos em projetos de infraestrutura (estradas, pontes, ferrovias, portos e aeroportos) e pôr em prática programas sociais (nos países da Europa Ocidental) pautados no Estado do bem-estar social (*Welfare State*) - como: saúde, educação, habitação, previdência social. De maneira a financiar os projetos em infraestrutura e os programas de ampliação dos serviços assistenciais públicos, o governo, as grandes empresas e os bancos privados estadunidenses, passaram a fornecer um grande volume em dólares para as instituições públicas (Estados) e privadas localizadas naqueles países. O que resultou na ascensão do chamado mercado de “eurodólares”, isto é, “um mercado interbancário de capitais líquidos registrados em dólares” (CHESNAIS, 2005, p. 38).

De acordo com Chesnais (2005), o mercado de “eurodólares” remonta à City de Londres como a primeira base operacional internacional do capital financeiro. No intuito de absorver os lucros não repatriados e não reinvestidos na produção, as grandes empresas e os bancos estadunidenses buscaram um novo tipo de circuito financeiro (CHESNAIS, 2005; GUTTMANN, 2008). Para tanto, eles passaram a realizar depósitos e empréstimos bancários em moedas emitidas fora do país de origem. Por possuir um estatuto semelhante ao de um paraíso fiscal, Londres se tornou o principal destino dos “eurodólares”. Para Guttman

(2008), o mercado de “eurodólares”, ao mesmo tempo em que foi o principal condutor para a especulação monetária, por facilitar a entrada e a saída de fundos financeiros e de moedas, possibilitou também aos bancos privados encontrarem “rotas de fuga” frente às regulamentações nacionais. Enquanto que a transferência de dólares permitiu o rápido crescimento econômico do Japão e dos países centrados na Europa Ocidental - gerando certa estabilidade inflacionária e cambial, além do pleno emprego e a elevação dos salários dos trabalhadores -, nos EUA, esses recursos possibilitaram a expansão de suas indústrias e do seu modelo de produção pautado no “fordismo”⁹ (HARVEY, 1994).

O “fordismo” se trata de um conceito capitalista de produção pautado em inovações tecnológicas e organizacionais e que tem como premissa a produção e o consumo de massa. Segundo Harvey (1994), o “fordismo” surgiu nos EUA em meados da segunda década do século XX quando o empresário norte-americano Henry Ford introduziu na sua empresa automobilística a jornada de trabalho de oito horas e o pagamento (salário) de cinco dólares como recompensa aos trabalhadores da linha de montagem de carros. Ou seja, “um novo sistema de reprodução da força de trabalho, uma nova política de controle e gerência do trabalho, uma nova estética e uma nova psicologia” (HARVEY, 1994, p. 121).

Durante essa fase material do capitalismo (de 1945 até o final da década de 1960), devido ao aumento da produção industrial e do consumo de bens e serviços em escala mundial, os EUA presenciaram uma forte expansão de sua economia. O que gerou saldos favoráveis à balança comercial norte-americana, com elevados níveis de salários e empregos aos trabalhadores.

Em contrapartida, no início da década de 1970, esse crescimento econômico obtido pelos EUA também gerou certo receio perante os demais países. Devido a um possível déficit norte-americano, em decorrência da elevada taxa inflacionária; do elevado endividamento - causado pela Guerra do Vietnã (1955 – 1975) - e pela expansão industrial e comercial do Japão e da Alemanha Ocidental a novos mercados internacionais, os bancos centrais situados nos países membros do *Bretton Woods* passaram a converter suas reservas de dólar em ouro. Em 1971, ao se deparar com a baixa capacidade de reserva em ouro, o governo norte-americano rompeu com a política monetária estabelecida no acordo de *Bretton Woods* (padrão dólar-ouro). Tal rompimento fez com que o dólar deixasse de ser indexado ao ouro para se

⁹ Para Ferreira et. al. (1991, p. 03), dentro de uma problemática desenvolvida pela “escola francesa da regulação”, o termo “fordismo” possui ao menos duas definições bem distintas. Numa visão mais global, o “fordismo” remete ao modo de acumulação “intensiva” e de regulação “monopolista” que marcou uma determinada fase do desenvolvimento do capitalismo nos países centrais. Outro significado do termo, este de caráter menos global, remete a um conjunto de princípios gerais de organização da produção, tais como: paradigma tecnológico, organização do trabalho e forma de gestão.

tornar uma moeda fiduciária, ou seja, sem qualquer lastro em ouro. Desde então, com o esgotamento dessa política monetária, as principais moedas do mundo passaram a flutuar intensamente com base no dólar, gerando certa flexibilidade e volatilidade nos mercados internacionais (HARVEY, 2011).

Segundo Furtado (1983), no momento em que o mundo capitalista industrializado encontrou o seu ponto de inflexão no crescimento estimulado pela integração dos mercados, a “reciclagem dos petrodólares” emergiu como um problema de liquidez internacional. Para Chesnais (2005, p. 39), a reciclagem dos petrodólares remete a “elevadas somas resultantes do aumento temporário do preço do petróleo aplicadas em Londres pelos potentados do golfo Pérsico”. Segundo Harvey (2014), essa iniciativa de reciclar os petrodólares, que culminou no aumento do preço internacional do barril do petróleo no ano de 1973 e o consequente endividamento dos Estados, decorreu através do conluio entre os governos dos EUA (o maior consumidor de petróleo do mundo), sauditas e iranianos (os dois maiores produtores de petróleo do mundo), na qual os bancos norte-americanos passaram a ter “o privilégio monopolista de reciclar petrodólares na economia mundial” (HARVEY, 2014, p. 58).

Furtado (1983) assevera ainda que a reciclagem dos petrodólares também se tratou de um movimento que propiciou a hipertrofia dos circuitos financeiros. Para o autor (1983, p. 10), “como não houve uma percepção global do problema”, os custos da intermediação financeira foram reduzidos de tal maneira que coube aos governos dos Estados Unidos e da Grã-Bretanha - os dois países mais poderosos naquele momento - promoverem as alterações normativas no mercado de capitais. Chesnais (2005) aponta para três principais alterações normativas: a *desregulamentação dos mercados*, a *descompartimentalização* e a *desintermediação das operações de empréstimos*.

Até o ano de 1973, além do governo norte-americano, os bancos privados estadunidenses também tinham sido financiadores (dinheiro) do Japão e dos países da Europa Ocidental, quanto aos recursos primários (petróleo, produtos agrícolas, minério de ferro e aço) e secundários (telecomunicação, roupas, automóveis, máquinas e equipamentos agrícolas e industriais). Esses financiamentos concedidos pelos bancos privados norte-americanos ocorriam de forma direta, através de investimentos externos provenientes das empresas filiais pertencentes aos grandes grupos industriais estadunidenses localizadas naqueles países (BELUZZO, 1995; HARVEY, 2014).

A partir daquele ano (1973), devido ao endividamento e da inadimplência sem precedentes dos países em desenvolvimento (CHESNAIS, 2005; GUTTMANN, 2008) causado pelo aumento do preço do petróleo, os bancos privados estadunidenses também

passaram a fornecer empréstimos, com elevadas taxas de juros, aos Estados para o pagamento de suas dívidas. Tal situação convergiu para a *desregulamentação dos mercados* nacionais (CHESNAIS, 2005). Trata-se da noção de uma nova regulação corporativa na qual a remoção das regulamentações e dos controles nacionais conformou para a liberalização dos câmbios, da oferta de títulos públicos a operadores internacionais e à entrada de empresas estrangeiras na Bolsa de Valores.

Com a desregulamentação dos mercados, os controles cambiais foram sendo paulatinamente liberalizados ao redor do mundo até colapsar toda a arquitetura financeira estabelecida pelo sistema de *Bretton Woods* (HARVEY, 2013). Enquanto que as taxas cambiais seguiram em direção flutuante, nos países mais industrializados, as taxas de juros foram elevadas ao serem vinculadas à inflação. No intuito de honrar os seus compromissos, mas desprovidos de recursos próprios para o pagamento das contas públicas, os Estados viram na desregulamentação dos mercados uma grande oportunidade de obter elevados volumes financeiros via empréstimos bancários.

Tal situação confluiu para uma verdadeira insanidade por créditos bancários, cujo resultado provocou um aumento descomunal das dívidas públicas dos Estados já endividados. Diante disto, estava estabelecido um círculo financeiro pautado no endividamento (GUTTMANN; PLIHON, 2008) do qual, por um lado, estavam os Estados altamente dependentes dos empréstimos para o pagamento de suas dívidas e, por outro lado, os bancos privados – especialmente, situados em *Wall Street* (EUA) - como os principais beneficiários dos juros gerados pelos empréstimos.

Essa insanidade por mais créditos também permitiu aos bancos privados a criação de novas formas de aplicação da liquidez denominadas como “inovações financeiras”. Trata-se de uma força endógena de resistência contra as possíveis restrições regulatórias que impedem o crescimento das transações financeiras (GUTTMANN; PLIHON, 2008). Como veremos no item 1.2, por possuir produtos (*swaps*, moedas, juros, títulos públicos, ações em geral) que detêm um ciclo de vida relativamente curto e que são facilmente copiados, as inovações financeiras foram introduzidas junto aos mercados nacionais proporcionando a sua rápida internacionalização. O que, de certo modo, contribuiu para o processo de *descompartimentalização*. Trata-se da “integração internacional dos mercados financeiros nacionais” (CHESNAIS, 2005, p. 45).

A descompartimentalização, além de ser uma das responsáveis pela ascensão financeira em escala global, conferiu ao capital financeiro três atribuições que foram de suma importância para a sua escalada hegemônica na atual fase financeirizada (CHESNAIS, 2005).

A primeira remete a sua relativa autonomia em relação aos meios produtivos e a sua capacidade intervencionista sobre as autoridades monetárias nacionais. A segunda refere-se ao seu caráter antropomórfico, sendo esse expresso nos “valores” criados pelos mercados financeiros. A terceira atribuição remete aos operadores financeiros em geral que passaram a determinar o tipo de transação; os agentes envolvidos e o lugar a ser investido. Diante de tais atribuições, e no intuito de imprimir a sua própria lógica de rentabilidade, o capital financeiro passou a impor aos Estados, às grandes empresas e à sociedade em geral, a “ditadura” do controle acionário através do valor ao acionista, da governança corporativa e da “língua” das finanças, como veremos no item 1.2.

Por último, e não mesmo importante, tem-se a *desintermediação das operações de empréstimos* (CHESNAIS, 2005). Trata-se da dissipação de investidores institucionais não bancários com livre acesso ao mercado financeiro como prestadoras de capital (dinheiro). Como supracitado, os bancos privados tinham sido as principais fontes de empréstimos para as grandes empresas até o início da década de 1970. Diante do grande volume de capital disponível no mercado financeiro derivado da relação dívida-juros, os bancos privados de *Wall Street* promoveram a desintermediação no intuito de permitir o maior acesso ao capital financeiro. Foi a partir desse momento que emergiu os fundos de pensão e mútuos no mercado financeiro internacional. Enquanto que o primeiro remete a um regime previdenciário privado, no qual a sua capitalização decorre por meio da contribuição e dos rendimentos oriundos do mercado financeiro, tendo como destino final o pagamento da aposentadoria dos assalariados, os fundos mútuos são investimentos coletivos de múltiplos ativos - de diferentes setores econômicos e industriais – geridos em nome de terceiros (SAUVIAT, 2005).

Apesar de terem surgido como receptores privilegiados da poupança proveniente dos assalariados e das famílias afortunadas (SAUVIAT, 2005), os fundos de pensão e mútuos possuíam melhores condições de empréstimos para as empresas. Por apresentarem um custo mais baixo e de terem grande disponibilidade de recursos financeiros mediante a emissão de debêntures¹⁰ e ações, os respectivos fundos rapidamente assumiram a centralidade nas transações financeiras envolvendo as operações de empréstimos que antes eram de uso exclusivo dos bancos privados.

Como resposta à crescente competitividade do capital financeiro, combinada à alta inadimplência dos Estados, os bancos privados se viram forçados a buscar novas fontes de

¹⁰ “A debênture é um título de dívida que gera um direito de crédito ao investidor” (B3, 2018).

lucratividade. De maneira a não perder grandes volumes financeiros, os bancos privados estadunidenses promoveram modificações em suas estratégias de negócios. Para tanto, eles passaram a ofertar linhas de créditos voltadas à aquisição de bens de consumo durável e a cobrir despesas correntes para o pagamento de universidades, hospitais, casas próprias, entre outros. Nesse sentido, enquanto que no âmbito econômico esses três principais elementos supramencionados foram os responsáveis pelas alterações normativas no mercado de capitais, no âmbito político, a ideologia neoliberal se transformou numa importante ferramenta para as instituições financeiras e bancárias por defender o acesso às novas formas de acumulação em atividades econômicas anteriormente consideradas fora do alcance da rentabilidade (HARVEY, 2007).

O neoliberalismo surgiu na década de 1970, na Escola de Chicago, nos EUA, como uma proposta teórico-ideológica que tem como base um conjunto de crenças políticas que defende a emancipação do mercado dos aspectos sociais (saúde, assistência social, educação entre outros), em consonância ao livre mercado e ao livre comércio (PECK; TICKEL, 2001; HARVEY, 2005a; COE *et al.*, 2013). Na década de 1980, devido às sucessivas crises do petróleo (1973 e 1979), inúmeros Estados decretaram falência em decorrência do alto endividamento contraído pelas elevadas taxas de juros dos empréstimos bancários para o pagamento das contas públicas. Em resposta à crise do petróleo e na eminência de um colapso financeiro global, os governos de Ronald Reagan (1981 – 1989), nos EUA, e de Margaret Thatcher (1979 – 1990), na Grã-Bretanha, transformaram o ideário neoliberal num projeto político/econômico a ser aplicado pelos Estados.

Sob a premissa de um Estado mínimo, os governos Reagan e Thatcher promoveram as reformas estruturais e a privatização de empresas e serviços públicos, resultando num verdadeiro desmonte do Estado de bem-estar social. Enquanto que as reformas estruturais foram responsáveis pela supressão dos salários dos trabalhadores, das negociações coletivas e das restrições à contratação e demissão contidas nas leis trabalhistas, resultando no desmonte dos principais sindicatos e na retirada dos benefícios sociais anteriormente conquistados pelos trabalhadores (saúde, educação, pensão pública entre outros), a privatização, além de promover a entrega de empresas públicas para o setor privado (finanças, telecomunicações, transportes, energia, entre outros), impôs a demissão de agentes públicos (bombeiros, policiais, professores e profissionais de limpeza urbana), cortes orçamentários nas áreas de infraestrutura (transporte metroviário), educação e saúde pública, e a cobrança de taxas e mensalidades em universidades públicas.

No cenário internacional, através do Consenso de Washington, em 1989, os respectivos governos impuseram um conjunto de medidas multilaterais de promoção das reformas estruturais junto às economias nacionais. Por meio das políticas neoliberais, diversos Estados também realizaram um amplo “pacote” de concessões e privatizações em seus territórios. De acordo com Frieden (2008), as privatizações em todo mundo chegaram a movimentar cerca de um trilhão de dólares na década de 1990. Somente nos países da Europa Ocidental, a privatização do setor público chegou a gerar US\$ 400 bilhões para a iniciativa privada referente a atividades, como: telecomunicação, usinas de aço, bancos, transportes (aéreo, ferroviário e rodovias), entre outros.

Em relação ao FMI e ao Banco Mundial, essas duas instituições internacionais passaram a exercer funções políticas/econômicas junto aos Estados devedores. Enquanto que na esfera política o FMI e o Banco Mundial receberam plenos poderes por parte dos grandes credores internacionais de negociar a dívida com os Estados endividados - sobretudo, em países como: Brasil, México, Argentina -, na esfera econômica, tais negociações eram diretamente vinculadas às reformas institucionais neoliberais (concessões e privatizações).

Desde então, o palco ficou livre para que o capital financeiro pudesse ampliar a sua hegemonia, transformando todas as coisas e formas em lastro de ativos negociados dentro de uma lógica de acumulação financeira, no atual período globalizado. Apesar da atual fase financeira não ser um atributo particular dentro da longa história do capitalismo, ela se diferencia das demais por ter conseguido libertar o capital (dinheiro) da forma de mercadoria para seguir o seu “anseio de acumulação por meio de negociações financeiras” (FREDERICO, 2016, p. 26). Nesse sentido, o capital financeiro também contou com a ubiquidade das tecnologias informacionais (SANTOS, 2011).

Para Santos (2011), cada técnica carrega uma determinada época, um tempo histórico. A partir da dinâmica de unificação das técnicas ao longo dos tempos, Santos (2011) as denominou de *unicidade técnica*. Trata-se da articulação mútua entre um conjunto de novas técnicas com as precedentes, em que as ações desses novos conteúdos tecnológicos se fazem presentes em todos os lugares, conferindo-as assim, uma ampla dominância perante as demais técnicas. Diante disto, a técnica da informação revela-se como a face do atual período da globalização (CASTELLS, 2000; CASTILLO, 2001; LOJKINE, 2002; DANTAS, 2006; SANTOS, 2011), sendo representada por diferentes instrumentos tecnológicos, como: a cibernética, a informática (*software* e *hardware*), a eletrônica, a biotecnologia, a engenharia genética, a agricultura de precisão, a rastreabilidade, entre outros.

Segundo Dicken (2007), a criação e o uso dos sistemas informacionais foram condicionados por um processo socialmente constituído e institucionalmente incorporado. Ou seja, no atual período da globalização em que a competitividade é o elemento propulsor para as empresas, os sistemas informacionais estão diretamente direcionados ao lucro, à acumulação de capital, aos investimentos financeiros especulativos, dentre outros componentes econômicos. De acordo com Santos (2011, p. 46), “a competitividade comanda nossas formas de ação”, nesse sentido, durante esses cinco séculos de expansão geográfica do capitalismo, a concorrência deixou de ser regra para dar lugar à competitividade que “tem a guerra como norma”. A partir de agora todos competem uns com os outros: Estados, empresas e sociedade. É “a competitividade em estado puro” (SANTOS, 2011, p. 57).

Diante disso, e sob o argumento de redução de custos para alcançar melhores resultados (lucros), as empresas passaram a adotar métodos de gerenciamento mais eficientes como o *toyotismo* (*Just-in-time*) ao invés da produção fordista (em massa). O *toyotismo* foi desenvolvido, em 1948, por Ono Taiichi, na empresa automobilística japonesa Toyota. O objetivo desse sistema de produção é de promover o aumento da produtividade e da eficiência eliminando os estoques e reduzindo substancialmente o tempo de entrega, a superprodução, entre outros (CASTELLS, 2000). Nesse sentido, os sistemas técnicos informacionais se tornaram uma ferramenta de deterioração do emprego ao promover a dispensa dos trabalhadores de produção “por hora” em troca da automatização e da robótica, como veremos no item 1.2, a seguir.

Em relação ao mercado financeiro, os sistemas informacionais foram os responsáveis por interconectar globalmente os mercados longínquos. O que permitiu movimentar grandes volumes financeiros em apenas um clique. Diante da maior ascensão dos sistemas informacionais, o capital (dinheiro) deslocou-se da City de Londres para seguir o seu curso, proliferando inúmeras *offshore* - paraísos fiscais - ao redor do mundo até se concentrar em Nova York. Essa última emergiu como o centro financeiro da economia global, tendo em *Wall Street* o seu “coração”. Atualmente, além da mais importante Bolsa de Valores do mundo – a *New York Stock Exchange (NYSE)* -, estão localizadas em *Wall Street* a sede de bancos e instituições financeiras, como: o *JP Morgan Chase*, o *Citigroup*, o *Goldman Sachs*, o *Morgan Stanley*.

Assim, o uso de computadores e de *softwares* sofisticados passou a conduzir as atividades bancárias permitindo transações financeiras, como: saques, transferências interbancárias, acesso ao crédito bancário, compras online, entre outros. Tal condição permitiu ao capital (dinheiro) também migrar para outras cidades consideradas globais, como:

Tóquio (Japão), Frankfurt am Main (Alemanha), Paris (França), Londres (Inglaterra) e Xangai (China). Segundo Frieden (2008), com o auxílio dos sistemas informacionais, os mercados financeiros internacionais cresceram de US\$ 160 bilhões, no ano de 1973, para quase três trilhões de dólares, em 1985.

Portanto, com a conjunção desses dois elementos indissociáveis (dinheiro e informação), o capitalismo contemporâneo tem experimentado um longo processo de financeirização de ordem global, na qual, desde a década de 1970, o capital financeiro vem se apresentando como o agente responsável em criar e recriar novas formas e meios dentro dos circuitos financeiros, objetivando alcançar uma elevada rentabilidade. Criou-se, assim, uma verdadeira “insaciabilidade da finança”, isto é, a propensão do capital financeiro de exigir da economia real “mais do que ela pode dar” (CHESNAIS, 2005, p.61), resultando em graves crises financeiras globais.

1.2 – Insaciabilidade das finanças e sobreacumulação do capital: O capital financeiro na instabilidade econômica dos países

O atual período globalizado é marcado por uma sucessão de crises financeiras. Para Chesnais (2005), a raiz dessas crises encontra-se na “insaciabilidade das finanças”, isto é, a capacidade do capital financeiro de obter a rápida alavancagem financeira, a partir da intensificação da exploração do trabalho e da natureza. A insaciabilidade se manifesta através da imposição do capital financeiro perante os Estados, as empresas e a sociedade, de obter elevada rentabilidade a partir do controle acionário (governança corporativa, do valor ao acionista e da “língua” das finanças) e das inovações financeiras (mecanismos que aceleram o ritmo de rentabilidade dos ativos). Contudo, no momento em que a rentabilidade financeira supera a da produção, a economia dos países encontra o seu ponto de inflexão de modo a emergir a “sobreacumulação” (ARRIGHI, 2004; HARVEY, 2005b; 2013) e desencadear uma série de crises de proporções globais.

Segundo Harvey (2005b, p. 10), a sobreacumulação trata-se de uma condição simultânea em excedentes de capital e de trabalho “sem que aparentemente exista nenhuma forma de coordená-los para realizar alguma tarefa socialmente produtiva”. Ao contrário das análises feitas nos círculos marxistas que interpretam a construção das crises a partir do “subconsumo” ou de uma tendência de queda na taxa de lucro, Harvey (2013) afirma que a sobreacumulação decorre da contradição entre a evolução das forças produtivas e o limite das

relações sociais do capitalismo¹¹. Nesse sentido, a sobreacumulação assume inúmeras “aparências” no decorrer da circulação, como: na superprodução de mercadorias; nas taxas de lucro financeiro sobre o capital industrial; na baixa dos preços dos aluguéis; nos excedentes de capital e de trabalho; no capital ocioso nas diferentes instâncias da produção dentre outras maneiras.

Porém, no momento que emerge tais aparências, o capital financeiro tende a procurar novas formas e meios para escoar o seu excedente de capital. Diante disso, Harvey (2013) aponta para o ajuste espacial como uma alternativa de absorção desse capital sobreacumulado através de três possibilidades. O primeiro remete ao deslocamento temporal do capital por meio de investimentos em projetos de longo prazo ou gastos sociais, como: educação e pesquisa. O segundo trata do deslocamento espacial através da abertura de novos mercados, novas condições produtivas e novas fontes de recursos e trabalho em lugares distintos. Por último, a combinação das duas possibilidades supracitadas.

Em geral, dentro do mercado financeiro, os investidores tendem a alocar uma massa de capital (dinheiro) em “ativos” considerados atrativos. Os ativos são entendidos como algo que possui um determinado “valor comercial” passível de ser negociado. Eles se dividem em “tradicionais” – dívidas, títulos e ações – e “alternativos” – do tipo: financeiro (fundos *hedge*; câmbio, *private equity*, mercado futuro de *commodities*) e reais (agricultura e plantações florestais, imobiliário urbano, infraestrutura, energia, mineração e metais diversos) (FREDERICO; GRAS, 2017). Em relação à atratividade por um determinado ativo, esse se dá mediante a um cenário favorável de investimentos ou pelo simples otimismo, muitas das vezes exacerbado, do crescimento da economia real. Diante disso, as ações do ativo tendem a elevar até atingir o seu pico máximo para, em seguida, voltar a se estabilizar.

Contudo, a elevação no preço das ações do ativo também pode ocorrer de forma abrupta, causada por um forte “ataque” especulativo internacional. Neste caso, o preço do ativo alcança patamares muito acima do praticado pela economia real - em termos de lucro gerado da produção - de modo a convergir artificialmente. No momento em que o preço artificial do ativo encontra o seu pico máximo e esse permanece por um longo tempo, emerge uma “onda” de liquidação de ativos desencadeando graves crises nas economias locais que incidem globalmente. Como esses investidores não conseguem extrair a valorização

¹¹ “Se a sobreacumulação assume nessa superfície formas de aparência, então podemos esperar que a sua nêtese – a desvalorização – ocorra nas mesmas maneiras tangíveis. O capital mantido na forma monetária pode ser desvalorizado pela inflação; a força de trabalho pode ser desvalorizada pelo desemprego e por salários reais diminuídos para o trabalhador; as mercadorias mantidas na forma acabada ou parcialmente acabada podem ser vendidas com perda; o valor incorporado no capital fixo pode ser perdido enquanto permanece ocioso” (HARVEY, 2013, p. 272).

necessária nas esferas produtivas tradicionais em meio a uma crise, eles tendem a alocar o seu capital excedente numa outra aplicação dando sequência, assim, a um interminável ciclo de acumulação financeira altamente especulativa.

Chesnais (2005, p. 35) assevera que o capital financeiro “não foi levado ao lugar que hoje ocupa por um movimento próprio”. Para o autor (2005), desde a década de 1970 foi necessário que os dois maiores países, os EUA e a Grã-Bretanha, legitimassem politicamente/economicamente a sua ascensão e penetração junto aos mercados nacionais. Devido à crise do petróleo (1973), a economia desses dois países passou por um intenso momento de estagflação – recessão -, com fortes pressões inflacionárias; uma “onda” de falências; aumento do desemprego, da dívida pública e dos custos salariais.

Nos anos de 1980, em meio à redução dos lucros, as grandes empresas estadunidenses e britânicas promoveram corte de gastos na forma de contenção salarial ou na demissão de trabalhadores. Porém, como relatado no item 1.1, o capital financeiro detinha grandes volumes de capital com um custo mais acessível daquele praticado pelos bancos privados, cuja taxa nominal de juros naquele momento era elevada devido às condições inflacionárias. No intuito de sobreviver num cenário recessivo, muitas empresas vislumbraram no capital financeiro a oportunidade de receber créditos, com juros baixos em relação aos bancos, para efetuar novos investimentos. Em contrapartida, os agentes do capital financeiro impuseram as empresas um intenso processo de reestruturação industrial (PLIHON, 1999; LAZONICK; O'SULLIVAN, 2000; SAUVIAT, 2005; CHESNAIS, 2005; GUTTMANN; PLIHON, 2008). Trata-se da mudança institucional de estímulo à gestão financeira centralizada em torno da governança corporativa e do “valor ao acionista” frente à deterioração do emprego e da manutenção salarial dos trabalhadores.

A governança corporativa remete ao alinhamento de interesses entre as empresas e o capital financeiro através da adoção de modelos estratégicos estabelecidos em comum acordo (LAZONICK; O'SULLIVAN, 2000). Segundo Lazonick e O'Sullivan (2000), até o sétimo decênio do século XX, as grandes empresas situadas nos EUA e na Grã-Bretanha geravam enormes receitas respaldadas na governança corporativa que, naquele momento, tinha como princípio “reter e reinvestir”. Reter na forma de ganhos e subsídios de consumo de capital, em detrimento a quantidade de trabalhadores empregados; e reinvestir em capital físico (investimentos em novos parques industriais, equipamentos) e recursos humanos (promoção de carreiras executivas – diretores, gerentes, supervisores).

Todavia, devido à forte concorrência das empresas japonesas (automobilística, eletroeletrônica e robótica), as grandes empresas norte-americanas – especialmente a

manufatureira – se depararam com a necessidade de aderirem a uma governança corporativa que tivesse princípios contrários ao controle gerencial sobre a alocação de recursos e retornos na economia. Nesse sentido, em meados da década de 1970, um grupo de economistas americanos que acreditavam na “superioridade” do mercado financeiro frente às organizações corporativas elaborou a noção de “valor ao acionista” como uma nova concepção de governança corporativa. Trata-se da substituição do controle corporativo por meio de garantias que conferem a distribuição de dividendos aos acionistas (majoritários e minoritários) (PLIHON, 1999; LAZONICK; O'SULLIVAN, 2000; SAUVIAT, 2005; CHESNAIS, 2005; GUTTMANN; PLIHON, 2008).

Para esses economistas americanos, os gerentes corporativos eram indisciplinados e oportunistas que, em muitos casos, a alocação dos recursos das empresas atendia mais aos seus próprios interesses ao invés dos acionistas. Na tentativa de disciplinar os gerentes, eles argumentavam que era necessário criar um mercado de aquisições que funcionasse como uma espécie de controle corporativo. Ou seja, os acionistas fariam o papel dos diretores e os gerentes seriam os seus agentes. Diante dessa proposta de mercado de aquisições, enquanto que a taxa de retorno das ações das empresas passou a ser uma medida de desempenho, “a maximização do valor ao acionista tornou-se sua crença” (LAZONICK; O'SULLIVAN, p. 16, 2000).

Em relação às ações, esses são “papéis” lançados no mercado financeiro que representam uma pequena parte do capital social de uma empresa. Em cada setor econômico, o valor da ação é determinado por um somatório de fatores influenciáveis (positivamente ou negativamente), como: safras baixas ou com recordes; situações políticas regionais, locais e internacionais; mudanças na política das empresas; baixo ou alto consumo de produtos entre outros. Diante disso, ao comprar uma ação, o investidor – chamado de acionista - se torna sócio, passando a ter participações nos lucros e prejuízos das empresas. Essa participação pode ser de forma ordinária (aquela que permite ao acionista participar em assembleias gerais da empresa) ou preferencial (aquela que permite a receber os lucros distribuídos primeiro, cuja porcentagem é maior que as ordinárias).

Isso posto, os primeiros movimentos de substituição do controle corporativo, saindo das mãos dos investidores individuais para os acionistas financeiros - cuja característica é mais coletiva -, foi percebida nos EUA entre os anos de 1965 e 1985 (SAUVIAT, 2005). Enquanto que os acionistas financeiros conseguiram aumentar percentualmente o controle acionário das empresas, passando de 14% para 45%, neste mesmo período, os investidores individuais tiveram uma queda na participação majoritária, de 84% para 49%. Contudo, a

ascensão do valor ao acionista ocorreu de fato a partir das alterações normativas efetuadas durante a década de 1980, que permitiram o acesso às ações corporativas aos agentes do capital financeiro, especialmente, os fundos de pensões e mútuos.

Nos EUA, até a década de 1970, enquanto que os fundos mútuos eram limitados somente à poupança doméstica, os fundos de pensões possuíam restrições legais quanto à efetivação de investimentos em ações corporativas. A partir da permissão de acessar as ações corporativas por parte dos respectivos fundos, os acionistas financeiros foram assumindo pouco a pouco o lugar dos investidores individuais no controle das grandes corporações quanto à posição majoritária. Assim, através da combinação de tais situações supramencionadas, o capital financeiro passou a exercer um maior poder junto às empresas ao ponto de reivindicar elevados níveis de rentabilidade e a maximização do valor ao acionista, como proposto pelos economistas americanos.

Chesnais (2005, p. 62) relata que “para o capital portador de juros em busca de fluxos estáveis de rendimentos, não há melhor investimento que as indústrias de serviços públicos privatizados”. Devido aos investimentos efetuados pelos Estados através da cobrança de impostos, os bens públicos (serviços e/ou empresas) se tornaram atrativos para os investidores financeiros por assegurar elevados rendimentos em longo prazo. Deste modo, a partir da adoção dos Estados pela política de privatização, emergiram globalmente¹² vários tipos de arranjos financeiros e jurídicos em torno das fusões e a aquisições de modo a deslumbrar o controle desses bens públicos.

Na busca por elevadas lucratividades, as empresas passaram a priorizar resultados de curto prazo frente às atividades de longo prazo, que são mais produtivas (pesquisa e desenvolvimento, capacitação técnica da força de trabalho e relações mais próximas e duradouras com os fornecedores). Nesse sentido, as fusões e as aquisições se constituíram como práticas mais rápidas e rentáveis para os acionistas por envolver um baixo valor de compra de empresas com capacidade produtiva já existente no mercado financeiro (ações em Bolsa) (GUTTMANN, 2008). Enquanto que a fusão pode ser entendida como um processo de união entre duas ou mais empresas (tendo um novo nome social), a aquisição remete a compra do controle acionário (majoritário) de uma empresa por um terceiro.

No caso específico da fusão, esse tem um impacto mais direto nas ações das companhias participantes por envolver grandes corporações que possuem objetivos de

¹² “No decorrer dos anos 80, aproximadamente 80% dos investimentos diretos estrangeiros ocorreram entre países capitalistas avançados, sendo que mais ou menos três quartos das operações tinham por objeto a aquisição e a fusão de empresas já existentes, ou seja, tratava-se de uma mudança de propriedade do capital e não de uma criação de novos meios de produção” (CHESNAIS, 1995, p. 09).

mercado distintos em função de elevadas lucratividades. Dentro de uma perspectiva corporativa, existem cinco tipos de fusões: a) *fusão horizontal* - empresas concorrentes do mesmo setor econômico; b) *fusão vertical* - empresas complementares pertencentes ao mesmo setor econômico (formação de *joint-venture*); c) *fusão de extensão de mercado* - empresas do mesmo setor econômico que atuam em mercados diferentes; d) *fusão de extensão de produto* - empresas que possuem produtos que têm certa relação e operam no mesmo mercado; e, por fim, e) os *conglomerados* – fusão de empresas distintas, tanto no setor econômico, como no mercado de atuação e produto. Portanto, através “da transferência de propriedade do capital” (fusões e aquisições) (CHESNAIS, 1995, p. 09), os acionistas passaram a impor a sua própria lógica de acumulação no interior das empresas.

Em meio à forte pressão por elevadas rentabilidades, exercida pelos acionistas, os dirigentes das empresas tiveram que se adaptar à “língua” das finanças na qual a palavra “obedecer” se transformou numa espécie de “comunicação financeira” a ser seguida no interior das empresas (SAUVIAT, 2005). Essa obediência ao mercado financeiro pode ser percebida através das políticas internas promovida pelas empresas para garantir a distribuição dos lucros e dos dividendos aos acionistas, como: rendimentos trimestrais por ação como indicador de desempenho; excedentes financeiros compatíveis com as exigências dos analistas de mercado; estratégias em conformidade com as normas de governança corporativa, entre outros.

Além disso, Guttman (2008) relata que, diante de um mercado controlado por acionistas, as empresas são constantemente pressionadas por melhores resultados. Nesse sentido, as assembleias se tornaram um importante canal de comunicação entre os acionistas e os dirigentes das empresas. Nas empresas em que o capital social é comandada por ações, os acionistas traçam suas estratégias de mercado juntamente com os diretores e os conselhos administrativos, em assembleias, cuja obrigatoriedade é respaldada por meios legais (jurídicos). Normalmente, as assembleias ocorrem sob a forte pressão dos acionistas perante os diretores e os conselhos administrativos por maiores rentabilidades. Em alguns casos, durante as votações das assembleias, os acionistas impõem suas estratégias mediante a ameaça de retirada de capital (dinheiro) das empresas. Pressionados, e diante de um mercado altamente competitivo, os diretores e os conselhos administrativos chegam a aprovar resoluções que nem sempre são legais, como: “maquiagem” de balanços financeiros¹³; transações fraudulentas; informações privilegiadas; entre outros.

¹³ A empresa Enron, em 2000, decretou falência após severas denúncias de fraudes contábeis e fiscais que revelavam a manipulação nos seus balanços e a contração de uma dívida de mais de treze bilhões de dólares.

Se, por um lado, os acionistas ganharam um grande respaldo nas empresas ligadas ao capital financeiro; por outro lado, o mesmo não pode ser dito aos trabalhadores assalariados. De modo a alcançar maiores lucratividades, as empresas passaram a adotar métodos de produção mais eficientes como o *Just in time*. Com a implementação do *Just in time*, as empresas aderiram estratégias que visassem à elevada produtividade em meio à grande competitividade. Nesse sentido, ficou cada vez mais frequente a presença de novos sistemas técnicos informacionais na produção em que a automação e a robótica foram substituindo trabalhadores assalariados.

O uso dos sistemas técnicos informacionais permitiu que um determinado produto fosse realizado com certa eficiência produtiva e num intervalo curto de tempo. O tempo do transporte passou a ser outro, mais rápido e preciso, levando a um consumo quase que instantâneo. Ao contrário do fordismo, no *toyotismo* os estoques foram sendo eliminados ou reduzidos com a entrega dos produtos aos fornecedores no local da produção e no “exato” momento da solicitação. De modo a visar um nível de defeito quase zero e tendo uma boa utilização dos recursos, os produtos passaram a ser inspecionados por um rígido “controle de qualidade total” ao longo do processo produtivo (CASTELLS, 2000).

Tal dinâmica produtiva provocou uma série de transformações estruturais na divisão internacional do trabalho e na formação de novas formas de emprego. Conforme os sistemas técnicos informacionais foram sendo incorporados junto às empresas, emergiram novos padrões de gestão da força de trabalho nos territórios nacionais, em maior ou menor escala.

Como assevera Antunes (2009, p. 206):

Novos processos de trabalho emergem, onde o cronômetro e a produção em série são substituídos pela flexibilização da produção, por novos padrões de busca de produtividade, por novas formas de adequação da produção à lógica do mercado. Ensaia-se modalidades de desconcentração industrial, buscam-se novos padrões de gestão da força de trabalho, dos quais os “processos de qualidade total” são expressões visíveis não só no mundo japonês, mas em vários países de capitalismo avançado e do Terceiro Mundo industrializado.

Para Carnoy (1998), a combinação entre o uso dos sistemas informacionais com métodos de produção mais eficientes por parte das empresas – *Just in time* - confluiu para a generalização de uma série de formas de emprego. Sob a constante pressão exercida pelas empresas, os trabalhadores foram acatando medidas que passaram a degradar as condições do trabalho assalariado (SAUVIAT, 2005). O trabalho assalariado, acompanhado por benefícios sociais (aposentadoria, auxílio doença, seguro desemprego), foi sendo paulatinamente

substituído pelo emprego: em tempo parcial, temporário, flexível, *selfemployment*, de subcontratação, de consultoria¹⁴ e pela “terceirização”.

No caso específico desse último, Harvey (2005a) assevera que a sua implantação se trata de um discurso hegemônico sobre os benefícios do neoliberalismo e da globalização que resultou na deterioração dos poderes institucionais, bem como nas relações sociais nos territórios nacionais. Segundo o sociólogo Ricardo Antunes, em entrevista realizada no ano de 2012, ao Instituto Humanista Unisinos (IHU), a terceirização é a “porta de entrada para a precarização estrutural do trabalho em escala global”. Ou seja, a terceirização é hoje uma forma de precarização e superexploração do trabalho (ALMEIDA, 2013). Dessa forma, mediante a obsessão das empresas por maiores lucros e a maximização do valor acionário, o rendimento dos trabalhadores assalariados pouco a pouco deixaram de auferir ganhos reais¹⁵ (TEIXEIRA, 2011).

Grosso modo, a “insaciabilidade das finanças” pode ser traduzida como uma força que deprime o trabalho e modela a sociedade contemporânea através do imperativo da rentabilidade e da maximização dos lucros, tendo os agentes do capital financeiro como hegemônicos na atual fase financeirizada cujo poder foi outorgado pelos Estados. Na verdade, esse poder atribuído ao capital financeiro, “trata-se de um poder social mais amplo, que se exerce de certo modo do exterior e se encarna na afirmação da primazia dos interesses dos acionistas sobre qualquer outro interesse” (SAUVIAT, 2005, p. 123).

Porém, a insaciabilidade não remete somente ao controle das empresas, mas também por mecanismos que aceleram o ritmo de lucratividade dos ativos, como é o caso dos canais das inovações financeiras. O capital financeiro se diferencia das demais instituições capitalistas (tais, como: indústrias e bancos tradicionais) pela sua capacidade de obter o lucro somente em transações do mercado bursátil.

¹⁴ “O incremento da informação de aspectos administrativos e da produção com o intuito de ganhos de produtividade e utilização de *softwares* voltados à gestão de aspectos organizacionais, [...] ossibilitaram um importante mercado para as consultorias” (DONADONE, 2003, p. 03).

¹⁵ “Analisando o crescimento da renda dos trabalhadores – diretamente ligados à produção e não ocupantes de cargos executivos –, e da renda daqueles ligados a cargos executivos e de supervisão, há um quebra de tendência nos anos 1970 e 1980. Tomando o ano de 1948 como base (igual a 100, para ambos os grupos), percebe-se que ao longo dos ciclos – de pico a pico, de acordo com a periodização do *National Bureau of Economic Research (NBER)* –, de 1948 a 1973, os rendimentos de ambos os grupos de trabalhadores crescem em linha. Na verdade, o maior crescimento da renda do primeiro grupo – média de 2,34% a.a. – indica uma redução do leque salarial, pois esta categoria cobre cerca de 80% dos trabalhadores mais pobres (CROTTY, 2000, p. 22; MOHUN, 2010, p. 9). Neste mesmo período, a categoria que englobam executivos e supervisores obtiveram ganhos reais de 2,16% a.a., em média. Entre 1973 e 1979, ambas as categorias apresentaram baixas taxas de crescimento. Porém, os trabalhadores ligados diretamente à produção, e os não ocupantes de cargos executivos em geral, não auferiram ganhos reais de renda, a partir de 1980. Mais precisamente, a taxa média de crescimento da renda foi de 0,1% a.a. entre 1973 e 1979, e estagnou-se de 1973 a 2007. Os executivos, por sua vez, auferiram significativos ganhos reais, apresentando taxa de crescimento da renda de 2,2% a.a. no período 1980-2007” (TEIXEIRA, 2011, p. 209).

Numa perspectiva capitalista de mais-valor proposta por Marx (1986) - Dinheiro-Mercadoria-Dinheiro' (D-M-D') -, é necessário que o industrial invista na produção de mercadoria (bens tangíveis) e se aproprie de parte do valor gerado pelo trabalho produtivo no intuito de promover a reprodução expandida do capital (lucro). No caso das instituições financeiras e dos bancos tradicionais, esses conseguem abreviar a fase de produção (M) para obter o lucro - Dinheiro-Dinheiro' (D-D'). Contudo, apesar de ambos terem a mesma finalidade, as instituições financeiras se distinguem dos bancos tradicionais pela sua capacidade de “vender algo que não tem” (SASSEN, 2016, p. 144).

Enquanto que os bancos tradicionais realizam transações financeiras através do dinheiro que está sob a sua posse, o capital financeiro obtém o lucro através da sua capacidade de transformar tudo o que for possível em título lastreado por um ativo. Nesse sentido, o capital financeiro conta com os canais das inovações financeiras (debêntures, derivativos, securitização, entre outros) como mecanismos de inserção e transformação das variáveis das economias nacionais (moedas, taxa básica de juros, títulos públicos) e de uma enorme base produtiva (culturas agrícolas, recursos minerais, florestas, imóveis urbanos e rurais) em ativos negociados dentro do mercado financeiro.

As inovações financeiras visam estabelecer acordos contratuais que atendem às necessidades do capital financeiro pela rápida maximização dos lucros e distribuição dos dividendos aos acionistas (GUTTMANN, 2008). Como citado no item 1.1, a sua ascensão se deu a partir da década de 1970 e está associada à emergência das tecnologias informacionais, às alterações normativas e ao ideário neoliberal. O funcionamento das inovações financeiras remete ao desenvolvimento e à invenção de canais que envolvem modelos matemáticos. Com o avanço tecnológico, esses canais foram sendo moldados na direção da exclusividade e da complexidade em que, atualmente, um produto pertencente a um canal consegue interagir simultaneamente com outro produto do mesmo canal ou até mesmo de diferentes canais. Em relação a sua dinâmica, as alterações normativas, bem como o neoliberalismo também colaboraram para o desenvolvimento dos seus canais, ao promoverem a ampliação e a diversificação de produtos por meio do maior acesso aos mercados nacionais. Pelo grau de penetração e pela rápida alavancagem do lucro financeiro destinado aos investidores institucionais, a securitização e os derivativos se apresentam como os dois principais canais das inovações financeiras.

A securitização remete à transformação de uma variedade de ativos financeiros (títulos públicos - Tesouro Direto, taxas de juros, títulos de créditos) ou não financeiros (créditos educacionais, duplicatas, empréstimos, precatórios, hipotecas) em ações comercializadas

dentro do mercado de capitais. Além de segregar os riscos (de mercado, de crédito e operacionais), a securitização é um mecanismo de desintermediação financeira, substituindo os bancos tradicionais da função de intermediadores do crédito e de captadores de recursos, e de “interconexão de múltiplos investidores, diversificando riscos e reduzindo custos de transações” (SILVA FILHO, 2014, p. 18). Em geral, os investidores financeiros procuram esse tipo de canal visando obter a rápida alavancagem financeira em transações consideradas de alto risco, como as operações de transferência de dívidas (compra e venda) entre os agentes interessados. Dentre os seus produtos, o que mais se destacou foi a hipoteca *subprime* que, no ano de 2006, movimentou cerca de US\$ 640 bilhões somente no mercado norte-americano, e da qual resultou a crise financeira de 2008 – como veremos no item 1.3.

Porém, segundo Guttman (2008, p. 19), as inovações financeiras mais cruciais para o “surgimento do capitalismo dirigido pelas finanças” foram aquelas que criaram novas redes de intermediação financeira, as quais elevaram “os sistemas de crédito a um novo patamar para além dos bancos tradicionais”. Nesse sentido, os derivativos se apresentam como um importante canal das inovações financeiras, ao fazer com que o crédito deixe de ser obtido preferencialmente dos empréstimos tradicionais para valores mobiliários lastreados em ativos. Ao contrário dos empréstimos tradicionais, os valores mobiliários envolvem um grande volume financeiro e proporcionam uma opção de fuga para os seus tomadores.

Os derivativos remetem a tipos de contratos (futuro, opções de compra e venda e *swaps*, entre outros) que proporcionam valor (dinheiro) por meio de uma dívida derivada de um ativo subjacente, podendo ser: físico (*commodities* em geral: soja, milho, açúcar, café, petróleo, aço, ferro, ouro), financeiro (ações em geral, juros bancários, Certificado de Depósito Interbancário – CDI, moedas) ou até mesmo um derivativo criado por outro derivativo. Sua origem como instrumento financeiro remonta a um período anterior ao capitalismo contemporâneo, há mais de quatro mil anos. Segundo Wigan (2009), de lá para cá, os derivativos foram responsáveis por vários excessos especulativos, como: a crise das tulipas holandesas no século XVII; o seu experimento de estrutura monetária na Inglaterra e na França no século XVIII; as fraudes e as manipulações nas Bolsas de Valores no século XIX e a recente crise financeira de 2008.

Dentro do capitalismo contemporâneo, os derivativos vêm assumindo inúmeras funções com a introdução de novos produtos. Entre as décadas de 1980 e 1990, os derivativos assumiram a forma de *hedge* ao exercer o papel de proteger os produtores e os compradores contra os variados tipos de riscos, como as oscilações dos preços das *commodities* agrícolas. A partir da década de 1990, os derivativos passaram a assumir a função de se expor aos

constantes riscos do mercado financeiro por meio de negociações de crédito (empréstimos). Já nos anos de 2000, os derivativos passaram a ser conhecidos pela mitigação de riscos e apostas envolvendo transações de *swaps*, as quais proporcionam o aumento da sua liquidez. Essas modificações na sua funcionalidade, decorridas ao longo dos tempos, os fizeram, sem dúvida nenhuma, um dos canais das inovações financeiras onde se circula uma grande quantidade de capital (dinheiro) no atual período globalizado. De acordo com Sassen (2016), somente no ano de 2013, o valor total movimentado nesse tipo de canal chegou a incríveis um quatrilhão de dólares.

Como sugere Chesnais (2005, p. 61), a “insaciabilidade das finanças” é fruto da “propensão do capital portador de juros em demandar da economia mais do que ela pode dar”. Diante disso, Paulani (2010) revela que, entre os anos de 1980 e 2010, enquanto que o Produto Interno Bruto (PIB) global – índice que mede a soma de todos os bens e serviços produzidos em valores monetários – obteve um crescimento de 364%, os lucros financeiros mundiais (ações, debêntures, títulos de dívida públicos e privados e as aplicações bancárias, exceto dos derivativos) cresceram em torno de 1.525% durante o mesmo período. No caso específico dos derivativos, Sassen (2016) revela que o seu valor total em circulação antes da crise financeira de 2008 foi de US\$ 600 trilhões, ou seja, mais de dez vezes o valor do PIB global.

Sassen (2016) revela ainda que, nos EUA, o país desenvolvedor de muitas das inovações financeiras, o valor dos ativos financeiros obtidos antes da crise de 2007 correspondia a 450% o valor do PIB. Já na União Europeia (UE), o valor dos ativos financeiros em relação ao PIB era de 356%, tendo a Inglaterra muito acima da média da UE, com 440%. Entre os anos de 1990 e 2006, a autora (2016) afirma que a quantidade de países onde o valor dos ativos financeiros superou o valor do PIB mais do que dobrou, indo de 33 para 72 respectivamente. Para Belluzzo (2013, p. 123), a dominância do capital financeiro no atual período globalizado não denuncia o “deslocamento” do capital (dinheiro) entre esse último em relação à esfera produtiva, ao contrário, “senão acusa o desenvolvimento das formas avançadas” de geração de riqueza do capitalismo contemporâneo.

Sem haver a devida alocação do capital excedente por parte dos agentes financeiros em “alguma tarefa socialmente produtiva” (HARVEY, 2005b, p. 10), essa discrepância entre o crescimento do lucro financeiro em relação ao produtivo tem resultado numa sucessão de crises financeiras de ordem global. Durante a atual fase financeirizada, Plihon (2007) reconheceu ao menos três tipos de crises: a queda da bolsa, as cambiais e as bancárias. A queda da bolsa remete ao forte movimento de desconfiança por um determinado ativo do qual

conduz a maior parte dos operadores a vender as suas ações. No caso das crises cambiais, essas podem ser traduzidas pela repentina queda da cotação das moedas nacionais que são acompanhadas por um forte ataque especulativo. Em relação às crises bancárias, essas são evidenciadas pela falência do setor bancário.

Apesar da dificuldade de mensurar a quantidade de crises financeiras ocorridas durante a longa história do capitalismo, Bordo *et al.* (2000) comparou o período de forte expansão material (de 1945 a 1971) com a atual fase financeirizada (entre 1973 até 1997). De acordo com o autor (2000), enquanto que no primeiro momento o mundo passou por 38 crises financeiras, no segundo momento passou por 139 crises. Quando os dados do segundo momento são atualizados, de 1997 até o ano de 2018 chegou-se a um total de 148 crises financeiras¹⁶.

Porém, Sassen (2016) faz um alerta quanto à ambiguidade daquilo que vem sendo chamado de “crise”. Apesar da ocorrência de uma enormidade de crises financeiras desde a década de 1970, algumas crises vêm sendo tratadas como “ajustes”. Para a autora (2016), esse termo dado a certas crises dá a entender como algo positivo, por terem a aparência de mudança na direção econômica de um país. Contudo, essas crises consideradas “ajustes” – como a crise de 1994, no México, e a de 2001, na Argentina –, ocorreram devido ao alinhamento entre o maior interesse de empresas e investidores regionais com o capital financeiro internacional.

Na verdade, o nome dado como “ajuste” aos dois casos supracitados pela autora (2016), devem ser remetidos ao *espacial* mencionado por Harvey (2013). Pois, no momento que emergiram as respectivas crises, os agentes financeiros deslocaram o seu capital excedente para outras aplicações. Além do alinhamento entre os agentes nacionais e internacionais, os mercados financeiros são interconectados globalmente. Mesmo que uma crise afete gravemente um país, ela incidirá em países que possuem laços econômicos e políticos próximos, ou pelo simples fato de um investidor achar que um país é parecido com o outro, mesmo não sendo, como foi o caso do “efeito tequila” – denominação dada à crise do México (1994) – que atingiu a América Latina, especialmente a Argentina.

Naquele momento, Krugman (2009) assevera que, mesmo possuindo poucos vínculos comerciais e financeiros diretos com o México, a Argentina foi o país que mais sentiu os

¹⁶ Ressalta-se que na pesquisa de Bordo *et al.* (2000) não estão computados as crises financeiras: na Tailândia, Indonésia, Malásia, Filipinas, Coreia do Sul (dos “tigres asiáticos” de 1997); na Rússia (cambial – rublo - de 1998); no Brasil (cambial – real - de 1999); na Turquia (sistema bancário de 2000); na Argentina (cambial – peso argentino – de 2001); nos EUA (2000 – dos pontocom; 2001 – escândalo da Enron; 2008 – a segunda grande recessão) e na Europa (crise da dívida pública – 2009).

efeitos da crise mexicana. Ao presenciar a fuga de capitais, que também se retirou da América Latina em direção à Ásia, o sistema monetário argentino foi duramente atingido, levando a quase insolvência bancária do país. O mais interessante desse evento foi que a fuga de capital que proporcionou severos danos econômicos na Argentina, se tornou um dos maiores responsáveis pela crise financeira no Leste e Sudeste Asiático nos anos de 1997 e 1998.

Em meados da década de 1990, devido às constantes instabilidades políticas (fim do bloco socialista, em 1991) e econômicas (ataque especulativo às moedas do Sistema Monetário Europeu, em 1992, e a crise financeira no México, em 1994) nos países ocidentais, o capital financeiro internacional passou a deslocar o seu fluxo financeiro para o continente asiático por considerá-lo seguro politicamente e menos arriscado economicamente. Durante esse período, países como Coreia do Sul, Filipinas, Indonésia, Malásia e Tailândia, captaram um grande volume financeiro ao ponto de gerar um virtuoso crescimento do PIB nos respectivos países. Porém, após um intenso fluxo financeiro internacional, a crise financeira no ano de 1997, tendo iniciado na Tailândia, emergiu como um efeito cascata, de maneira a colapsar toda a estrutura social e econômica dos países situados no Leste e no Sudeste do continente asiático.

Até o final da década de 1980, a maior parte dos investimentos na Tailândia era efetuada pelos próprios capitalistas tailandeses. Segundo Krugman (2009), enquanto que naquele momento o capital internacional financiava as grandes empresas exportadoras do país, o capital local foi o principal responsável pelo financiamento das pequenas empresas e dos empreendimentos imobiliários. No início da década de 1990, com a abertura do mercado e as amplas reformas do sistema financeiro nacional, a economia tailandesa passou a captar um grande fluxo financeiro internacional, especialmente, vindo dos bancos japoneses.

Os créditos efetuados pelos bancos japoneses junto às instituições financeiras tailandesas proporcionaram um incremento nas reservas de divisas estrangeiras do país ao ponto do Banco Central da Tailândia promover a sua expansão na economia local. De acordo com Canuto (1999), a Tailândia chegou a receber fluxos financeiros na ordem de 10% do PIB durante os anos de 1990 a 1996. Para Krugman (2009), foi justamente esse crédito injetado na economia tailandesa, oriundo do fluxo financeiro internacional, que patrocinou a construção de novos empreendimentos imobiliários urbanos naquele país. Krugman (2009) revela ainda que à medida que o país conseguia captar mais créditos do capital financeiro internacional, mais novos empreendimentos imobiliários (habitacionais e escritórios) foram emergindo na Tailândia, especialmente na capital Bangkok. Tal situação culminou na formação de uma verdadeira “bolha” imobiliária de característica altamente especulativa.

No intuito de conter a procura por mais crédito, o banco central tailandês tentou “estancar” a entrada do capital internacional efetuando a compra da sua moeda (baht) por meio da venda de títulos para o mercado internacional. Tal decisão foi insuficiente no momento que o governo tailandês elevou a taxa de juros, pois isso inundou ainda mais o mercado local de iene (moeda japonesa) e de dólar, resultando na continuidade do processo ascendente de crédito. Como esse crédito não foi voltado para estimular o mercado local, ele passou a pagar pelas importações. O que gerou um enorme déficit comercial na economia tailandesa.

Em meio ao forte ataque especulativo internacional, o mercado financeiro tailandês presenciou uma verdadeira fuga de capitais rumo aos EUA, dando início a todo um cenário de recessão na sua economia (retração dos salários, desemprego, queda na produção industrial). Como naquele momento as economias da Malásia, da Coreia do Sul, das Filipinas e da Indonésia eram conectadas com a da Tailândia, houve um verdadeiro efeito cascata de fuga de capitais nos respectivos países. Entre os anos de 1997 e 1998, enquanto que o PIB da Tailândia recuou quase 10%, o PIB da Malásia seguiu o mesmo destino, ao também recuar 10%; a Coreia do Sul retraiu um pouco abaixo, em 8%; as Filipinas registrou uma queda mais modesta, em torno de 3%; e, por fim, a Indonésia registrou 15%, a maior retração dentre todos.

O Japão também foi seriamente atingido por essa crise financeira. Pois os bancos japoneses não concediam empréstimos exclusivamente para a Tailândia, mas também para os respectivos países asiáticos. Com o aprofundamento da crise, os países receptores desses empréstimos passaram a terem maiores dificuldades em honrar suas dívidas com os bancos japoneses. Tal situação culminou numa verdadeira insolvência bancária no Japão (CAGNIN, 2009; FRAGA; STRACHMAN, 2013). Estava estabelecida, assim, uma das primeiras crises financeiras globais em decorrência do imobiliário urbano (HARVEY, 2008).

Portanto, para o capital financeiro, não importa onde e o quê. No momento que uma variável da economia ou de uma base do setor produtivo é liberta na forma de ativo, ele rapidamente se desloca até esse ativo para fincar os seus tentáculos. Nesse sentido, as crises possuem um papel chave para esse movimento. Pois, no eclodir de uma crise, os agentes financeiros tendem a promover o ajuste espacial (HARVEY, 2013) ao buscar novas alternativas de investimentos com a finalidade de alocar o seu capital sobreacumulado (ARRIGHI, 2004; HARVEY, 2005b; 2013). Como veremos no item 1.3, a seguir, dentre os setores da economia mais visados pelos agentes financeiros na atual fase financeira, está o imobiliário urbano. Por disponibilizar de uma grande quantidade de capital ocioso, a expansão

do capital financeiro para esse tipo de mercado é tamanha que, de longe, é o que mais vem sofrendo com o seu forte “ataque” (HARVEY, 2008).

1.3 – Financeirização do imobiliário urbano: terra urbana como ativo financeiro

Desde a década de 1970, os agentes financeiros passaram a alocar e realocar os seus excedentes de capital (dinheiro) nos mais diferentes ramos produtivos. Por cumprir um importante papel econômico e social para os países, o imobiliário urbano é o ramo produtivo que mais vem sofrendo com os severos ataques por parte do capital financeiro (HARVEY, 2008), ao ponto de originar graves crises financeiras globais. De modo a compreendermos de que maneira esse setor vem despertando um maior interesse do capital financeiro, faremos um breve resgate histórico a respeito da sua transformação em lastro de ativo, remontando a década de 1970, até o seu papel como instrumento de deterioração das economias nacionais.

Como supracitado nos itens anteriores, as sucessíveis crises ocorridas durante a década de 1970 (petróleo 1973 e 1979) também resultaram em graves cortes públicos e estagflação na cidade de Nova York, implicando, igualmente, na redução de lucros (HARVEY, 2008). Coadunado com os bancos de *Wall Street*, o prefeito da cidade decretou falência fiscal, promovendo uma série de medidas drásticas de contenção dos gastos públicos: congelando salários e demitindo agentes públicos (bombeiros, policiais e profissionais de limpeza urbana); impondo taxas e mensalidades em universidades públicas; cortes orçamentários nas áreas de infraestrutura (transporte metroviário), educação e saúde pública.

Concomitantemente, os excedentes dos bancos foram sendo alocados na cidade por intermédio de benefícios tributários concedidos pela prefeitura. Mediante garantias financeiras - subsídios e incentivos fiscais -, os bancos passaram a investir insaciavelmente na construção de empreendimentos imobiliários, reestruturando bairros decadentes (com alta taxa de criminalidade) em altamente lucrativos (HARVEY, 2008). Em meados da década de 1980, com o relativo sucesso da reestruturação imobiliária em Nova York, o governo norte-americano promoveu naquele país a financeirização do setor imobiliário urbano através de dois mecanismos: da expansão do *Real Estate Investment Trusts (Reit)* e da securitização das hipotecas residenciais.

O *Real Estate Investment Trusts (REIT)* trata-se de um tipo de capital financeiro que privilegia a ampliação do portfólio em torno da construção e do gerenciamento de imóveis urbanos, como: os condomínios residenciais de alto padrão, os edifícios comerciais, os galpões, os hotéis, os *resorts*, os *shoppings centers*, as escolas, os hospitais, dentre outros. Os REITs surgiram nos Estados Unidos na década de 1960 como uma alternativa de

investimentos dentro do mercado imobiliário urbano. Sua estrutura de investimentos ocorre de maneira indireta. Naquele país, ao adquirir ações dos REITs os investidores possuem isenções de impostos sobre o lucro. Contudo, para ter essa isenção, é necessário que os REITs distribuam obrigatoriamente todo o seu lucro aos investidores (COSENTINO *et al.*, 2011).

Apesar de terem surgido na década de 1960, os REITs expandiram os seus negócios somente a partir da adoção por parte dos Estados das políticas neoliberais. Através do Consenso de Washington, em 1989, diversos países¹⁷ desregulamentaram os seus mercados nacionais permitindo a esses agentes a captação de grandes volumes financeiros dos mercados internacionais a fim de destiná-los ao imobiliário urbano. Diante de um cenário de internacionalização, os REITs originários dos EUA migraram em direção à Europa e ao Japão¹⁸, construindo e gerenciando luxuosos empreendimentos imobiliários.

Em geral, os REITs são fundos imobiliários que conglomeram inúmeros outros fundos (pensão, mútuos, bancos, seguradoras, entre outros), dos quais, esses últimos, ao adquirirem uma cota, tornam-se proprietários ativos dos empreendimentos. Com a captação desses recursos, os REITs procuram construir empreendimentos imobiliários, sobretudo, comerciais. No intuito de atender às expectativas dos investidores por elevados lucros, os REITs recuperam o capital investido diversificando o seu portfólio a fim de extrair ao máximo a renda dos empreendimentos imobiliários, através do aluguel ou da venda (total ou parcial) do empreendimento e, em alguns casos, hipotecas ou de maneira híbrida. Nos EUA, enquanto que no ano de 2005 os REITs chegaram a financiar 51% dos imóveis comerciais construídos naquele país (CAGNIN, 2009), em 2010¹⁹, esse tipo de negócio atingiu a marca de US\$ 390 bilhões, tendo um total de 150 empresas com ações negociadas em Bolsa de Valores (COSENTINO *et al.*, 2011).

Se os REITs desempenharam um importante papel na construção de imóveis comerciais nos EUA, a securitização de hipotecas desempenha um papel muito mais significativo para o imobiliário urbano residencial naquele país. Salienta-se que a hipoteca é uma condição jurídica sob a garantia do pagamento de uma dívida, como um imóvel (casa, terreno ou apartamento), estabelecida entre o credor e devedor. Nos EUA, a hipoteca ficou

¹⁷ Apesar dos REITs terem se expandido internacionalmente, cada país possui a sua própria regulamentação. No Brasil, o Fundo de Investimento Imobiliário (FII) é a sua versão dos REITs norte-americanos. A respeito disso trataremos no capítulo 5.

¹⁸ A entrada dos REITs no Japão teve um papel importante no desenvolvimento da bolha imobiliária naquele país no início da década de 1990 (CAGNIN, 2009).

¹⁹ No caso da Europa, o primeiro sistema análogo ao americano foi o *Fiscalle Belegginstelling (FBI)* da Holanda, criada em 1969. Entretanto, a França se tornou no principal mercado europeu com o chamado de *Société d'Investissement Immobilier Cotée (SIIC)* ao registrar um valor de quase US\$ 60,3 bilhões no ano de 2010 (COSENTINO *et al.*, 2011).

muito popular durante a Grande Depressão de 1932 até a década de 1970. Naquele período, os contratos hipotecários eram de longo prazo, com taxas de juros fixas. Esses contratos eram mantidos pelos credores os quais assumiam os riscos quanto à inadimplência e a liquidez.

Contudo, em meio às alterações normativas no final da década de 1980, o governo norte-americano libertou a moradia na forma de títulos hipotecários securitizados, passando a funcionar como lastro de ativo para o capital financeiro. Trata-se da conversão de carteiras de créditos em títulos negociáveis na esfera financeira (FIX, 2011). Com a introdução da securitização, os juros dos imóveis se tornaram um mecanismo ajustável e os empréstimos hipotecários concedidos pelos bancos (originadores) foram transferidos na forma de títulos (ações) para os agentes financeiros (emissor) – especialmente, aos fundos mútuos, de pensão e de investimentos -, cuja garantia era o próprio imóvel. Isso, de certo modo, contribuiu para que o imóvel urbano passasse a ser tratado como um ativo financeiro para esses agentes. Ou seja, “os investidores, no lugar de imóveis, passam a deter papéis e a negociar com eles como qualquer outro título financeiro” (FIX, 2011, p. 7).

O setor imobiliário urbano cumpre um importante papel econômico para os países por envolver diretamente três tipos de mercados: a construção civil (prédios comerciais e residenciais, casas, *shopping centers*), o imobiliário (comercialização de imóveis em geral) e o bancário (empréstimos e financiamentos). Porém, o setor em questão também cumpre um importante papel social. Muitas famílias sonham em ter a sua casa própria. No caso das famílias norte-americanas, esse sonho está no *ethos* nacional representada pelo Sonho Americano, o *American Dream*. Nesse sentido, muitas famílias buscam alcançar esse sonho fazendo dívidas.

A securitização hipotecária visa à compra de moradias e o refinanciamento de hipotecas. Nos EUA, os juros cobrados pelos empréstimos hipotecários são dedutíveis do imposto de renda. Isso, de alguma maneira, contribuiu para que a segunda hipoteca se tornasse muito popular naquele país. A segunda hipoteca, conhecida como *piggyback*, pode ser emitida de maneira simultânea com a primeira hipoteca. Segundo Cagnin (2009, p. 156), “a existência desse contrato pode isentar o tomador de realizar qualquer sinal ou entrada no momento de contratação da hipoteca”. Criou-se, assim, nos EUA, um ciclo perverso de endividamento em torno do consumo do crédito hipotecário.

Nos EUA, o consumo do crédito hipotecário resultou no aumento da dívida das famílias daquele país. De acordo com os dados de Cagnin (2009), entre os anos de 1991 e 2000, enquanto que o PIB dos EUA cresceu 3,3%, o consumo alcançou uma taxa média de 3,5%. Em paralelo, como porcentagem do PIB referente ao ano de 1991 e 2000, a dívida das

famílias norte-americanas saltou de 63,3% para 72%, respectivamente. Para esse mesmo período, em relação ao estoque de dívida das famílias com a renda pessoal disponível, houve um crescimento de 87,9%, em 1991, para 112,2%, no ano de 2000. Porém, esse cenário de endividamento familiar se tornou extremamente preocupante a partir dos anos 2000, quando o governo norte-americano promoveu um maior afrouxamento na regulação do financiamento habitacional.

Como vimos no item 1.2, o deslocamento do capital financeiro internacional saindo da América Latina em direção ao Leste e Sudeste asiático resultou na crise financeira de 1997 e 1998. Naquele momento, mediante tal cenário recessivo, o capital financeiro internacional dessa vez se deslocou em direção aos EUA por ser este considerado um mercado seguro. Além de alocar o seu capital sobreacumulado no mercado norte-americano, os agentes financeiros deixaram de investir em ativos “reais” (imobiliário urbano) para migrar em ativos considerados “virtuais”, como as empresas de alta tecnologia denominadas de *dot.com* ou *ponto.com* (*Yahoo!*; *Napster*; *MCI Inc*; *InfoSpace*; *Pets.com*, entre outras).

Entre os anos de 1995 e 2001, o mundo dos negócios se deparou com o surgimento crescente de empresas de alta tecnologia. Naquele momento, essas empresas representavam uma nova concepção de mercado por atrelarem o lucro de seus negócios ao uso da internet (propagandas, buscadores, pagamentos eletrônicos, *marketing*, serviços de *streaming* de músicas, entre outros). O crescimento dessas empresas foi tão virtuoso que logo emergiu uma gama de mercados virtuais - os chamados, *e-commerce* – voltados em atender exclusivamente a comercialização de produtos (compra e venda) pela internet.

Deslumbrados com esse novo mercado, o capital financeiro internacional passou a comprar insaciavelmente as ações dessas empresas, sendo que, muitas delas, faziam projeções de ganhos futuros pelo simples fato de estarem comercializando os seus produtos pela internet. Em 2000, a NASDAQ (*National Association of Securities Dealers Automated Quotations*) - índice que mede as ações das empresas de alta tecnologia - chegou a ultrapassar a barreira dos cinco mil pontos, duas vezes superior ao valor do ano anterior. Essa supervalorização nas ações refletiu como uma verdadeira bolha altamente especulativa que, em meados daquele mesmo ano, eclodiu no mercado financeiro.

A crise do *ponto.com* em 2000 resultou na falência de empresas que tinham sido recém-criadas e também daquelas que conseguiram obter uma maior projeção no mercado, como a empresa *Napster*. Alguns empresários chegaram a ser acusados de corrupção corporativa por terem “maquiado” os resultados financeiros de suas empresas. Entre os anos de 2000 e 2002, o valor de mercado das empresas de alta tecnologia chegou a registrar uma

perda de quase cinco trilhões de dólares. Após essa queda, a Nasdaq jamais atingiu os índices registrados anteriormente à crise de 2001.

Devido à crise do *ponto.com*, mas também da ocorrência de sucessivos eventos internos - como o atentado de 11 de setembro de 2001 e o escândalo da prática contábil fraudulenta, o caso Enron -, a economia norte-americana entrou em forte desaceleração no início dos anos 2000. Nesse sentido, o FED promoveu medidas de recuperação econômica reduzindo a taxa básica de juros em quase 70%, no intuito de manter o nível de endividamento público ao longo da expansão fiscal (CAGNIN, 2009), e novas normas desregulatórias no mercado financeiro. Dentre as normas²⁰, encontra-se a linha de crédito habitacional securitizado denominada de *subprime*. Trata-se de uma linha de crédito de alto risco que reúne tomadores que não possuem rendas suficientes para o pagamento das prestações de empréstimos ou que não possuem um bom histórico de crédito. Assim, em meio às perdas acumuladas pela crise do *ponto.com*, da redução na taxa básica de juros e do afrouxamento quanto à regulação do financiamento habitacional, o capital financeiro internacional direcionou fortemente os seus tentáculos para o setor imobiliário urbano dos EUA²¹.

Para as famílias norte-americanas, diante de um contexto de crise econômica, o *subprime* logo assumiu a função de empréstimos destinados ao consumo para o pagamento de prestação de dívidas (carros, casas) ou serviços privatizados (escolas, universidades, aposentadorias e planos de saúde), compra de produtos (eletroeletrônicos) ou em investimentos a novos empreendimentos, entre outros. Em geral, os empréstimos via *subprime* eram concedidos sem a devida comprovação de renda, tendo somente o imóvel como garantia.

Em meio a uma acirrada competitividade no setor imobiliário urbano, os corretores de imóveis passaram a adotar técnicas persuasivas de venda para atrair cada vez mais clientes, independentemente da situação financeira. Os corretores eram incentivados pelas imobiliárias por meio de bônus, ganhos extras pela venda de um imóvel. Diante desses incentivos extras, muitos corretores elaboravam contratos escusos de empréstimos com altas taxas de juros aos mutuários (FIX, 2011). Quanto mais elevadas fossem as taxas negociadas junto aos

²⁰ No ano 2000, além do subprime, o governo norte-americano também aprovou a remoção das barreiras que limitavam operações financeiras altamente especulativas nas *commodities* agrícolas, com a denominada CFMA (*Commodity Futures Modernization Act*) que veremos no Capítulo 2.

²¹ Nos EUA, havia apenas três tipos de empresas do ramo de securitização do tipo *subprime*: os bancos comerciais e as instituições de poupança, os bancos de investimento de *Wall Street* e os credores hipotecários independentes. Dentre os bancos e as instituições de poupança, destacam-se: o *Citigroup*, a *National City Bank*, o *HSBC* e o *Washington Mutual* (FCIC, 2011, p. 88).

mutuários, maiores seriam os lucros obtidos pelos acionistas. Dentro desse imbróglio, estavam as famílias norte-americanas das quais se tornaram “peças” de um “quebra-cabeça” que envolvia complexos instrumentos e o capital financeiro internacional.

Para Guttman e Plihon (2008, p. 581), o capital financeiro tem como premissa suprimir “fundos a devedores que buscam acelerar seu crescimento por meio de endividamento adicional”. Como supracitado no item 1.2, as inovações financeiras são conhecidas pelos agentes financeiros como mecanismos de aceleração do ritmo de lucratividade dos ativos. Em alguns casos, essa rápida lucratividade decorre de transações financeiras altamente voláteis. Muitas dessas transações envolvem produtos considerados baratos, denominados popularmente como papéis “podres”. Isto é, produtos de alto risco que conferem o acesso a qualquer tipo de investidor, inclusive, os devedores. Esses últimos conseguem acessar tais investimentos devido ao seu complexo funcionamento que permite dissolver o gasto da renda dos controles contábeis durante a transação financeira. O que, de certo modo, contribuiu para que esses produtos “pobres” fossem disseminados dentro dos mercados financeiros ao ponto de se conectarem com diferentes produtos e canais, como foi o caso da combinação nociva entre o *subprime* e os CDOs (Obrigação de Dívida Colateralizada).

Famintos por elevadas lucratividades, os bancos estadunidenses passaram a contabilizar as dívidas geradas pelos empréstimos hipotecários de alto risco (*subprime*) com as de baixo risco (*prime*) para formar vários pacotes de CDOs. O intuito dos bancos era de vender uma grande quantidade desses pacotes (CDOs) que continham dívidas misturadas (de alto e baixo risco) para o capital financeiro internacional. Ao adquirir esses pacotes, os tomadores recebiam a garantia dos bancos de transferir, com juros, os valores pagos pelos mutuários endividados. Em posse dos CDOs, muitos tomadores firmavam contratos do tipo *swaps*, que funcionavam como uma espécie de seguro contra o calote de hipotecas. No caso dos CDOs, no momento que houve essa conexão com os *swaps*, eles se transformaram em sintético, ou seja, derivativo. Estabeleceu-se, assim, a globalização da dívida do *subprime*, da qual veio a desencadear, em 2008, numa das mais graves crises financeiras da história dos EUA e do mundo.

Com a garantia das agências de classificação de risco (*Standard & Poor's*, *Fitch* e *Moody's*) de que as transações de *subprime* eram de alta qualidade, o capital financeiro internacional se viu atraído pelo setor imobiliário urbano norte-americano. Segundo Cagnin (2009), no ano de 2005, foram construídas mais de dois milhões de novas residências, quase que o dobro de construções efetuadas em 1991. Enquanto que os demais setores produtivos estadunidense obtiveram um recuo de 9,2%, em 2002, e um crescimento de apenas 1%, em

2003, o setor imobiliário urbano cresceu, em 2002, 4,8%, e, no ano de 2003, 8,4%, tendo uma participação média na taxa de crescimento do PIB norte-americano de quase 15%. De acordo com Torres Filho (2015), entre os anos de 1998 e 2006, o mercado imobiliário urbano norte-americano obteve um aumento real de 80%, a maior alta de sua história.

A maior procura pelo *subprime* também contribuiu para o aumento exponencial da precificação dos imóveis urbanos. À medida que os contratos de *subprime* foram sendo fechados, mais novos empreendimentos foram sendo construídos. Entre os anos de 2002 e 2006, os contratos hipotecários do tipo *subprime* tiveram um expressivo aumento, passando de US\$ 213 bilhões para US\$ 640 bilhões, respectivamente. De acordo com os dados da *S&P/Case-Schiller* (2018)²² - índice que mede o preço dos imóveis nas vinte maiores regiões metropolitanas dos EUA -, entre os meses de janeiro de 2002 até agosto de 2006 o preço dos imóveis urbanos registrou um crescimento de 71,19%. Destaque para o mês de agosto de 2006, que atingiu 206,52 pontos - até aquele momento, o pico máximo registrado pelo instituto.

Só que esse crescimento não foi sentido unicamente no setor imobiliário urbano, mas também por toda a estrutura financeira que o envolvia. Sassen (2016) revela que, em 2007, o valor dos *swaps* chegou a atingir US\$ 62 trilhões, mais do que o PIB global daquele ano, que registrou US\$ 55 trilhões. Segundo Freitas e Cintra (2008), naquele mesmo ano, foram realizadas mais de 307 emissões de CDOs, cujo volume total girou em torno de US\$ 177,6 bilhões. Apenas cinco bancos, como: o *Merrill Lynch*, o *Citigroup*, a *UBS*, a *Wachovia* e o *Goldman Sachs*, responderam por quase 58% do total dessas emissões de CDOs. No caso dessa última instituição bancária, entre os anos de 2004 e 2006, ela sozinha obteve um lucro em torno de US\$ 53 bilhões mediante aos contratos de *subprime*. Nesse mesmo período, o *Goldman Sachs* emitiu 318 contratos de hipotecas securitizadas e 63 contratos de CDOs, totalizando aproximadamente US\$ 184 bilhões e US\$ 32 bilhões, respectivamente.

Todavia, no ano de 2006, com o aumento da taxa de juros promovido pelo governo norte-americano²³ em um quarto de ponto percentual indo para 5,25%, os mutuários do *subprime* passaram a ter maiores dificuldades de honrar o pagamento de suas dívidas. Diante disso, no dia 15 de setembro de 2008, com a crescente inadimplência desses mutuários, o banco *Lehman Brothers*, um dos maiores bancos dos EUA, decretou falência, levando à queda das suas ações em quase 95% na Bolsa de Nova York. Naquele mesmo dia, o fechamento do Dow Jones - índice que mede a soma dos preços das ações das trinta e uma principais

²² <https://fred.stlouisfed.org/series/SPCS20RNSA>

²³ <https://noticias.uol.com.br/ultnot/2006/06/29/ult35u48233.jhtm>

empresas dos EUA²⁴ - registrou uma queda de 4,42%, a maior queda da história do índice registrada em um dia (INFOMONEY, 2018).

Houve um verdadeiro efeito cascata pelos mercados globais. De acordo com a Revista Época, de 2013, em uma semana o mercado financeiro internacional registrou uma perda de quase quatro trilhões de dólares. Tradicionais instituições financeiras globais acusaram a perda de bilhões de dólares, como foi o caso das norte-americanas, *Citigroup*, *Merrill Lynch*, *Wachovia* e *Goldman Sachs*; da britânica, *Northern Rock*; das suíças, *Swiss Reinsurance Company* e o *UBS*; e da francesa, *Société Générale*. Assim como o *Lehman Brothers*, a seguradora norte-americana, *American International Group* (AIG), também decretou falência. Como a AIG era uma empresa especializada na emissão de apólices de *swaps*, ela se deparou com a falta de recursos para o pagamento das indenizações. Nesse sentido, o FED socorreu a AIG emitindo um empréstimo de quase US\$ 85 bilhões a serem pagos em até dois anos na troca de 80% das ações da empresa, passando o FED a ter o direito de veto quanto à distribuição dos dividendos aos acionistas (THE NEW YORK TIMES, 2008). Além desse socorro ao AIG, em uma semana o governo dos EUA gastou quase US\$ 700 bilhões do dinheiro dos contribuintes norte-americanos para socorrer outros bancos e instituições financeiras que estavam à beira da falência (ÉPOCA, 2013).

Só que os efeitos dessa crise não foram sentidos exclusivamente no mercado financeiro, ela também contaminou o setor produtivo e a economia dos países. Nos EUA, a crise financeira de 2008 se espalhou para o setor automobilístico levando à falência de tradicionais empresas, como *Chrysler* e *General Motors*. Essa última acusou a perda de quase US\$ 31 bilhões somente naquele ano. No Brasil, devido à realização de investimentos com derivativos tóxicos (*swaps*), empresas como a *Sadia S/A* - uma das maiores empresas do setor alimentício do país em proteína animal – e a *Aracruz Celulosa* – uma das maiores empresas do mundo em celulose - anunciaram um prejuízo de mais de dois bilhões de reais, respectivamente²⁵.

Em relação à economia dos países, como a Grécia, a Espanha, a Itália, a Irlanda, a Islândia e Portugal, entraram num forte ciclo recessivo. Em consequência da crise financeira de 2008, alguns governos europeus passaram a transferir a dívida das empresas privadas para

²⁴ 3M, American Express, Apple, Boeing, Caterpillar, Chevron, Cisco, Coca-Cola, Disney, DuPont, Exxon Mobil, General Electric, Goldman Sachs, Home Depot, IBM, Intel, International Paper, Johnson & Johnson, JPMorgan Chase, McDonald's, Merck & Co. Inc., Microsoft, Nike, Pfizer, Procter & Gamble, Travelers, United Technologies, United Health, Verizon Communications, Visa Inc., Wal-Mart.

²⁵ Enquanto que a Sadia e a Perdigão – ambas as empresas do ramo alimentício – orquestraram a fusão dando origem a *BR Foods* – um dos maiores conglomerados do mundo no setor de alimentos, especialmente, em proteína animal -; a empresa Aracruz e a Votorantim Celulose seguiram o mesmo caminho e fundaram a *Fibra Celulose S.A* – uma das maiores empresas brasileira no setor de papel e celulose.

o setor público como resposta à desaceleração de suas economias. No caso específico da Grécia, o governo daquele país se deparou no ano de 2010 com uma dívida pública de quase 180% do PIB. Sem recurso financeiro para socorrer a sua economia, a Grécia vem pedindo sucessivos empréstimos a UE e ao FMI na tentativa de evitar um possível colapso econômico e a sua retirada da Zona do Euro. No ano de 2017, o valor total desses empréstimos chegou a mais de € 326 bilhões²⁶.

Para a grande maioria da população mundial, como a mais pobre, a situação se agravou ainda mais no momento que eclodiu a crise dos alimentos. Em meio à forte instabilidade do mercado financeiro provocado pela crise do *subprime* e da alta no preço internacional do barril do petróleo²⁷, superando US\$ 142, o capital financeiro internacional direcionou rapidamente os seus tentáculos para as *commodities* agrícolas, fazendo com que os preços dos alimentos disparassem a níveis recordes.

Isakson (2014) revela que no início de 2008 o índice de preços dos alimentos medido pela Organização das Nações Unidas para Agricultura e Alimentação (FAO) registrou um aumento de 45% em apenas nove meses. Esse rápido aumento nos preços dos alimentos contribuiu para a elevação de dois dados altamente alarmantes: o número de pessoas excluídas do mercado de alimentos, chegando a mais de 50 milhões de pessoas; e da população global desnutrida, registrando mais de um bilhão de pessoas. O autor (2014) assevera ainda que, embora os preços dos alimentos tivessem caído no final daquele mesmo ano, eles se mantiveram elevados e mais voláteis ao ponto do índice alcançar uma alta de 33% e registrar um novo recorde durante os seis meses finais de 2010.

Os desdobramentos da crise financeira de 2008 fizeram com que se acentuassem ainda mais a desigualdade econômica e a elevação do desemprego no mundo. Segundo a OXFAM (2015), o total da parcela da riqueza mundial concentrada em 1% dos mais ricos, cresceu de 44% em 2009, para 48% em 2014. Enquanto que as oitenta pessoas mais ricas do planeta detinham uma riqueza de US\$ 1,3 trilhão no ano de 2010, em 2014, esse número saltou para US\$ 1,9 trilhão, um aumento de 50% em apenas quatro anos. No caso do desemprego, segundo os dados da Organização Internacional do Trabalho (OIT), a crise financeira de 2008 resultou num número recorde de desempregados no mundo ao atingir 212 milhões de

²⁶<https://www.nexojornal.com.br/expresso/2017/07/26/Gr%C3%A9cia-volta-a-pegar-empr%C3%A9stimo-no-mercado-como-est%C3%A1-a-crise-do-pa%C3%ADs>

²⁷<https://economia.uol.com.br/cotacoes/ultnot/2008/06/27/ult1939u279.jhtm>

trabalhadores em 2009²⁸, ou seja, 34 milhões de pessoas a mais do que em 2008 - que tinha registrado 185 milhões de desempregados.

Em relação aos EUA e a Grécia, países afetados pelos desdobramentos da crise de 2008, também registraram um elevado índice da extrema pobreza; do desemprego e do número de famílias despejadas de suas casas. Segundo a reportagem da BBC Brasil (2012)²⁹, mais de 47 milhões de americanos estavam vivendo abaixo da linha de pobreza no ano de 2010. Nesse mesmo ano, o desemprego no país atingiu cerca de treze milhões de pessoas, três milhões de pessoas a mais quando comparado com o ano do marco da crise, em 2008. A reportagem relata ainda que cerca de cinco mil pessoas viram-se obrigadas a viver em barracas nos acampamentos de sem-teto espalhadas por 55 cidades americanas. Entre os anos de 2008 e 2010, houve mais de 9,9 milhões de avisos de execução hipotecária (SASSEN, 2016). Na Grécia, de acordo com o relatório da ONG Dianeosis (2016)³⁰, no ano de 2015, enquanto que o desemprego atingiu quase um quarto da população adulta, a extrema pobreza chegou a registrar 15% no país (17,6% na faixa de crianças, 24,4% entre jovens de 18 a 29 anos e 2,7% acima de 65 anos), valor bem acima dos 2,2% registrados no ano de 2009.

Portanto, a partir da combinação entre a insaciabilidade e a ocorrência das sucessivas crises financeiras, não somente causada pelo imobiliário urbano, o atual período globalizado vem demonstrando toda a sua forma estrutural. Santos (2011) assevera que, ao invés de se buscar soluções não estruturais visando combater uma crise, os atores hegemônicos preferem dar continuidade a toda permissividade que a faz emergir. Dentro dessa perspectiva de crise, o ajuste espacial (HARVEY, 2013) se apresenta como uma espécie de mecanismo de mobilidade que vem sendo constantemente usado pelo capital financeiro internacional em momentos de forte estresse no mercado financeiro. Nesse sentido, os territórios nacionais se tornaram os palcos prediletos para as suas ações.

Devido ao aumento da volatilidade dos derivativos financeiros após a crise dos *subprimes* de 2008, os agentes financeiros passaram a direcionar fortemente o seu capital sobreacumulado em terras/agricultura. Como veremos no Capítulo 2, tal situação conformou numa verdadeira corrida por terras, conhecida mundialmente como *land grabbing*, isto é, um processo de apropriação de terras que visa à acumulação de capital a partir da convergência das múltiplas crises (alimentar, energética, ambiental e financeira) da atual fase financeirizada (SAUER; BORRAS JR., 2016).

²⁸ https://www.bbc.com/portuguese/noticias/2010/01/100126_emprego_oit_relatorio_nf

²⁹ https://www.bbc.com/portuguese/noticias/2011/09/110913_pobreza_eua_ac

³⁰ <https://www.dianeosis.org/en/2016/06/extreme-poverty-greece-survey/>

CAPÍTULO 2

CAPITAL FINANCEIRO E AQUISIÇÃO DE TERRAS EM ESCALA GLOBAL NO SÉCULO XXI

2.1 – Fenômeno mundial de Land grabbing

A primeira década do século XXI testemunhou a ocorrência de uma intensa “corrida por terras” em escala global. Em decorrência disso, emergiram inúmeros debates entre representantes da sociedade civil (movimentos sociais, ONGs) e instituições acadêmicas denominando essa ocorrência como *land grabbing*. Trata-se da apropriação de terras para acumulação de capital diante da conjunção de diferentes crises (alimentar, energética, ambiental e financeira) do projeto neoliberal (SAUER; BORRAS JR., 2016).

Frederico e Gras (2017) demonstram que o termo *land grabbing* passou a ser mundialmente conhecido a partir do relatório elaborado pela organização espanhola, GRAIN, no ano de 2008. Nesse relatório, a GRAIN relacionou o processo de aquisição de terras, especialmente na África Subsaariana, na Ásia (Central e no Sudeste) e na América Latina, com a ocorrência das crises globais que foram eclodidos entre os anos de 2007 e 2008, a financeira e a alimentar. A GRAIN identificou dois tipos de agendas que, apesar de terem estratégias diferentes, convergiam-se em torno do controle de grandes extensões de terras pelo setor privado: por um lado, a estratégia geopolítica de alguns países em assegurar a soberania alimentar; e, por outro, os ganhos especulativos, em meio à volatilidade dos derivativos financeiros após a ocorrência das respectivas crises.

No primeiro caso, os países com déficit de terras agrícolas em seus territórios (China, Coreia do Sul, Índia, Arábia Saudita, Japão, Qatar, Kuwait, Emirados Árabes Unidos, entre outros) que buscavam a soberania alimentar efetuando a aquisição de grandes extensões de terras férteis em países como: Uganda, Brasil, Camboja, Sudão e Paquistão, através de seus fundos soberanos e empresas estatais. No segundo caso, os demais investidores institucionais (fundos de pensão, mútuos, *hedge*, seguradoras, bancos, *private equity*) que procuravam diversificar os seus investimentos e a rápida alavancagem financeira através da articulação entre a produção de alimentos e agrocombustíveis com a especulação fundiária (GRAIN, 2008).

Frederico e Gras (2017) revelam ainda que, após a repercussão da organização espanhola, *land grabbing* também despertou o interesse de organismos multilaterais como o Banco Mundial e a Organização das Nações Unidas para Alimentação e Agricultura (FAO). No ano de 2011, o Banco Mundial³¹ publicou um relatório sobre a crescente demanda mundial por terras que se deu a partir de 2008. Nesse relatório, o Banco Mundial reconheceu um movimento incomum de transferência de terras agricultáveis num curto espaço de tempo.

³¹ Banco Mundial. *Rising global interest in farmland: can it yield sustainable and equitable benefits?* Banco Mundial, Washington DC, 2010.

Segundo o relatório elaborado pelo Banco Mundial (2011), enquanto antes de 2008 foram comercializados cerca de quatro milhões de hectares de terras por ano, somente entre os meses de outubro de 2008 e agosto de 2009 foram comercializados mais de 45 milhões de hectares de terras. Deste total, 75% estavam localizadas na África e outros 3,6 milhões de hectares no Brasil e na Argentina.

O relatório destaca essa maior procura por terras aos investimentos produtivos ou especulativos promovidos pelo capital financeiro mediante a expansão de importantes *commodities*, como: milho, soja, cana-de-açúcar, dendê, arroz, canola, girassol e floresta plantada. Além disso, como sugere Frederico e Gras (2017, p. 16), o respectivo relatório “suscitou amplas controvérsias”, ao atribuir os conflitos e os deslocamentos de camponeses à venda legal de suas terras, portanto, não vinculando esse recente processo de aquisição de terras com a expropriação; exaltou a importância de efetivar tais investimentos nas áreas agrícolas no chamado Sul global, sublinhando as vantagens que essas regiões poderiam ter com a introdução de novos sistemas técnicos agrícolas como forma de superar as diferenças de produtividade (*yield gaps*) existentes entre os países centrados nessas regiões; e, por fim, enfatizou a necessidade dos Estados de criar pautas de governança sobre esse processo de transferência de terras agricultáveis de modo a evitar situações de corrupção.

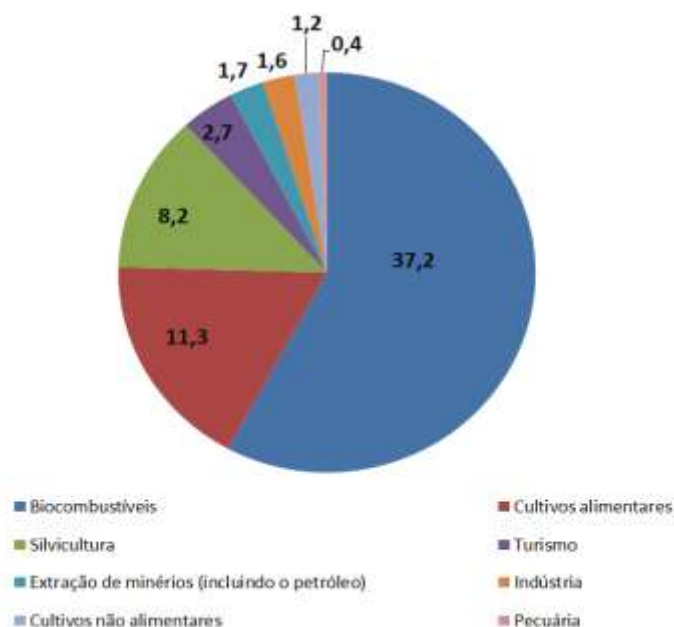
Em seguida, naquele mesmo ano, a FAO (2011) emitiu o seu polêmico relatório sobre *land grabbing*. Nesse relatório, a organização definiu a existência de *land grabbing* através de três elementos coexistentes: a aquisição de grandes extensões de terras; a participação de Estados estrangeiros nessas transações (*estrangeirização* de terras); e o impacto negativo na segurança alimentar dos países envolvidos. No primeiro momento, como pondera Frederico e Gras (2017, p. 17), a FAO situou os seus estudos na África e na Ásia, revelando alguns dados similares à GRAIN (2008) ao definir *land grabbing* “como um processo de aquisição de terras promovido por Estados estrangeiros como forma de assegurar seu abastecimento alimentar frente à elevação dos preços dos alimentos (*estrangeirização* de terras)”. Porém, ao utilizar essas mesmas definições para a América Latina e Caribe³², a FAO (2011) reconheceu a existência de *land grabbing* somente no Brasil e na Argentina. Diante dessa última interpretação sobre *land grabbing*, o meio acadêmico passou a ter um posicionamento teórico mais efetivo ao ponto de elaborar novos estudos, com diferentes metodologias, sobre a sua definição e ocorrência nos territórios.

³² FAO, 2011. *Dinamica del mercado de la tierra en America Latina y el Caribe*. Santiago: FAO.

A respeito da extensão do fenômeno, muitas pesquisas acadêmicas foram subsidiadas pelos relatórios da GRAIN (2012) e *The Land Matrix* (2012). Após o seu primeiro relatório (ou denúncia!), a GRAIN desenvolveu a sua própria base de dados no intuito de quantificar as transações envolvendo a aquisição de grandes extensões de terras. Para tanto, a organização espanhola adotou como metodologia a produção de alimentos; os negócios concluídos após o ano de 2006; os negócios não cancelados após a compra; e a aquisição de terras por investidores estrangeiros. Além das regiões supracitadas, a GRAIN identificou a ocorrência do *land grabbing* na Europa Oriental, destacando-o, assim, como um fenômeno global. A GRAIN (2012) contabilizou a aquisição de quase 35 milhões de hectares de terras desde 2006. Para a organização espanhola, foram 416 casos de *land grabbing* em 66 países.

Naquele mesmo ano, a organização *The Land Matrix* (2012) apresentou novos resultados sobre *land grabbing* usando outro tipo de metodologia, como: a transferência dos direitos de uso, controle ou posse da terra através da venda, do arrendamento ou da concessão; aquisições envolvendo a conversão da terra usada por grandes e pequenos produtores ou destinadas como reservas ambientais; aquisição de terras acima de duzentos hectares que não foram concluídas antes do ano 2000, quando o índice de preços dos alimentos da FAO estava em seu ponto mais baixo. Segundo *The Land Matrix*, entre os anos de 2006 a 2010, a produção agrícola respondeu por 73% das aquisições de terras no mundo (Gráfico 1), enquanto a silvicultura e o sequestro de carbono, a extração mineral, a indústria e o turismo foram responsáveis por 27% das terras adquiridas.

Gráfico 1 - Aquisição de terras no mundo por setor (2006 – 2010)



Fonte: ANSEEUW et al. (2012)

Em relação à produção agrícola, destaque no Gráfico 1 para os biocombustíveis, como sendo responsáveis por quase 37% do total das terras adquiridas; seguida pelos cultivos alimentares, com 11,3%; pelos cultivos não alimentares, 1,2%; e pela pecuária, 0,4%. No ano de 2016, a organização emitiu um segundo relatório³³ revelando que, entre os anos de 2000 e 2015, mais de 40 milhões de hectares de terras com potencial de conversão agrícola haviam sido adquiridos pelo capital financeiro em diferentes regiões, sobretudo no Sul Global, como: a África, a Ásia, a América Latina e a Oceania.

Apesar da considerável quantidade revelada, autores como Zoomers (2016), Frederico (2016), Ouma (2017) e Pereira (2018) asseveram que os dados apresentados pela GRAIN e *The Land Matrix* foram subestimados e não revelavam a real dimensão sobre o efeito do *land grabbing* nos territórios. Em relação ao primeiro problema, muitas das informações obtidas pelas duas organizações foram feitas através de jornais, *websites* ou pela divulgação das próprias empresas. No caso do segundo, ambas as organizações não contextualizaram as questões reais, tais como: a expropriação de terras; os impactos ambientais; a corrupção; as leis que restringem a aquisição de terras por estrangeiros, dentre outros.

No caso específico da África, apesar de denominar o recente processo de aquisição de terras como “*global land rush*” [corrida de terra global], o geógrafo alemão Stefan Ouma

³³ *International Land Deals for Agriculture: Fresh insights from the Land Matrix: Analytical Report II*

apontou a Argentina, a Austrália, a Nova Zelândia, o Brasil, o Canadá e os EUA, como sendo os países ideais para a aquisição de terras com propósitos especulativos (NASCIMENTO, 2018). Para o geógrafo alemão, como geralmente as instituições financeiras privadas adotam critérios rígidos de investimentos, as terras localizadas nos países africanos, na Rússia e na Ucrânia – que no início essas duas últimas despontavam como atrativas –, atualmente não se enquadram como bons lugares para a especulação fundiária devido às incertezas jurídicas, infraestrutura precária, excesso de terras públicas³⁴ e as recentes tensões envolvendo conflitos armados³⁵. Essa informação dada pelo geógrafo alemão sobre *land grabbing* na África pode ser conferida no recente relatório da GRAIN, de 2018, sobre os investimentos dos fundos de pensões em terras agrícolas, que veremos mais adiante no item 2.3. Por outro lado, Ouma (NASCIMENTO, 2018) assinala ainda que os fundos soberanos vêm investindo no continente africano por razões geoeconômicas e geopolíticas de soberania alimentar, como é o caso do fundo do Qatar que adquiriu terras no Sudão.

Com a aquisição de grandes extensões de terras ganhando contornos globais, novas propostas e correntes teóricas foram emergindo no âmbito acadêmico internacional de acordo “com a área do conhecimento, escala de análise e metodologia empregada” (PEREIRA, 2019, p. 153). As primeiras elaborações teóricas usaram o termo *estrangeirização* (SAUER, 2010; FERNANDES, 2010; BORRAS *et al.*, 2012) ou *foreignization* (MACKAY, 2011; GÓMEZ, 2012) ou *extranjeirización* (SOTO BAQUERO e GÓMEZ, 2012) como sinônimo de “*grabbing*”. Apesar de ser notória a crescente participação de agentes estrangeiros no controle majoritário de empresas em operações financeiras envolvendo a comercialização de terras, como demonstraremos mais adiante, o capital financeiro é dinâmico e fluído. Portanto, há determinadas situações que isto não é uma regra. Além do mais, o uso *estrangeirização* como sinônimo de *land grabbing* “dificultou uma compreensão mais ampla do fenômeno na América Latina” (SAUER; BORRAS JR., 2016, p. 11).

A respeito das interpretações e/ou tradução de *land grabbing* para o português como “grilagem de terras”, Sauer e Borras Jr. (2016, p. 12) relatam que “por mais que essas expressões sejam facilmente assimiláveis – inclusive porque *grilagem* faz parte de nosso vocabulário cotidiano –, não seria tecnicamente correta”. Como veremos no Capítulo 3, a “grilagem” consiste na “privatização ilegal de terras públicas” (BENATTI, 2009, p. 17).

³⁴ Ouma relata que na Tanzânia, por ter sido um país socialista, ainda há terras controladas pelo Estado. Na Etiópia, onde o governo é autoritário, todas as terras pertencem ao Estado. Em Gana, os investidores que desejam adquirir terras devem abordar os “chefes” tradicionais. Pois eles são os curadores da terra das suas próprias comunidades étnicas (NASCIMENTO, 2018).

³⁵ A Guerra Civil na Ucrânia, em 2014.

Historicamente, a “grilagem” se tornou um dos métodos mais usados de apropriação e concentração fundiária no território brasileiro, no qual títulos de propriedades públicas são falsificados para atender ao interesse de agentes privados. Em geral, esse tipo de método é extremamente violento, consistindo em ameaças e assassinatos às populações mais vulneráveis e com poucas condições de resistência. Contudo, nem sempre as operações de *land grabbing* envolvem terras griladas.

Em meio à complexidade da questão e compreendendo a importância sobre as mais variadas correntes teóricas, a “apropriação” se apresenta como uma das melhores opções para expressar o termo *land grabbing* (SAUER; BORRAS JR., 2016). Primeiro, a “apropriação” implica na transferência de propriedade, de direitos de uso e do controle de terras (públicas ou privadas) e recursos naturais (hídricos, minerais e florestais), podendo ser feita através de diferentes mecanismos de transações, como por venda, arrendamento, parcerias, concessões ou por métodos ilegais de grilagem. E segundo, “a apropriação está diretamente relacionada a processos inter-relacionados e interdependentes de acumulação e expropriação” (SAUER; BORRAS JR., 2016, p. 13). Portanto, podemos inferir que o recente processo *land grabbing* remete à apropriação de grandes extensões de terras promovidas pelo capital financeiro.

Ao analisarmos num contexto mais amplo, essa intensificação pela terra se torna extremamente relevante por estar enraizada ao projeto neoliberal e às múltiplas crises do capitalismo contemporâneo. Diante disso, por entendermos que *land grabbing* é um processo sintomático da atual fase financeirizada, destacaremos os apontamentos feitos pelos autores Borras *et al.* (2012) e McMichael (2011; 2012) a respeito da temática em questão.

Borras *et al.* (2012) caracterizou o fenômeno a partir de três aspectos interligados que transformaram a terra em elemento-chave dentro do capitalismo contemporâneo. O primeiro remete às mudanças nas relações de propriedades a partir do maior controle da terra, e de outros recursos naturais (hídricos, minerais e florestais), por parte do capital (trans)nacional. O segundo, além de abranger grandes extensões de terras, o fenômeno também abrangia um montante de capital. Por último, mas não menos importante, a sua ocorrência se deu como resposta à convergência das múltiplas crises (alimentar, ambiental, energética e financeira) proporcionadas pela atual fase financeirizada, através da emergência do uso das “*flex crops*”. Trata-se de “culturas que têm usos múltiplos e flexíveis que constituem uma salvaguarda frente às mudanças drásticas nos preços” (GRAS; NASCIMENTO, 2017, p. 120) – como: soja (ração, alimentos, biodiesel), cana-de-açúcar (alimentos e etanol), dendê (alimentos, biodiesel e usos industriais), milho (alimentos, ração, etanol), entre outros.

Dentro dessa perspectiva de múltiplas crises, McMichael (2011) assevera que *land grabbing* foi impulsionado por objetivos materiais (controle/posse) e financeiros. O autor (2011) discorda da afirmação de que a aquisição de grandes extensões de terras se deu em nome da escassez de alimentos e de energia, como foi defendido pelas agências multilaterais (Banco Mundial e FAO), fundos de investimentos (*Goldman Sachs, Carlyle Group*) e filantropos (George Soros, *Gates Foundation*). McMichael (2012) entende que o recente processo de apropriação de terras está diretamente atrelado ao imperativo bioeconômico, isto é, a inserção da agricultura e dos recursos naturais (florestas e rios) no mercado de capitais.

Um aspecto de suma importância nos estudos supracitados é que eles conectam a ocorrência do *land grabbing* com a atual lógica global de acumulação de capital, ao invés de uma visão centrada nas crises eclodidas em 2007 (financeira) e 2008 (alimentar) (FREDERICO; GRAS, 2017). No caso específico da América Latina, Borrás *et al.* (2012), inclusive, assevera que o fenômeno vem ocorrendo na região desde a década de 1990, a partir da adoção dos Estados pelas políticas neoliberais. Um caso emblemático sobre um possível marco inicial de *land grabbing* na América do Sul remete à Argentina (MURMIS; MURMIS, 2011) e à atuação, dentre outras empresas, da CRESUD (*Sociedad Anónima Comercial Inmobiliaria Financiera e Agropecuaria*).

No ano de 1994, a Argentina passava por um grave colapso econômico devido ao “Efeito Tequila” – crise do México. Como supracitado no item 1.2, o “Efeito Tequila” atingiu diretamente a economia argentina provocando a fuga de capitais em direção ao Leste e Sudeste da Ásia. De modo a conter a fuga de capitais, o Estado argentino aderiu às políticas neoliberais, resultando em uma ampla mudança estrutural de ordem técnica e normativa na agricultura argentina, além de alterações constitucionais que permitiram a maior presença do capital estrangeiro no país (MURMIS; MURMIS, 2011) – como veremos no Capítulo 4. Nesse sentido, o megainvestidor húngaro-norte americano George Soros, junto com outros agentes do capital financeiro, seguiram o caminho inverso do fluxo do capital internacional e investiram os seus excedentes (dinheiro) primeiro no imobiliário urbano argentino.

Segundo Gras e Nascimento (2017, p. 131), com o histórico cíclico de crises financeiras e inflacionárias na Argentina, o mercado imobiliário urbano daquele país sempre se constituiu como uma espécie de “refúgio” para os diferentes agentes que “buscam preservar o valor de suas economias de longo prazo”. Diante disso, Soros se associou com o empresário do imobiliário urbano argentino Eduardo Sergio Elsztain para adquirir, em 1994, a empresa IRSA, na Bolsa de Valores de Buenos Aires, por US\$ 110 milhões. Essa empresa, por sua vez, se tonou a pioneira do segmento imobiliário urbano argentino a ter ações na

Bolsa de valores de Nova York. Naquele mesmo ano, além da IRSA, os agentes do capital financeiro, George Soros e o Eduardo Elsztain, também arremataram a CRESUD, na Bolsa de Comércio de Buenos Aires, por cerca de US\$ 11,2 milhões.

Até o ano de 1994, a CRESUD era uma empresa gerida por um fundo de investimento voltado para bens imobiliários urbanos argentinos (*shopping center*). Apesar de o fundo estar ligado ao mercado fundiário urbano, a CRESUD detinha cerca de vinte mil hectares de terras dedicadas à pecuária e à produção de *commodities* agrícolas, como: soja, milho e trigo. Com a chegada de Eduardo Elsztain, a CRESUD mudou o seu perfil de negócios e passou a diversificar o seu portfólio, comprando terras agrícolas e urbanas ao incorporar a IRSA à empresa. Para tanto, no ano de 1995, a CRESUD incursionou na Bolsa de valores de Buenos Aires e captou US\$ 64 milhões. Com esse recurso, até o final de 1996, a CRESUD passou a ter cerca de seis propriedades agrícolas somente na Argentina, saindo dos vinte mil hectares, em 1991, para alcançar mais de 345 mil hectares de terras agrícolas, além de empreendimentos imobiliários urbanos espalhados pelo país.

Em 1997, durante as crises financeiras no Leste e Sudeste da Ásia, o capital financeiro internacional retirou novamente o seu capital dos países emergentes para alocar em mercados considerados seguros, como o norte-americano, e em ativos “virtuais” – o “*ponto.com*”, como supramencionado no item 1.3. Tal situação conformou na queda internacional do preço de importantes *commodities* agrícolas e minerais³⁶. Segundo Bisang *et al.* (2008), entre os anos de 1996 e 1998, o preço da soja chegou a registrar uma redução de 20%. Na Argentina, como naquele momento “não havia arranjos institucionais capazes de moderar os impactos desses ajustes” (BISANG *et al.*, 2008, p. 200), diferentemente das décadas anteriores³⁷, a queda abrupta no preço das *commodities* agrícolas convergiu em dois dilemas quanto ao uso da terra: o crescente endividamento e/ou reforço para uma maior concentração da produção. No caso da CRESUD, a empresa preferiu escolher o último “dilema”.

Diante disso, assim como a IRSA, a CRESUD também se projetou no mercado financeiro internacional, tornando-se a primeira empresa agrícola daquele país e da América Latina a emitir oferta pública na NASDAQ. O montante adquirido pela empresa ficou estimado em quase US\$ 92 milhões. Para tanto, a CRESUD contou com a influência de um fundo *hedge* administrado por Soros que, novamente, seguiu o caminho inverso do fluxo

³⁶ O preço do barril do petróleo chegou a ficar abaixo de quinze dólares no ano de 1998 - o seu pior nível da história. O governo da Rússia, tendo que pagar dívidas de mais de US\$ 80 bilhões com vencimento de curto prazo, e com baixo preço pago pelo barril de petróleo, decretou moratória da sua dívida externa culminando na desvalorização de sua moeda, o rublo (KRUGMAN, 2009).

³⁷ Ver Capítulo 4, intitulado: “As transformações estruturais na agricultura argentina: implicações econômicas e organizacionais no final do século XX”.

internacional e alocou parte do seu capital excedente na empresa. Entre os anos de 1998 e 1999, mesmo sem contar com o aporte financeiro de Soros, que se retirou da empresa em 1998, a CRESUD arrecadou mais de US\$ 35 milhões com a venda de três propriedades agrícolas num dos momentos mais agudos da crise econômica da Argentina.

Mesmo em momentos de situações de grave crise econômica, como o que ocorreu na Argentina na década de 1990, a terra é um investimento seguro diante das constantes volatilidades dos ativos meramente financeiros. Além do mais, o seu horizonte de rentabilidade é de médio e de longo prazo. Como bons conhecedores dessa dinâmica de valorização, Eduardo Elsztein e George Soros alocaram os seus excedentes em terras argentinas, primeiro no urbano e depois no agrícola, mediante as reformas neoliberais promovidas pelo Estado, como aquela que garantiu a equidade jurídica entre o capital nacional e o estrangeiro, e as crises financeiras do México (1994) e do Leste e Sudeste da Ásia (1997), que abalaram os mercados internacionais naquela década.

Diante disso, em meio a um novo ajuste espacial (HARVEY, 2013), podemos inferir que a estratégia executada pela CRESUD na década de 1990 se enquadra perfeitamente nas três características do *land grabbing* apontadas por Borras *et al.* (2012): 1) o controle da terra, e de outros recursos naturais, por parte do capital (trans) nacional; 2) uma grande quantidade de terras adquiridas e de capital envolvido; 3) e o uso das *flex crops*.

É sabido que os mercados são dinâmicos e plurais quanto às suas relações de trocas comerciais (compradores, vendedores, intermediários entre outros). Portanto, não estamos afirmando aqui que a CRESUD foi a precursora do *land grabbing* na América Latina, pois isso demanda estudos mais aprofundados. Contudo, por justamente os mercados serem dinâmicos e plurais, podemos ao menos inferir que a Argentina foi um dos primeiros países da região a ocorrer o fenômeno *land grabbing*, como bem apontado pelos autores Murmis; Murmis (2011) e Borras *et al.* (2012).

Na tentativa de compreendermos como terras/agricultura despertaram/despertou um maior interesse especulativo dos agentes do capital financeiro, tomamos como exemplo o caso da terra urbana. Como supracitado no Capítulo 1, a terra urbana foi liberta na forma de ativo em meados dos anos de 1980, através da adoção dos Estados pelas políticas neoliberais e pela desregulamentação dos mercados nacionais. Apesar de ser um ativo que ao longo da atual fase financeirizada desencadeou sucessivas crises financeiras, o “ativo terra urbana” se tornou realmente atrativo para o capital financeiro no momento em que todo o seu conjunto de elementos (financiamento habitacional e comercial) passou a ser negociado em operações financeiras altamente especulativas (*swaps*, *subprime*, CDOs). No caso de terras/agricultura, o

interesse do capital financeiro por esse investimento se deu no momento em que o seu conjunto de elementos, neste caso, os produtos gerados pela agricultura (alimentos, ração animal, bioenergia) e recursos naturais (florestas, rios), passou a também ser negociado em operações altamente especulativas. Ou seja, se por um lado, os primeiros traços do *land grabbing* se deram na década de 1990, em decorrência dos projetos neoliberais, por outro lado, o seu ápice se deu mediante ao imperativo bioeconômico (MCMICHAEL, 2012).

Segundo McMichael (2012), o imperativo bioeconômico remete ao projeto neoliberal de absorção do capital sobreacumulado em tempos de financeirização. Para o respectivo autor (2012), conforme a agricultura e seus produtos foram sendo inseridas nos circuitos financeiros, as decisões de produção passaram a serem conduzidos como meros cálculos contábeis (lucro, liquidez, ações etc.), sem ter a preocupação com a crise ecológica, como o clima, a energia e os alimentos. Nesse sentido, o imperativo bioeconômico não serviu somente para impulsionar maiores investimentos em terras/agricultura, mas, sobretudo, de solucionar um problema de falta de rentabilidade. Desta forma, apontamos para as conferências climáticas decorridas no século XX e a inserção das *commodities* em operações altamente especulativas do tipo *swaps*, a partir dos anos 2000, com a aprovação pelo governo norte-americano da CFMA (*Commodity Futures Modernization Act*), como eventos propulsores do imperativo bioeconômico.

As três últimas décadas do século XX foram marcadas pela emergência ambiental em torno de uma possível mudança climática global. Em 1979, através da ocorrência da Primeira Conferência Mundial sobre o Clima, as mudanças climáticas foram reconhecidas por boa parte dos Estados, das empresas, da grande mídia e da sociedade civil como um problema a ser enfrentado pela comunidade internacional. Após longas discussões durante a década de 1980, na qual culminou na criação do Painel Intergovernamental sobre Alterações Climáticas (IPCC), em 1988, sob os auspícios da Organização Meteorológica Mundial (OMM) e do Programa das Nações Unidas para o Meio Ambiente (PNUMA), no ano de 1992 ocorreu a RIO-92, ou, a Segunda Conferência Mundial sobre o Clima. Tal conferência climática resultou naquilo que seria o início das negociações entre os Estados e as empresas sobre a mitigação dos gases causadores do efeito estufa e da conservação de reservas florestais e oceanos.

Apesar de o acordo climático entrar em consenso internacional somente na terceira conferência, no ano de 1997, na cidade de Quioto, no Japão, a Argentina já experimentava um intenso processo de aquisição e conversão de grandes extensões de terras em áreas de conservação ambiental, promovido por investidores individuais afortunados. Na Argentina, a

partir do ano de 1996, Murmis; Murmis (2011) relatam a apropriação de terras de domínio público (lagos, florestas, rios) na região da Patagônia para a instalação privada de *resorts* por magnatas, como: Ted Turner (proprietário da empresa de comunicação norte-americana CNN); Douglas Tompkins (empresário da indústria indumentária *The North Face*) e Joseph Lewis (proprietário do fundo de investimento britânico *Tavistock*).

Isso posto, ao final da Segunda Conferência, ficou acordado entre os envolvidos a ocorrência, no ano de 1997, da terceira rodada de Conferência Mundial sobre o Clima, a qual veio a dar origem ao Tratado de Quioto ou o Protocolo de Quioto. O Tratado de Quioto remete ao acordo internacional assinado por 141 países a respeito da relação entre desenvolvimento econômico e meio ambiente e uma possível mudança climática. Após inúmeras rodadas internacionais, este Tratado foi ratificado no ano de 1997, estabelecendo aos países desenvolvidos - chamados de Anexo I – a redução, aos níveis de 1990, de pelo menos 5,2%, da emissão dos gases de efeito estufa, no período entre 2008 e 2012. Tal obrigação poderia ser parcialmente cumprida mediante a aquisição de títulos de Redução Certificada de Emissões (RCEs) dos países emergentes, como o Brasil (NASCIMENTO, 2010; NASCIMENTO; RODRIGUES, 2012). Diante disso, o acordo propôs três mecanismos passíveis de comercializar o “direito de poluir”: a Implementação Conjunta (IC), o Comércio de Emissões (CE) e o Mecanismo de Desenvolvimento Limpo (MDL). No caso específico desse último, somente ele dentre os demais mecanismos permite a participação dos países emergentes.

A comercialização desses títulos funciona da seguinte maneira. Os investidores – países desenvolvidos – realizam investimentos financeiros em projetos considerados sustentáveis junto aos receptores – países emergentes – no intuito de vislumbrar a obtenção de retornos futuros por meio de créditos denominados como “créditos de carbono”. Esses créditos, por sua vez, são negociados dentro do mercado financeiro, como na Bolsa de Chicago; do Canadá; na França; na Alemanha; no Japão, no Brasil - Mercado Brasileiro de Redução de Emissões (MBRE), da B3 -, entre outros. De modo a vislumbrar ganhos financeiros, os países investidores foram sendo incentivados pelos países receptores, como o Brasil, a efetuar projetos de compensação ambiental longe da sua origem. Diante disso, prosperou nos países emergentes uma gama de projetos e acordos multilaterais em torno de um mercado “verde”, tais como: os agrocombustíveis³⁸ (biomassa, bioenergia) da cana-de-

³⁸“No estado de Minas Gerais, o primeiro modelo de biodigestor anaeróbio que atendia à comercialização das RCEs teve início no ano de 2003, na região do Alto Paranaíba, na Fazenda Becker, localizada no município de Patos de Minas (Konzen, 2005). Este projeto da Fazenda Becker foi o primeiro projeto de MDL aceito pela

açúcar, da soja, do milho, do dendê, da criação de gados, de suínos e de aves; do reflorestamento³⁹ de áreas consideradas degradadas (pinus, eucalipto); e da aquisição privada de extensas áreas de reservas ambientais⁴⁰, entre outros.

Com a viabilização dos créditos de carbono, inúmeras empresas passaram a modificar a sua dimensão política através do uso do termo “sustentabilidade”. Um termo que surgiu na década de 1970 e que veio a se tornar num verdadeiro instrumento de *marketing* pelas diferentes empresas e segmentos produtivos. Com a globalização, como sugere Castillo (2008), a “sustentabilidade” se tornou uma dimensão política das empresas, de maneira a se transformar num dos negócios mais lucrativos dentro do mercado financeiro.

No ano de 2006, o Banco Mundial⁴¹ informou que, entre os meses de janeiro de 2004 e abril de 2005, os principais compradores dos créditos de carbono foram os países, como: o Japão (21%), a Holanda (16%), o Reino Unido (12%) e o restante da União Europeia (32%). Em termos de oferta de créditos (volume), considerando projetos de MDL e IC, a Índia liderou o *ranking*, com 31%; o Brasil com 13%; o restante da Ásia (inclusive China) com 14% e o restante da América Latina, 22%. Em 2008, o mercado de créditos de carbono chegou a movimentar cerca de US\$ 126,3 bilhões em todo o mundo⁴².

Mesmo que as operações de crédito de carbono envolvam um montante financeiro considerado, ele é um mercado seguro e com baixa volatilidade. A essência do mercado bursátil remete ao risco dos investimentos, pois é o risco que determina a rápida alavancagem dos ativos financeiros. Mediante isso, o governo norte-americano aprovou a CFMA no ano 2000. Trata-se de uma normativa de remoção das barreiras que limitam os investimentos altamente especulativos em operações envolvendo as *commodities* (agrícolas e minerais) (ISAKSON, 2014).

A agricultura é uma das atividades produtivas mais imprevisíveis. Sua prática envolve incertezas em relação às intempéries climáticas, pragas, doenças das plantas, situações

Comissão Interministerial de Mudança Global do Clima. Segundo o Cepea (2005), a aceitação foi obtida em 1º de julho de 2004, com duração de 10 anos, gerando 50.860 RCEs. Para executar este projeto, as seguintes empresas participaram na elaboração e instalação do biodigestor anaeróbio: AgCert Canadá Co., na condição de financiadora do projeto e com direito de 90% sobre o valor de “crédito de carbono” durante esses 10 anos; Granja Becker, que permitiu a instalação do biodigestor e possui 10% do “crédito” gerado; Sansuy S.A. Indústria de Plásticos de São Paulo, que forneceu o material para revestimento do biodigestor; e Iengep Fertirrigação e Biodigestores Ltda de Patrocínio (MG), que instalou e monitora o biodigestor na fazenda” (NASCIMENTO, 2010, p. 60).

³⁹ www.nexojornal.com.br/expresso/2018/02/01/Como-o-reflorestamento-pode-se-tornar-um-neg%C3%B3cio-lucrativo

⁴⁰ www.cartamaior.com.br/?/Editoria/Mae-Terra/Compra-de-area-ambiental-por-ONG-gera-protestos-no-Parana/3/9814

⁴¹ <https://www.biodieselbr.com/credito-de-carbono/mdl.htm>

⁴² <https://exame.abril.com.br/economia/como-investir-creditos-carbono-504670/>

sociopolíticas e econômicas nos países produtores, entre outras. Diante disso, o seu preço passou a ser cotado no início do século XIX, com o milho, na Bolsa de Chicago, como forma de transferir esse alto risco produtivo para os especuladores que estivessem dispostos a lucrar. Contudo, com a globalização, essa incerteza se tornou ainda mais perigosa diante da volatilidade dos preços internacionais aferidos dentro de uma lógica financeira altamente especulativa (ISAKSON, 2014).

Até a década de 1970, os Estados produtores possuíam certa regulação quanto ao preço das principais *commodities* agrícolas através da institucionalização de acordos internacionais⁴³ que protegiam os produtores agrícolas, como os seguros de colheitas e os programas de subsídios. Com as alterações normativas no mercado de capitais instituídas pelos Estados durante as décadas de 1980 e 1990, o risco agrícola passou a ser dirigido pelas inovações financeiras, com os derivativos do tipo *hedge*, na qual a probabilidade de calamidade agrícola foi condicionada a um valor monetário (ISAKSON, 2014). Os investimentos em *commodities* envolvendo operações de *hedge* possuem um horizonte de preços de curto prazo, não ocorrendo à rolagem de contratos futuros antes do seu término e nem o reinvestimento em novos contratos, e são dependentes de análises técnicas quanto às incertezas produtivas.

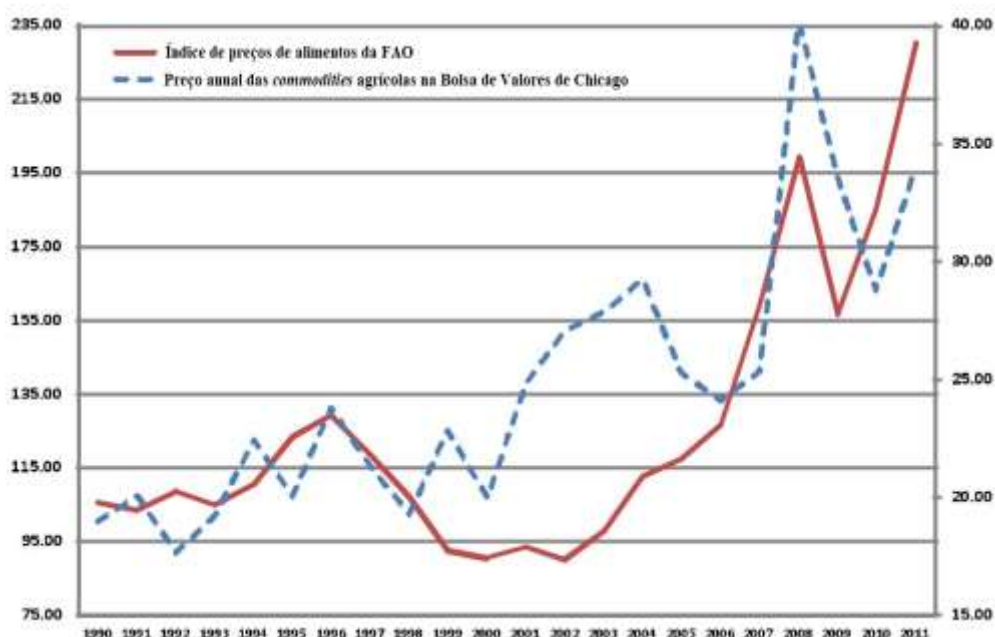
Nas operações do tipo *hedge*, os agricultores vendem contratos futuros como meio de cobertura contra a probabilidade de que os preços de suas safras caiam abaixo de um preço determinado. As grandes *tradings* e as empresas de alimentos compram esses contratos futuros como um meio de se protegerem contra a probabilidade de que os preços agrícolas subam acima desse preço determinado. Além desses agentes, têm-se ainda os especuladores. Esses buscam lucrar com as mudanças dos preços futuros das safras, ou seja, eles procuram lucrar com os riscos agrícolas. Esse tipo de operação vem sendo executada pelo capital financeiro desde a década de 1980. Todavia, tal situação mudou drasticamente após a aprovação da CFMA.

⁴³ “Em 1962, foi estabelecido o primeiro Acordo Internacional do Café (AIC). O AIC contou com a adesão de países produtores e importadores de café, totalizando 58 países envolvidos (SILVA, 1994). A sua regulação ficou a cargo da Organização Internacional do Café (OIC), criada em 1963. Durante a vigência do AIC, até 1989, o sistema de quotas foi utilizado como o principal mecanismo de intervenção para a política de manutenção de preços. Quando a cotação do café no mercado de ações excedia o limite estabelecido pela OIC, às quotas eram rebaixadas, e quando o preço cotado ficava abaixo do limite, as quotas eram elevadas (DAVIRON; PONTE, 2007). Com o AIC, os preços do café no mercado futuro eram relativamente previsíveis e estáveis devido ao maior controle dos Estados. Segundo Talbot (2004), o volume de negociação no mercado futuro de café era tão baixo que a sua manutenção na Bolsa de Valores de Nova York chegou a ser questionada” (NASCIMENTO, 2014, p. 34).

A CFMA foi regulamentada em resposta às crises financeiras do Leste e Sudeste da Ásia (1997 e 1998) e do *ponto.com* (2000). As respectivas crises financeiras conformaram na queda do preço internacional das *commodities* em geral (minerais e agrícolas). Diante do baixo valor pago pelas *commodities* e de um intenso *lobby* que incluía importantes nomes do mercado financeiro, como o de Alan Greenspan – anteriormente presidente do FED, por quase vinte anos, a CFMA “abriu as portas” para que o capital financeiro (fundos de pensão, *hedge* e soberanos, seguradoras, bancos) pudesse especular esses produtos através de transações em *swaps*. Nesse sentido, os investimentos que antes possuíam um horizonte de curto prazo assumiram posições de longo prazo (rolagem de contratos futuros antes do seu término e reinvestimento de novos contratos) por meio de fundos de Índices de *Commodities* (CFIs), como é o caso do Índice de *Commodities Goldman Sachs da Standard & Poor's* (S&P GSCI) e do *Dow Jones American International Group Commodity* (DJ-AIGCI). Isto é, índices que passaram a aferir o preço das *commodities* agrícolas, transformando formalmente o “risco agrícola em uma classe de ativos” (ISAKSON, 2014, p. 758).

A partir de então, o preço das *commodities* agrícolas passou a ser condicionado pelo “estado de espírito” dos agentes financeiros, resultando, a partir de 2002, num forte ciclo de alta do preço dos alimentos no mercado bursátil. No Gráfico 2, de evolução dos preços dos alimentos levantados pela FAO em comparação ao preço das *commodities* agrícolas cotadas na Bolsa de Valores de Chicago, entre os anos de 1991 a 2011, é possível percebermos um considerável aumento dos preços dos alimentos medidos pela FAO a partir da aprovação da CFMA, em 2000.

Gráfico 2 - Índice de preços dos alimentos da FAO x preço anual das commodities agrícolas na Bolsa de Valores de Chicago entre os anos de 1991 e 2011



Fonte: SPRATT (2013)

Elaboração própria (2019)

De acordo com o Gráfico 2, entre os anos de 1990 e 2001, percebe-se certa estabilidade nos preços das *commodities* agrícolas registrados na Bolsa de Chicago, exercendo pouca influência no preço dos alimentos da FAO. Contudo, tal relação mudou drasticamente a partir do ano de 2002, quando o aumento do preço dos alimentos passou a sofrer uma forte interferência da volatilidade dos índices das *commodities* agrícolas negociadas no mercado financeiro. Spratt (2013) revela que, em 1996, 88% dos contratos futuros tinham sido efetuados através de *hedge*; essa parcela despenca para 40% no ano de 2011. Segundo o autor (2013), houve dez vezes mais especulações envolvendo as *commodities* agrícolas entre os anos de 2000 e 2011. Em relação à especulação do CIF, ocorreu também um impressionante aumento de US\$ 13 bilhões, em 2003, para US\$ 317 bilhões, em 2008, no momento do ápice do *land grabbing*.

Assim, como uma espécie de conluio com o capital financeiro, o mesmo conluio que converteu a terra urbana em lastro de ativo, os Estados aderiram ao ideário neoliberal como plataforma política/econômica para eliminar as barreiras normativas a fim de autorizar regras que conformassem na construção de novas ferramentas especulativas. Nesse sentido, a insaciável (CHESNAIS, 2005) busca por parte do capital financeiro de apropriar grandes

extensões de terras em escala global vem resultando numa verdadeira transformação da terra em ativo especulativo dentro do mercado bursátil.

Portanto, o fenômeno *land grabbing* remete a um processo sintomático da atual fase financeirizada em que o imperativo bioeconômico, e toda a problemática ambiental enraizada no capitalismo contemporâneo, foram conduzidos para dentro de uma lógica de acumulação global. Como sugere Gunnoe (2014, p. 480), estamos presenciando um processo de “integração sem precedentes entre o capital financeiro e a propriedade da terra”, na qual, a partir do maior controle sobre a terra e a sua conversão num ativo, isto é, em *fictício* (HARVEY, 2013; PAULANI, 2016), os representantes do capital financeiro se tornaram os novos “donos” da terra na atual fase financeirizada.

2.2 - Constituição do “novo rentismo”

No atual período globalizado, a terra se tornou um importante recurso de acumulação por parte do capital financeiro. Só que a terra como recurso de acumulação não é particular somente do atual período. Ao longo do processo histórico de expansão do capitalismo, a terra se constituiu como uma das principais fontes de riqueza e poder por parte dos grandes capitalistas (VISSER, 2016). Contudo, o que diferencia o atual processo de “mercantilização” dos pretéritos é a sua vinculação com o capital financeiro e a constituição de um “novo rentismo”⁴⁴ (HARVEY, 2013; PAULANI, 2016).

A renda da terra é uma das categorias mais discutidas e polêmicas dentro da história do pensamento da economia-política. De acordo com Lenz (1981, p. 13), a renda da terra como categoria econômica, apesar de ter iniciado na Escola Fisiocrática, cuja “única atividade econômica capaz de gerar um ‘excedente’ era a agricultura e esse produto líquido restringia-se inteiramente a renda fundiária”, ela foi estudada pelos principais economistas clássicos, tais como: Adam Smith (1776), David Ricardo (1817), Mathus (1820) e Karl Marx (1864). Para a respectiva autora (1993), além de Smith (1776) ter sido o pioneiro, ele teve o mérito de superar o conceito de excedente defendido pela Escola Fisiocrática ao introduzir o lucro como categoria de análise. Nesse sentido, Smith (1776) definiu a renda da terra como uma remuneração paga ao capitalista pelo uso da terra durante o processo produtivo.

Em seguida, David Ricardo (1817) conectou a renda da terra com o lucro e com a acumulação de capital mediante a sua teoria dos rendimentos decrescentes (HAILA, 1990; LENZ, 1993). Ao defender a abertura da Inglaterra a importação de trigo - Leis do trigo

⁴⁴ O rentista advém da propriedade privada através da cobrança pela alienação periódica (aluguel) ou alienação integral e parcial (venda e transferência da propriedade privada a outro capitalista) (BOTELHO, 2005).

(XIX) -, Ricardo (1817) definiu que a renda da terra derivava do contínuo processo de incorporação de terras de menor qualidade à produção. De modo a contrapor Ricardo (1817), Malthus (1820) elaborou a teoria do crescimento populacional argumentando que o aumento da renda era diretamente proporcional ao crescimento da demanda por alimentos e da população. Ou seja, o aumento da renda era uma consequência natural de uma economia em crescimento, a qual proporcionaria riqueza aos países.

Mesmo sendo uma crítica inconclusiva (HARVEY, 2013), foi Karl Marx (1864) que preconizou um maior aprofundamento sobre a renda da terra. Para o filósofo alemão (1986, p. 123), “se o modo de produção capitalista pressupõe a expropriação dos trabalhadores das condições de trabalho”, na agricultura os pequenos produtores são expropriados do solo e subordinados a um grande produtor. Pois, esse último, tem na agricultura um meio de obter o lucro. Sendo assim, Marx (1986) definiu que a renda da terra provém da mais-valia social através de três distintas formas: a renda absoluta, a renda diferencial (do tipo I e II) e a renda de monopólio.

É sabido que a terra como elemento físico natural é base para toda e qualquer atividade produtiva. Ela pode ser usada para fins agrícolas, industriais ou comerciais. Nesse sentido, a destinação de uma porção de sua superfície para a instalação de uma determinada atividade econômica precisa da efetuação de um pagamento. O valor desse pagamento decorre pela existência do monopólio da propriedade da terra. Tem-se, portanto, a noção de *renda absoluta*. Isto é, o pagamento pelo uso por cada porção de terra, independentemente de suas condições edafoclimáticas.

A *renda diferencial* advém da diferença entre o preço geral de produção, em terras com qualidades inferiores, e o preço individual de produção, em terras com qualidades superiores. Marx (1986) atribuiu duas formas para analisar a renda diferencial: a *renda diferencial do tipo I* e a *renda diferencial do tipo II*. A *renda diferencial do tipo I* refere-se à qualidade do solo e as localizações distintas. Por exemplo, um proprietário possui uma terra com solo de boa qualidade e sua localização tem fácil acesso ao escoamento da produção. Tal situação implica a esse proprietário a obtenção de rendas mais elevadas perante aos demais que não possuem tais características em suas terras. A *renda diferencial do tipo II* remete ao conteúdo técnico-científico incorporado a terra. Neste caso, a renda extraída pelo proprietário decorre do nível de investimento realizado em sua propriedade, como: maquinários, fertilizantes, sistemas de irrigação, silos, entre outros.

Em relação à *renda de monopólio*, ela vem da peculiaridade da propriedade fundiária. O fator único ou exclusivo faz com que o proprietário desta terra adquira rendas superiores

aos demais proprietários que produzem um produto de grande demanda no mercado. Ou seja, o seu diferencial reside do fato que o produtor da renda de monopólio se torna o único beneficiário de uma produção que é restrita no mercado.

Após as discussões da Escola Clássica, Ioris (2016) afirma que a teoria da renda pouco avançou, salvo algumas exceções⁴⁵, entre o final do século XIX e a primeira metade do século XX. Porém, a partir da década de 1970, com a elevação dos preços da terra e da habitação nos EUA, a discussão sobre a renda da terra voltou à tona de forma mais significativa mediante a crítica baseada em Marx⁴⁶.

Nesta recente controvérsia, Haila (1990, p. 278) identificou três fases prolongadas: a) fase do consenso; b) fase de transição; c) fase da ruptura. A primeira fase, iniciada nos anos de 1970, teve como propósito construir uma teoria da renda aplicável à questão urbana. Para tanto, a fase de consenso possuía quatro aspectos: 1) a discussão sobre renda absoluta e de monopólio, em detrimento da renda diferencial (considerada muito técnica e *ahistórica*); 2) a concepção da renda como um elemento pré-capitalista ou não capitalista dentro do capitalismo; 3) a renda sendo considerada uma barreira ao processo de acumulação; e 4) a renda vista acima de tudo como uma relação social.

A segunda fase teve início a partir da fragmentação da primeira, no final da década de 1970. Ela foi marcada por novas teorias e redefinições, tendo a renda diferencial no centro das discussões, em despeito das rendas absolutas e de monopólio. Durante essa fase, ao invés da renda ser vista como algo intrínseco ao capitalismo (e não como um elemento pré-capitalista interpretado na primeira fase), ela passou a ser interpretada como um elemento endógeno perante o modo de produção; deixou de ser uma barreira à acumulação e, por último, ela não foi apropriada somente por uma classe homogênea, mas sim por diferentes agentes (HAILA, 1990).

No caso da terceira fase, iniciada durante a década de 1980, Haila (1990, p. 284) assevera que ela se deu a partir da ruptura promovida pela segunda fase sobre a primeira. Ou seja, ao invés da segunda fase criar um novo consenso, ela originou uma divisão que proporcionou duas linhas opostas: as idiográficas e as nomotéticas. Enquanto que a primeira remete à possibilidade de negar a busca de uma teoria geral, questionando em favor de

⁴⁵ Ioris (2016) cita algumas exceções que permitiram o avanço da “Teoria da Renda”, como: Lênin, em 1901, sobre a questão agrária, Hilferding, em 1910, sobre “*cartel rents*”, Schumpeter, em 1934, sobre “*entrepreneurial rents*” e Sraffa, em 1960, sobre a Teoria de Valor neo-Ricardiana. Na década de 1960, devido o rápido aumento dos preços da terra e da moradia nos EUA, Ioris (2016, p. 458) relata o ressurgimento do estudo da renda destacando autores neoclássicos, como Alonso, em 1964, que avançou o conceito ao sustentar que “a oferta de terra não pode ser aumentada quando a demanda e seu preço aumentam”.

⁴⁶ Para Haila (1990), faziam parte deste debate, entre outros: Emmanuel (1972), Harvey (1973), Walker (1974), Scott (1976), Edel (1976), Ball (1976), Fine (1979), Massey e Catalano (1978), Lipietz (1980).

análises de situações mais concretas; a último defende a busca por uma teoria geral sobre a renda da terra. Nesse sentido, dentro da linha nomotética, Harvey (2013) se destaca ao conferir uma nova concepção de renda fundiária como *fictícia*.

De acordo com Harvey (2013, p. 471), “o que é comprado e vendido não é a terra, mas o direito à venda da renda fundiária produzido por ela”, portanto, a renda fundiária constitui o “valor” da terra. No caso específico do capital financeiro, ele realiza investimentos (capital) na “propriedade terra” no intuito de render juros e “adquirir um direito sobre as receitas futuras antecipadas, um direito sobre os frutos futuros do trabalho” (2013, p. 471). Diante disso, todas as outras rendas apontadas por Marx (1986) – absoluta; diferencial (I e II) e monopólio - não foram descartadas, elas apenas foram inseridas no mercado financeiro na forma de *capital fictício*.

Segundo Paulani (2016, p. 528), na atual fase financeirizada a constituição da terra “se dá num campo aberto a circulação do capital portador de juros, ou seja, deve ser tratada como capital fictício”. Para a respectiva autora (2013, p. 14), como forma de garantir uma maior lucratividade e promover a maximização da produção de valor excedente, o “preço da terra deve refletir a permanente busca do capital por rendas futuras aumentadas”. Deste modo, quanto maior for a intensificação em capital e trabalho sobre a terra, maior será a sua renda futura. Conforma-se assim, a terra como o principal elemento para o capital financeiro (CHESNAIS, 2005).

Dentro do mercado de ações, cada empresa participante possui um portfólio, independentemente do ramo de atuação. O objetivo do portfólio, dentre outros, é de apresentar o “foco” de negócios da empresa e suas estratégias comerciais para atrair novos acionistas. Em geral, as empresas agrícolas ligadas ao capital financeiro têm a terra como principal “foco” de negócios, como é o caso da BrasilAgro.

Como detalharemos no Capítulo 5, os negócios da BrasilAgro se concentram na aquisição, exploração e comercialização de suas propriedades agrícolas. Primeiro, a empresa adquire terras a preços relativamente baixos e com grande potencial de precificação em áreas de expansão da fronteira agrícola – como as terras dos Cerrados -, as quais possuem condições edafoclimáticas favoráveis à produção agrícola de duas safras por ano agrícola e que contam com certa presença de serviços especializados, como: logística (armazéns, estradas, ferrovias e portos), revenda de insumos e maquinários, corretagem de terras, entre outros. Em seguida, ela procura elevar o preço de mercado de suas propriedades, por meio dos cultivos das *flex crops* (soja, milho e cana-de-açúcar), do investimento em infraestrutura (construção de dormitórios e escritório administrativo; estradas; silos e armazéns) e do uso de

sistemas técnicos agrícolas (rotação de culturas; máquinas que monitoram o plantio; o desenvolvimento de terras e a preparação do solo para a produção agrícola).

No intuito de proporcionar ganhos financeiros e gerar certo dinamismo às propriedades agrícolas, a BrasilAgro comercializa as *flex crops*. Porém, como os preços das *commodities* agrícolas são muito instáveis no mercado financeiro, por envolver fatores como: intempéries climáticas (período de grande seca, geada e de forte chuva); situações políticas e econômicas nacionais; mudanças na política das empresas, entre outros, a BrasilAgro promove a venda (total ou parcial) de suas propriedades visando amortizar os possíveis prejuízos agrícolas causados por algum destes fatores mencionados. Sendo assim, a empresa adota a precificação e a comercialização das propriedades agrícolas, através da intensificação produtiva e da especulação imobiliária, como estratégias que promovem ao mesmo tempo a maximização dos lucros, a distribuição de dividendos aos acionistas e a captura da renda fundiária (diferencial e absoluta).

Ao relacionar os diferentes tipos de rendas descritas por Marx (1986) com o capital financeiro, Harvey (2013) aborda ainda o papel das diferenças de *localizações* para a apropriação da renda fundiária. Apesar de Marx (1986) ter argumentado que, além da diferença de fertilidade, a diferença de localização das faixas de terra também se constitui como elemento essencial da apropriação da renda fundiária, ele “não tira daí todas as consequências” (PAULANI, 2016, p. 528). Para o geógrafo anglo-americano (2013, p. 438), os detentores das terras de melhor localização, nesse caso, o custo de transporte mais baixo, “podem converter os excessos de lucros em renda fundiária sem afetar a taxa de lucro média”.

Segundo Harvey (2013, p. 440), “os efeitos da localização e os diferenciais na produtividade natural” coexistem de maneira contraditória podendo às vezes tonificar e às vezes opor uns aos outros. Para tanto, o autor (2013, p. 440) observa que “a terra fértil, porém má situada, pode ser abandonada por uma terra menos fértil, mas com uma localização mais favorável”. Como a agricultura é uma atividade muito sensível tanto à fertilidade quanto à localização, ambas as condições podem ser alteradas a partir da aplicação de capital. Por um lado, como assevera Harvey (2013, p. 441), o capital pode ser destinado para melhorar o escoamento das produções agrícolas, e assim proporcionar a exploração de mais terras férteis. Por outro lado, ele “pode ser investido para melhorar as terras inferiores que já estão sendo cultivadas”. Ou seja, da mesma forma que as terras podem ser alteradas a partir da aplicação de capital tornando-as mais férteis “pela adução, correção e implantação de estruturas físicas nas fazendas, a construção de infraestruturas de transporte pode criar ou até mesmo potencializar diferenças originais de localização” (FREDERICO, 2016, p. 188).

Para o capital financeiro, a terra deve ser sempre encarada como um investimento que garanta “os melhores e mais lucrativos usos e a maximizar a produção de valor excedente” (PAULANI, 2016, p. 528). E no momento que a terra passou a ser condicionada como fator “chave” para o capital financeiro, objetivando elevados rendimentos no mercado financeiro frente aos demais investimentos, ela se transformou num ativo financeiro, ou seja, em capital fictício (CLAPP, 2012; GUNNOE, 2014; FAIRBAIRN, 2014; LI, 2014; OUMA, 2016; VISSER, 2016; DUCASTEL; ANSEEUW, 2017). No atual fenômeno de *land grabbing*, o que estamos presenciando é uma nova perspectiva sobre a mercantilização da terra. Isto é, a sua compreensão não se dá apenas como mercadoria, mas como um ativo financeiro na qual a terra passou a cumprir uma dupla função. Pois como um ativo, além de ela ser regida pela lógica especulativa do mercado financeiro (padronização, potencial de lucro, liquidez, dividendos, normas específicas etc.) (VISSER, 2016), ela também tem que gerar expectativas iguais ou superiores aos demais investimentos financeiros (OUMA, 2014; 2016; DUCASTEL, ANSEEUW, 2016).

Portanto, ao ser definido como um processo de capitalização da renda pela renda, ou do lucro pelo lucro, o capital fictício talvez seja a melhor expressão para essa nova concepção de renda fundiária. Neste caso, os agentes do capital financeiro se apresentam como os novos rentistas, pois esses passaram a serem os “donos” ou os “senhores” da terra na atual fase financeirizada.

2.3 – “Donos” da terra

A primeira década do século XXI foi marcada pela emergência do *land grabbing*, tendo o capital financeiro como o agente responsável pela sua ocorrência em escala global. Porém, o interesse em terras/agricultura por parte do capital financeiro não se deu somente no seu controle direto, mas também por arranjos institucionais dos quais conferiram estratégias de diversificação nos portfólios propiciando maiores lucros dentro do mercado bursátil. Diante disso, como asseveram Frederico e Gras (2017, p. 20), “o capital portador de juros caracteriza-se por uma miríade de capitalistas, com objetivos e estratégias distintas e formas diferenciadas, muitas vezes obscuras, de articulação”.

Primeiro, estamos considerando como capital financeiro todos os agentes ou instituições financeiras que acessam qualquer tipo de investimento para obter lucro dentro do mercado financeiro. Diante disso, na tentativa de compreender a atuação desses agentes em terras/agricultura, Frederico e Gras (2017) propõem a existência de três grupos: 1) os investidores institucionais (fundos de pensão privados, fundos mútuos, fundações

universitárias, fundos de doações, bancos, seguradoras, fundos *hedge* e de *private equity*); 2) as agências governamentais e instituições estatais (instituições multilaterais, bancos centrais de países, fundos soberanos e empresas estatais); e 3) os investidores privados (indivíduos de alta renda, famílias com grande patrimônio e grandes corporações).

Frederico (2016) propõe ainda que a atuação desses agentes ou instituições financeiras pode ser subdividida em diretos ou indiretos. Enquanto os diretos são responsáveis pela aquisição e pelo gerenciamento das propriedades agrícolas, podendo ser ele próprio ou de uma empresa subsidiária controlada por ele, os indiretos são aqueles que promovem a diversificação de seus portfólios aplicando capital em diferentes tipos de fundos agrícolas gerenciados por terceiros, ou até mesmo investidores que possuem participação minoritária nas empresas agrícolas. Portanto, os investidores diretos são aqueles agentes do capital financeiro que possuem o controle da terra ou da empresa, já os indiretos, não.

Após a GRAIN elaborar o seu primeiro relatório no ano de 2008, na qual alertou a comunidade civil e acadêmica sobre a ocorrência *land grabbing*, a organização espanhola elaborou mais dois relatórios, um em 2016, e o outro em 2018. No ano de 2016⁴⁷, a GRAIN informou que inúmeras transações foram cessadas devido a levantes populares ou leis que minimizaram de alguma forma a aquisição de terras para certos agentes ou instituições financeiras. Nesse relatório, a organização citou a suspensão do projeto Daewoo, em 2009, que planejava a aquisição de quase 1,3 milhão de hectares em Madagascar, resultando na derrubada do governo central. E o assassinato do líder líbio Mouamar Gaddafi, em 2011, que pôs fim ao projeto de aquisição de quase 100 mil hectares de terras no Mali. Apesar disso, no terceiro relatório elaborado pela GRAIN, em 2018, a organização argumentou que a aquisição de terras ainda vem ocorrendo de forma crescente. Dentre os principais agentes e instituições financeiras, os fundos de pensões e mútuos se destacam como os maiores controladores de terras no mundo. De acordo com esse terceiro relatório (2018)⁴⁸, a GRAIN identificou mais de 76 fundos de pensões públicos e privados, sendo administrados de forma direta ou indireta. Até agosto de 2018, esses fundos efetuaram cerca de US\$ 14,8 bilhões em terras/agricultura.

Como mencionado no Capítulo 1, a ascensão desses fundos se deu a partir da década de 1980, com o surgimento dos regimes de previdência por capitalização em países como: Estados Unidos e Grã-Bretanha. Porém, com a desregulamentação dos mercados ocorrida nos anos de 1990, os fundos de pensão e mútuos, em especial aqueles situados nos EUA, se

⁴⁷ <https://www.grain.org/es/article/entries/5492-the-global-farmland-grab-in-2016-how-big-how-bad>

⁴⁸ <https://www.grain.org/article/entries/6059-the-global-farmland-grab-by-pension-funds-needs-to-stop#sdfootnote1anc>

libertaram de tal forma que passaram a constituir como uma força financeira considerável. Chesnais (2005) sugere que após a mutação na natureza da poupança, os fundos de pensão se tornaram nas principais instituições financeiras não bancárias, com o objetivo de maximizar a rentabilidade de seu capital e assegurar elevada liquidez. Nesse sentido, sob o controle dos gestores, a poupança se transformou em capital, criando uma verdadeira contradição em que os assalariados deixaram de ser meros poupadores para se tornarem elementos chave de um novo tipo de rentismo (HARVEY, 2013; PAULANI, 2016).

Segundo a análise da Preqin (2016)⁴⁹, desde 2006 cerca de 100 fundos de pensões e mútuos destinaram mais de US\$ 22 bilhões em terras/agricultura. Normalmente, esses fundos voltados para o investimento em terras/agricultura são administrados por uma instituição que detém a capacidade de reunir recursos financeiros de diferentes investidores. Após a captação desses recursos, os fundos não somente comprem as terras agrícolas, mas também gerenciam por meio do arrendamento para os grandes produtores ou empresas agrícolas que, em alguns casos, são controladas pelo próprio fundo. Ainda de acordo com o relatório da Preqin (2016), os fundos de pensões públicos (20%) eram os maiores investidores em terras/agricultura em relação aos privados (12%).

Dentre os principais fundos de pensões, destaque para a TIAA - ex-TIAA CREF - (*Teachers Insurance and Annuity Association of America - College Retirement Equities Fund*). O fundo de pensão privado de professores universitários possui cerca de US\$ 866 bilhões para investimentos financeiros (PITTA; MENDONÇA, 2015). No Brasil, esse fundo chegou a administrar mais de 424 mil hectares de terras no ano de 2017⁵⁰. A TIAA é acionista majoritária da empresa brasileira RADAR Imobiliária Agrícola, uma empresa pertencente à Cosan – um dos maiores grupos brasileiros nas áreas de bioenergia, logística e infraestrutura. Segundo o jornal New York Times, de 2015, a TIAA chegou a ser envolvida com escândalos de compra de terras ilegais⁵¹.

Além da empresa RADAR, o fundo possui ainda uma *asset management*, que veremos o seu significado mais adiante, que detém cerca de um trilhão de dólares em patrimônio. Essa gestora de ativos possui dois canais de investimentos em terras/agricultura que atuam: nos EUA, na Austrália, no Chile e no Brasil, a TIAA-CREF Global Agriculture I e II. Segundo a organização Rede Social de Justiça e Direitos Humanos (2017), as respectivas gestoras também captam capital (dinheiro) de outros fundos de pensão públicos e privados como: o

⁴⁹ <http://docs.preqin.com/reports/Preqin-Special-Report-Agriculture-September-2016.pdf>

⁵⁰ <https://deolhonosruralistas.com.br/2017/01/09/20-grupos-estrangeiros-tem-3-milhoes-de-ha-de-terras-no-brasil/>

⁵¹ <https://www.nytimes.com/2015/11/17/world/americas/tiaa-cref-us-investment-giant-accused-of-land-grabs-in-brazil.html>

AP2, da Suécia; o *Caisse de Dépôts et Placement du Quebec* e a *British Columbia Investment Management Corporation* (bcIMC), do Canadá; o *Stichting Pensioenfonds ABP*, da Holanda; o *Ärzteversorgung Westfalen-Lippe*, da Alemanha; o *Cummins UK Pension Plan Trustee Ltd.*, o *Environment Agency Pension Fund*, o *Greater Manchester Pension Fund* e o *New Mexico State Investment Council*, da Inglaterra.

As empresas de *private equity* também são um dos principais representantes do capital financeiro a conceder grandes volumes de capital em terras/agricultura. Trata-se de instituições que investem em qualquer tipo de ativos ou empresas não listadas em bolsas de valores. Essas empresas surgiram na década de 1940, nos EUA e na Inglaterra, sendo controladas por famílias afortunadas que destinavam seus recursos financeiros no fomento ou na expansão de pequenas empresas que detinham certo potencial de crescimento para, em seguida, vendê-las. Contudo, a partir da desregulamentação dos mercados, essas empresas passaram a ter um crescimento significativo ao também adquirirem o controle de grandes empresas.

De acordo com Frederico (2016), até o ano de 2008, período da crise financeira, essas empresas chegaram a arrecadar cerca de US\$ 685 bilhões dos investidores institucionais em todo o mundo. Após o seu montante reduzir para US\$ 318 bilhões no ano seguinte, em 2009, as empresas de *private equity* passaram a investir no agronegócio em países na América Latina, África e Ásia. No ano de 2013, essas empresas voltaram a crescer, chegando a obter um montante de US\$ 528 bilhões. Segundo dados da EMPEA (2015), entre os anos de 2008 e 2014, cerca de 150 empresas de *private equity* realizaram 283 investimentos em agricultura, em 53 países emergentes, num total de aproximadamente US\$ 9 bilhões. A maioria dos acordos fechados pelas empresas de *private equity* em agricultura foram: na Ásia (139), na África Sub-Saareana (69), na América Latina (46), na Europa de Leste e Central (16) e no Oriente Médio e Norte da África (13). Apesar da América Latina não ter uma grande quantidade de acordos fechados, ela foi a região que mais recebeu recursos financeiros dessas empresas, cerca de US\$ 2 bilhões. Além disso, os países chamados BRICS (Brasil, Índia, China e África do Sul) contabilizaram 55% do total dos acordos efetuados pelas *private equity* em agricultura (EMPEA, 2015; FREDERICO, 2016).

Os dados da EMPEA (2015) revelam ainda que o Brasil foi o país que mais recebeu investimentos dos fundos agrícolas controlados pelas empresas de *private equity*. Entre 2008 e 2014, o país recebeu um montante de US\$ 1,5 bilhão, ou seja, cerca de 80% do total de capital investido na América Latina. Em relação aos fundos agrícolas por região de atuação e capital arrecadado, isso pode ser percebido no Quadro 1, que mostra as empresas de *private equity*

dedicados ao agronegócio, o montante de capital arrecadado (em milhões de dólares) e a região e/ou país de investimento entre os anos de 2008 e 2014.

Quadro 1 - Fundos agrícolas por região de atuação e capital arrecadado (2008 a 2014)

Gestor do Fundo	Nome do Fundo	Região de atuação	Capital Arrecadado*	Data de Fechamento
Aqua CP	AGF Latin America Fund	África do Sul	173	2013
New Forests AM	Tropical Asia Forest Fund	África Oriental	170	2013
Voxtra	Voxtra East Africa Agribusiness Fund	África Oriental	11	2011
Pearl CP (PCP)	African Agricultural Capital Fund (AACF)	África Oriental	25	2011
Acorn PE	Acorn Agri	África Subsaariana	37	2014
Databank AM (DAFML)	AAF SME Fund	África Subsaariana	36	2014
Phatisa Group	African Agricultural Fund (AAF)	África Subsaariana	243	2013
Silk Invest	Silk Invest African Food Fund	África Subsaariana	32	2013
Vital Capital Investments	Vital Capital Fund I	África Subsaariana	350	2012
Global Enviroment Fund (GEF)	GEF Africa Sustainable Forestry Fund	África Subsaariana	160	2012
Africa Agribusiness Investments (Agri-Vie)	Agri-Vie Fund	África Subsaariana	108	2010
Injaro Investments	Injaro Agricultural Capital Holdings	África Subsaariana e Ocidental	49	2014
Grupo ECOS	ECOS Forestry Fund	América Central, América Latina, África do Sul	N/A	2010
Moringa Partnership	Moringa Fund	América Latina, África Subsaariana	69	2013
Pampa CM	Pampa Agribusiness Fund	Argentina, Brasil, América Latina, Uruguai	365	2008
Black River AM	Black River Food Fund 2	Ásia	700	2014
Pacific Agri Capital (PAC)	Pacific Agriculture Fund	Ásia, América Latina, Malásia, Peru	100	2012
Black River AM	Black River Food Fund 2	Ásia, Australasia, Central & Europa Oriental (CEE), América Latina	90	2013
Black River AM	Black River Agriculture Fund	Ásia, Austrália, Central & Europa	73	2011

		Oriental, América Latina		
Black River AM	Black River Food Fund	Ásia, China	455	2011
Mandala Capital	Mandala Agribusiness Fund	Ásia, Índia, África Oriental	100	2013
Kaete Investimentos	Guaraci Dairy (Formerly Agribusiness Northeast Fund)	Brasil	4	2014
Brookfield AM	Brookfield Brazil Timber Fund II	Brasil	270	2013
Kaete Investimentos	Amazon Sustainable Development I	Brasil	49	2012
Brookfield AM	Brookfield Brazil AgriLand Fund	Brasil	330	2010
BRZ Investimentos	Brasil Agronegócio	Brasil	450	2010
Brookfield AM	Brookfield Brazil Timber Fund	Brasil	280	2008
NHC Capital	NHC Agribusiness Partners II	CEE & CIS	100	2014
Ecus PE	Ecus Agri-Food	Chile	30	2012
Sembrador Capital	AgroDesarrollo	Chile	28	2010
Guosen Securities	Guosen Securities RMB Fund	China	326	2013
CMIA CP	CMIA China Fund IV	China	30	2012
Resource Partners	Resource Eastern European Equity Partners I	Europa Central e Oriental	235	2011
Rabo EA	India Agri Business Fund II	Índia	80	2014
Omnivore Capital MA	Omnivore Partners	Índia	45	2014
Small Enterprise Assistance Funds (SEAF)	SEAF India Agribusiness Fund	Índia	79	2012
Rabo EA	India Agri Business Fund	Índia	120	2010
Silver Street Capital	The Silverlands Fund	Malawi, Moçambique, África do Sul, África Subsaariana, Tanzânia, Uganda, Zâmbia	215	2012
Sahel Capital	Fund for Agricultural Financing in Nigeria (FAFIN)	Nigéria	33	2014
AC Captales SAFI	Agribusiness and Forestry Fund	Peru	50	2008

*em milhões de dólares

Fonte: EMPEA (2015); FREDERICO (2016)

Além dos agentes supramencionados, há ainda os *asset management*. Trata-se de gestores institucionais que cuidam dos interesses dos acionistas e/ou investidores quanto à aquisição, ao monitoramento e à rápida maximização dos ativos. Dentre as principais instituições de *asset management*, destacam-se: os grandes bancos globais, como: *JP Morgan, Deutsche Bank, Citigroup*; os fundos de pensão, como a TIAA; as instituições privadas, como: *UBS, Morgan Stanley, Goldman Sachs, Black Rock, Franklin Templeton, Brookfield*. Em relação a essa última, o seu *asset management* no Brasil possui mais de 97 mil hectares de terras para produção de soja e cana-de-açúcar.

Cabe salientar também o grande interesse em terras/agricultura pelos fundos controlados por investidores privados. Esses são fundos administrados por indivíduos cujo capital vem da herança familiar ou de um negócio bem sucedido, como é o caso do megainvestidor húngaro-americano George Soros. Soros incursionou no mercado de capitais no final da década de 1960 ao abrir o seu fundo particular de *hedge*, a *Soros Fund Management*. Em 1992, George Soros ficou conhecido no mercado financeiro como sendo um dos maiores especuladores do mundo, sobretudo, nas áreas de *commodities* e cambiais. No caso desse último, ele e Joseph Lewis (um dos magnatas que possui terras de domínio público na região da Patagônia argentina) chegaram a faturar um bilhão de dólares apostando contra a moeda inglesa. Além da libra esterlina, George Soros também foi apontado como um dos especuladores que apostou contra a moeda tailandesa, baht, durante a crise de 1997.

Como supramencionado, a sua incursão em terras/agricultura começou com a empresa argentina CRESUD, em 1994, através da parceria com o empresário do imobiliário urbano argentino Eduardo Sergio. Após retirar o seu capital da CRESUD, em 1998, George Soros alocou o seu excedente em uma outra empresa agrícola argentina, a Adecoagro, no ano de 2002. Com o capital da *Soros Fund Management* e de outros fundos, a Adecoagro no seu primeiro ano de surgimento adquiriu mais de setenta mil hectares de terras voltadas à produção agrícola e pecuária na Argentina. A partir de então, a empresa passou a promover a sua expansão de negócios para além da fronteira de origem, em países como o Brasil e o Uruguai. No ano de 2011, a Adecoagro abriu o seu capital (IPO) na Bolsa de Nova York conseguindo captar mais de US\$ 400 milhões. De acordo com Almeida *et al.* (2017), no ano de 2015, a empresa possuía mais de 249 mil hectares de terras. Desse total, 85% estavam situadas na Argentina; 14% no Brasil e 1% no Uruguai. Somente entre os anos de 2008 e 2016, a Adecoagro vendeu mais de vinte propriedades agrícolas, obtendo um ganho de capital estimando em US\$ 205 milhões (ALMEIDA *et al.*; 2017). Além da CRESUD e Adecoagro, George Soros participou como intermediador entre Eduardo Sergio e o empresário do

imobiliário urbano brasileiro, Elie Horn, durante as negociações que resultaram no surgimento da BrasilAgro no ano de 2005 – conforme veremos no Capítulo 5.

Em 2017, a fortuna de George Soros ficou estimada em US\$ 25,2 bilhões, fazendo dele um dos trinta homens mais ricos do mundo. Através da *Soros Fund Management*, que foi avaliada no ano de 2018 em US\$ 6,16 bilhões, o megainvestidor administra um portfólio diversificado entre empresas e setores da economia desde telecomunicação (*Tribune Media Co*; *Walt Disney*; *Pandora Media*; *Oi*; *Aetna Inc*; *T-Mobile US Inc*; *Intelsat AS*; *AT & T*), passando por alta tecnologia (*Micron Technology*; *SVMK Inc*; *Box Inc*; *Microsoft Corp*; *Apple Inc*; *Electronic Arts Inc*), de energia (*Devon Energy*; *Falcon Minerals*; *Kimbell Royalty Partners*; *Berry Petroleum*; *Center Point Energy*; *Viper Energy*; *Gas Log Ltd*; *Chevron Corp*), do agronegócio (*Archer-Daniels Midland Co*; *CF Industries Holdings Inc*), do varejista (*Kraft Heinz Co*; *Kellogg Co*; *Pinnacle Foods Inc*; *Coca-Cola Co*; *Mondelez International*; *Hershey Co*), até o imobiliário urbano (*Forest City Realty Trust Inc*; *Digital Realty Trust Inc*; *VICI Properties Inc*).

Assim, os representantes do capital financeiro vão ganhando corpo e forma, além de uma extraordinária centralidade na atual fase financeirizada. Centralidade essa que é expressa não somente pela quantidade de recursos financeiros que esses agentes detêm, mas, sobretudo pela capacidade que eles possuem de se apropriar de algo material e/ou imaterial. E é justamente a terra que vem sendo paulatinamente transformada num ativo desejado por essa capacidade de apropriação. Desejo esse, apesar da recente ocorrência *land grabbing*, sobre o qual devemos estar atentos, para que a terra agrícola não tenha o mesmo destino da terra urbana, que passou a ser negociada de forma indiscriminada pelos canais altamente especulativos das inovações financeiras.

CAPÍTULO 3

ANTIGOS CONTORNOS E NOVOS AGENTES: LAND GRABBING NO TERRITÓRIO BRASILEIRO

3.1 – Aquisição de terras no Cerrado

Antes de adentrarmos no tema em questão, é necessário fazermos algumas considerações. O recente processo de aquisição de terras no Brasil vem promovendo uma complexa transformação nas relações de poder e de apropriação deste recurso em áreas de Cerrado. Para autores como Sauer e Borras Jr. (2016), *land grabbing* remete ao processo de apropriação de terras pública ou privada, que implica na transferência de propriedade, ou seja, de direitos de uso e do controle de terras e recursos naturais (hídricos, minerais e florestais), por meio de expropriações e com o propósito de acumulação de capital. Contudo, essa nova configuração contém antigos contornos e novos agentes. Os antigos contornos são atribuídos às práticas, ao lugar de ocorrência e aos métodos adotados para a aquisição de terras (“grilagem”)⁵². Os novos agentes remetem aos atores e seus reais interesses quanto a terra como propriedade fundiária neste início de século XXI.

No território brasileiro, atualmente as terras de Cerrado vêm se constituindo como o principal “alvo de ataque” por parte do capital financeiro. Contudo, dentro do processo histórico de apropriação de terras no Brasil, esse “ataque” às áreas de Cerrado não se constitui como algo novo. Anterior ao recente processo de apropriação de terras denominado como *land grabbing*, ocorreram inúmeros outros processos de apropriação nessas áreas (GUIMARÃES; LEME, 2002). Portanto, devemos ter clareza que não é o propósito do Capítulo 3 fazer uma reflexão histórica sobre a aquisição de terras no Brasil desde o período colonial. Apesar de entendermos que a aquisição de terras deriva de heranças datadas de um longo período da história do país, cabe estabelecermos um recorte ou a construção de um “esquema” de análise (SILVEIRA, 2011). Ressalta-se que quando há o surgimento de um novo momento, o pretérito não é desfeito por completo. Sendo assim, entendemos que a mudança de um momento para o outro é um processo contínuo, de transição e coexistências (SANTOS, 2012).

Como proposta de periodização, o Capítulo 3 objetiva analisar o processo de aquisição de terras nas áreas de Cerrado promovido pelas empresas agrícolas familiares (médio e grande porte) e as denominadas imobiliárias agrícolas financeirizadas. Para tanto, abordaremos as respectivas empresas agrícolas a partir de três distintos momentos de expansão da fronteira agrícola moderna ocorrido nas áreas de Cerrado desde a década de 1970 (FREDERICO; ALMEIDA, 2016), pautando os aspectos principais que as caracterizam, como: a) organizacional (surgimento e os agentes responsáveis); b) estrutural (como essas empresas

⁵² Salienta-se que nem sempre as operações de *land grabbing* envolvem transações com terras griladas.

funcionam); c) e a terra como propriedade fundiária (patrimônio territorial e ativo financeiro). Entende-se fronteira agrícola moderna como extensas áreas ocupadas por uma agricultura altamente capitalizada e tecnológica destinada, sobretudo, ao mercado exportador, em substituição à cobertura vegetal original, às áreas de pastagens extensivas e às culturas tradicionais (CASTILLO, 2007).

Isso posto, as empresas agrícolas familiares (médio e grande porte) remetem a dois momentos ocorridos durante o advento da modernização da agricultura nas áreas de Cerrado. No primeiro momento, considerado de forte expansão da fronteira agrícola (entre os anos de 1970 e 1985), as empresas agrícolas familiares surgiram mediante o auxílio do Estado, através dos programas oficiais de colonização e da política de subsídio e crédito barato, como forma de estímulo a exportação das *commodities* agrícolas; no segundo momento, de baixa expansão da fronteira agrícola e de menor intervenção estatal (1985-2000), as *tradings* passaram a exercer um maior controle sobre certas empresas agrícolas familiares ao inseri-las dentro de uma agricultura de lógica científica e globalizada (ELIAS, 2003; SANTOS, 2011), organizada em rede (MAZZALLI, 2000).

No caso das imobiliárias agrícolas financeirizadas, essas remetem a um novo momento de forte expansão da fronteira agrícola no Brasil e à vinculação da terra à atual lógica de acumulação financeira ocorrida a partir dos anos de 2000. Derivada da combinação entre a retomada da política estatal de subsídio e do estímulo da exportação das *commodities* agrícolas, a emergência dessas empresas está atrelada ao recente processo de aquisição de terras nas áreas de Cerrado denominado *land grabbing*. Portanto, para esses novos atores a propriedade terra vem sendo tratada como um “ativo financeiro” negociado dentro do mercado bursátil.

3.2 - Constituição das empresas agrícolas familiares: colonização e expansão da fronteira agrícola moderna no Cerrado (1970 e 1980)

A partir da década de 1970, em meio ao crescente processo de industrialização e urbanização, o Estado promoveu o advento da modernização da agricultura brasileira no intuito de aumentar a produção e a produtividade agrícola (rendimento médio) do país. Tal advento se caracterizou, dentre outros, pela centralidade da atuação do Estado por meio de programas oficiais de colonização e expansão da fronteira agrícola moderna em áreas de Cerrado e a constituição de empresas organizadas em torno do núcleo familiar (FERNANDÉZ, 2007; WESZ JUNIOR, 2014; BÜHLER; OLIVEIRA, 2016), as quais

estamos denominando de empresas agrícolas familiares. Todavia, essa modernização, também conhecida como conservadora (GRAZIANO DA SILVA, 1996; FERNANDES, 2001), se constituiu num processo de esforço entre o Estado e o grande capital internacional pela manutenção das estruturas fundiárias, culminando na expropriação de parcela significativa dos tradicionais povos do Cerrado e acentuando ainda mais as desigualdades no campo.

O Cerrado está inserido no Domínio dos Chapadões Tropicais (AB'SABER, 2003). Em relação às suas características fisiográficas, devido ao desenvolvimento de culturas agrícolas (permanentes e temporárias) adaptadas às condições edafoclimáticas do Cerrado, principalmente, pela Embrapa, destacam-se: solos profundos; constituídos em sua maioria por latossolos vermelhos e topografia de planalto; com extensas áreas planas e pouco acidentadas, propícia ao uso de mecanização. O Cerrado possui duas estações do ano bem definidas, uma seca e outra chuvosa, sendo abundante em luminosidade e temperaturas equilibradas, entre 18 e 28°C, ideais para atender às necessidades do ciclo produtivo de grãos e ao desenvolvimento pecuário.

A área do Cerrado brasileiro⁵³ correspondente a quase dois milhões de km², o equivalente a 23% do território nacional (MAPA 1). Ele se estende por treze estados brasileiros: de forma majoritária no Distrito Federal (100,0%) e nos estados de Goiás (96,6%), Tocantins (75,6%) e Mato Grosso do Sul (59,3%); parcialmente em: Mato Grosso (48,3%), Minas Gerais (46,7%), Maranhão (42,1%), Piauí (38,6%), São Paulo (30,6%) e Bahia (21,4%); e minoritariamente nos estados de Rondônia (6,7%), Paraná (2,7%) e Pará (0,1%) (SILVA, 2009).

⁵³ Para efeito de análise, a presente pesquisa apresentará dados do Cerrado nas seguintes regiões e estados brasileiros: Região Centro-Oeste - Mato Grosso; Mato Grosso do Sul; Goiás e o Distrito Federal; Estado de Minas Gerais - Noroeste de Minas; Norte de Minas e Triângulo Mineiro/Alto Paranaíba; Estado da Bahia - Extremo Oeste Baiano; Estado do Tocantins - Oriental do Tocantins e Ocidental do Tocantins; Estado do Piauí - Sudoeste Piauiense e Sul Maranhense; Estado do Maranhão - Leste Maranhense; Estado de Roraima - Leste Rondoniense; Estado do Pará - Sudeste Paraense. Ressalta-se que tais regiões e estados aqui apresentados foram, de maneira geral, os territórios indutores do advento da modernização da agricultura e, posteriormente, do recente processo de aquisição de terras no país (2000 até os dias atuais).

espaços públicos livres, sem cercas, entre as sesmarias. Esses espaços de uso livre, por sua vez, eram conservados como terras devolutas, isto é, um bem pertencente à União. Devido ao regime intermitente de chuvas, as áreas devolutas eram mais propícias à criação de gado, à prática da caça, ao cultivo de frutas, mel e ervas medicinais, do que à construção de moradias.

Por dispor de solos ácidos e com uma vegetação pobre e de baixa fertilidade, o Cerrado era considerado uma área não propícia à prática da produção agrícola em larga escala (BACHA, 1988; RESENDE, 2002). Naquele momento, o Cerrado possuía uma extensa área de fundos territoriais (MORAES, 2008), isto é, lugares ainda não materializados completamente à produção hegemônica. Todavia, tais condições foram drasticamente modificadas a partir do processo de modernização da agricultura brasileira na década de 1970, cujo objetivo era de atender aos anseios de ordem econômica e geopolítica do Estado (MORAES, 2008; BECKER, 2009; GUIBERT; FREDERICO, 2017).

Do ponto de vista econômico, a intenção do Estado era promover o aumento da produção agrícola, no intuito de ampliar as exportações e de abastecer o mercado interno que naquele momento passava por um intenso processo de industrialização e urbanização. O aumento da produção agrícola - especialmente de grãos - ao mesmo tempo em que visou atender à indústria nacional, através do fornecimento de matéria-prima, elevou também as exportações culminando na execução da política de substituição de importações. No caso das estratégias geopolíticas, o Estado, sob o controle de governos militares (1964-1985), visava à “integração do território nacional”. Esse tipo de “ideologia de construção do país por um Estado forte” (MORAES, 2008, p. 100) tinha como princípio garantir a integridade e a soberania do território nacional por meio da ocupação das áreas de fronteiras (GUIBERT; FREDERICO, 2017).

Grosso modo, o processo de modernização da agricultura brasileira consistiu, dentre outros, na maior centralidade de atuação do Estado. Sua ocorrência se deu por meio de programas estatais de incentivos fiscais; do desenvolvimento técnico científico (biotecnologia); dos programas oficiais de colonização e expansão da fronteira agrícola moderna; e da produção agrícola exportadora, sobretudo, de grãos.

No intuito de promover a capitalização dos produtores rurais, o Estado passou a ofertar créditos subsidiados através do Sistema Nacional de Crédito Rural (SNCR). O SNCR foi criado pelo Estado brasileiro no ano de 1965. Seu objetivo foi de promover a expansão do crédito rural de forma mais rápida e eficaz para os produtores, com prazos mais atrativos e juros reais negativos (DELGADO, 1985). Silva (2012, p. 22) revela que o SNCR era constituído por um conglomerado de agentes financeiros, especialmente do setor bancário,

como: “Banco Central, Banco do Brasil, bancos estaduais, bancos regionais, bancos privados, Caixa Econômica, sociedades de crédito, investimento e financiamento, cooperativas, órgãos de assistência técnica e extensão rural”.

O SNCR basicamente concedia contratos de financiamento referentes ao custeio, de investimento e de comercialização para os produtores rurais. Enquanto o *custeio* era destinado a financiar a produção em si (desde o pré-plantio até a colheita), o *investimento* ofereceria recursos financeiros para a aquisição de sistemas técnicos agrícolas (maquinários em geral) e melhorias em infraestrutura nas propriedades agrícolas (construção de estradas, silos, armazéns); ficava por conta da *comercialização* o financiamento para os estoques e o escoamento da produção para o mercado consumidor (agroindústrias, processadoras, governo) (SILVA, 2012).

Para autores como Delgado (1985); Kageyama *et al.* (1990) e Graziano da Silva (1996), o SNCR foi a principal conexão entre o capital financeiro bancário (público e privado) com a agricultura. De acordo com Nascimento (2014), durante os anos de 1975 e 1986 houve uma significativa expansão no país, de 103,15%, no número de contratos de financiamento para os produtores rurais via SNCR. Tal expansão promoveu uma maior comercialização de conteúdos técnicos agrícolas. A partir dos recursos oriundos do SNCR, os produtores rurais passaram a consumir cada vez mais máquinas e equipamentos agrícolas no campo, desencadeando no país o processo de internalização das indústrias de bens de capital (tratores e irrigação) e de insumos agrícolas (defensivos e fertilizantes).

No Brasil, entre os anos de 1970 e 1980, enquanto que a quantidade de áreas irrigadas nos estabelecimentos agropecuários expandiu 86,26%, o uso de tratores registrou uma significativa expansão, de 228,97%. Em relação à produção e o consumo de defensivos agrícolas, entre os anos de 1975 a 1980, houve um crescimento de 179,57% e 24,74%, respectivamente. Nesse mesmo período, a produção e o consumo de fertilizantes registrou um crescimento no país de 173,27% e 110,46%, respectivamente (NASCIMENTO, 2014).

Os recursos financeiros advindos do SNCR também permitiram ao Estado fomentar instituições públicas de pesquisas agrícolas, como a EMBRAPA (Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária). A EMBRAPA foi fundada no ano de 1972. Seu objetivo é de realizar pesquisas de desenvolvimento e inovações técnico-científicas voltadas ao setor agropecuário brasileiro. Atualmente, a EMBRAPA possui uma estrutura organizacional composta por Unidades de Pesquisa, de Serviços e Centrais. Estas unidades estão distribuídas no território nacional (como a EMBRAPA CERRADOS – antiga EMBRAPA/CPAC, Centro de Pesquisa Agropecuária dos Cerrados) e internacional (Gana, Panamá e Venezuela) (EMBRAPA, 2017).

A EMBRAPA foi, e ainda é, um dos principais centros de pesquisa do país responsável pelo desenvolvimento de sementes geneticamente adaptadas, como a soja. Além do desenvolvimento biotecnológico, ela também oferecia “assistência técnica aos produtores, introduzindo novas formas de uso e manejo dos solos” (FREDERICO, 2010, p. 37).

Com o melhoramento das sementes e a adoção de novas práticas de manejo do solo, a produção de grãos passou a ocupar as áreas planas dos planaltos de Cerrado. Essas áreas são ideais para a produção agrícola em larga escala, pois permite o intenso uso de sistemas técnicos agrícolas (como tratores e sistemas de irrigação) no campo. Segundo os dados dos Censos Agropecuários de 1970 e 1985, a quantidade de tratores existentes nos estabelecimentos agropecuários no Cerrado teve um significativo crescimento de 754,84%. Naquele mesmo período, houve também um crescimento de 449,85% de áreas irrigadas na região, o que enfatiza o intenso uso dos sistemas técnicos agrícolas nas áreas de Cerrado.

Vale destacar também, que a irrigação é uma das técnicas responsáveis pelo aumento da produção média (em toneladas) frente à área média (em hectares) e pela consequente elevação do rendimento médio (ton./ha) relativa dos grãos (soja, milho e trigo) nas áreas de Cerrado. Diante disso, entre os anos de 1970 e 1985, enquanto que a área média registrou um aumento de 740,84% em sua extensão, a produção média obteve um significativo aumento de 1006,67%. Em relação à produção agrícola nas áreas de Cerrado, naquele mesmo período o rendimento médio dos respectivos grãos (de dois em dois anos) se manteve sempre constante, acima de 1,35 ton/ha, quando comparado à média nacional, acima de 1,26 ton/ha (IPEADATA, 2017).

À medida que ia ocorrendo o aumento da incorporação dos sistemas técnicos agrícolas no campo, aprofundava cada vez mais a inter-relação entre a produção agrícola, a indústria e o capital financeiro. Diante disso, autores como Müller (1989); Delgado (1985; 2012); Kageyama *et al.* (1990); Graziano da Silva (1996) e Mazzali (2000) vão denominar esse momento de maior dinamismo na agricultura brasileira como complexos agroindustriais (CAI), isto é, o maior estreitamento entre a agricultura (bens de produção) com a indústria (agroindústrias). Para Delgado (2012, p. 37), “nos ramos mais modernos da agricultura capitalista brasileira”, o CAI foi regido pela “integração de capitais”, a qual, a partir da combinação entre o aporte financeiro das empresas privadas, derivado da fusão de capitais (agrários, industriais, bancários, comerciais), com a política monetária e a financeira do Estado, representou “uma maneira particular de articulação entre o capital financeiro com a agricultura”.

O autor (2012) assevera, ainda, que a integração de capitais conformou para o surgimento dos grandes grupos empresariais. Esses, por sua vez, foram formados através da centralização de diferentes capitais (agrários, industriais, bancários, comerciais) - que se fundiam em sociedade anônima; condomínios; cooperativas rurais - integradas verticalmente (agroindustriais). Nessa relação, o Estado brasileiro atuou como um capitalista financeiro por excelência, ao regular as taxas médias de lucros do setor agroindustrial por meio da implantação de políticas econômicas.

De acordo com Delgado (2012, p. 38):

O tipo de regulação do lucro que se opera pela política econômica explicita-se, geralmente, pela diferenciação das margens brutas de lucro, em razão de um enorme poder de administração de preços de produtos e insumos pelo Estado e sua faculdade de conceder benefícios fiscais e financeiros diferenciados aos capitais operantes no setor rural e atividades conexas. Esse tipo de regulação não é, contudo, planificada, no sentido do equilíbrio e da funcionalidade que o planejamento econômico sugere. Ao contrário, a regulação e diferenciação das margens de lucro para distintos capitais individuais pressupõem a operação do incessante impulso da luta competitiva, e se manifesta como processo instável e altamente diferenciador, onde alguns capitais obterão ganhos especiais e outros serão excluídos ou marginalmente atendidos.

Se por um lado, as grandes empresas recebiam incentivos financeiros voltados à produção agrícola técnico-científica em larga escala para atender o mercado agroexportador; por outro lado, a sua subordinação ao capital financeiro exigiu a abertura de novas áreas (KINZO, 1982). Diante disso, sob o lema de “integração do território nacional”, o Estado colocou em prática os programas de colonização e expansão da fronteira agrícola moderna. Autores como Salim (1988); Muller (1989); Guimarães; Leme (2002); Diniz (2006); Miranda (2011) e Matos; Pêsoa (2014), asseveram que o POLOCENTRO (Programa de Desenvolvimento dos Cerrados) e o PRODECER (Programa de Cooperação Nipo-Brasileira para o Desenvolvimento do Cerrado) foram os dois principais programas do Estado brasileiro por promoverem a ocupação racional de base empresarial e a expansão da fronteira agrícola moderna nas áreas dos Cerrados.

Baseado na concepção de “polos de desenvolvimento”⁵⁴ (MULLER, 1989; GUIMARÃES; LEME, 2002; DINIZ, 2006), o POLOCENTRO foi criado no ano de 1975, tendo como prioridade atender às demandas dos proprietários rurais de médio e grande

⁵⁴ Além do POLOCENTRO, os governos estaduais e federais viabilizaram inúmeros programas polos de desenvolvimento no país a partir da década de 1970, como: Programa Especial de Desenvolvimento do Pantanal (PRODEPAN); Programa Especial de Desenvolvimento da Grande Dourados (PRODEGRAN); Programa Especial da Região Geoeconômica de Brasília (GEOECONÔMICA); Programa de Polos Agropecuários e Minerais da Amazônia (POLOAMAZÔNIA); Programa Integrado de Desenvolvimento do Noroeste do Brasil (POLONOROESTE), entre outros.

porte⁵⁵. O programa possuía linhas de créditos vantajosos para os produtores, com juros baixos e prazo longínquo; viabilização de recursos para o desenvolvimento de conteúdos técnico-científicos agrícolas, de infraestruturas e de extensão rural, entre outros. Além de compreender 202 municípios e 4,2 milhões de habitantes, o programa também previa como meta a incorporação de 600 mil hectares/ano a treze propriedades pré-selecionadas (DINIZ, 2006). De acordo com o Diário Oficial da Presidência da República (1975)⁵⁶, essas propriedades localizavam-se no estado de Minas Gerais (3); de Mato Grosso (4) e de Goiás (5):

Art. 2º. São as seguintes as áreas preliminarmente selecionadas com vista à execução do Programa: 1 - Estado de Minas Gerais: Triângulo Mineiro (ao longo da BR-365, entre Patrocínio e Canápolis); Alto-Médio São Francisco (limitada pelos rios Paraopeba, São Francisco e das Velhas, de Sete Lagoas até Pirapora) e Vão do Paracatu (localizada entre cidade de Paracatu e a BR-356, tendo como eixo a BR-040); II - Estado de Mato Grosso: Campo Grande-Três Lagoas (ao longo da Estrada de Ferro Noroeste, entre Campo Grande e Três Lagoas); Bodoquena (ao longo da rodovia de ligação entre Aquidauana e Bonito); Xavantina (delimitada pelo rio Cristalino e ribeirão Água Preta) e Parecis (localizada ao longo da BR-364, entre os ribeirões Sumidouro e Sacré); III - Estado de Goiás: Gurupi (ao longo da BR-153, entre as localidades de Gurupi e Porangatu); Paraná (ao longo da BR-020, entre o rio Paraim e a cidade de Posse); Pirineus (ao longo da BR-080, entre a divisa do Distrito Federal com Goiás e do rio das Almas); Piranhas (ao longo da BR-158, entre Piranhas e Aragarças) e Rio Verde (localizada entre os rios Verde Grande e Claro e o eixo da BR-060).

Além do forte apoio financeiro do Estado, os governos estaduais participantes do POLOCENTRO também disponibilizaram recursos para a realização de investimentos em capital fixo nas áreas de ocupação. Tais recursos foram destinados para a construção de rodovias; na instalação de redes elétricas; implantação de sistemas de beneficiamento; armazéns e transporte de produtos agrícolas (SALIM, 1988; MULLER, 1989). No caso dos investimentos concedidos aos produtores rurais, esses contavam com prazos de até doze anos, com limite de seis anos de carência e juros de 14% a.a. Caso a propriedade se situasse numa faixa entre 100 a 2.000 hectare era possível obter 100% do financiamento (SALIM, 1988).

Para Salim (1988), a efetivação do POLOCENTRO ocasionou na precificação das terras nos Cerrados⁵⁷. Porém, o seu preço ainda era relativamente inferior às terras férteis

⁵⁵ “Mas o cerrado não gosta de agricultura tradicional, e sim de agricultura empresarial, com inteligência. Gosta de fertilizantes, de tecnologia avançada e de mecanização. É uma oportunidade que temos de modificar a estrutura da exploração agrícola no Brasil - continuou o ministro Reis Veloso. Evidentemente, se o POLOCENTRO poderá trazer um aumento da produção agrícola, os lucros dos empreendimentos ficarão nas mãos dos poucos grandes empresários com condições de desenvolver uma agropecuária mecanizada e moderna” (JORNAL DO BRASIL, 14/04/1975, p. 23).

⁵⁶ <http://www2.camara.leg.br/legin/fed/decret/1970-1979/decreto-75320-29-janeiro-1975-423871-publicacaooriginal-1-pe.html>

⁵⁷ “Campo Grande (MT), Rio Verde (GO) e Patrocínio (MG) - O simples lançamento do Programa de Desenvolvimento do Cerrado (POLOCENTRO) já foi suficiente para provocar uma intensa valorização das

localizadas na Região Sul do país. Diante disso, o POLOCENTRO não foi responsável somente por impulsionar a transformação da base produtiva no Cerrado através de melhorias da aptidão agrícola, mas também por criar condições favoráveis de viabilizar a chegada de novos capitalistas à região com os chamados “gaúchos”.

Naquele momento, as terras “sulistas” estavam extremamente caras por já terem sido praticamente ocupadas e incorporadas ao uso de sistemas técnicos agrícolas modernos. Apesar de aquelas terras terem como característica a excessiva divisão de áreas de minifúndios, em decorrência do processo de colonização ítalo-germânica, elas também possuíam uma forte concentração latifundiária, devido ao processo anterior de expansão da soja (HAESBAERT, 1996; OLIVEIRA, 2005). A convergência entre preço da terra e concentração fundiária contribuiu para o “fechamento” da fronteira de ocupação. Além disso, o intenso uso de sistemas técnicos agrícolas também promoveu o aumento do desemprego no campo. Diante de tais condições, naquele momento houve uma verdadeira “diáspora”⁵⁸ gaúcha” em direção às “novas áreas de fronteiras” (HAESBAERT, 1996, p. 392), especialmente àquelas situadas no Cerrado, resultando no surgimento de empresas agrícolas organizadas em torno do núcleo familiar (FERNANDÉZ, 2007; WESZ JUNIOR, 2014; BÜHLER; OLIVEIRA, 2016), as denominadas empresas familiares.

Como veremos mais adiante, as empresas familiares podem ser divididas em dois grupos: de médio e de grande porte⁵⁹. Em geral, a estrutura organizacional dessas empresas é bem definida, tendo como característica a constituição de inúmeros profissionais especializados em diferentes funções, seja na área administrativa ou técnica. Naquele momento, não importando qual tipo de porte (médio ou grande), elas não possuíam capital aberto - ações em Bolsa de valores - e também não captavam recursos do mercado bursátil. Portanto, as principais decisões estratégicas dessas empresas (comercialização de produtos; incorporar novas áreas, entre outros) eram inteiramente centralizadas no núcleo familiar.

terras nas regiões abrangidas, onde o preço chegou a registrar, em alguns casos, um aumento de 30% em dois meses, de acordo com informações colhidas junto a proprietários rurais" (JORNAL DO BRASIL, 15/04/1975, p. 23).

⁵⁸ Para Haesbaert (2003), a diáspora se caracteriza como um dos extremos da dinâmica migratória. De acordo com o autor (2003), há três tipos de migrações que se manifestam na contemporaneidade como diáspora: aquelas provenientes da expulsão ou das crises (de ordem política, cultural e, não exclusivamente, econômica); de laços intensos de proximidade, com uma forte identidade de origem étnica ou nacional; e das relações econômicas e culturais, cuja duração perpassa gerações.

⁵⁹ As empresas familiares de “pequeno porte” (pequenos produtores rurais que possuem maquinários próprios e que são mais organizados institucionalmente em associações) não se enquadram na definição de propriedade terra como “patrimônio territorial” por serem altamente vulneráveis e totalmente subordinados a todas as esferas de poder (público e privado). Entendemos que a terra para esse tipo de estrato empresarial está atrelada à resistência, a moradia e a subsistência.

Além da grande diferença cultural com os “povos do Cerrado”, os “gaúchos” possuíam uma base de força de trabalho especializada; um conhecimento prévio quanto às práticas produtivas modernas – como é o caso da soja; e a prática do uso de maquinários agrícolas e da formação em associações e cooperativas. Diante disso, mesmo sendo atraídos pelo baixo preço da terra e pelo relativo sucesso produtivo obtido pelos grãos nas áreas de Cerrados, muitos migrantes “sulistas” preferiram transferir seus negócios ou vender suas antigas terras de forma parcial (FERNANDÉZ, 2007). Essa opção se deu devido às incertezas geradas pela mudança para um lugar desconhecido (adaptações sociais, climáticas, culturais). Nesse sentido, Fernandéz (2007) identificou que os migrantes “sulistas” se dividiam em dois grupos familiares: o primeiro, composto pelos pais, filhas e filhos mais novos; e o segundo, pelos filhos mais velhos e intermediários.

Enquanto que o primeiro grupo continuava mantendo as atividades agrícolas da família no lugar de origem, cabia ao segundo grupo adquirir novas terras e promover a “abertura” dessas áreas. Aqueles que obtiveram um relativo sucesso transferiram seus negócios da Região Sul do país para as terras dos Cerrados. Contudo, as famílias que não alcançaram o mesmo sucesso, por terem contraído dívidas ou por não conseguirem se adaptar ao novo lugar, passaram a vender a posse de suas propriedades para os produtores rurais mais capitalizados, em alguns casos, vizinhos – podendo ser médio ou grande produtor (WESZ JUNIOR, 2014).

Em meio à maior disponibilidade de financiamento agrícola e à garantia oficial da posse da terra - ambos provenientes do POLOCENTRO -, os produtores sulistas mais capitalizados passaram a fomentar empresas agrícolas na região dos Cerrados. Autores como Fernandéz (2007) e Wesz Junior (2014) asseveram que essa estratégia adotada pelos migrantes “sulistas” de fomentar empresas agrícolas visou à ampliação do patrimônio familiar em torno da propriedade terra, nas áreas de fronteira agrícola moderna. De certo modo, uma forma de garantir um patrimônio por herança, ou seja, a propriedade terra passou a ser constituída como um “patrimônio territorial”⁶⁰.

⁶⁰ Salienta-se que o termo “patrimônio territorial” deriva da concepção de apropriação de grandes extensões territoriais sob o domínio do Estado (MORAES, 2008). Essa ideia remete a antiga função do Estado de ser altamente centralizado em torno da figura de um rei – reinado absolutista. Como forma de legitimar a posse territorial em zonas conflituosas, os Estados absolutistas promoviam o seu fortalecimento dentro do continente Europeu por meio de excursões fronteiriças – que eram garantidas pelo poderio bélico estatal. Os territórios conquistados se constituíam como uma afirmação política dos Estados absolutistas. Nesse sentido, a apropriação desses territórios se configurava como uma propriedade, um bem patrimonial, pertencente exclusivamente ao rei. O autor (2008) assevera ainda que essa concepção paternalista foi reforçada durante o domínio dos Estados-reinos junto as suas colônias (Portugal-Brasil).

Na tentativa de definir a propriedade terra como “patrimônio territorial” à luz das ciências geográficas, entende-se *patrimônio*⁶¹ como uma posse (neste caso, a terra) pertencente a um grupo de indivíduos (família), com intenções de partilhá-lo entre os entes deste mesmo grupo, por herança. No caso de *territorial*, o termo deriva da concepção de configuração geográfica, proposta por Santos (2012), em que os sistemas naturais existentes a uma área são substituídos por uma natureza socialmente construída, como: casas, plantações, estradas, entre outros.

Isso posto, as empresas familiares se dividem em dois grupos: a de médio e a de grande porte. As empresas familiares de médio porte têm como características, dentre outras, possuir terras entre mil a dez mil hectares. Essas empresas contam com uma boa infraestrutura (armazéns e silos próprios), maquinários agrícolas (plantadeiras, colheitadeiras, pulverizadores) e investimentos em inovações tecnológicas (uso de sementes melhoradas, insumos agrícolas, plantio direto e de precisão). Esse estrato empresarial não necessita de mão-de-obra “terceirizada”, somente em casos excepcionais (WESZ JUNIOR, 2014; BÜHLER; OLIVEIRA, 2016). Sua extensão de área permite a diversificação produtiva, podendo ter ao mesmo tempo ou intercalado: rotação agrícola (soja, milho ou algodão) ou a criação de pecuária de corte, bovino de engorda, suinocultura ou avicultura (carnes e ovos).

Devido a sua capacidade produtiva, o que confere uma maior capitalização, essas empresas normalmente procuram se expandir adquirindo novas terras ou arrendando a terceiros. Em relação às novas terras, como vimos, elas normalmente foram adquiridas de um vizinho próximo. As empresas familiares de médio porte possuem um corpo técnico (agrônomo, biólogo) e administrativo (administrador, contador) especializado. Contudo, assim como as demais empresas familiares, o seu comando estratégico gira em torno do núcleo familiar.

De acordo com Wesz Junior (2014, p. 151), essas empresas “possuem uma gestão familiar, geralmente entre irmãos, cunhados, tios e sobrinhos ou pai e filhos”. No entanto, são comuns as tensões geradas entre os familiares pelo controle da empresa ou de alguma divergência em relação a decisões estratégicas de negócios. Em alguns momentos, tais tensões podem resultar até mesmo na “divisão do patrimônio entre os familiares, em geral de segunda e terceira geração” (*idem*, 2014, p. 151). O que acaba impedindo um maior fortalecimento e crescimento neste tipo de estrato de empresa.

⁶¹ Ressalta-se que a ideia de *patrimônio* que estamos tratando aqui possui um caráter econômico, familiar e jurídico, e não simbólico – cultural ou da humanidade.

As empresas familiares de médio porte são mais organizadas politicamente em torno de cooperativas e associações⁶² (local e/ou regional). Nesse sentido, elas possuem uma maior representação política para reivindicar questões relacionadas ao setor, como: econômicas (intensificação da política de crédito rural, criação de preços mínimos), produtivas (difusão de inovações tecnológicas, construção de estradas e ferrovias), leis ambientais (código florestal) e trabalhistas (terceirização). Além disso, como as cooperativas movimentam grandes volumes de grãos procedentes dos seus cooperados, elas cumprem o papel de intermediar, para esse tipo de estrato empresarial, junto às *tradings* e/ou compradores internacionais. Muitas vezes, as cooperativas obtêm êxitos conseguindo menores preços no valor dos insumos e fechando melhores contratos futuros (preços) com a venda dos grãos, negociando diretamente com os compradores internacionais – excluindo os atravessadores (WESZ JUNIOR, 2014).

Em relação às empresas familiares de grande porte, essas possuem uma grande extensão de terras, em média mais de 20 mil hectares (áreas próprias e arrendadas). Suas terras, geralmente, não estão situadas numa única região, elas também podem ser encontradas em outras importantes regiões agrícolas. Além de contar com o trabalho “terceirizado”, elas contam também com uma mão-de-obra altamente especializada de elevado grau produtivo, maquinários (tratores, colheitadeiras, semeadeiras, pulverizadores) e infraestrutura própria (armazéns, silos, balança, secador). Algumas dessas empresas chegam a contar com uma significativa diversificação produtiva dentro do setor agropecuário, como: pecuário; indústria de processamento de algodão; armazéns próprios; empresas de aviação agrícola; produção de sementes; energia hidrelétrica; revenda de máquinas agrícolas e de insumos; assistência técnica; indústria de biodiesel (WESZ JUNIOR, 2014; BÜHLER; OLIVEIRA, 2016).

Por produzir uma grande quantidade de grãos, as empresas familiares de grande porte possuem um maior poder de barganha - melhores preços – na compra dos insumos. Ao negociarem diretamente com as *tradings* conferindo mais opções de produtos, essas empresas conseguem preços mais baixos do que os praticado no mercado. Tal condição faz com que este tipo de estrato empresarial não se torne refém de uma única fornecedora – como acontece com os pequenos. Em relação à comercialização dos grãos, isso é efetuado pelos próprios funcionários das empresas junto com os compradores internacionais, eliminando os

⁶² “As associações diferem-se das cooperativas por serem órgãos políticos representantes dos interesses de seus associados. Elas não possuem meios legais para exercer ações mercantis (ANDRADE, 1994). As cooperativas, por sua vez, são responsáveis pelos aspectos referentes à comercialização da produção: operações de vendas futuras; Adiantamento de Contratos de Câmbio (ACC) nas operações de exportação; busca por menores tributações e maiores facilidades de crédito; transporte e armazenagem (SAES et al., 1997)” (NASCIMENTO, 2014, p. 107).

intermediários. Portanto, essas empresas não possuem a necessidade de reivindicar os seus interesses através da participação de cooperativas ou de associações de produtores.

O POLOCENTRO durou até o ano de 1979. Durante esse período, o programa promoveu a incorporação de cerca de 2,5 milhões de hectares (SALIM, 1988). Através do POLOCENTRO, o Cerrado, que antes apresentava uma capacidade agrícola deficitária, transformou-se numa das regiões agrícolas mais proeminentes do país na produção de soja, milho e café. Seu término se deu devido à drástica redução dos recursos financeiros, em decorrência do segundo choque do petróleo⁶³, em 1979, e a consequente crise econômica do país. Contudo, naquele mesmo ano, o Estado brasileiro fomentou outro programa de ocupação e colonização de terras nas áreas de Cerrado, o PRODECER.

O PRODECER foi um programa de cooperação entre o Estado brasileiro e o governo japonês. Ele é considerado um dos programas mais longínquos dentre os demais programas financiados pelo Estado brasileiro. Ele durou até o ano de 1999 e foi dividido em três etapas: o PRODECER I, II e III. Além do acesso a créditos com juros subsidiados e seguros das safras garantidos pelas instituições financeiras do Governo Federal, o programa previa a ocupação de extensas áreas de terras por meio de projetos de colonização sob a coordenação da Companhia de Promoção Agrícola (CAMPO).

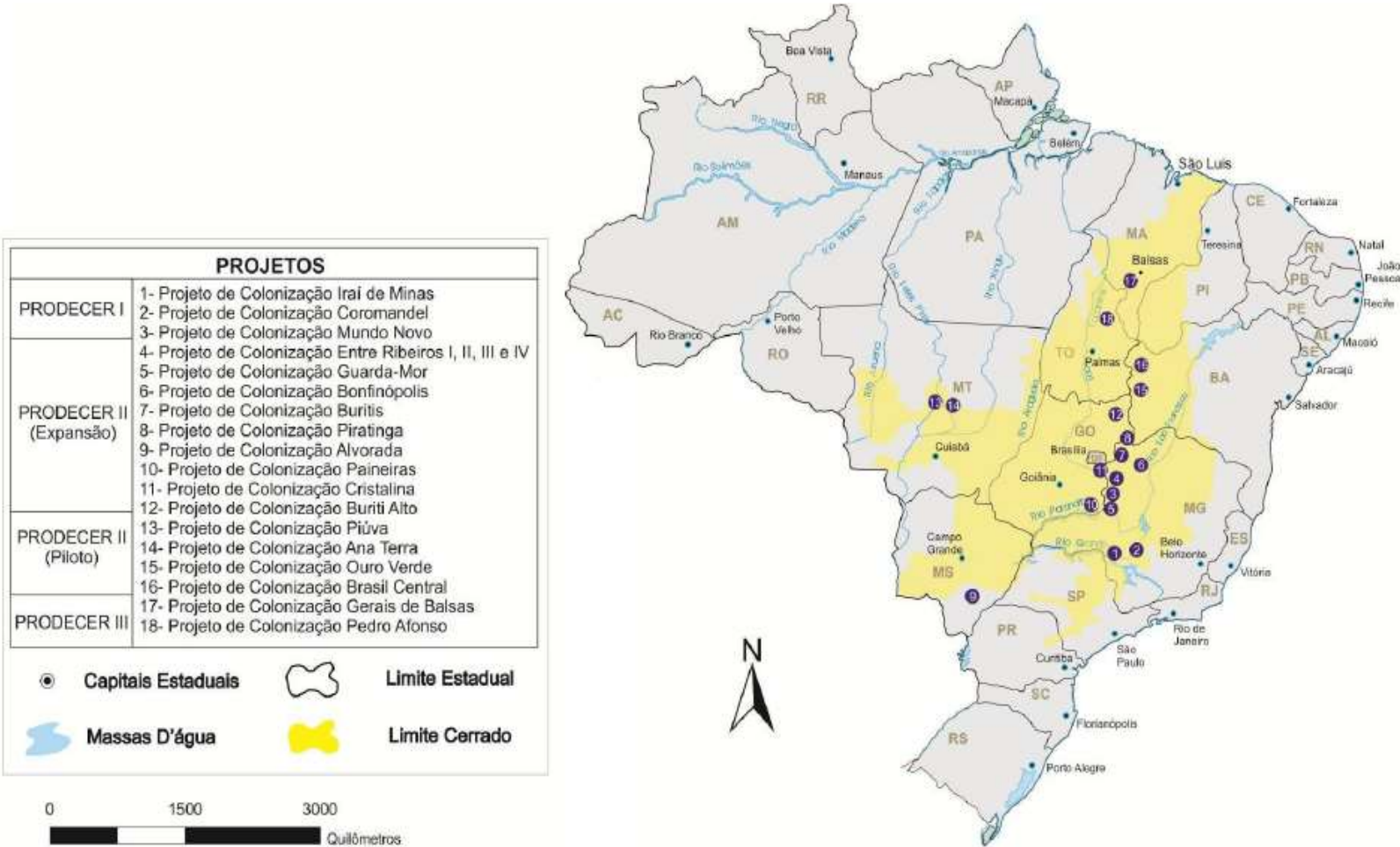
A CAMPO foi uma empresa binacional que surgiu no ano de 1979 a partir da fusão de duas *holdings* uma nacional e outra japonesa. Seu capital era constituído por 51% pertencente à Companhia Brasileira de Participação Agroindustrial (Brasagro) e 49% a *Japan-Brazil Agricultural Development Cooperation (Jadeco)*. As respectivas companhias eram compostas por um conglomerado de empresas de diferentes ramos de atuação, como: bancário, agroalimentar, da indústria automobilística e tecnológica, entre outros. A Jadeco era formada pelas empresas: *Japon International Corporation Agency (JICA)*; Banco de Tóquio; Central de Cooperativas do Japão; Banco Nacional de Crédito Agrícola e Florestal; Mitsui; Mitsubishi; Toshiba; Marubeni; Sumitomo; Ishikawajima; Yakult; Kawasaki; Komatsu; C. Itoh. Já a Brasagro era composta, sobretudo, por bancos públicos e privados (Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais (BDMG); Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico (BNDE); Banco Nacional de Crédito Cooperativo S.A (BNCC); Banco do Brasil; Banco América do Sul; Bamerindus; Banco Econômico; Banco Nacional; UNIBANCO;

⁶³ “O segundo choque, em 1979, foi iniciado pela Revolução Iraniana, que derrubou o Xá Reza Pahlevi em fevereiro de 1979, e agravado pela Guerra Irã-Iraque iniciada em setembro de 1980, eventos que afetaram as exportações desses dois países. O preço do barril de petróleo bateu recordes e o mundo viveu uma nova crise. Os choques de 1973 e 1979 ajudaram a compor o precário cenário da econômica brasileira na década de 1980, com encolhimento do PIB, moratória e inflação galopante” (ACERVO ESTADÃO, 2014).

Banco da Amazônia) e empresas nacionais do setor agroalimentar, de insumos e maquinários. Ao longo do período de execução do PRODECER, foram implantados 21 projetos de colonização. Tais projetos promoveram a apropriação de terras para mais de 750 famílias, numa área correspondente a 334 mil hectares de terras nos Cerrados.

Ao longo do período de execução do PRODECER foram implantados 21 projetos de colonização. Tais projetos promoveram a apropriação de terras para mais de 750 famílias, numa área correspondente a 334 mil hectares de terras nos Cerrados (Mapa 2).

Mapa 2 - Localização dos municípios beneficiados pelo PRODECER (Cerrado)



Fonte: YOSHII, 2000

O PRODECER I teve início no estado de Minas Gerais, mais especificamente nos municípios de Iraí de Minas, Coromandel e Paracatu. Nesses três municípios, a CAMPO promoveu o assentamento de 133 famílias, incorporando 64,3 mil hectares de terras. Nessa primeira etapa, a CAMPO contou com a participação de cooperativas e associações de produtores locais, como: a Cooperativa Agrícola Mista Iraí Ltda (COPAMIL); a Cooperativa Agrícola de Cotia (CAC) e a Associação de Produtores de Coromandel. O PRODECER II iniciou em 1985. O programa beneficiou 545 famílias e promoveu a incorporação de mais de 200 mil hectares de terras localizadas nos estados de Minas Gerais, Goiás, Bahia, Mato Grosso e Mato Grosso do Sul. No ano de 1995, iniciou-se a terceira e última etapa do programa, o PRODECER III. Nessa etapa, foram implantados projetos de colonização nos estados de Tocantins e Maranhão, tendo sido incorporados uma área equivalente a 80 mil hectares de terras dentro do Cerrado (YOSHII, 2000).

Grosso modo, os respectivos programas foram responsáveis pela criação de unidades agrícolas de base empresarial, que proporcionaram a propriedade terra em patrimônio territorial. Além de terem promovido a difusão dos sistemas técnicos agrícolas, os programas efetivaram projetos em infraestrutura (estradas, portos, ferrovias, silos, armazéns); facilitaram a aquisição de terras para gaúchos e japoneses e impulsionaram a produção de grãos, com elevado rendimento médio (ton./ha) relativo nas áreas de Cerrado.

Naquele momento, a conjugação entre a precificação da terra e a efetivação dos programas oficiais foram fatores preponderantes para o aumento da demanda das terras do Cerrado e pela captura das diferentes rendas. Segundo Ioris (2016), a agricultura e a produção de alimentos foram apenas meras desculpas e discursos políticos, pois o objetivo central era garantir subsídios, concessões e incentivos do Estado, os quais aqueciam todo um mercado local de terras, muitas vezes através da adoção de métodos impositivos a partir do esquema ilegal conhecido como “grilagem”.

O termo “grilagem” remete à prática antiga de guardar documentos novos dentro de uma caixa com grilos. Através do excremento destes insetos, estes documentos ficavam amarelados, assemelhando-se a um documento oficial com aspecto mais antigo. Neste tipo de esquema, os chamados “grileiros” forjam a titulação fundiária e, em seguida, promovem a venda ou o arrendamento da propriedade como se essa estivesse sido legalizada. Após esse processo de falsificação de documentos, os “grileiros” usam a prática conhecida como “abraço”. Tal prática remete a cerca de uma área maior do que aquela contida nos documentos forjados (OLIVEIRA, 2003; PITTA; VEGA, 2017). Como os “grileiros” possuem uma relação - geralmente de negócios - muito próxima com os poderes oficiais (Executivo,

Legislativo, Judiciário e cartórios municipais), a regularização dessas terras “abraçadas” transcorre facilmente.

As terras devolutas eram, e continuam sendo, as mais visadas pelos “grileiros”. Como supramencionado, essas terras pertencentes à União não possuíam cercas. Apesar de não serem consideradas ideais para a moradia, essas terras eram habitadas e usadas livremente pelos “povos do Cerrado” há várias gerações. Contudo, a “grilagem” é um processo de expropriação de terras extremamente violento. Caso o “grileiro” não consiga comprar uma determinada área ocupada, por um preço mínimo, ele utiliza a força como meio de impor junto ao “posseiro” da terra e seus familiares a apropriação da área desejada. Essa imposição pode consistir em ameaças e até mesmo assassinatos das populações envolvidas. Deste modo, as terras devolutas antes pertencentes à União e não cercadas, se tornaram em propriedades privadas e muradas. Diante disso, para autores como Graziano da Silva (1996) e Fernandes (2001) a modernização da agricultura brasileira foi denominada de “conservadora” por solucionar os problemas agrícolas e agravar as questões agrárias.

O termo “modernização conservadora” foi utilizado por Moore Junior (1975) para caracterizar as revoluções burguesas na Alemanha e no Japão durante a transição dos respectivos países de uma economia pré-industrial para industrial. A fundação dos Estados nacionais capitalistas industriais alemão e japonês foi concebida de “cima para baixo”, tendo sua estrutura de poder compartilhada entre a manutenção dos grandes latifundiários – ligados à elite do antigo Estado pré-industrial – e a burguesia industrial emergente. Para o respectivo autor (1975), a revolução nesses dois países foi “conservadora” ao não eliminar completamente as antigas estruturas sociais, políticas e econômicas, como transcorridas na Inglaterra, na França e nos Estados Unidos. Dessa forma, ao longo dos tempos, o pacto político entre essas duas elites dominantes, na Alemanha e no Japão, foram sendo forçadas para regimes políticos autoritários e totalitários, excluindo os trabalhadores e os camponeses do processo democrático.

Como supramencionado, os programas de “polos de desenvolvimento” foram postos em prática durante os governos militares. Esse período, marcado por um Estado autoritário, além de preservar as antigas estruturas de poder, estabeleceu “a manutenção do monopólio da terra e os privilégios da oligarquia rural” (AZEVEDO, 1982, p. 28). No Cerrado, tal situação conformou na expropriação de parcela significativa de camponeses que lá habitavam, aprofundando ainda mais a concentração da estrutura fundiária (Tabela 1).

Tabela 1 - Área total, número total e área média dos estabelecimentos inseridos nas áreas de Cerrado (1970 e 1980)

Ano	1970			1980		
Tamanho/Esta.	Menos de 01 até 200	200 até 2000	2000 até mais de 100.000	Menos de 01 até 200	200 até 2000	2.000 até mais de 100.000
Área/Total	11.818.031 ha	36.497.653 ha	32.145.316 ha	24.072.459 ha	79.639.209 ha	65.522.620 ha
Esta./Total	233.488	66.948	6.232	549.852	111.225	8.902
Área Média	50,62	545,16	5158,11	43,78	716,02	7360,44

Fonte: CENSO AGROPECUÁRIO (1970, 1975, 1980).
Elaboração: NASCIMENTO, R.C (2017)

De acordo com os dados da Tabela 1, percebe-se que durante uma década, os estabelecimentos pertencentes à faixa de menos de um até 200 ha, obtiveram uma retração de 13,50% em suas áreas médias. Em contraste, as áreas entre 200 até 2000 ha, e de 2000 até mais de 100.000 ha, obtiveram um crescimento de 31,34% e 42,70%, respectivamente. O que conota a concentração fundiária nas áreas de Cerrado. Essa forte tendência de concentração de terras no Cerrado para uma pequena parcela de produtores rurais teve como consequência o êxodo rural e o aumento populacional em torno das áreas urbanas (Tabela 2).

Tabela 2 - Evolução populacional (%) nas regiões do Cerrado brasileiro (1970 – 1980)

Ano	1960	1970	1980	Variação %
Rural %	67,60	55,65	39,14	- 42,10
Urbano %	32,40	44,35	60,86	87,82
Pop. Total %	100	100	100	

Fonte: CENSO DEMOGRÁFICO (1960, 1970, 1980).
Elaboração: NASCIMENTO, R.C. 2017.

Verifica-se na Tabela 2 um significativo crescimento percentual da população da área urbana frente à área rural, durante as três décadas levantadas (1960 a 1980), nas regiões que compõem o Cerrado brasileiro. Durante os 30 anos apresentados, enquanto que na década de 1960 a população da área urbana representava 32,40% da população total (100%), na década de 1980 este índice saltou para 60,86%. Ressalta-se que esse aumento populacional nas áreas urbanas dos Cerrados também contou com a forte influência migratória de trabalhadores de outras Regiões do país (Norte e Nordeste) que buscavam novas oportunidades de emprego e maiores rendas. Como assevera Elias (2015, p. 30), o processo de urbanização estabeleceu “novas relações entre campo e a cidade, reestruturação das cidades, aparecimento de novas funções urbanas e mais complementariedade entre o campo e a cidade”.

Portanto, para o Estado, a modernização da agricultura brasileira nas áreas de Cerrado alcançou com êxito o objetivo econômico e geopolítico desejado. Pois, além de ter promovido o recuo dos fundos territoriais, ampliou-se a área e a quantidade produzida de grãos, fatores preponderantes para o aumento das exportações das *commodities*; redistribuiu seletivamente os lotes de terras para os médios e os grandes produtores rurais oriundo de outras regiões, especialmente os “gaúchos”; e transferiu um grande contingente populacional sem a necessidade de se realizar uma verdadeira reforma agrária (FREDERICO, 2016).

Em meados da década de 1980, o padrão de modernização da agricultura iniciado na década de 1970 e que tinha o Estado como o principal articulador e financiador da ocupação e expansão da fronteira agrícola, foi paulatinamente substituído pelas grandes *tradings* agrícolas internacionais. Trata-se de uma agricultura científica globalizada (ELIAS, 2003; SANTOS, 2011), organizada em rede (MAZZALLI, 2000), que tem como característica, dentre outros,

uma menor intervenção estatal, tendo as *tradings* como os principais propulsores da expansão da fronteira agrícola nas áreas dos Cerrados.

3.3 - Emergência das *tradings* e seu papel proeminente nas áreas de Cerrado (1990 até os dias atuais)

No final do século XX, com a maior presença das *tradings* nos lugares da produção, a relação de poder na fronteira agrícola se tornou ainda mais complexa. Com o esgotamento do modelo de subvenção fiscal na década de 1980, deu-se início a uma *agricultura científica globalizada* (ELIAS, 2003; SANTOS, 2011), organizada em rede (MAZZALLI, 2000). Trata-se de um novo período da agricultura brasileira e mundial caracterizado, dentre outros, por uma menor intervenção estatal frente a maior participação das *tradings* na regulação da produção agrícola.

No atual período globalizado, a agricultura brasileira passou a ter uma nova configuração organizacional a partir da articulação, dentre outros, de uma política neoliberal, de um processo de financeirização e da ubiquidade dos novos sistemas tecnológicos da informação. Nesse sentido, o Estado deixou de ser o principal articulador e financiador da agricultura brasileira, passando, essas tarefas, a serem exercidas, paulatinamente, pelas grandes *tradings* (*Archer Daniels Midland (ADM)*, *Bunge*, *Cargill*, *Louis Dreyfus*) ou as denominadas “Gigantes do Grão” (MORGAN, 1980; FREDERICO, 2010), que passaram a ter um maior domínio sobre os lugares da produção.

No Brasil, mediante a grave crise fiscal ocorrido na década de 1980, causado pelo aumento da dívida pública (interna e externa) e pela baixa poupança pública, o Estado seguiu a cartilha neoliberal e passou a promover a privatização de bens públicos. Assim, importantes empresas públicas (como a Vale do Rio Doce, a Telebrás e a Embratel), bem como os sistemas de engenharia estatais (rodovias, ferrovias, portos, aeroportos) foram entregues à iniciativa privada. No caso do setor agrícola nacional, a partir da Lei Kandir, em 1996, o Estado brasileiro, durante o governo de Fernando Henrique Cardoso (PSDB), desonerou do Imposto sobre Circulação de Mercadorias (ICMS) a exportação de matérias-primas, o que proporcionou às “Gigantes do Grão” um maior controle sobre os diversos ramos produtivos⁶⁴, desde o processamento de grãos, do fornecimento de crédito e de insumos agrícolas, até os sistemas logísticos de transportes – como veremos mais adiante.

⁶⁴ “Em 2010, as ABCD controlavam 65% do mercado de fertilizantes, 80% do financiamento aos produtores de soja, 50% da capacidade de esmagamento e refino e 85% do comércio exterior de grãos (comprando de produtores, cooperativas, revendas de insumos e empresas menores)” (ESCHER *et al.*, 2018, p. 309).

Mazzalli (2000) assevera que a menor participação dos Estados no controle dos mercados confluíu para a reestruturação das atividades agroindustriais, que passaram a ser organizadas em “rede”. Trata-se do maior aprofundamento da interdependência entre os agentes econômicos, unidos pelas múltiplas formas de relações entre empresas (MAZZALLI, 2000). No caso das *tradings*, algumas delas adotaram como estratégia de expansão de negócios estabelecerem uma articulação entre si ou com empresas de diferentes ramos produtivos para formar complexas alianças corporativas (aquisições, *joint-ventures*, fusões, franquias, entre outros) - como foi o caso das *tradings* Cargill e ADM, que se uniram com a América Latina Logística (ALL) para o uso da ferrovia Ferronorte, a principal artéria de exportação de grãos do Centro-Oeste (FREDERICO, 2010).

De certa forma, essa relação contraditória de negócios, que ao mesmo tempo envolveu parcerias e concorrências entre empresas do mesmo segmento econômico, conferiu às *tradings* um amplo domínio no comércio internacional de grãos, permitindo constituir um verdadeiro oligopólio. Segundo Murphy (2012), no ano de 2003, as “Gigantes do Grão” chegaram a controlar mais de 70% do comércio global de grãos. No Brasil, em 2005, elas chegaram a controlar, sozinhas, 60% das exportações brasileiras de farelo e grãos de soja (FREDERICO, 2010).

Além de terem um maior controle sobre os diversos ramos produtivos, fruto das políticas neoliberais, as “Gigantes do Grão” possuem uma articulação muito estreita com o mercado financeiro. Como mencionado no Capítulo 1, a financeirização se constitui como um dos principais pilares do atual período globalizado. Com o auxílio das tecnologias da informação, os operadores do capital financeiro obtêm informações a respeito de questões políticas, econômicas e condições climáticas das regiões produtoras, quase em tempo real. Nesse sentido, por estarem presentes nas regiões produtoras, as “Gigantes do Grão” passaram a ter informações precisas e privilegiadas sobre a produção agrícola mundial.

Essas informações são obtidas pelos seus escritórios exportadores. Segundo Frederico (2010), esses escritórios têm como função: adquirir os grãos junto aos produtores rurais; efetuar a exportação destes grãos; estabelecer o controle dos silos e promover a importação dos insumos agrícolas. Tais funções, exercidas por esses escritórios, propiciaram às *tradings*, sediadas nos países centrais, uma “relação fundamental na busca para obter os grãos no momento ideal e a preços mais módicos” (FREDERICO, 2010, p. 116).

Além disto, essas informações conferiram às *tradings* um ativo negociável nas principais Bolsas de valores, como a de Chicago. Devido ao seu conhecimento único e ao amplo domínio na agricultura mundial, as *tradings* se tornaram atraentes para os investidores

institucionais que buscavam maiores ganhos financeiros através das *commodities* agrícolas no mercado bursátil (MURPHY, 2012).

Como informa o *Wall Street Journal* no ano de 2009:

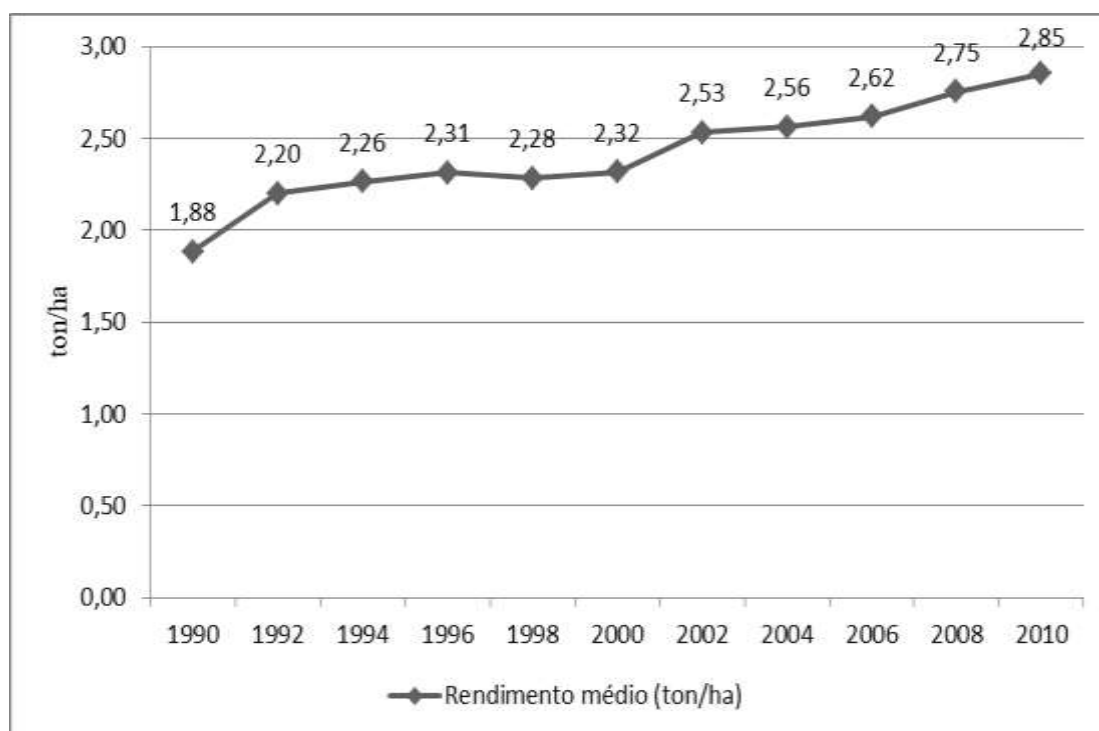
Em contraste com outros tipos de ações, as negociações das *commodities* são os únicos grandes mercados dos EUA onde as empresas (*tradings*) podem atuar com informações privilegiadas para gerenciar os riscos que outros não sabem. Na verdade, é assim que os mercados de futuros foram projetados.

Contudo, as novas tecnologias da informação não estão presentes somente nos mercados financeiros, elas inserem-se também na produção agrícola. Como vimos no Capítulo 1, o dinheiro e a informação são dois elementos indissociáveis num mundo cada vez mais globalizado. Nesse sentido, o uso da tecnociência – união entre a ciência e a técnica – está diretamente condicionado pelo mercado de lógica global, isto é, “trata-se de uma técnica e de uma ciência seletivas [...] a ciência passa a produzir aquilo que interessa ao mercado” (SANTOS, 2011, p. 65). Diante disso, a tecnociência desenvolvida pela estreita relação entre a agricultura, a indústria e o capital financeiro resultou em novos sistemas técnicos agrícolas ligados à biotecnologia, à microeletrônica e à agricultura de precisão⁶⁵.

A maior inserção dos novos sistemas técnicos agrícolas foi de suma importância para que o Cerrado se tornasse numa das principais regiões agrícolas na produção de grãos do país e do mundo. Dentre as suas várias regiões, o Centro-Oeste brasileiro é o que mais se destaca pela produção da soja, obtendo um elevado rendimento médio (ton./ha) relativo (Gráfico 3).

⁶⁵Ver Nascimento (2014)

Gráfico 3 - Rendimento médio (ton./ha) da soja no Centro-Oeste brasileiro (1990 e 2010)



Fonte: PAM/IBGE (vários anos).
Elaboração: NASCIMENTO, R.C. 2018

De maneira a respeitar a sazonalidade agrícola, de dois em dois anos, entre uma safra boa e outra ruim, durante os anos de 1990 a 2010, a produção da soja no Centro-Oeste vem obtendo um elevado rendimento médio (ton./ha) ficando, em geral, sempre acima de 2,00 ton./ha. Destaque para o ano de 2010, que chegou a atingir o pico máximo de rendimento médio na região alcançando 3,20 ton./ha.

No Brasil, historicamente as *tradings* não possuem envolvimento com compra de terras e nem na produção agrícola (FREDERICO, 2010). Todavia, com a menor atuação do Estado, as *tradings* passaram a exercer certa influência para a efetivação do processo de expansão da fronteira agrícola nas áreas de Cerrado. Devido à grave crise fiscal ocorrido na década de 1980, o Estado reduziu drasticamente o financiamento agrícola via SNCR. Os contratos concedidos para os produtores rurais via SNCR foram reduzidos em 32% entre os anos de 1991 a 1995, registrando o seu menor nível de financiamento durante os anos entre 1975 a 2012 (NASCIMENTO, 2014). Nesse sentido, através do programa “Soja Verde”, os escritórios regionais das *tradings* se tornaram uma alternativa para muitos produtores rurais que necessitavam de créditos voltados à produção agrícola.

Em geral, a Soja Verde remete à efetivação de empréstimos (dinheiro) pelas *tradings* aos produtores rurais no período de plantio - custeando a produção - como forma de assegurar

o pagamento e a entrega dos grãos no momento da colheita. Os juros cobrados pelas *tradings* são efetuados de forma regressiva entre o período de colheita e plantio. Como a inadimplência é um elemento que dificulta o acesso ao crédito no sistema público, os empréstimos realizados pelas *tradings* – apesar de serem maiores que os praticados pelos bancos privados - são mais “atrativos devido à facilidade e a rapidez de obtenção do crédito (menos burocracia) e ao montante disponível para empréstimo ser maior” (FREDERICO, 2010, p. 117).

Essa capacidade adquirida pelas *tradings* de financiar a produção de grãos por intermédio de empréstimos junto aos produtores rurais muito se deve à maior inserção das *commodities* agrícolas no mercado financeiro. Apesar de ser considerado um mercado de alto risco, como as *tradings* conseguem comprar os grãos a um preço abaixo do praticado pelo mercado e cobrando juros pelos empréstimos, esse tipo de negociação acabou se tornando altamente atraente para elas. Após a compra dos grãos, esses são comercializados através da operação *hedge* na Bolsa de Valores de Chicago. Neste tipo de operação financeira, além de proteger as *tradings* contra as fortes oscilações de preços nos mercados de ações, assegura-se a venda dos grãos comprados diretamente do produtor a um preço fixado no momento da colheita (FREDERICO, 2010).

No caso dos escritórios regionais, esses obtêm os lucros através da comercialização (compra e venda) dos insumos agrícolas (adubos, fertilizantes e agrotóxicos) que os produtores terão de usar no momento do plantio. Ressalta-se que as *tradings* também possuem participações no mercado nacional de fertilizantes (agrotóxicos e insumos agrícolas). A Cargill, por exemplo, fornece insumos aos produtores em troca da venda futura de parte das suas colheitas. Esta transação comercial é denominada de “pacotes”. Apesar de ser uma compra mais barata para o produtor, quando comparado à compra separada, a venda em “pacotes” de certa maneira é um tipo de estratégia encontrada pelas *tradings* para comercializar seus produtos em grande quantidade, diminuindo, assim, a ação de suas concorrentes junto aos produtores rurais. Neste caso, “as empresas lucram também com a venda da mais-valia embutida nas mercadorias” (FREDERICO, 2010, p. 118).

Portanto, esse tipo de mecanismo de financiamento “confere às empresas uma dupla vantagem: asseguram antecipadamente o fornecimento dos grãos e a preços menores” (FREDERICO, 2010, p. 116). O que, de certa forma, promoveu uma verdadeira subordinação do produtor rural junto ao capital financeiro especulativo. Segundo Alves (2012), o produtor de soja que não participar desta relação comercial – de “venda casada” – dificilmente sobreviverá no mercado de grãos.

A respeito das empresas agrícolas familiares de médio e grande porte, elas possuem uma relação diferenciada com as *tradings*. As empresas de médio porte conseguem acessar recurso financeiro através do programa Soja Verde. Porém, apesar das exigências burocráticas, as condições de empréstimos via SNCR são mais atraentes para este tipo de empresa por possuir uma taxa de juros baixa e com maiores prazos de carência. Estes recursos auxiliam essas empresas quanto às despesas de custeio (combustível, reparo de maquinário, mão-de-obra) e investimentos na compra de novas máquinas agrícolas (tratores, pulverizadores, colheitadeiras) e de infraestrutura (silos, secadores, balança) (WESZ JUNIOR, 2014).

Já as empresas de grande porte, essas possuem ao mesmo tempo uma relação de parceria e de concorrência com as *tradings*. Para este tipo de estrato empresarial, o acesso aos recursos financeiros pode ocorrer através de três formas: pela própria empresa, público ou privado. Os recursos para os custos da produção – aqueles destinados à aquisição de insumos, tratamentos culturais e colheita, entre outros -, normalmente fica a cargo da própria empresa ou são acessados via programas estatais por intermédio do SNCR, com juros mais baixos e pagamento em longo prazo. Os investimentos que demandam um maior capital também são realizados via SNCR ou pelas *tradings*. Esse último, por sinal, em alguns momentos pode disponibilizar recursos na faixa de US\$ 40 milhões anuais, dependendo da empresa e do local da produção (WESZ JUNIOR, 2014). Essas empresas familiares também possuem transações financeiras junto às instituições bancárias internacionais para obtenção de crédito.

A autonomia conquistada pelas agrícolas familiares de grande porte é tamanha que elas conseguem, em alguns casos, formar parceria com uma *trading* para rivalizar com as demais. No setor logístico, por exemplo, o Grupo Amaggi faz parceria com a *trading* Bunge e a ALL na construção do Terminal de Granéis do Guarujá (TGG), localizado no Porto de Santos. Esse terminal de recepção, armazenamento e embarque de grãos sólidos agrícolas, se tornou o maior da América Latina (FREDERICO, 2010; NASCIMENTO, 2014). Em relação à rivalidade, essa se dá no “campo” do escoamento dos grãos para o mercado exportado.

De acordo com Silva (2009), devido à distância de quase três mil quilômetros entre a Chapada dos Parecis e os principais portos exportadores de grãos do país - situados nas Regiões Sudeste, em Santos, e Sul, em Paranaguá -, o Grupo Amaggi criou o seu próprio Corredor Noroeste de Exportação. Essa rota alternativa tem por objetivo viabilizar o escoamento de grãos do noroeste de Mato Grosso e sul de Rondônia pela hidrovía Madeira-

Amazonas. Isto permitiu à empresa escoar seus produtos no sentido Norte junto aos portos de Porto Velho (RO), passando pelos rios Madeira, Itacoatiara e Amazonas, até ter acesso ao Oceano.

Em meados dos anos 2000, a Amaggi expandiu os seus negócios, garantindo a quinta posição entre as maiores empresas de *tradings* de soja e milho atuantes no Brasil, ficando atrás somente das “Gigantes dos Grãos”. Além de *trading*, a Amaggi também atua na produção agrícola, geração de energia e na logística. Proporcionando-lhe, em 2013, um faturamento de cerca de 80% no comércio exterior, em países como: Argentina, Paraguai, Suíça, Holanda e Noruega (ESCHER *et al.*, 2018).

Apesar de ter poucos registros a respeito da aquisição de grandes extensões de terras durante a década de 1990, esse maior controle estabelecido pelas *tradings* junto aos lugares da produção foram fundamentais por garantir o financiamento agrícola e a manutenção da propriedade terra como “patrimônio territorial” às empresas agrícolas familiares. Para essas empresas, a terra se constitui como algo perene. Ou seja, uma propriedade de herança para os entes familiares. Mesmo a subordinação de certas empresas agrícolas familiares perante as “Gigantes do Grão”, a associação entre o “patrimônio territorial” com o capital financeiro configurou a terra não apenas como um recurso que gera renda, através da produção agrícola ou do financiamento, mas também um recurso de poder.

Para Li (2014), a terra como recurso se diferencia dos demais recursos, como água, ouro e petróleo, devido as suas múltiplas funções e pela sua permanência no lugar. Enquanto os demais recursos podem ser capturados, retirados ou até mesmo levados de um lugar para outro, a terra “pode ser dividida, mas não removida” (LI, 2014, p. 591). Segundo Raffestin (1993), o controle de um determinado recurso é “poder”. Nesse sentido, a terra como recurso se torna uma fonte de poder.

Sem definir precisamente o termo poder, Raffestin (1993, p. 53) expõe uma série de proposições baseadas em Foucault (1976) para expressar que o “poder se manifesta por ocasião da relação”, possuindo um caráter multidimensional. Sua intencionalidade expõe a relevância do propósito e a resistência se dá no campo dos interesses desiguais. Ainda de acordo com o autor (1993, p. 58), “o poder visa o controle e a dominação sobre os homens e sobre as coisas”. Além dos “recursos” que condicionam o alcance da ação, Raffestin (1993) aponta para outros dois elementos de uso do poder, como a “população” e o “território”. A população se constitui como o elemento dinâmico da ação; e o território é o “palco” de todas as relações (sociais, econômicas, políticas). Porém, o acontecer desse último depende da presença do primeiro.

A propriedade terra como “patrimônio territorial” designa um bem privado de abrangência (tamanho) considerada pertencente a um seleto grupo de famílias. Para eles, como supracitado, a relação com a terra se constitui como algo perene. Diante disso, ao obter concessões de interesses privados, é muito comum o envolvimento de algum membro dessas famílias em cargos públicos no cenário regional e/ou nacional. Um caso emblemático é da família Maggi⁶⁶.

O Grupo Amaggi foi fundado pelo patriarca da família, o Sr. André Antônio Maggi, em 1977, no município de São Miguel do Iguaçu, estado do Paraná. Após adquirir grandes extensões de terras com preço relativamente barato no estado de Mato Grosso, o Grupo Amaggi transferiu seus negócios para o respectivo estado. Naquele estado, o Grupo comprou inicialmente cerca de 70 mil hectares de terras, destinando-os à produção de soja, na Chapada dos Parecis, área de transição entre o Cerrado e a floresta Amazônica (SILVA, 2009).

Por possuir uma grande influência entre os empresários e os políticos daquele estado, o Sr. André Antônio Maggi criou um projeto de colonização dentro de sua própria fazenda, sendo o principal responsável pela divisão dos lotes nas áreas urbanas e rurais, e pelo deslocamento de imigrantes sulistas à região (GUIBERT; FREDERICO, 2017). Tal condição resultou na fundação da cidade de Sapezal, no ano de 1994, na qual ele se tornaria prefeito dois anos depois, em 1996. Mais tarde, o Sr. Blairo Maggi⁶⁷, filho do Sr. André, foi além da trajetória empresarial e política de seu pai. Além de ser o presidente do Grupo, o Sr. Blairo se tornou governador do estado do Mato Grosso por dois mandatos seguidos (2003 a 2010), senador por aquele mesmo estado (de 2011 até maio de 2016) e, em 2017, foi o ministro da Agricultura, Pecuária e Abastecimento.

Durante os dois mandatos ao governo do Estado de Mato Grosso, Maggi viabilizou importantes projetos de interesse do Grupo Amaggi e dos produtores rurais de soja da região. No supracitado Corredor Noroeste de Exportação, em seu primeiro mandato (2002-2006), Maggi foi o responsável pela construção da MT-235, que corta a reserva indígena Utiariti para possibilitar o transporte da soja via caminhões para o Rio Madeira. Já no seu segundo mandato (2007-2010), Maggi foi um dos maiores entusiastas pela construção da central hidrelétrica (PCH) de Dardanelos. Situada no rio Aripuanã, na Bacia do Rio Amazonas, a referida PCH gera em torno de 256 megawatts e custou cerca de US\$ 229 milhões (65% do

⁶⁶ Além da família Maggi, temos os casos: da família Pivetta, em Lucas do Rio Verde (MT); da família Goellner, em Rondonópolis (MT) entre outros.

⁶⁷ No ano de 2014, o Grupo Maggi listou entre as empresas bilionárias pela Revista Forbes e o Sr. Blairo Maggi foi considerado, em 2009, também pela Revista Forbes, como o 62º líder mais influente do mundo (O ESTADO DE SÃO PAULO, 2014).

financiamento da obra foram custeadas pelo Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social - BNDES). O Grupo Amaggi detém cinco PCHs que alimentam a produção de suas sojas através da geração de 70 *watts*. No intuito de economizar os custos oriundos da geração de energia, as respectivas PCHs do Grupo Amaggi passaram a fazer conexão com a PCH de Dardanelos por meio de linhas de transmissão, onerando o governo estadual em quase US\$ 153 milhões.

Grosso modo, as empresas familiares (de médio ou grande porte) situadas nas áreas de Cerrado podem ser caracterizadas: pelo maior controle do núcleo familiar, com aptidões políticas no cenário local, regional e/ou nacional; pela propriedade terra como “patrimônio territorial” - fonte de acumulação (dinheiro) e poder; pelo intenso uso de sistemas técnicos informacionais na produção agrícola, com vista ao mercado exportador; e pela possibilidade de capitanear recursos financeiros do Estado, dos bancos privados, das *tradings* e, em alguns casos, com recursos próprios.

Como supracitado no Capítulo 1, a crise financeira no Sudeste e Leste da Ásia (1997 e 1998) culminaram na queda nos preços das *commodities* agrícolas no mercado internacional mediante a fuga de capitais dos países considerados emergentes rumo aos EUA, sendo esses alocados mais precisamente nos chamados *ponto.com*. No Brasil, a queda dos preços das *commodities* agrícolas resultou na baixa transação comercial e no aumento do déficit público, levando o país a uma grave crise cambial no ano de 1999 (DELGADO, 2012). Como resposta a essa crise cambial, o Estado brasileiro aderiu àquilo que Frederico (2014, p. 2135), baseado em Santos (1999a), denominou de “imperativo das exportações”. Trata-se da criação de políticas voltadas ao aumento das exportações “com o intuito de gerar saldos de comércio exterior para o pagamento dos serviços da dívida externa e para suprir o déficit de conta corrente e reverter a consequente redução das reservas internacionais”.

Delgado (2012, p. 89) assevera que, a partir da crise cambial de 1999, foi forjado no Brasil um “novo projeto de acumulação de capital no setor agrícola”, sendo pautado pela política econômica e financeira do Estado. Nesse sentido, o agronegócio ficou incumbido pelas alterações na organização e no uso do território nas áreas da agricultura moderna, cujo objetivo era de atender aos interesses e às estratégias de acumulação dos principais agentes da produção agrícola globalizada.

A partir desse momento, o Estado brasileiro voltou a atuar intensamente na reestruturação da economia do agronegócio. Entre os anos de 1999 a 2012, houve um aumento de 32,45% no número de contratos concedidos para os produtores rurais via SNCR, revertendo a tendência de queda registrado nos primeiros cinco anos da década de 1990

(NASCIMENTO, 2014). Além da retomada dos investimentos via SNCR, o Estado promoveu inúmeras concessões de estímulo no setor do agronegócio, como: no fornecimento de crédito via Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES)⁶⁸; na realização de projetos de construção de infraestruturas para o escoamento dos produtos manufaturados⁶⁹; na articulação de pesquisas desenvolvidas pela Embrapa em parceria com importantes instituições internacionais⁷⁰; e na facilitação da apropriação de terras devolutas⁷¹.

Sendo assim, como veremos a seguir no item 3.4, com a retomada dos investimentos públicos durante a primeira década do século XXI, o Cerrado voltou a presenciar um novo ciclo de apropriação de terras pública ou privada denominada como *land grabbing* (SAUER; BORRAS JR., 2016). No Brasil, a ocorrência do *land grabbing* coincide com a emergência das imobiliárias agrícolas financeirizadas. Trata-se de uma nova concepção de negócios no campo agrícola nacional em que empresas vinculadas ao capital financeiro, podendo ser de capital aberto (ações em Bolsa de Valores) ou fechado (Sociedade Anônima), têm a terra como principal ativo.

3.4 – Empresas imobiliárias agrícolas financeirizadas nos Cerrados

Neste início de século XXI, a apropriação de grandes extensões de terras por parte do capital financeiro resultou numa verdadeira “corrida por terras” conhecida mundialmente como *land grabbing* (SAUER; BORRAS JR., 2016). Devido a sua dimensão continental, grande estoque de terras em áreas de expansão da fronteira agrícola moderna e seu preço relativamente barato, o Brasil se tornou um local bastante atrativo para o capital financeiro. Para tanto, esses passaram a firmar parcerias com as empresas familiares (de médio e grande porte) e de diferentes ramos da economia no intuito de constituir as denominadas imobiliárias agrícolas financeirizadas.

Entre os anos de 2002 e 2008, os mercados financeiros presenciaram uma elevada oferta de capital internacional após um período de forte instabilidade causado pela crise do

⁶⁸O BNDES é um banco de fomento administrado pelo Estado brasileiro que, nas primeiras décadas do século XXI, intermediou e participou diretamente nos processos de aquisições e fusões entre as empresas nacionais e estrangeiras, realizando investimentos financeiros via mercado de ações e/ou remodelando certas plantas agroindustriais.

⁶⁹Dentre os principais projetos, destaque para a construção do alcoolduto da Petrobrás (800 km de dutos) que liga o estado de Goiás ao Porto de São Sebastião (Rio de Janeiro), passando por Ribeirão Preto (interior de São Paulo) (SAUER; PIETRAFESA, 2012).

⁷⁰A EMBRAPA também realiza parcerias com centros internacionais situados nos Estados Unidos, França, Inglaterra, Países Baixos e Coréia do Sul (EMBRAPA, 2017).

⁷¹Segundo as estimativas feitas por Sauer e Leite (2011), baseado em dados do Sistema Nacional de Cadastro Rural (INCRA), há no Brasil cerca de 170 milhões de hectares de terras devolutas, o equivalente a 20% do território nacional.

ponto.com (2000). Insaciável por maiores lucratividades, o capital financeiro passou a alocar o seu capital sobreacumulado em terras/agricultura. Tal situação resultou num novo ajuste espacial (HARVEY, 2013), isto é, na vocação do capital excedente de promover a incorporação e a organização de novos espaços em altamente rentáveis, ao dotá-los de sistemas técnicos informacionais necessários às novas combinações produtivas.

Naquele período, o preço⁷² das *commodities* agrícolas entrou num forte ciclo de alta no mercado bursátil mediante a sua inserção em transações que envolviam operações altamente especulativas de *swaps* e da necessidade mundial de promover uma reestruturação energética e alimentar em torno do imperativo *bioeconômico* (MCMICHAEL, 2011; 2012), com maior interesse pelas *flex crops*. Por disponibilizar de uma grande quantidade de terras aráveis e com um baixo preço relativo, quando comparado com importantes regiões agrícolas pelo mundo, o Brasil logo despertou o interesse do capital financeiro.

De acordo com a *Global AgInvestment*⁷³, em 2012, dentre os sete países pesquisados em todo o mundo (Estados Unidos, Rússia, Brasil, Canadá, Austrália, Ucrânia e Argentina), o Brasil foi o que detinha a maior quantidade de terras agricultáveis disponíveis, entre 20 a 70 milhões de hectares⁷⁴. Em relação ao preço relativo da terra, o relatório da *International Farmland* (2014), elaborado pela empresa de consultoria *Savills World Research*, entre os anos de 2002 e 2012, apontava que dentre os principais países agrícolas do mundo (como: Canadá, EUA, Leste Europeu e Austrália), as terras brasileiras tiveram a quarta maior apreciação, em torno de 25%. Mesmo obtendo uma elevada apreciação, as terras no Brasil apresentaram um baixo preço relativo. Enquanto a média global ficou em torno de R\$ 33,3 mil/ha, o preço relativo das terras brasileiras ficou estimada em R\$ 16,6 mil/ha.

Em meio ao promissor mercado de terras, o capital financeiro passou a fomentar no Brasil as imobiliárias agrícolas financeirizadas. O surgimento desse tipo de segmento agrícola empresarial remete aos anos de 2004 a 2008, em que o país conheceu uma forte aceleração na oferta pública de ações - IPO (*Initial Public Offering*) - no Novo Mercado da B3⁷⁵, como as

⁷² Serrano (2013, p. 174) assevera que o “efeito da demanda chinesa sobre a demanda mundial pelas *commodities*, com exceção dos metais, é bem menor do que se tem pensado”.

⁷³ Wheaton, B.; Kiernan, W. J.. *Farmland: as untapped asset class? Qualifying the opportunity to invest in agriculture*. Global AgInvestment Research, 2012. Disponível em: <http://www.globalaginvesting.com/downloads/files/Farmland-an-Untapped-Asset-Class.pdf>

⁷⁴ Enquanto o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento estima entre 40 e 70 milhões de hectares disponíveis para expansão da fronteira agrícola, o Departamento de Economia e Serviço Social da Nações Unidas estima em 22 milhões de hectares. Em recente pesquisa, a empresa Agrosatélite (2015) estimou em pouco mais de 40 milhões de hectares a área de Cerrado com alta aptidão para expansão da soja.

⁷⁵ Para ter ações negociadas na B3, as empresas necessitam abrir o capital e entrar com o pedido de registro de “Companhia Aberta” junto à Comissão de Valores Mobiliários (CVM) - órgão regulador e fiscalizador do

empresas: BrasilAgro (2006); Kobra Agrícola Group (2006); SLC Agrícola S.A (2007); El Tejar (2007); Vanguarda Agro (2007); TibaAgro (2007); Agrícola Xingu (2007); Agrinvest Brasil (2007); Fazenda Dois Rios (2007); Radar S/A (2008); Agrifirma Brasil Agropecuária S/A (2008); Calyx Agro (2008); InSolo Agroindustrial S/A (2008) e Sollus Capital (2008). Com o aprofundamento das crises financeiras de 2007 (*subprime*) e de 2008 (arrefecimento dos preços dos alimentos), ao mesmo tempo em que algumas empresas acabaram desistindo da abertura de capital, como foi o caso: da El Tejar (2016), da Calyx Agro (2016), da Sollus Capital (2013), após as respectivas crises outras empresas promoveram a abertura de capital ou a captação de recursos financeiros dentro do mercado bursátil, como: a Brookfield Brasil (2010); a Chongqing Grain Group Corp (2010); a Cantagalo General Grains (2011); a Adecoagro (2011); a Ceagro Agrícola - Agrex - (2012); a AgriBusiness (2013), a Biosev (2013) e a SLC-MIT (2013).

Salienta-se que empresas com capital fechado também podem captar recursos financeiros no mercado bursátil desde que sejam Sociedade Anônima (S.A). No entanto, somente as empresas abertas, aquelas que possuem cadastro na Comissão de Valores Mobiliários (CVM), são capazes de fazer emissões públicas e de seguirem voluntariamente inúmeras diretrizes da B3⁷⁶. No Quadro 2 referente às imobiliárias agrícolas financeirizadas no território brasileiro, será possível dimensionarmos a quantidade de terras controladas por essas empresas, bem como identificar seus representantes financeiros e país de origem. Ainda em relação ao respectivo Quadro 2, estamos considerando apenas as imobiliárias agrícolas financeirizadas que se envolvem com a especulação de terras nas áreas de fronteira agrícola produtoras das *flex crops* (cana-de-açúcar, soja, milho e trigo).

mercado de capitais brasileiro. Após obter essa condição, as empresas são autorizadas a realizar a venda de suas ações ao público, denominada de Oferta Pública Inicial, ou, IPO (*Initial Public Offering*) (PWC, 2015).

⁷⁶ Ao participar do segmento Novo Mercado, as empresas com capital aberto se comprometem voluntariamente em adotar práticas de governança corporativa exigido pela legislação da B3, tais como: o capital social da companhia deve ser composto somente por ações ordinárias; os acionistas deverão ter as mesmas condições obtidas pelos controladores quanto à venda da companhia; o conselho de administração terá de ter, no mínimo, cinco membros com mandato de até dois anos, sendo permitida a reeleição; disponibilizar obrigatoriamente ao público relatórios trimestral a respeito da situação financeira, fluxo de caixa entre outros; realizar reuniões públicas com analistas e investidores, ao menos uma vez por ano dentre outras diretrizes (B3, 2018).

Quadro 2 - Imobiliárias agrícolas financeirizadas e capital financeiro no território brasileiro, 2018

Capital financeiro	País de origem	Imobiliárias agrícolas financeirizadas	Área (mil/ha)	Localização das fazendas (UF)
Cresud Autonomy Capital LP Elie Horn	Argentina EUA Brasil	BrasilAgro	177	MA,BA,MG,GO,MT
Empresários holandeses	Holanda	Kobra Agrícola	15	BA
SLC Participações S.A. Credit Suisse Deutsche Bank Neuberger Berman LLC	Brasil Suíça Alemanha EUA	SLC Agrícola	340	MA,PI,BA,MS,GO,MT
Gávea Investimentos Otaviano Pivetta BTG Pactual Salo Davi Seibel Bonsucex Holding Silvio Tini de Araújo EWZ invest. LLC (Socopa)	Brasil	Vanguarda Agro S.A	143,7	MT
Vision Brazil Investments Irmãos Francioni Grupo Golin Fundos de private equity	Brasil Brasil Brasil EUA/UE	Tiba Agro	348	BA,PI,GO,MT
Mitsui	Japão	Agricola Xingu	117	MG,BA, MA, MT
Ridgefield Capital	EUA	Agrinvest	90	MG,BA,MA,MT
Harvest Capital	EUA	Faz. Dois Rios	7,5	TO
David Kruse	EUA	Brazil Iowa Farms LLC	10	BA
TIAA	EUA	Radar	270	MATOPIBA, SP, GO, MT
BRZ Investimentos RIT Capital Partners (Lord Rothschild)	Brasil Inglaterra	Agrifirma Brasil Agropecuaria S/A	94	BA
Harvard Asset Família Ioschpe	EUA Brasil	Insolo Agroindustrial	100	MA, PI
Brookfield Asset	Canadá	Brookfield Brasil	243	MA,MG,TO,MS, GO,MT
Chongqing Grain Group	China	Chongqing Grain Group	100	BA
Coteminas GFN Agrícola Agrícola Estreito Valor Grains LLC Sojitz Group	Brasil Brasil Brasil EUA Japão	Cantagalo General Grains	146	MT,PI,GO,MG
Soros Fund Qatar Investment Stitching Pension funds Ospraie Management Management & Directors Jennison Associates LLC Brandes Invest.	EUA Qatar Holanda EUA EUA EUA EUA	Adecoagro	20	BA,TO
Mitsubishi	Japão	Ceagro Agrícola (Agrex)	94	MATOPIBA, GO,MG

Paulo Fachin	Brasil			
Agribusiness Invest.	Brasil	AgriBusiness	8	MT
Grupo Louis Dreyfus	França	Bioserv	340	SP, MG, MS
SLC Agrícola Mitsui	Brasil Japão	SLC-MIT	45	BA, MA, MT

Fonte: FREDERICO (2016); relatórios institucionais e informações disponíveis no *website* das empresas; reportagens do Jornal Valor Econômico e Revista Exame (vários anos) e *website* da Bloomberg.

Salienta-se que o capital (dinheiro) no mercado financeiro é muito dinâmico e fluído, portanto, a sua entrada e saída são constantemente alteradas, o que dificulta a identificação mais precisa em relação aos principais acionistas. Em alguns casos, essa identificação chega a beirar a obscuridade. Isso posto, dentre os diferentes tipos de representantes do capital financeiro identificados nas respectivas imobiliárias agrícolas financeirizadas apresentadas no Quadro 2, temos: os fundos de *private equity* (Altima Partners, Gávea Investimentos, The Capital Group, Crestline Capital, Vision Brazil, Vinci Partners) e *hedge* (Touradji Mangament Capital, Soros Fund Management LLC) os fundos de pensão (TIAA, Stitching Pension funds); os fundos privados (Autonomy Capital, Bonsucex Holding, Jennison Associates LLC, Neuberger Berman LLC); fundos soberanos (Qatar Investment Authority); os fundos de investimentos (Brookfield Asset, BRZ Investimentos, EWZ invest. LLC, BTG Pactual, Brandes Invest., Agribusiness Invest., Harvest Capital, Ridgefield Capital); os indivíduos e as famílias de alta renda (família - Heringer, Ioschpe e Francioni, Lord Rothschild -, Otaviano Piveta, Silvio Tini de Araújo, Elie Horn, David Kruse, Salo Davi Seibel, Paulo Fachin); os bancos (Deutsche Bank, Credit Suisse); as fundações universitárias (Harvard Endowment); as *tradings* e as empresas em geral (Louis Dreyfuss, SLC Participações S.A, Chongqing Grain Group, Mitsubishi, Mitsui, Cosan, Agrícola Estreito, Coteminas, CRESUD).

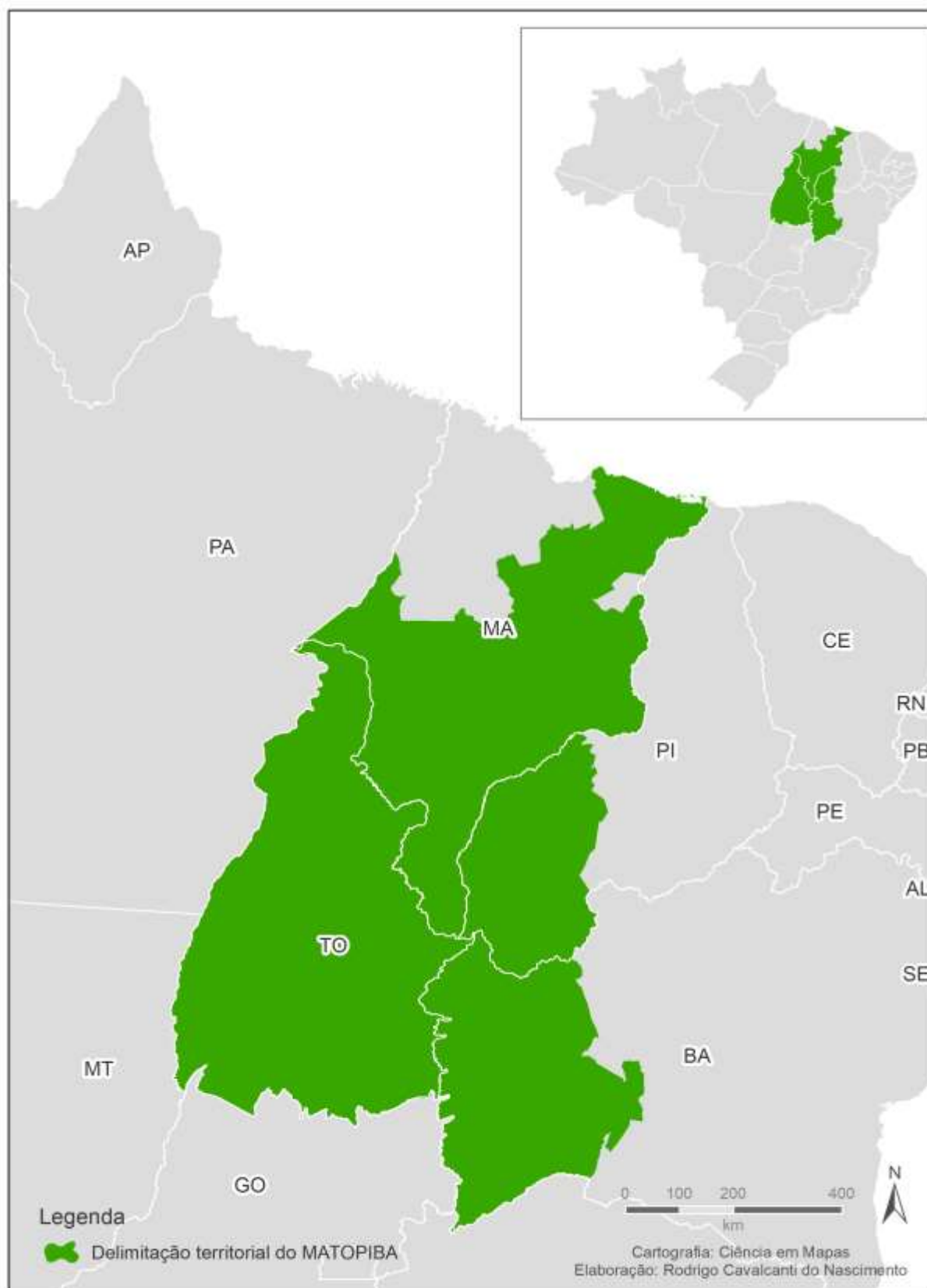
Para Cotula (2012), a incorporação da terra nos circuitos financeiros conferiu aos investidores institucionais a ampliação de seus domínios sobre a agricultura. Para o autor (2012), a presença do capital financeiro por toda a cadeia de valor implicou na atuação de novos agentes e modelos de investimentos, desde a participação societária (majoritária e/ou minoritária) de empresas dedicadas à comercialização de terras (compra, venda e arrendamento), a produção de fertilizantes até o processamento agroindustrial (FREDERICO; GRAS, 2017). Em geral, podemos observar, no Quadro 2, que o controle (majoritário e minoritário) das imobiliárias agrícolas financeirizadas se dá entre o capital financeiro estrangeiro e nacional em associação com empresas e empresários agrícolas e/ou de diferentes ramos da economia, como a empresa Coteminas (empresa têxtil) e o empresário Elie Horn

(imobiliário urbano). Temos também imobiliárias agrícolas financeirizadas controladas por empresas atuantes no território brasileiro há mais de cem anos, como a *Brookfield Asset Management*, uma das maiores instituições financeiras do mundo em gestão de ativos imobiliários, infraestrutura, energia e *private equity*.

No território brasileiro, a empresa canadense está presente desde o final do século XIX. Atualmente, além de efetuar investimentos em infraestruturas (rodovias pedagiadas, ferrovias, portos e terminais intermodais), a empresa possui também negócios na geração de energia hidrelétrica, eólica e biomassa, além de prédios comerciais e *shopping centers*, e uma gama de empresas de diferentes setores da economia com potencial de crescimento (*private equity*), na produção agropecuária e florestal. De maneira a aproveitar o bom momento dos investimentos em terras agrícolas, a *Brookfield* criou em 2010 um fundo dedicado exclusivamente nesse segmento denominado *Brookfield Brazil AgriLand Fund* (BBAF). Entre os anos de 2010 e 2014, o BBAF captou um montante de US\$ 330 milhões de dezenove investidores com o compromisso de adquirir áreas de pastagens para serem convertidas em lavouras de grãos, tendo como meta uma taxa interna de retorno (TIR) entre 20% a 25%. Com esse montante arrecadado, a BBAF adquiriu mais de 99 mil hectares de terras nos estados do Maranhão, Mato Grosso, Goiás e Tocantins, entre os anos de 2011 a 2014.

Ainda a respeito do Quadro 2, as imobiliárias agrícolas financeirizadas chegaram a controlar mais de 2,2 milhões de hectares de terras situadas em áreas de fronteira agrícola. Desse total, cerca de 60% das terras controladas pelas imobiliárias agrícolas financeirizadas estão localizadas no MATOPIBA, o equivalente a uma área de 1,5 milhões de hectares de terras, aproximadamente. O MATOPIBA (Mapa 3) refere-se à delimitação elaborada pela EMBRAPA, através do Grupo de Inteligência Territorial Estratégica (GITE), para as áreas de Cerrado nos estados do Maranhão (Leste e Sul), Tocantins (Oriental e Ocidental), Piauí (Sudoeste) e Bahia (Extremo Oeste). Trata-se de um projeto de desenvolvimento agropecuário defendido pela senadora Kátia Abreu (PDT-TO) junto à ex-presidente Dilma Rousseff (PT), e criado pelo Decreto 8.847, de maio de 2015.

Mapa 3 - Região do MATOPIBA



Fonte: IBGE (2019)

O MATOPIBA abrange 337 municípios, totalizando uma área de pouco mais de 70 milhões de hectares, equivalente a 8,6% do território brasileiro (MIRANDA, 2015). Segundo o Censo Populacional de 2010, a referida região registrou cerca de 600 mil pessoas, sendo que 35% viviam no campo (IBGE, 2010). O maior interesse por parte do capital financeiro pela região se deve especialmente às condições edafoclimáticas favoráveis, à disponibilidade hídrica, a uma relativa infraestrutura e logística eficiente e ao baixo preço de suas terras. No caso específico desse último, em entrevista ao Valor Econômico, no dia 1º de abril de 2013, um dos diretores da empresa *Tiba Agro* relatou que, em 2007, era possível comprar um hectare de terra no estado do Piauí por apenas 50 sacas de soja⁷⁷, ou, a R\$ 2,7 mil (dois mil e setecentos reais) - preço corrigido pelo IGP-M de março de 2019⁷⁸. No ano de 2015, mesmo após o intenso processo de aquisição de terras naquele estado, enquanto que o preço da terra no Piauí chegou a custar em torno de R\$ 6,5 mil/ha, um hectare no estado de *Iowa* (principal estado dos EUA na produção de grãos) custava cerca de R\$ 82,2 mil/ha, e nas províncias de *Córdoba* e *Santa Fé*, na Argentina, custava R\$ 53,4 mil/ha e R\$ 61,6 mil/ha, respectivamente (APPRAISAL DELLOITE, 2015; FNP, 2015)⁷⁹.

O Quadro 2 revela, ainda, que o controle acionário da maioria das imobiliárias agrícolas financeirizadas se dá entre o capital estrangeiro e/ou nacional. Um dos motivos, dentre outros, por essa articulação entre investidores, está ligado à lei de restrição de terras por empresas ou pessoas estrangeiras, de 2010. Desde a década de 1970, a regulação sobre a posse de terras por estrangeiros passou por três diferentes momentos. O primeiro ocorreu durante o regime militar com a promulgação da Lei 5.709/1971, que limitou a compra de terras por estrangeiros. Vinculado a um discurso supostamente “nacionalista” (OLIVEIRA, 2010, p. 16), o Estado acabou se constituindo como peça fundamental para a entrada do capital internacional, ao promover inúmeros projetos de expansão da fronteira agrícola (MORAES, 2005; MAZZALI, 2000; DELGADO, 2012), como supracitado. O segundo momento ocorreu na década de 1990, com a emenda constitucional nº 6, de 1995, e do Parecer GQ nº 181, de 1998. Essas duas medidas, derivadas de um contexto neoliberal, consistiam na desmobilização de qualquer tipo de controle sobre a aquisição de terras por estrangeiros.

⁷⁷<http://consultaweb.conab.gov.br/consultas/consultaPgpagf.do;jsessionid=4A5051ABD301240BA5B130FFBD51C2D6?method=acaoListarConsulta>

⁷⁸<https://www3.bcb.gov.br/CALCIDADAOPublico/exibirFormCorrecaoValores.do?method=exibirFormCorrecaoValores&aba=1>

⁷⁹ Preços corrigidos pelo câmbio da época, março de 2015, e pelo Índice Geral de Preços do Mercado (IGP-M), março de 2019.

Com o recente aumento de compra de terras pelo capital estrangeiro, o Executivo Federal solicitou à Advocacia Geral da União (AGU) a revogação do parecer de 1998, para publicar o Parecer nº LA-01/2010, que ratifica a Lei Federal de 1971, iniciando um terceiro período mais restritivo. O Parecer de 2010, que teve como base a primeira Lei Federal de 1971, estabelece um limite máximo em 50 módulos de exploração indefinida, podendo variar de 5 a 100 hectares de acordo com o município; a posse de no máximo 25% da área total do município por estrangeiro. Estes limites somente podem ser ultrapassados por meio da autorização do Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária (INCRA), da Presidência da República ou do Congresso Nacional. Contudo, como podemos perceber no Quadro 2, esse Parecer apenas desencorajou a aquisição de terras por estrangeiros, mas não os impediu por completamente (FAIRBAIRN, 2015).

Além da restrição de terras, outro motivo pela maior articulação entre o capital estrangeiro e nacional remete ao conhecimento prévio que esses últimos possuem em relação às melhores áreas a serem ocupadas e exploradas. Em geral, as áreas de fronteira agrícola não são homogêneas. Autores como Bernardes (2006) e Frederico (2010) revelam a existência de áreas de fronteira consolidada e de expansão. Segundo os respectivos autores, as consolidadas são aquelas áreas pioneiras de ocupação das décadas de 1970/80 que contam com a presença de uma agricultura intensiva em capital, de sistemas técnicos agrícolas (rotação de culturas, maquinários em geral), de infraestruturas (estradas, silos e armazéns), de *tradings* internacionais (ADM, Bunge, Cargill e Louis Dreyfus), e grandes propriedades agrícolas voltadas à exportação. Já as áreas de expansão, elas contam com um grande estoque de terras passíveis de serem incorporados, de baixo preço relativo, carentes de infraestruturas e culturas agrícolas adaptadas às condições edafoclimáticas. Na maioria das vezes, essas últimas vêm sendo alvo de transações ilegais de terras por parte das imobiliárias agrícolas financeirizadas, no MATOPIBA.

Inúmeros relatórios (“Rede Social de Justiça e Direitos Humanos”; “Comissão Pastoral da Terra”; “DATA LUTA”; “De Olho nos Ruralistas”) e pesquisas acadêmicas (ALVES, 2015; FREDERICO, 2016; SPADOTTO *et al.*, 2017; PEREIRA, 2017; FERNANDES, 2017; PITTA; VEGA, 2017) vêm denunciando a prática da “grilagem” como o principal método de aquisição de terras na região do MATOPIBA. Essa antiga prática de apropriação de terras envolve velhos agentes que contam com o auxílio de recursos técnicos informacionais - como o *Google Earth* - e são cada vez mais articulados institucionalmente para legitimar a posse ilegal da terra. Autores como Alves (2015) e Spadotto *et al.* (2017)

descrevem como são realizados a aquisição de terras, identificando uma série de agentes envolvidos neste processo ilegal, no MATOPIBA.

Os grileiros continuam sendo aqueles que possuem uma maior articulação com os latifundiários locais e também com as imobiliárias agrícolas financeirizadas. Eles podem ser um agente local, um grande empresário fora da região, um produtor de soja ou estar vinculado com alguma imobiliária agrícola. Seus negócios giram em torno do lucro da venda da terra ilegal. Essas, por sua vez, são adquiridas por posseiros, com baixo preço, ou através de políticos locais, que as revendem junto aos produtores e as empresas agrícolas financeirizadas. Nessa transação ilegal, os grileiros dependem diretamente dos políticos locais. Pois esses exercem certa influência sobre os cartórios locais e outras instituições públicas responsáveis pelo processo de legalização das terras “griladas” e pela emissão da posse da propriedade.

Os grileiros definem as áreas de “grilagem” através do conhecimento prévio dos posseiros e moradores locais. Alguns desses posseiros e moradores locais residem nestas áreas desde os primeiros programas estatais, como o PRODECER. Eles sabem onde estão localizadas as terras devolutas e quais são as melhores áreas para plantio. Após tais procedimentos, os grileiros ludibriam os posseiros com a falsa promessa de lucro com a venda das terras; negociam as melhores áreas com os moradores locais, através da compra por um preço aquém do praticado pelo mercado de terras ou pelo uso da força de seus jagunços; em seguida, eles dão entrada ao processo de falsificação dos títulos de propriedade junto aos cartórios locais e de reconhecimento da posse com os juízes. Para enfim, as terras serem postas à venda (ALVES, 2015; SPADOTTO *et al.*, 2017).

Contudo, a prática da grilagem é extremamente agressiva e violenta. Com o cercamento das terras e a sua apropriação por parte dessas empresas agrícolas, os povos locais passaram a ser proibidos de manter as suas formas tradicionais de produção e cultivo nessas áreas. Tal situação vem resultando numa série de conflitos pela terra entre os povos locais e os grandes produtores e as imobiliárias agrícolas financeirizadas, tais como: despejo, bens destruídos, assassinatos, ameaças de morte, prisão, torturas, entre outros. Em relação à expulsão de famílias de suas propriedades na região da MATOPIBA, de acordo com os dados da Comissão Pastoral da Terra (2016), enquanto que no ano de 2015 foram registradas 795 famílias expulsas de suas terras, em 2016, foi registrado um significativo aumento de 232% de famílias expulsas em comparação ao ano anterior, atingindo o número de 2.639.

A realização de investimentos nas áreas urbanas é uma das práticas encontradas por esses agentes para legitimar o dinheiro adquirido pela transação ilegal da terra. No campo

realizado no Extremo Oeste da Bahia, em setembro de 2018, alguns moradores locais relataram que muitos atravessadores dessas terras detinham negócios voltados ao imobiliário urbano. Comparado com a terra rural, a posse da terra urbana possui uma maior segurança jurídica. Diante disso, muitos desses atravessadores procuram abrir escritórios imobiliários ou efetuar investimentos em empreendimentos (casas ou apartamentos) nas áreas urbanas situadas dentro da própria região de grilagem.

Ao identificarmos esses atravessadores da terra e suas funções, através do relato dos respectivos autores e moradores locais, percebe-se que os métodos (grilagem) e as causas (baixo valor da terra, com grande potencial de precificação) são praticamente os mesmos daqueles ocorridos durante o processo de colonização e expansão da fronteira agrícola moderna na década de 1970. Além dessa velha prática de expropriação de terras, as imobiliárias agrícolas financeirizadas também contam com novos sistemas técnicos informacionais como métodos de aquisição de grandes extensões de terras nestas novas áreas de fronteira agrícola nos Cerrados.

Segundo Frederico e Bühler (2015), alguns agentes dessas empresas chegam a utilizar imagens de satélites, como o *Google Earth*, e realizam sobrevoos para identificar as áreas com grande potencial de investimentos. Para Spadotto *et al.* (2017, p. 5), após esse procedimento, essas áreas são mapeadas através de modernos Sistemas Meteorológicos de Previsão de Safra⁸⁰ e o uso de Tecnologias da Informação e Comunicação (TICs)⁸¹, “que inclui medições do perímetro e topografia do imóvel, análises pluviométricas e espectrais do solo”.

Para Gunnoe (2014), o capital financeiro procura transformar a própria terra na sua principal fonte de lucros. Diante disso, ao tratar a terra como ativo em seu portfólio, as imobiliárias agrícolas financeirizadas assumem uma gestão mais incisiva e de curto prazo visando buscar a maximização do retorno aos acionistas. Nesse sentido, as imobiliárias agrícolas financeirizadas aderem certa padronização nas propriedades agrícolas (WILLIAMS, 2014). Ou seja, para que a terra se torne um ativo financeiro negociável internacionalmente é necessário que as empresas adotem os mesmos padrões produtivos e tecnológicos nas propriedades agrícolas em diferentes partes do mundo.

⁸⁰ “No caso da empresa Radar, o aparato técnico e científico foi alcançado com a colaboração do Estado brasileiro pela pesquisa realizada pela Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz da Universidade de São Paulo (ESALQ-USP) denominada de Sistema Meteorológico de Previsão de Safra” (SPADOTTO *et al.*, 2017, p. 05).

⁸¹ “Atualmente, tanto o Grupo Cosan, quanto o Grupo SLC possuem setores de Geotecnologias para realizar o referido “sistema de previsão de safra”, quando é necessário prospeccionar e comprar novas terras” (SPADOTTO *et al.*, 2017, p. 05).

Atualmente, existe uma gama de empresas de consultoria (*Informa Economics IEG, Savills World Research, Knight Frank Rural Report, Valoral Advisors, HighQuest Partners*), agências internacionais de desenvolvimento (Banco Mundial) e Bancos privados (*Deutsche Bank*) que emitem relatórios contendo informações padronizados a respeito da disponibilidade de terras, fertilidade do solo, diferença de produtividade (*yeld gap*), preço e riscos (LI, 2014). Assim, no intuito de promover a rápida lucratividade para os acionistas/investidores, as imobiliárias agrícolas financeirizadas aderem praticamente à mesma estratégia de precificação da terra de modo a visar à sua comercialização num prazo médio de cinco anos.

Em geral, as empresas dedicadas ao mercado de terras adotam cinco etapas como estratégia de precificação das terras: a aquisição, o licenciamento, a abertura, a transformação e a venda (parcial ou total). A primeira etapa, como supracitado, consiste na escolha das melhores áreas e a sua negociação junto a corretores e latifundiários locais. Em seguida, com duração média de três meses, a etapa do licenciamento consiste na adequação da propriedade a várias condicionantes, tais como: indicações quanto às áreas de preservação permanente (APP's); autorização para desmatamento das áreas; apresentação e aprovação pelos dirigentes da empresa de seu plano de manejo (média de um ano). Por conseguinte, a abertura da área é realizada mediante a limpeza (catação de raízes) e o nivelamento do terreno (FREDERICO, 2016).

Após isso, a terra é transformada através da aragem, da correção e da adubação do solo, além da construção de infraestruturas necessária (armazéns, estradas, escritórios, refeitórios), da diversificação de culturas (em especial, as *flex crops*) e do uso dos sistemas técnicos agrícolas (controle químico, irrigação, fertilizantes, agricultura de precisão, rotação de culturas, mecanização, sementes geneticamente modificadas e de alto rendimento). Por último, o processo de venda da terra. Neste caso, esse pode ocorrer para as próprias imobiliárias agrícolas financeirizadas ou um grande produtor ou empresa agrícola vizinha ou não da propriedade que está à venda.

O esquema a seguir ilustrado pela empresa SLC Agrícola demonstra as etapas de transformação de uma terra bruta de Cerrado em uma área altamente produtiva, pronta para ser negociada na (Figura 1).

Figura 1 - Etapas de transformação produtiva das terras de Cerrado

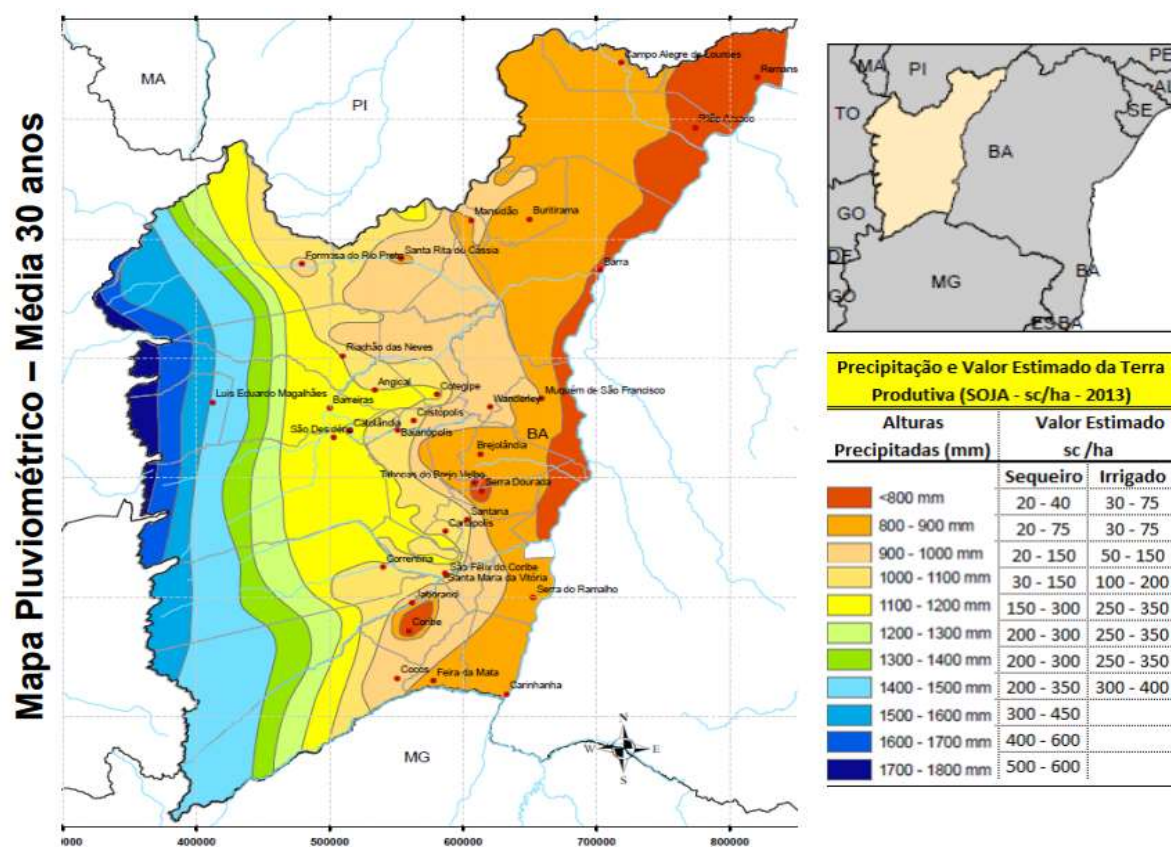


Fonte: SLC Agrícola (2015)

Ainda em relação à precificação das terras, vale salientar que a renda auferida pelas imobiliárias agrícolas financeirizadas ocorre por intermédio da especulação imobiliária. Em meio à volatilidade dos ativos financeiros pós-crise de 2008, acentuou-se ainda mais o interesse do capital financeiro por terras/agricultura (HIGHQUEST, 2010; GRAIN, 2011). Na perspectiva do capital financeiro, além da diversificação do portfólio, a terra possui um horizonte de apreciação de longo prazo. Para autores como Pitta e Mendonça (2015), as empresas que especulam com terras agrícolas estimulam as demais empresas a também negociarem no mercado de terras. Ou seja, quanto mais as terras agrícolas ficarem expostas ao mercado de terras, mais elas se tornam atraentes para novos investimentos, o que acaba gerando um efeito cíclico de precificação do “ativo terra”.

Tomamos como exemplo a precificação da terra na região do Extremo Oeste Baiano. Como vimos, a Bahia foi um dos estados contemplados pelo PRODECER, mais precisamente a região do Extremo Oeste. Ao longo das últimas três décadas (1987-2018), a região em questão vem constantemente se remodelando mediante o avanço da expansão da fronteira agrícola moderna. Ao relacionarmos a precificação da terra com o seu índice pluviométrico (Mapa 4), as áreas mais desejadas pelas imobiliárias agrícolas financeirizadas são aquelas situadas em uma faixa latitudinal, de cerca de 100 km de largura, ao longo da divisa com os estados de Goiás e Tocantins (FREDERICO; BÜHLER, 2015).

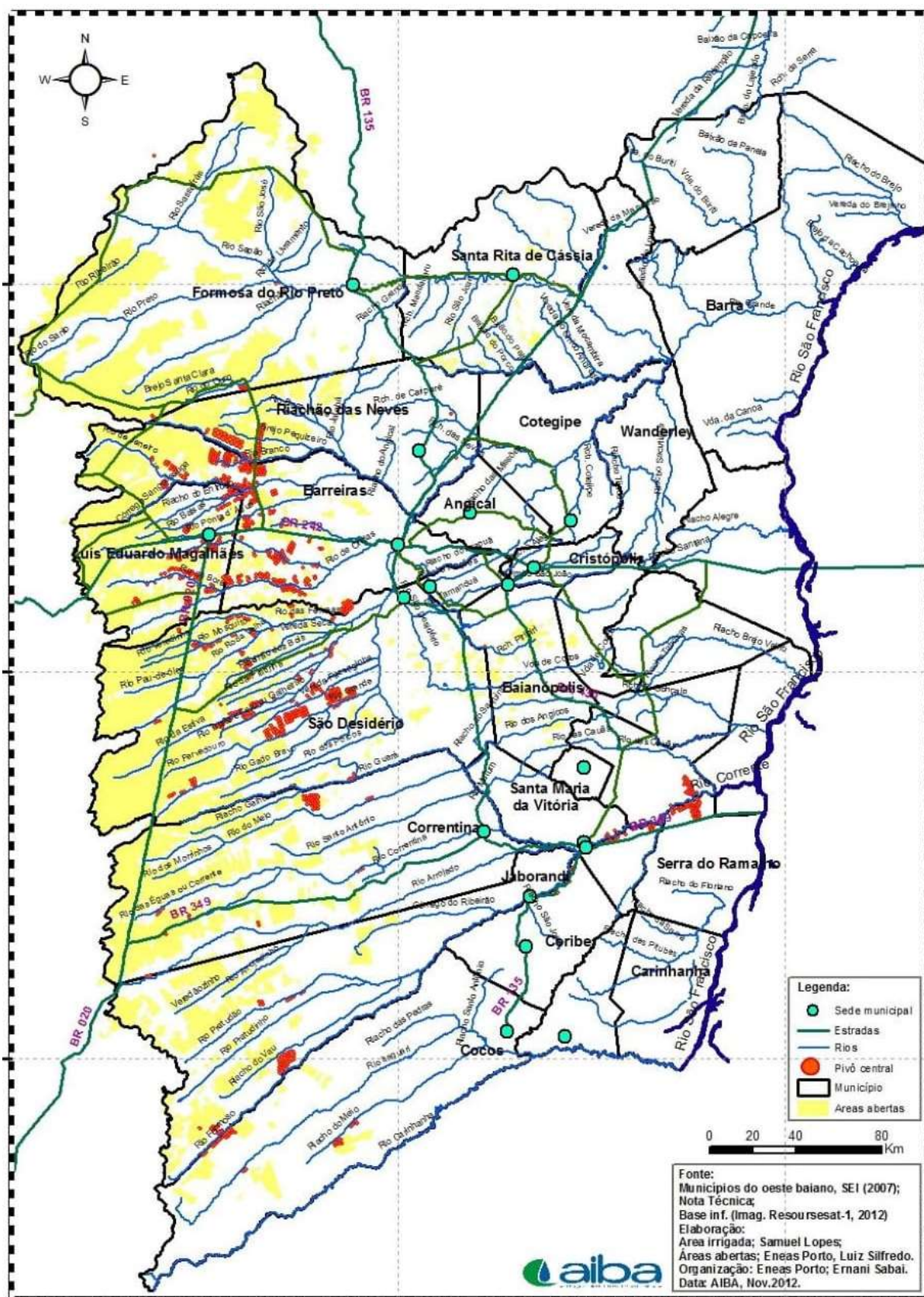
Mapa 4 – Índice pluviométrico e valor estimado da terra produtiva



FONTE: AIBA, 2018.

Por possuir uma pluviosidade superior a 1.500 mm a.a., essas áreas são propícias ao uso da mecanizada e de sistemas de irrigação, como o pivô central (Mapa 5).

Mapa 5 - Matriz produtiva irrigada por pivô central



Fonte: AIBA, 2017

Percebe-se pelo Mapa 5 que o uso da técnica do pivô central (em azul) se concentra justamente nas áreas com pluviosidade superior a 1.500 mm a.a. Diante disso, para as imobiliárias agrícolas financeirizadas, essas áreas são consideradas *Premium* por serem ideais à produção de grãos. Para termos uma ideia da precificação dessas terras, enquanto que no ano de 2001 o preço médio da terra agrícola com pluviosidade superior a 1.500 mm a.a. ficou estimado em R\$ 8 mil/ha, no ano de 2014, essa mesma área custava R\$ 18 mil/ha. Portanto, o preço médio desse tipo de terra teve uma apreciação significativa de 158,78% em menos de 15 anos (FNP, 2014; GRAS; NASCIMENTO, 2017).

No ano de 2018, segundo um representante de uma determinada empresa, durante o campo realizado em setembro daquele mesmo ano, o preço da terra nessas áreas chegou a custar cerca de 600 sacas de soja por hectare, ou, a R\$ 37,4 mil/ha. Em comparação, como veremos no Capítulo 5, as terras situadas nas áreas com índice inferior a 1.300 mm a.a. chegaram a custar por volta de 285 sacas de soja por hectare, o equivalente a R\$ 17,7 mil/ha⁸².

Porém, para obter uma maior precificação e geração de lucro futuro, não basta somente adquirir as terras, é necessário também que elas sejam produtivas. Assim, à medida que ocorre a expansão territorial e a precificação das terras nas áreas de Cerrado, concomitantemente também ocorreu a expansão da produção agrícola, especialmente com as *flex crops*.

As *flex crops* no Brasil foram impulsionadas através do maior auxílio do Estado. Diante da crescente demanda mundial por fontes alternativas de energia e do elevado preço das *commodities* agrícolas, o Estado brasileiro, durante o governo de Luiz Inácio Lula da Silva (PT), criou o Plano Nacional de Agroenergia (2006 a 2011). O Plano consistia em traçar ações estratégicas agrícolas voltadas à produção de energias renováveis (cana-de-açúcar, soja, milho, trigo, mamona, dendê, entre outros). Nesse sentido, o Estado promoveu incentivos fiscais e creditícios a juros subsidiados junto às empresas agrícolas interessadas, além da rolagem de dívidas e de firmar acordos internacionais de comércio e incentivo à produção e ao consumo de carros com motores *flex* no mercado interno. De acordo com o Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA), em 2015, o Brasil foi o segundo e o terceiro maior produtor de soja e milho, respectivamente, e o maior exportador de soja e o segundo de milho do mundo. No ano de 2016, o Cerrado respondeu sozinho por quase 59% e 58% do total da produção média de soja e de milho, respectivamente, do país (PAM/IBGE, 2017).

⁸² Ambos os preços corrigidos pelo IGP-M, de março de 2019.

No caso específico da produção da cana-de-açúcar, esta passou a ter um maior destaque nas áreas de Cerrado. Para tanto, o Estado delimitou a sua produção por meio do “Zoneamento da Cana”⁸³. Tal medida foi tomada devido às críticas sobre os possíveis prejuízos que a sua produção poderia causar em outros biomas (Amazônia, Pantanal, Bacia do Alto Paraguai e áreas de proteção ambiental). Para termos uma ideia da dimensão desse Zoneamento nas áreas de Cerrado, enquanto que entre os anos de 2000 a 2006 a área média de cana-de-açúcar cresceu 71,65%, entre os anos de 2006 a 2011, período do Plano, a sua área teve um significativo crescimento de 128,44%. No ano de 2016, o Cerrado tinha respondido, sozinho, por quase 27,36% do total da produção média de cana-de-açúcar do país (PAM/IBGE, 2018). Atualmente, o Brasil é o maior produtor do cultivar do mundo (FAO, 2017).

Em geral, o destino desses produtos é voltado ao mercado externo, podendo ser comercializados pelas grandes *tradings* ou empresas regionais. Por serem autônomas financeiramente, as imobiliárias agrícolas financeirizadas conseguem barganhar melhores condições de empréstimos e financiamentos junto às instituições públicas (Caixa Econômica Federal; BNDES; Banco do Brasil; Banco do Nordeste do Brasil, entre outros) e privadas (Rabobank; Itaú; Santander; HSBC etc.), com taxas de juros de longo prazo, para a aquisição de maquinários agrícolas, a abertura de novas áreas e melhorias nas propriedades, bem como nas safras agrícolas.

Além de captarem recursos públicos, as relações dessas empresas com o Estado também são voltadas aos projetos de escoamento dos produtos agrícolas, como: na construção de estradas, portos e ferrovias. Em geral, elas não participam diretamente desses projetos, mas são induzidas ou conduzidas pelos projetos no momento da aquisição de novas terras.

As decisões das imobiliárias agrícolas financeirizadas diferem significativamente das tradicionais formas de condução das atividades agropecuárias exercidas pelas agrícolas familiares (FREDERICO, 2016). Esses últimos administram as atividades de suas propriedades nas cidades próximas ou distantes, podendo ser médias ou grandes cidades da região/nacional (onde geralmente habitam), estando frequentemente presente nas fazendas nos períodos de plantio e colheita. Eles ainda possuem gerentes exclusivos para cada fazenda, com os quais estabelecem contatos cotidianamente para o planejamento e execução das atividades e resolução de problemas (BUHLER; OLIVEIRA, 2013).

⁸³ O “Zoneamento da Cana” foi instituído em setembro de 2009, por meio da publicação do Decreto 6.961. Este decreto se baseou nos resultados de estudos realizados pela Empresa Brasileira de Pesquisas Agropecuárias (EMBRAPA) (SAUER; PIETRAFESA, 2012).

No caso daquelas imobiliárias agrícolas financeirizadas listadas no Novo Mercado da B3, elas são sujeitas ao controle acionário (ver Capítulo 1). Diante disso, na maioria das vezes, essas empresas possuem uma divisão territorial do trabalho hierarquizada (FREDERICO; BÜHLER, 2015). Normalmente, elas são compostas por um conselho diretor, o qual é formado por representantes do capital financeiro, com participação acionária majoritária na empresa, e profissionais com experiência destacada no mercado financeiro, como ex-diretores de banco, seguradoras e de fundos de investimentos. Logo abaixo deles se encontram os profissionais vinculados ao setor do agronegócio, como consultores e ex-diretores de outras empresas agrícolas, agroindústrias e *tradings* (FREDERICO, 2016).

Em seguida, dentro dessa lógica de atuação financeira, encontram-se os profissionais das propriedades agrícolas. Essas empresas financeirizadas possuem uma equipe técnica altamente especializada em suas propriedades, desde o campo (tratoristas, agrônomos, técnicos agrícolas, entre outros), até gestores administrativos. Cada propriedade possui um gerente responsável por reportar as condições administrativas e agrícolas junto à sede. Além dele, há também um corpo técnico especializado em capitanear novas oportunidades de negócios, como os negociantes de terras. Tais informações são transmitidas diretamente à sede por meio da internet.

Desta forma, todos os dados referentes às propriedades, quanto à produção agrícola, manutenção e investimentos locais, são reportados diretamente à sede, geralmente localizada na cidade São Paulo. Ou seja, enquanto as atividades agrícolas estão localizadas no interior do país, seus escritórios centrais se concentram nas grandes metrópoles nacionais (FREDERICO; BÜHLER, 2015).

No atual período da globalização, as novas tecnologias informacionais são as “novas bases materiais e organizacionais dos sistemas produtivos contemporâneos” (BERNARDES, 2001, p. 32). De modo a conectar e reconectar as mais variáveis informações, as metrópoles se tornaram essenciais para as grandes empresas por apresentarem uma forte concentração de atividades e serviços complexos e mão-de-obra altamente especializada. No Brasil, a cidade de São Paulo se configura como a metrópole informacional (SANTOS, 1993; BERNARDES, 2001), isto é, um lugar que possui uma forte aptidão para comandar e controlar os diversos fluxos informacionais.

A metrópole informacional de São Paulo (SANTOS, 1993) é o principal centro financeiro do país e da América Latina, onde se encontra a B3 – uma das principais Bolsas de Valores da América Latina - e os escritórios centrais das principais imobiliárias agrícolas financeirizadas, como é o caso da BrasilAgro, conforme veremos no Capítulo 5. Além disso, a

metrópole de São Paulo é onde também se concentra a sede das principais *tradings* (*Cargill*; *ADM* e *Louis Dreyfus*); dos frigoríficos nacionais (*JBS* e *Marfrig*); das empresas de adubos e agrotóxicos (*Basf*; *Bunge Fertilizantes*; *Bayer*; *Syngenta*; *Mosaic*; *Monsanto* e *DuPont*), entre outros (MALDONADO *et al.*, 2017).

Devido a tais atribuições, mesmo possuindo um custo de aluguel e mão-de-obra muito elevados, a cidade de São Paulo tem papel fundamental para essas imobiliárias agrícolas financeirizadas por apresentar melhores condições tecnológicas e mão-de-obra qualificada e diversificada. Além do conselho diretor, as sedes possuem profissionais que cuidam de questões administrativas, da elaboração de relatórios ambientais e da sua divulgação junto ao mercado financeiro.

Isso posto, podemos perceber que a própria estrutura do corpo diretor revela o predomínio da lógica financeira nessas empresas, para as quais a propriedade terra se tornou um importante “ativo financeiro”. Desta forma, a partir do Quadro 3 será possível identificarmos as principais diferenças entre as agrícolas familiares, reportadas anteriormente, e aquilo que estamos denominando como imobiliárias agrícolas financeirizadas.

Quadro 3 - Empresas agrícolas familiares (médio e grande porte) e imobiliárias agrícolas financeirizadas

Características	Agrícolas familiares (médio e grande porte)	Imobiliárias agrícolas financeirizadas
Controle da empresa	Comandadas pelo representante do núcleo familiar	Comandadas por acionistas (capital financeiro).
Localização da sede	Cidades (média ou grande) próximas ou distantes dos lugares da produção	Nas grandes metrópoles, em especial, São Paulo, distantes dos lugares da produção.
Propriedade terra	Patrimônio territorial - relação perene com a terra	Ativo financeiro - relação menos perene com a terra
Vínculos com o lugar da produção	Mais perene	Mais efêmero
Recursos financeiros	Estado (SNCR, BNDES e/ou bancos públicos - federal ou estadual), bancos privados; <i>tradings</i> ; comercialização dos produtos agrícolas e/ou arrendamento de terras.	Ações em Bolsas de Valores, acionistas e investidores; bancos privados; Estado (BNDES e/ou bancos públicos - federal ou estadual); comercialização dos produtos agrícolas; arrendamento e venda das propriedades (parcial ou total).
Produção agrícola	Agroexportadora (culturas permanentes ou temporárias)	Agroexportadora (somente culturas temporárias, em especial, as <i>flex crops</i>).

Elaboração própria (2018)

Enfatizamos que ambos os tipos de empresas são pautadas por uma produção agroexportadora, com um intenso uso de sistemas técnicos informacionais. No caso da propriedade terra, com a amplitude dos sistemas técnicos informacionais no campo, articulado à maior inserção do capital financeiro, ela se convergiu como um ativo financeiro nas áreas de Cerrado. Pois, enquanto que para as empresas agrícolas familiares a propriedade terra se constitui como algo perene, um “patrimônio territorial” por herança, com viés mais significativo dentro da história da empresa, para as imobiliárias agrícolas financeirizadas, a terra representa algo menos perene, ou seja, ela é apenas mais um ativo negociado dentro de uma lógica de acumulação financeira especulativa.

Portanto, a partir do maior interesse do capital financeiro no controle de terras e na produção agrícola moderna a terra passou a ser tratada como um ativo financeiro. Para isso, o capital financeiro vem impondo uma lógica de rentabilidade às imobiliárias agrícolas financeirizadas pautada na especulação imobiliária e na comercialização de *commodities* agrícolas, em especial nas chamadas *flex crops*, cuja emergência repercute na reestruturação dos complexos agroalimentar e energético global (GRAS; NASCIMENTO, 2017). Nesse sentido, a ocorrência *land grabbing* não implicou somente na transformação da propriedade terra, mas também na mudança estrutural e organizacional, bem como nas estratégias de atuação das empresas agrícolas nos territórios.

Diante disso, no intuito de compreendermos os diferentes tipos de estratégias adotadas por essas empresas nos territórios nacionais, analisaremos as formas de atuação da BrasilAgro. Dentro desse universo das imobiliárias agrícolas financeirizadas, a respectiva empresa se apresenta como a pioneira no país do segmento de exploração imobiliária agrícola a ter capital aberto na Bolsa de Valores – São Paulo e Nova York. Nesse sentido, antes de analisarmos a sua atuação no território brasileiro, o Capítulo 4, a seguir, propõe compreender a estratégia de negócios da empresa CRESUD, uma das maiores proprietárias de terras na Argentina e no mundo que, como acionista majoritária, “exportou” o seu modelo de negócios para a BrasilAgro.

CAPÍTULO 4

CAPITAL FINANCEIRO E TRANSLATINIZAÇÃO DAS EMPRESAS AGRÍCOLAS ARGENTINAS

4.1 - Transformações estruturais na agricultura argentina: implicações econômicas e organizacionais no final do século XX

O atual período da globalização (SANTOS, 2011) vem gerando profundas transformações na agricultura argentina. No início da década de 1990, o maior estreitamento do setor agrícola daquele país com o mercado internacional resultou localmente numa série de mudanças institucionais, produtivas, tecnológicas, normativas e financeiras. Em decorrência disso, emergiu na agricultura argentina novos padrões organizacionais e de gestão produtiva que vieram a ser o alicerce para a constituição e expansão de empresas agrícolas atreladas ao capital financeiro.

Na Argentina, a década de 1990 ficou marcada pela consolidação do processo de liberalização iniciada nos anos de 1970 pelo Governo Militar (GRAS *et al.*, 2008). Após a grave crise econômica (hiperinflação e aumento do desemprego) ocorrida no final da década de 1980, o governo argentino (democrático) introduziu em sua economia o Plano de Ajuste Estrutural. Esse plano possuía basicamente três pilares centrais: a lei da Conversibilidade⁸⁴ - como forma de controlar os preços internos, cada unidade da moeda argentina foi fixada no valor de uma unidade de dólar americano -; a desregulamentação da economia - inserção da produção argentina no mercado internacional, incentivando o comércio exterior, as indústrias de capital intensivas, o mercado interno de bens e serviços e o de capitais -; e a política de privatização - venda de empresas públicas para o setor privado (POSADA *et al.*, 1998; GRAS *et al.*, 2008).

No caso do setor agrícola argentino, apesar do processo de liberalização ter iniciado em meados da década de 1970, o Estado ainda mantinha certas políticas adotadas em períodos anteriores. Os produtos importados, por exemplo, além de requererem certificados de necessidade (não tarifado) junto aos órgãos públicos, possuíam uma tarifa muito elevada. Já os exportados, por sua vez, eram taxados para atender a duas demandas da época: o controle interno do preço dos alimentos e a geração de receitas para promover a industrialização nacional (WAQUIL, 2000). Contudo, a partir das mudanças estruturais realizadas pelo governo argentino no ano de 1991, “as tarifas sobre importações foram reduzidas, em média, de 38%, em 1988, para 10%, em 1992” (WAQUIL, p. 40, 2000). Ressalta-se que essas reduções também foram ocasionadas pela formação do bloco econômico MERCOSUL⁸⁵

⁸⁴ Conversibilidade é a possibilidade de uma moeda local ser trocada por moedas estrangeiras.

⁸⁵ “Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai assinaram, em 26 de março de 1991, o Tratado de Assunção, com vistas a criar o Mercado Comum do Sul (MERCOSUL). O objetivo primordial do Tratado de Assunção é a integração dos Estados Partes por meio da livre circulação de bens, serviços e fatores produtivos, do estabelecimento de uma Tarifa Externa Comum (TEC), da adoção de uma política comercial comum, da

(Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai) no ano de 1991. A Argentina passou a adotar tarifas externas comuns aos integrantes do bloco para os produtos agrícolas, que chegavam a 20%. A convergência de tais situações confluiu para a extinção das barreiras não tarifárias de importação (licença de importação) e de alguns produtos de exportação – “exceto para a soja, sobre a qual incide uma tarifa de 3% do valor das exportações” (WAQUIL, p. 41, 2000).

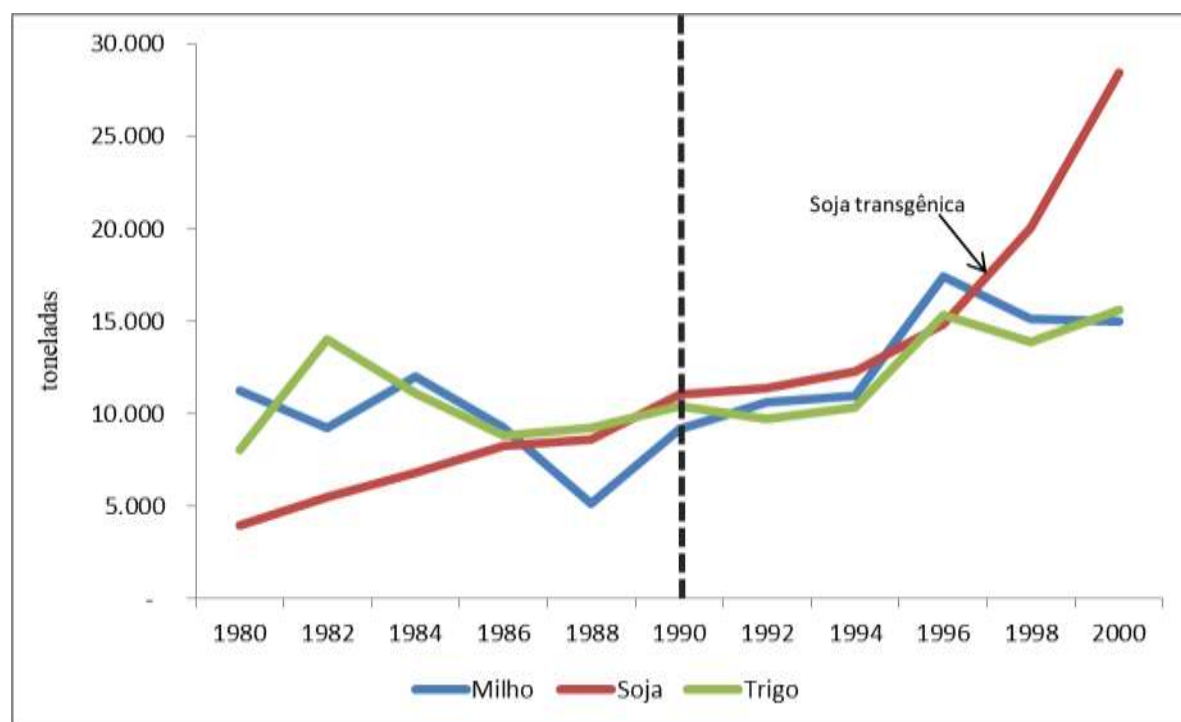
Além dos impostos, praticamente todos os órgãos regulatórios do setor agrícola atrelados ao Estado foram extintos (Conselho Nacional de Grãos e de Carnes, Direção Nacional de Açúcar, Comissão de Política Leiteira, entre outros). O sistema de telecomunicação, estradas, rodovias, ferrovias e armazéns públicos também foram privatizados. Enquanto isso, grandes empresas mundiais passaram a monopolizar a produção de grãos e ter um maior controle biotecnológico aplicado à genética das plantas (soja transgênica), como a *Monsanto*, *Syngenta* e *Bayer*, e passaram a ampliar seus domínios logísticos através da aquisição dos principais armazéns argentinos, no caso de empresas como a *Cargill*, *Bunge*, *AGD*, *Dreyfus* e *Toepfer* (ANINO; MERCATANTE, 2009).

No intuito de atender às exigências competitivas do mercado internacional, a agricultura argentina voltou-se quase que exclusivamente para a produção das *commodities* agrícolas, sobretudo, soja, milho e trigo. De maneira a proporcionar um elevado rendimento médio da produção, novos sistemas técnico-científicos foram introduzidos nas propriedades agrícolas, como: maquinários; sementes geneticamente melhoradas e híbridas; a introdução da soja transgênica (ano de 2006); novos modelos de gerenciamento agrícola; agricultura de precisão (*Global Positioning System* – GPS -, internet); e o uso da biotecnologia no campo, entre outros. Desde então, a produção média dos grãos na Argentina passou a ter um significativo crescimento.

A partir de então, como podemos observar no Gráfico 4, a produção média dos grãos na Argentina passou a ter um significativo crescimento.

coordenação de políticas macroeconômicas e setoriais, e da harmonização de legislações nas áreas pertinentes. A configuração atual do MERCOSUL encontra seu marco institucional no Protocolo de Ouro Preto, assinado em dezembro de 1994. O Protocolo reconhece a personalidade jurídica de direito internacional do bloco, atribuindo-lhe, assim, competência para negociar, em nome próprio, acordos com terceiros países, grupos de países e organismos internacionais. O MERCOSUL caracteriza-se, ademais, pelo regionalismo aberto, ou seja, tem por objetivo não só o aumento do comércio intrazona, mas também o estímulo ao intercâmbio com outros parceiros comerciais. São Estados Associados do MERCOSUL a Bolívia (em processo de adesão ao MERCOSUL), o Chile (desde 1996), o Peru (desde 2003), a Colômbia e o Equador (desde 2004). Guiana e Suriname tornaram-se Estados Associados em 2013. Com isso, todos os países da América do Sul fazem parte do MERCOSUL, seja como Estados Parte, seja como Associado” (MERCOSUL, 2016).

Gráfico 4 - Evolução da produção média dos grãos (em milhões de toneladas) na Argentina (1980 a 2000)



Fonte: BISANG (2008)

Elaboração própria (2018)

Enquanto que na década de 1980 a produção média do milho registrou uma queda de 18%, a soja e o trigo obtiveram um crescimento de 180% e 30%, respectivamente. Já na década de 1990, com a introdução e uso dos sistemas técnicos agrícolas, a produção média desses produtos obteve um significativo crescimento, ficando estimados em: 64% para o milho, 157% para a soja, e 50% para o trigo.

Em relação à soja, devemos nos atentar a dois fatores pelo maior crescimento de sua produção na década de 1980, quando comparado à década de 1990. O primeiro foi que a década de 1980 marcou o período de introdução da soja e sua rápida expansão na agricultura argentina. O segundo, com a autorização por parte do Governo argentino para a produção da soja transgênica, em 1996, muitos produtores deixaram de utilizar a soja convencional. Com isso, houve uma pequena oscilação na produção média. Enquanto que no período de 1990 a 1996, seu crescimento foi de 34%, em menos de quatro anos, 1996 a 2000, a sua produção média teve um salto de 91%.

Esse intenso processo técnico-científico no campo conferiu também aos chamados *contratistas* um papel significativo na produção agrícola argentina. Para autores como Anino e Mercatante (2009), os *contratistas* se tornaram essenciais para os proprietários de terras,

sejam pequenos ou grandes, devido à disponibilidade de máquinas agrícolas altamente especializadas e pelo custo de mão-de-obra. Os *contratistas* são responsáveis por executar inúmeras tarefas durante a produção agrícola, uma espécie de prestadores de serviços especializados no campo, como: aração, plantio, cultivo e colheita. Sua relação jurídica com os produtores está enquadrada num contrato de trabalho, pelo qual os *contratistas* ficam comprometidos pela execução dos serviços acordados e pela contratação ou não de trabalhadores. Segundo os autores Anino e Mercatante (2009), esses últimos são superexplorados pelos *contratistas* e recebem os piores salários no campo.

Já no âmbito normativo-financeiro, por meio da criação ou modificação de leis, o governo argentino passou a fomentar novas linhas de financiamento privado, garantindo aos investidores uma maior segurança jurídica. Como a Lei 21.382, de Investimento Estrangeiro, que foi alterada através de uma reforma constitucional no ano de 1994. Como supracitado no Capítulo 2, essa Lei consistiu em estabelecer a equidade jurídica entre os investidores nacionais e estrangeiros (MURMIS; MURMIS, 2011). No caso da Lei 24.441/1995, de Financiamento de Habitações e Construções, ou *fideicomisos*, proporcionou aos investidores uma maior atratividade, pois ela permitiu a isenção do imposto de renda para pessoas físicas, as nascidas na Argentina quanto as estrangeiras.

De acordo com Murmis e Murmis (2011), existem dois tipos de *fideicomisos*: os fundos mútuos e as instituições financeiras. Os primeiros se envolvem diretamente em financiamentos, sem a presença das instituições financeiras. No segundo caso, as instituições financeiras são responsáveis pela emissão de títulos nos fundos de investimentos. Inicialmente, essa Lei visou o direcionamento de recursos financeiros para o setor imobiliário urbano, em especial, o da construção civil. Contudo, entre os anos de 1992 e 1996, aproveitando-se da crescente demanda mundial por alimentos e pela maior rentabilidade, os *fideicomisos* encontraram no setor agrícola argentino um lugar propício para alocar os seus excedentes.

Foi neste momento que, na Argentina, o capital financeiro ampliou ainda mais os seus domínios sobre a agricultura, com: os *pools de siembra* e os fundos de investimentos. Segundo Gras e Nascimento (2017, p. 130), os *pools de siembra* tratam-se de “empresas terceirizadas, com diferentes escalas e níveis de capital próprio, especializadas nas mais diferentes atividades produtivas: mercado de terras; maquinários agrícolas; colheita; armazenamento; transportes; entre outros”. Na década de 1990, devido à escassez de crédito no setor agrícola, os *pools* se tornaram cruciais pela penetração de grandes volumes de capital (dinheiro) junto às diferentes escalas produtivas na Argentina. No início, os *pools* negociavam

grandes quantidades (unidades) de sementes e fertilizantes com os fornecedores, uma forma de barganhar um melhor preço para si, tendo como finalidade a revenda desses insumos junto aos produtores. A partir da maior circulação de capital em torno dos *pools*, sua importância no setor agrícola argentino foi ganhando cada vez mais relevância no processo produtivo e organizacional.

Atualmente, os *pools* são responsáveis por reunir, gerenciar e coordenar inúmeros agentes produtivos especializados nas mais diferentes atividades produtivas, como: transportadoras, serviços administrativos, contábil e tecnológica, empresas de importação e exportação, distribuidoras, *contratistas*, imobiliárias rurais, arrendadores de terras, entre outros (GRAS; NASCIMENTO, 2017). O lucro obtido pelos serviços prestados é distribuído de acordo com a porcentagem fornecida por cada investidor. Portanto, dentre as principais características desse segmento de negócios, estão: a flexibilidade; a terceirização; a não integração vertical da produção; relações temporárias e alianças com terceiros (EL CRONISTA COMERCIAL, 2008).

No caso dos fundos de investimentos, esses são agentes que se capitalizam por meio de organizações atreladas ao capital financeiro, como: bancos, consultores financeiros e agrícolas, investidores privados e fundos de investimentos e de pensão. Essas organizações procuram investir nesses fundos com objetivo de obter uma maior rentabilidade e a maximização dos seus lucros. Tais fundos possuem como estratégia competitiva a redução de diferentes riscos produtivos.

A variedade de culturas - sobretudo as *commodities* (como milho, soja e trigo) - e sua dispersão geográfica foram fatores essenciais para minimizar os possíveis riscos econômicos. Na comercialização, por exemplo, os fundos conseguiam melhores preços por meio da utilização de instrumentos financeiros, como: a compra e a venda futura das *commodities* nas Bolsas de Valores da Argentina e internacionais. Através de grandes volumes, os fundos também realizavam a compra direta com as empresas agrícolas de importação e exportação. Um bom exemplo disso é a comercialização dos insumos. Nesses, os fundos chegaram a reduzir 20% sobre o valor pago pelos produtores (VIGNATTI, 2003).

A partir do início do século XXI, com o capital mais fluído e penetrante nas diferentes etapas da produção (produção, distribuição, troca e consumo), o capital financeiro se inseriu na agricultura argentina desde a participação societária (majoritária e/ou minoritária) de empresas dedicadas à comercialização de terras, até a produção de fertilizantes e do processamento agroindustrial. Essa inserção do capital financeiro na agricultura argentina

resultou num intenso processo de *translatinização* das empresas agrícolas e o aparecimento do *land grabbing* para além de sua fronteira.

4.2 – Surgimento das megaempresas agrícolas argentinas

Na década de 2000, a agricultura argentina passou a ter um novo padrão acumulativo a partir da maior articulação entre o capital financeiro e as empresas agrícolas. Como supramencionado, após as sucessivas crises financeiras na década de 1990 (Mexicana, 1994; Asiática, 1997; Russa, 1998; e Brasil, 1999) e a desvalorização abrupta dos preços das principais *commodities* agrícolas, ocorreu uma drástica redução dos fluxos globais de capitais externos nos países emergentes.

Em relação aos grãos, o ano de 2001 ficou marcado pela queda no preço internacional da soja, do milho e do trigo, registrando uma redução de 45% quando comparado com o ano de 1996 (BISANG, 2008). Para Valle-Flor (2005), mediante a falta de competitividade e a queda do preço dos grãos no mercado internacional, naquele momento a Argentina se deparou com a impossibilidade de pagar a sua dívida externa. De modo que, em 2001, o país registrou a maior moratória de sua história e, no ano seguinte, no ano de 2002, o governo argentino decretou o fim do regime de Conversibilidade.

Em relação aos produtores rurais argentinos, essa grave crise econômica no país causou um elevado endividamento e a depreciação sobre os valores dos seus ativos. Segundo Bisang (2008), os problemas financeiros dos produtores se agravaram ainda mais após o fim da política de Conversibilidade. Pois como suas dívidas eram fixadas no valor de um para um (peso/dólar), com a desvalorização da moeda argentina os produtores rurais tiveram que pagar em dólar um valor muito elevado junto aos credores internacionais.

Na tentativa de sanar tais dívidas, os produtores rurais passaram a estocar parte da colheita de soja para investir na produção de trigo. Naquele momento, o estoque de grandes volumes de soja confluía para que os grãos voltassem a ser altamente atrativos para os investidores. O que facilitou aos produtores argentinos negociarem melhores preços no mercado futuro. Para tanto, esses últimos passaram a armazenar os seus produtos em sacos de silos de maneira a promover a especulação - a um custo muito abaixo - e evitar os habituais gargalos nos armazéns. Na Argentina, com a instabilidade institucional, bancária e macroeconômica (da incerteza dos mercados que ainda se recuperavam das sucessivas crises financeiras e do atentado de 11 de setembro, nos EUA), a valorização do ativo “grãos” passou

a funcionar como uma espécie de moeda em substituição ao dólar (BISANG, 2007), sanando assim, as dívidas dos produtores argentinos.

Concomitantemente, Fernández (2010) aponta para a participação de diferentes atores agrícolas no financiamento da agricultura argentina. Com o aprofundamento da crise, os bancos argentinos chegaram a reduzir pela metade as suas carteiras de negócios destinados à agricultura (BISANG, 2008). Essa instabilidade do sistema bancário, somado à revalorização dos grãos no mercado internacional, fez com que emergisse na Argentina os chamados *fideicomisso fechado*. Isto é, fundos de investimentos organizados por distintos atores ligados ao setor agrícola, como: os proprietários de terras, os *contratistas*, os *pools de siembra*, as empresas de insumos, entre outros (FERNÁNDEZ, 2010).

Grosso modo, a melhora no preço internacional dos grãos e a introdução de recursos financeiros provenientes dos *fideicomissos fechado*, contribuíram para a redução do endividamento dos produtores e na rápida recuperação econômica do setor agrícola argentino. Contudo, essa recuperação também foi acompanhada pela volta do fluxo financeiro do capital financeiro nos países emergentes. No caso argentino, o capital financeiro passou a investir no setor agrícola através da participação do *fideicomisso fechado*. De acordo com Fernández (2010), os recursos financeiros destinados à agricultura argentina, provenientes desse tipo de sistema, teve um crescimento de 271% entre os anos de 2004 e 2008.

Como supracitado, em meio às constantes instabilidades no mercado financeiro, o capital financeiro procura alocar os seus excedentes de capital em ativos considerados seguros e que trazem um rápido retorno financeiro. Com a alta do ativo “grãos”, a terra se tornou elemento chave pela possibilidade de lucrar de duas maneiras: produção agrícola, em especial as *commodities*, e na captura da renda da terra - por meio da especulação imobiliária.

De forma contraditória, apesar da aversão dos investidores institucionais à imobilização de capital, a terra vincula-se à atual lógica de acumulação financeira (FREDERICO; GRAS, 2017). Como sugere Paulani (2013, p. 14), e já supramencionado, no intuito de garantir uma maior lucratividade e promover a maximização da produção de valor excedente, o “preço da terra deve refletir a permanente busca do capital por rendas futuras aumentadas”. Desse modo, quanto maior for à intensificação em capital e trabalho sobre a terra, maior será a sua renda futura. Conformou-se assim, a terra como o principal elemento para o capital financeiro (CHESNAIS, 2005).

A partir do maior interesse pelo ativo “terra”, o capital financeiro buscou expandir os seus negócios junto às regiões produtoras. Na Argentina, esses passaram a constituir alianças

estratégicas com as “megaempresas”⁸⁶ (MURMIS, 1998), como: *Adecoagro*, *Los Grobo*, *El Tejar* e *CRESUD*. Para Gras (2013), a inserção do capital financeiro no setor agrícola argentino contribuiu significativamente para o aumento da produção em determinadas áreas, promovendo a alteração da estrutura do uso da terra e a intensificação produtiva. Foi neste momento que a agricultura argentina passou a assumir um novo ciclo de acumulação, pautada na exploração da terra por intermédio da dinâmica do processo de financeirização do mercado globalizado (FREDERICO; GRAS, 2017).

A maioria das megaempresas tem como foco a expansão da fronteira agrícola, através da compra e do arrendamento de terras, e o aumento da escala produtiva. Segundo Murmis; Murmis (2011), no ano de 2011, essas megaempresas chegaram a controlar quase um milhão de hectares na Argentina, em especial, nas regiões de: Mesopotamia (norte de Entre Ríos, Corrientes e Misiones); Nordeste (Chaco, Formosa, Santiago del Estero); Noroeste (Salta, Jujuy, Catamarca, La Rioja, Tucumán); Cuyo (Mendoza, San Juan e San Luis) e na Patagonia (Neuquén, Río Negro, Chubut e Santa Cruz). Naquele país, elas se tornaram as maiores produtoras de: soja, milho e trigo; também ocupando posição de destaque nas produções de: gado, arroz e algodão daquele país (GRAS, 2013).

Essas empresas procuram adotar um modelo de gestão de negócios pautado na profissionalização corporativa, em que seus departamentos são altamente especializados, desde as propriedades agrícolas até as sedes localizadas nos grandes centros urbanos, como em Buenos Aires. Elas possuem estruturas conectadas com as principais empresas de insumos e as decisões sobre a destinação dos seus recursos são tomadas entre os seus executivos em conjunto com os acionistas.

Segundo Gras (2013), a produção da maioria das megaempresas é realizada em rede, como é o caso da *El Tejar* e *Los Grobo*. O processo de organização, coordenação, planejamento e de gestão dessas duas empresas são baseadas em torno de uma vasta rede de atores. Tal situação faz com que elas alcancem vantagens competitivas, como: conseguir preços privilegiados das empresas de insumos; impor condições que influenciam na precificação da terra; o uso da terceirização do trabalho, de quase exclusividade dos *contratistas*, que assumem o investimento das inovações tecnológicas necessárias.

No caso da *Adecoagro*, a empresa prefere aderir ao modelo “clássico” de negócios, centralização de capital e integração vertical. Ela é responsável pelos trabalhadores em suas

⁸⁶ Até aquele momento, algumas dessas empresas não possuíam qualquer vínculo produtivo com a atividade agrícola. Exemplo disso é a empresa *El Tejar*, que até o ano de 2006, desenvolvia atividades com arrendamento de imóveis rurais (EL TEJAR, 2016).

propriedades, não aderindo ao sistema de *contratistas*. Sua produção de alimentos é realizada por terceiros, como: usinas de açúcar, indústrias de laticínios, entre outros (GRAS, 2013).

A autora (2013) aponta ainda que a expansão das megaempresas tem sido acompanhada pela maior integração horizontal e vertical com distintas empresas do setor agrícola argentino. Por exemplo: a associação da *Adecoagro* com uma empresa estrangeira para a industrialização de produtos laticínios; a parceria realizada entre *Los Grobo* e a *BIOCERES*, empresa de biotecnologia agrícola; e a associação entre a CRESUD com uma empresa multinacional para a produção de gado intensivo e o processamento de carne, que veremos a seguir, no item 4.3.

O maior fortalecimento do setor agrícola argentino, através da integração comercial e produtiva, acompanhado pelo forte aporte de recursos (dinheiro) do capital financeiro, propiciou às megaempresas lançarem suas estratégias de aquisição de terras junto aos países limítrofes, como: Bolívia, Brasil, Paraguai e Uruguai (MURMIS; MURMIS, 2011; GRAS, 2013). Ao estabelecerem tal movimento estratégico, Borrás Jr. *et al.* (2012) as denominou como *translatinas*, isto é, a expansão geográfica de empresas latinas para os demais países da América do Sul. Esse movimento realizado pelas *translatinas* conformou no recente processo de “corrida por terras”, que ficou conhecido mundialmente como *land grabbing*. Dentre as diferentes estratégias de expansão geográfica estabelecida pelas *translatinas*, destacamos a CRESUD, por ser uma empresa agrícola que detém um amplo portfólio em terras (urbana e rural) e é a atual acionista majoritária da BrasilAgro, a primeira empresa imobiliária agrícola do Brasil a ter ações no mercado financeiro.

4.3 - Capital financeiro e a empresa CRESUD

A CRESUD (*Sociedad Anónima Comercial Inmobiliaria Financiera e Agropecuaria*) foi constituída em 1936 como uma subsidiária da *Crédit Foncier*, uma empresa belga especializada em conceder empréstimos hipotecários rurais e urbanos na Argentina. Como parte do declínio da empresa belga, em 1960, as ações da CRESUD foram listadas na Bolsa de Comércio de Buenos Aires e distribuídas entre os acionistas da *Crédit Foncier*. A partir desse momento, os negócios da CRESUD se voltaram exclusivamente às atividades agropecuárias.

Como asseveram Gras e Nascimento (2017, p. 121), a CRESUD “desde o princípio funcionou como um veículo de entrada do capital financeiro no campo argentino”. No ano de 1990, a empresa foi adquirida por um fundo de investimento dedicado a bens imobiliários.

Por meio do excedente de imóveis urbanos, a CRESUD adquiriu terras na região “pampeana” e em campos situados em zonas marginais, como os 141 mil hectares no norte da Argentina, além de um edifício comercial⁸⁷. Essas terras permitiram que a empresa pudesse ampliar a atividade pecuária para um total de 90 mil cabeças. O restante da superfície das propriedades foi dedicado para a produção agrícola, como: soja, milho e trigo.

Como supramencionado, no ano de 1994, a Argentina passava por uma intensa crise econômica devido à fuga de capitais provocada pelo “efeito tequila” (crise do México). O mercado financeiro nada mais é que um grande jogo de apostas em que se têm ganhadores e perdedores. Dentre os ganhadores, têm-se o empresário argentino Eduardo Sergio Elsztain.

Eduardo Elsztain vem de uma família que possuía uma pequena empresa imobiliária em Buenos Aires. Após um longo período de instabilidade econômica na Argentina, com alta taxa de desemprego e hiperinflação, a empresa familiar de Eduardo Elsztain entrou em falência. Diante disso, em 1990, o empresário argentino passou um período sabático em Nova York, onde conheceu e convenceu o megainvestidor, George Soros, a apostar cerca de US\$ 10 milhões no imobiliário urbano argentino.

No ano de 1992, com esse aporte financeiro, o empresário argentino e seu sócio, Marcelo Mindlin, compraram 100% das ações da empresa do ramo imobiliário urbano, *IRSA (Inversiones y Representaciones)*, na Bolsa de Valores de Buenos Aires. Com a aquisição da *IRSA*, os respectivos empresários passaram a investir os seus excedentes, adquirindo empreendimentos imobiliários com preços subvalorizados, que rendiam entre 18% a 20% ao ano em lucros. Contando com o suporte financeiro de um fundo administrado por George Soros, o *Soros Fund Management LLC*, a *IRSA* se inseriu na Bolsa de Valores de Nova York no final de 1994, arrematando cerca de US\$ 110 milhões. Naquele mesmo ano, além da *IRSA*, e como grandes apostadores, os fundos de Soros e o Eduardo Elsztain seguiram o caminho inverso do fluxo internacional e também adquirem a CRESUD, por cerca de US\$ 11,2 milhões, na Bolsa de Valores de Buenos Aires. Com o controle majoritário da *IRSA* e da CRESUD, Eduardo Elsztain promoveu a incorporação da primeira com a última, ampliando o seu portfólio de negócios entre o imobiliário urbano e o agrícola.

Com o relativo sucesso da *IRSA* na captação de recursos no mercado financeiro internacional, a CRESUD se tornou a primeira empresa do ramo agrícola da América Latina a ter ações na Bolsa de Nova York, em 1997. Através dessa transação, a empresa conseguiu um

⁸⁷ O Edifício Suipacha foi adquirido no ano de 1991. Ele possui uma área de onze mil metros quadrados, contendo sete andares e um espaço para alocar cerca de 62 carros. Atualmente, os principais inquilinos são: a Gameloft Argentina S.A.; o Monitor de Medios Publicitarios S.A.; a Organización de Servicios Director Empresarios (OSDE) e a Tarshop SA entre outros.

aporte financeiro no valor de US\$ 92 milhões, o que permitiu ampliar ainda mais os seus negócios, adquirindo mais quatro imóveis urbanos e cerca de 475 mil hectares de terras⁸⁸, até o final daquela década. Desde então, além de sempre se manter na presidência, Eduardo Elsztain transformou a CRESUD numa das maiores empresas agrícolas daquele país e do mundo.

Em meio à mais uma crise financeira (1997/1998), dessa vez derrubando o preço das *commodities* agrícolas, Soros retirou o seu capital da IRSA e da CRESUD. No início da década de 2000, longe de uma estabilidade econômica, a Argentina se deparou com sucessíveis crises, as quais fragilizaram os ativos da maioria das empresas agrícolas. Em 2002, apesar do grande aporte financeiro adquirido anteriormente (1997) no mercado financeiro, Eduardo Elsztain vendeu 51% da CRESUD para dois investidores norte-americanos, Michael Steinhardt, operador de fundos de cobertura em *Wall Street* e, Edgar Bronfman, ex-proprietário da empresa de bebidas *Seagram*. Nesta operação, esses dois investidores ficaram com a maior parte dos bônus (Obrigações Negociáveis) que a empresa havia emitido para se financiar. Foi neste momento que a CRESUD iniciou o seu processo de *translatinização*. Através de alianças estratégicas com o capital financeiro e empresas transnacionais, a empresa argentina passou a exercer certo controle na produção agrícola daquele país ao adquirir propriedades agrícolas nos países limítrofes.

A CRESUD seguiu o seu crescimento pautado na pecuária, mais especificamente, de engorda em confinamento. Para tanto, no ano de 2007, a *Cactus Argentina* - formada pela parceria entre a CRESUD e a norte-americana *Cactus* – associou-se com a transnacional *Tyson Foods*. O objetivo dessa associação foi de estabelecer a integração vertical na cadeia de carnes. Enquanto que a CRESUD ficou responsável pela produção de grãos e pela administração das propriedades agrícolas, a *Cactus* fazia o gerenciamento das áreas de confinamento e a *Tyson* cuidava do processamento e comercialização dos produtos. Em 2008, após a venda da participação da *Cactus* para a CRESUD, a empresa também passou a controlar a criação de animais. Naquele momento, essa negociação se transformou numa das maiores operações financeiras na Argentina (GRAS; NASCIMENTO, 2017).

Concomitante às operações locais, no ano de 2005, a CRESUD promoveu a expansão do seu portfólio de terras junto aos países da América do Sul. Naquele mesmo ano, a empresa criou a BrasilAgro, em parceria com o empresário brasileiro, também do ramo imobiliário,

⁸⁸ A CRESUD adquiriu as propriedades: El Recreo (1995), localizada em Catamarca; Los Pozos (1995), em Salta; El Inverno (1995), em Rancul; La Esmeralda (1998), em Santa Fé; San Nicolas (1997), em Cordoba; e La Suiza (1998), em Villa Angela (CRESUD, 2018).

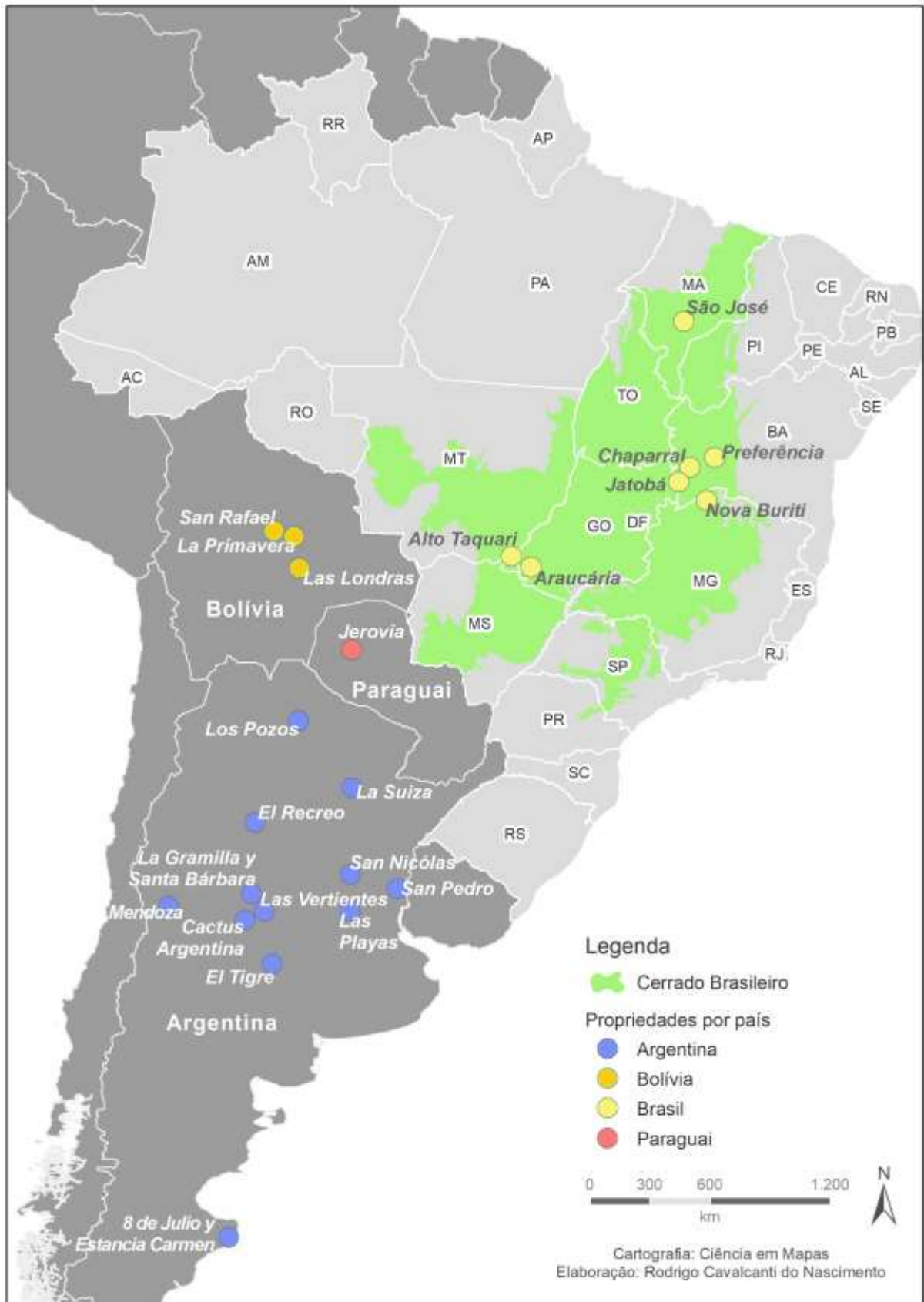
Elie Horn. Essa operação foi capitalizada por meio da abertura de capital da BrasilAgro na Bolsa de Valores de São Paulo, permitindo, assim, que inicialmente a empresa brasileira adquirisse mais 150 mil hectares no país, como veremos no Capítulo 5. Logo em seguida, a CRESUD adquiriu terras na Bolívia, mais precisamente, sete mil hectares em Santa Cruz, e no Paraguai. Nesse último país, a empresa firmou parceria com a empresa CRESCA, associada à firma de Carlos Casado, na aquisição de uma propriedade de 320 mil hectares.

No ano de 2019, a CRESUD possuía 23 propriedades (Mapa 6) - de forma direta ou através de suas filiais - com aproximadamente 744 mil hectares de terras, distribuídas entre países como: Argentina, Bolívia, Paraguai e Brasil⁸⁹. Deste total, a empresa possuía mais de 612 mil hectares de terras próprias e 132 mil hectares de terras arrendadas para terceiros. No ano de 2012, a organização GRAIN apontou a CRESUD como um dos vinte maiores monopólios de terras do mundo⁹⁰.

⁸⁹ A localização das propriedades no Brasil será exposta no terceiro capítulo.

⁹⁰ “Quem está por trás do monopólio de terras?”

Mapa 6 - Localização das propriedades agrícolas da CRESUD, 2019



Fonte: CRESUD (2018)

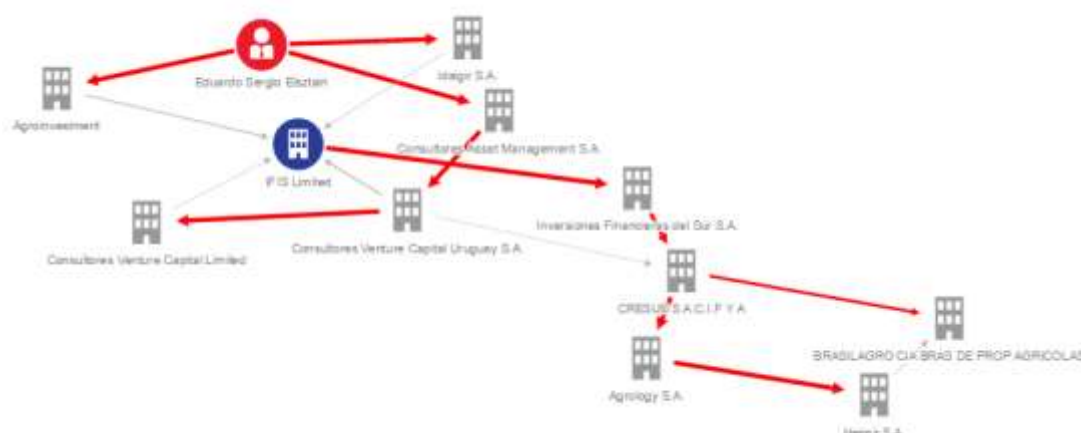
4.3.1 - Controle acionário da empresa CRESUD

Normalmente, empresas com ações no mercado financeiro possuem distintos acionistas, desde majoritários e minoritários, que estão conectados em diferentes partes do mundo. Isso dificulta fazer um rastreamento com mais precisão sobre a origem do capital dessas empresas. No caso da CRESUD, estamos nos apoiando nas informações que estavam contidas no portal “proprietários do Brasil”. O portal, que foi encerrado no ano de 2017, contou com a colaboração da Cooperativa EITA – Educação, Informação e Tecnologia para Autogestão, do Instituto Mais Democracia e da Aicó Culturas, e teve como fonte a EconoInfo – empresa ligada a pesquisas sobre informações de mercado.

Até àquele momento, as principais acionistas da CRESUD eram: a *Inversiones Financieras del Sur S.A* e a *Consultores Venture Capital Uruguai S.A*. Por sua vez, essas duas empresas de capital uruguaio pertencem a Eduardo Sergio. O empresário argentino tem como característica controlar as suas próprias empresas. Além da CRESUD e das supramencionadas, ele controla inúmeras outras empresas, em distintos setores da economia argentina. No setor imobiliário urbano, além da *IRSA*, ele possui a *Alto Palermo S.A.* (APSA) e o *Shopping Palermo S.A.*, entre outras. No setor Bancário e no mercado de vendas *on-line*, ele é vice-presidente do *Banco Hipotecário S.A* e do *E-Commerce Latina S.A*.

Além dessas, de forma mais direta, Eduardo Elsztain gerencia outros três fundos de investimentos, como: a *Agroinvestment*, o *Idalgir S.A* e a *Consultores Asset Management S.A*. Esses três fundos possuem ligações com a *IFIS Limited*, proprietária única da *Inversiones Financieras del Sur S.A* - uma das controladoras da CRESUD. A IFIS pertence aos fundos: *Agroinvestment*, *Idalgir*, *Consultores Venture Capital Limited* e *Consultores Venture Capital Uruguai S.A* – uma das controladoras da CRESUD. No caso dessas duas últimas, elas são controladas pela *Consultores Asset Management S.A*, um dos fundos diretamente ligados ao empresário argentino (Figura 2).

Figura 2 - Rede de conexão do empresário Eduardo Sergio Elsztain



Fonte: PROPRIETÁRIOS DO BRASIL (2016)

Portanto, a partir de tais levantamentos fica claro o maior controle exercido pelo empresário Eduardo Sergio Elsztain na CRESUD. Esse controle também é percebido por meio de algumas estratégias de negócios adotados pela empresa, na Argentina, como o seu envolvimento no mercado imobiliário urbano e a parceria com grupos ligados ao próprio empresário.

Como vimos anteriormente, em meados da década de 1990, a CRESUD recebeu importantes aportes financeiros. Naquele momento, a empresa usou parte desses recursos para a aquisição de imóveis urbanos destinados a centros comerciais. Em 2001, no intuito de expandir os negócios do imobiliário urbano, além de ter o controle sobre a IRSA, a CRESUD também incorporou o *Banco Hipotecario* – de propriedade do empresário argentino. Diante disso, associando empresas especializadas no imobiliário urbano com o financiamento habitacional e comercial, a CRESUD passou a deter uma gama de imóveis comerciais de alto padrão que, atualmente, são utilizadas como escritórios - sede ou filial - pelas grandes empresas argentinas, além do reconhecimento internacional de diferentes setores da economia. Todos os imóveis da empresa estão localizados na capital argentina, em Buenos Aires.

Centros comerciais:

- Maipú (aquisição 1995) - Principais inquilinos: *PPD Argentina S.A.*, *TV Quality SRL*, *El Surco Compañía de Seguros y Petrolera San José*.
- Libertador (aquisição 1995): *Sideco Americana S.A.*, *Goldman Sachs Argentina LLC*; *Empresa Argentina de Soluciones Satelitales S.A.*; *Japan Bank for the International*

Cooperation; Gates Argentina S.A.; Kandiko S.A. y Allergan Productos Farmacéuticos S.A;

- Intercontinental Plaza, (aquisição 1997): *Danone Argentina S.A; CRESUD; IRSA CP; Industrias Pugliese S.A; Total Austral S.A* entre outros;
- Dique IV, (aquisição 1997): *Exxon Mobile*;
- Bouchard, 710 (aquisição 2005): *Sibille S.C. (KPMG) e Microsoft de Argentina S.A., Samsung Electronics Argentina S.A., Energy Consulting Services S.A., Chubb Argentina de Seguros S.A. e Booking.com S.A.*, entre outros;
- Dot Building (aquisição 2006): *General Electric International Inc., Mallinckrodt Medical Arg. Limited, Carrier e Boston Scientific Argentina S.A, Astrazeneca S.A., Covidien S.A.*, entre outros;
- Torre Bank Boston (aquisição 2007): CRESUD, que ocupa 47% das salas da Torre, *Exxon Mobile* e a *Kimberley Clark* da Argentina;
- Edifício La Nación (aquisição 2007): o imóvel está localizado em frente da Plaza Roma. Ele possui 23 andares, cuja superfície das salas é de três mil metros quadrados;
- Edifício República (aquisição 2008): o idealizador desse edifício é o mesmo que projetou o *World Trade Center*, Nova York, e as Torres Petronas, em Kuala Lumpur. Os principais locatários são: *Apache Energía, Estudio Beccar Varela, BASF Argentina S.A., ENAP Sipetrol Argentina S.A., Facebook Argentina S.R.L., BACS Banco de Crédito y Securitización S.A.*, entre outros.

Como podemos observar, desde a década de 1990, a CRESUD vem constituindo os seus negócios do imobiliário urbano e agrícola através da captação de recursos financeiros. O ingresso desses recursos, e com a maior presença de Eduardo Elsztain, reforçaram a estratégia da empresa em pautar na valorização de bens imobiliários, seja ele urbano ou agrícola. Por meio da formação de alianças com as grandes empresas agrícolas argentinas e transnacionais, articulado com as conjunturas do mercado financeiro e agrícola internacional - aumento especulativo dos preços das *commodities* -, a CRESUD passou a adotar esses mesmos mecanismos - financeiros e de negócios - para promover a sua expansão agrícola na América do Sul. Neste caso, a terra se constituiu como elemento chave, sendo que sua valorização decorre através da produção agrícola e da captura da renda por meio da especulação imobiliária.

4. 4 – Controle de terra e expansão da escala produtiva na América do Sul

Apesar das operações financeiras aqui mencionadas, a CRESUD se baseia na estratégia de valorização dos “ativos imobiliários agrícolas” como forma de garantir ganhos financeiros aos seus acionistas e investidores no mercado de ações. Primeiro, a CRESUD adquire grandes extensões de terras improdutivas, em áreas marginais ou subutilizadas, por um preço relativamente baixo. Nesse sentido, ela procura “agregar valor” às suas propriedades, introduzindo culturas de maior rentabilidade e realizando investimentos em infraestrutura em geral (construção de estradas, silos e armazéns) e de sistemas técnicos agrícolas (irrigação, fertilizantes, agricultura de precisão, mecanização, rotação de culturas, entre outros). Como cada país possui a sua própria legislação trabalhista, no caso da Argentina, a CRESUD deixa a cargo das funções produtivas com os *pools de siembra* e os *contratistas*. Enquanto que, os *pools* ficam responsáveis pela coordenação e o gerenciamento das produções, monitorando distintos profissionais especializados, como os próprios *contratistas*, esses últimos ainda disponibilizam as máquinas agrícolas e a contratação de mão-de-obra.

No intuito de promover a comercialização dos produtos, a CRESUD procura conciliar a sua produção levando em conta a sazonalidade de cada cultivar e as distintas regiões onde as mesmas estão localizadas. Em geral, a colheita dos grãos (como milho, soja e girassol) ocorre entre os meses de fevereiro e junho. Já o trigo, ele é colhido entre os meses de dezembro e janeiro. No caso da Bolívia, enquanto que a colheita das produções de soja, milho e sorgo, ocorrem entre os meses de abril e outubro, o trigo e o girassol são colhidos durante os meses de agosto e setembro. Em relação ao gado extensivo e leiteiro, esses são mais sucessíveis com o processo de reflorestamento do que com a sazonalidade. Deste modo, geralmente a produção de carne e leite acontece durante o segundo trimestre, quando as condições de pasto estão mais favoráveis. Mesmo assim, os resultados podem variar significativamente de trimestre para trimestre.

A matriz produtiva da CRESUD se baseia na produção de grãos, algodão, girassol, sorgo, e na criação de gado e ovelha (Tabela 3). Na Argentina, ela é a líder nas produções de trigo, soja, milho, girassol, carne e leite. No ano de 2019, a empresa possuía mais de 97 mil hectares voltados para a exploração de grãos; 51 mil hectares para gado; 85 mil hectares para ovelha; 2,8 mil hectares à produção de leite e oito mil hectares foram arrendados para terceiros (produção de grãos e carne), além de mais de 64 mil hectares, aproximadamente, destinados à área de reserva. Junto com as suas filiais, a empresa produziu cerca de 1,723

milhões de toneladas de cana-de-açúcar; 290 mil toneladas de milho; 172 mil toneladas de soja e 44 mil toneladas de trigo.

Tabela 3 - Localização, área e matriz produtiva da CRESUD (2019)

Nome	Localização	Área Própria (ha)	Área Plantada (ha)	Matriz Produtiva
Los Pozos	Salta-ARG	239.639	58.731	Gado e grãos
San Nicolás	Santa Fé-ARG	4.005	3.997	Milho, Soja e Trigo
La Suiza	Chaco-ARG	36.380	35.064	Gado
Santa Bárbara	San Luis-ARG	7.072	4.302	Grãos
El Tigre	La Pampa- ARG	8.360	7.104	Gado Leiteiro e Grãos
San Pedro	Entre Ríos-ARG	6.022	5.219	Grãos e Gado
8 de Julio	Santa Cruz-ARG	100.911	85.000	Ovelha
Cactus	Sam Luis-ARG	171		Gado
La Vertientes	Córdoba-ARG	4		Silo
Las Playas	Pueblo Uranga-ARG	1.534		Grãos
El Recreo	Recreo-ARG	12.395		Reserva
Esta. Mendoza	Mendoza-ARG	270		Reserva
Las Londras	Guarayos-BO	4.566		Grãos e Cana-de-açúcar
San Rafael	Guarayos-BO	2.969		Grãos
La Primavera	Guarayos-BO	2.340		Grãos
Jerovia	Boquerón-PAR	59.490	7.263	Grãos, Gado e Reserva

Fonte: CRESUD, 2019
Elaboração própria (2019)

Na Argentina, os canais de comercialização da CRESUD são variados. Elas podem ocorrer de forma direta, como: matadouros, supermercados locais, feiras e leilões; ou através das grandes empresas do setor agrícola local, como: *Arre Beef S.A.*, *Frigorífico Bermejo*,

Quickfood S.A., Frigorífico Forres Beltrán S.A., Madelán S.A., Colombo y Colombo S.A., Iván O'Farrell S.R.L. y Columbo y Magliano S.A. A empresa é responsável pelo transporte das mercadorias e do pagamento das comissões sobre as suas próprias operações. Os custos produtivos dos grãos também ficam a cargo da empresa (como sementes, produtos químicos e fertilizantes). Esses produtos são adquiridos a granel e armazenados; uma forma encontrada pela empresa para se beneficiar com os possíveis descontos durante os períodos de entressafra.

Por fim, quando a propriedade atinge o seu “valor ideal”, a empresa realiza a sua venda (parcial ou total) ou promove o arrendamento, como forma de recuperar o capital investido e garantir a maximização dos lucros aos acionistas. Apesar de não ser o objetivo da presente pesquisa, podemos inferir que a empresa consegue capturar de suas propriedades agrícolas a renda absoluta e as diferenciais do tipo I e II, propostas por Marx (1986) – que detalharemos no Capítulo 5, a seguir, com a BrasilAgro.

Após as análises realizadas sobre a CRESUD, a empresa se diferencia das demais imobiliárias agrícolas financeirizadas pelo seu portfólio de terras diversificado entre o imobiliário urbano e agrícola. No site institucional da empresa, ela comunica que o seu foco de negócios é a transformação e a comercialização de terras agrícolas. Contudo, em meio ao seu vasto controle sobre empreendimentos urbanos e propriedades agrícolas na Argentina e nos países limítrofes (Bolívia, Paraguai e Brasil), a CRESUD também consegue promover o gerenciamento dos seus ativos. Mas para isso, ela procura adotar ou “exportar” o seu modelo de negócios para as propriedades situadas fora da Argentina, como é o caso da sua subsidiária brasileira, BrasilAgro.

CAPÍTULO 5

USO DO TERRITÓRIO BRASILEIRO PELA EMPRESA BRASILAGRO: ATUAÇÃO E IMPLICAÇÕES NO MERCADO FUNDIÁRIO DOS CERRADOS

5. 1 – Gênese da BrasilAgro: do imobiliário urbano ao agrícola

A BrasilAgro - Companhia Brasileira de Propriedades Agrícolas - surgiu no ano de 2005, na cidade de São Paulo, a partir do interesse do empresário argentino Eduardo Elsztein de expandir o modelo de investimentos da CRESUD. Para tanto, ele contou com a parceria de Elie Horn, empresário brasileiro do ramo imobiliário urbano, por intermédio do megainvestidor, Georges Soros. Assim, em maio de 2006, a BrasilAgro se tornou pioneira no Brasil no segmento de exploração imobiliário agrícola a listar no Novo Mercado, da B3. Trata-se de uma empresa agrícola cujo foco de negócios se concentra na aquisição, exploração e comercialização de propriedades agrícolas. Portanto, o seu principal ativo é a terra (BRASILAGRO, 2016).

Em geral, antes de captar mais recursos no mercado de ações, as imobiliárias agrícolas financeirizadas foram primeiro formalmente constituídos, possuindo: propriedades agrícolas, maquinários, armazéns, entre outros bens. No caso da BrasilAgro, ela se distingue das demais empresas por funcionar no mercado de ações (Novo Mercado) sem ter um único ativo, ou seja, bens e direitos a receber. Diante da vasta experiência dos respectivos fundadores neste tipo de mercado, da alta das *commodities* agrícolas e da oferta de capital internacional, a BrasilAgro conseguiu captar na sua oferta inicial um valor em torno de R\$ 583 milhões de reais.

Apesar do capital (dinheiro) no mercado financeiro ser muito dinâmico e fluído, como supracitado no Capítulo 3, a empresa pouco mudou a sua composição majoritária durante os anos de 2006 e 2018. No Quadro 4, sobre os acionistas majoritários da BrasilAgro, entre os anos de 2006 a 2018, podemos verificar o capital financeiro, o tipo de instituição e seus controladores, a origem desse capital, o ano de entrada como acionistas majoritários e os atuais acionistas, destacados em verde. Salienta-se que estamos considerando como acionistas majoritários aquelas instituições que foram divulgadas na composição acionária da BrasilAgro.

Quadro 4 - Acionistas majoritários da BrasilAgro (2006 a 2018)

Capital financeiro	Tipo/Controladores	Origem do capital	Entrada
CRESUD	Imobiliária agrícola financeirizada de Eduardo Elsztein	Argentina	2006
Agro Investment S.A	Fundo de Eduardo Elsztein	Argentina	2006
Agro Managers S.A	Fundo de Eduardo Elsztein	Argentina	2006
Elie Horn	Pessoa física	Brasil	2006
Cape Town LLC	Fundo de Elie Horn	EUA	2006
Tarpon Agro LLC	Fundo de José Carlos Reis de Magalhães Neto	EUA	2006
Credit Suisse Hedging-Griffo Asset Management S.A (CSHG)	Fundo imobiliário do CSHG	Suíça	2007
Merrill Lynch International	Fundo hedge da Merrill Lynch	Inglaterra	2008
Morgan Stanley Uruguay	Fundo do Morgan Stanley	Uruguai	2008
JP Morgan Whitefriars INC	Fundo do JP Morgan	EUA	2008
HSBC Bank Brasil S/A (Banco Múltiplo)	HSBC Bank	Brasil	2009
Autonomy Capital	Fundo hedge de Robert C. Gibbins	Inglaterra	2009
Janus Capital Group	Fundo hedge	EUA	2009
Tradewinds Global Investors	Nuveen	EUA	2010
Fundo Fator Sinergia IV	Fundo do Banco Fator	Brasil	2013
Ruane, Cunniff & Goldfarb Inc	Fundo privado	EUA	2016

Fonte: BrasilAgro (diversos anos)

Elaboração própria (2018)

No Quadro 4, percebe-se que nas primeiras transações, além de seus fundadores, Elie Horn e CRESUD, a BrasilAgro era controlada pela *Cape Town LLC* – fundo de Elie Horn,

que veremos mais adiante - e pela *Tarpon Agro LLC*. No caso específico desse último, trata-se de uma *private equity* fundada no estado de *Delaware*, nos EUA, em 2002, cujo controle acionário pertence ao empresário brasileiro, José Carlos Reis de Magalhães Neto. Devido às leis locais, o estado de *Delaware* é conhecido pelos investidores como um paraíso fiscal dentro do território norte-americano. Atualmente, mais de 200 mil instituições financeiras possuem suas sedes naquele estado. Por esse motivo, inúmeros fundos se concentram nos EUA, como o controlado pelo brasileiro José Carlos Reis, criado a partir da capitalização de recursos vindo da corretora brasileira *Hedging Griffó*.

Desde a sua fundação, a *Tarpon Agro LLC* concedeu investimentos em mais de 37 diferentes tipos de empreendimentos, tendo um retorno médio de 32%, durante os dez primeiros anos da sua existência. Além da *BrasilAgro*, essa *private equity* controlou ou teve participação acionária em empresas, como: a *BR Food S/A* – um dos maiores grupos de alimentos do mundo; a *Fundação Getúlio Vargas*; a *Cremer S/A*; a *TIG Holding Ltd.*; a *Companhia Brasileira de Energia Renovável Ltd. (BRESCO)*; a *Omega Geração S/A* e a *Tarpon Gestora de Recursos S/A*.

Em relação ao empresário José Carlos Reis, ele é neto de Carlos Leôncio de Magalhães, um dos maiores cafeicultores paulista – tendo inclusive o título de quarto Rei do Café – e banqueiro do país. As terras pertencentes ao seu avô deram origem às cidades paulistas de Matão, Nova Europa, Santa Ernestina, Gavião Peixoto e Tabatinga. A sua relação com o mercado financeiro iniciou com o seu tio, o empresário Luiz Alves Paes de Barros. No ano de 1979, esse último, em parceria com Luis Stuhlberger, fundaram a corretora *Griffó* que, mais tarde, uniu-se à corretora *Hedging* (EXAME, 2014).

Nos anos de 1980, a *Hedging-Griffó* era uma das maiores corretoras nacionais em *commodities* agrícolas. Já na primeira década do século XXI, a *Hedging-Griffó* chegou a ser a quarta maior corretora de ações do país, com cerca de 10 mil clientes e administrando um montante de R\$ 16 bilhões em ativos. Contudo, no ano de 2006, ela foi vendida por quase US\$ 295 milhões para o banco suíço *Credit Suisse*, que obteve a participação de 50% mais uma ação da corretora. O valor dessa transação representou quase 9,5 vezes o lucro anual da corretora na época. Essa aquisição deu origem a *Credit Suisse Hedging-Griffó*.

A *Credit Suisse Hedging-Griffó* se qualifica como “uma das maiores instituições brasileiras de *private banking*, *asset management* e corretora de valores”, gerindo cerca de R\$ 94,4 bilhões em investimentos, com patrimônio líquido estimado em R\$ 52,8 milhões. Ela é proprietária do *Credit Suisse Hedging-Griffó Asset Management S.A. (CSHG)*, um fundo voltado em realizar investimentos nos segmentos: imobiliário comercial (empreendimentos

corporativos), logístico, industrial e recebível imobiliário. No ano de 2007, a *Credit Suisse Hedging-Griffo Asset Management S.A. (CSHG)* tornou-se uma das acionistas majoritárias da BrasilAgro, controlando cerca de 5,88% das ações da empresa.

O segundo ciclo acionista da BrasilAgro, ocorrido durante o ápice da crise financeira mundial de 2008, foi marcado pela forte presença de fundos ligados às grandes instituições financeiras, como: a *Morgan Stanley*, o *JP Morgan* e a *Merrill Lynch*. Muito provavelmente, essas instituições financeiras buscavam novos canais de investimentos, como terras/agricultura, para alocar os seus excedentes de capital sobreacumulado, como forma de se protegerem dos prejuízos financeiros causados pela crise financeira de 2008. Como supracitado no Capítulo 1, em meio a forte volatilidade dos derivativos financeiros, a *Merrill Lynch* perdeu bilhões de dólares e viu as suas ações sofrerem uma forte queda naquele ano.

Após esse segundo movimento, inúmeros outros fundos de investimentos passaram a transitar como acionistas majoritários pela empresa. Dentre eles, destaque para a *Autonomy Capital* e a *Tradewinds Global Investors*. A *Autonomy Capital LP* é um fundo *hedge* norte-americano criado no ano de 2003 e que possui escritórios em Nova York, Londres, Jersey, Genebra e Madri, gerenciando uma carteira de negócios com mais de US\$ 4,5 bilhões. O fundo é controlado pelo investidor Robert C. Gibbins. O empresário norte-americano é especialista em derivativos de renda fixa, cambiais e investimentos imobiliários. Ele atuou em importantes instituições financeiras globais, tais como: *JP Morgan* (1992 e 1994) e *Lehman Brothers* (1994 e 2003).

Diante da sua vasta experiência no mercado financeiro, Robert C. Gibbins vem colaborando com a BrasilAgro, ocupando por duas vezes o cargo de vice-presidente e diretor independente da empresa. A primeira, de 2013 a 2015, e a segunda, de 2017 até o presente momento. Além de ainda deter ações majoritárias na BrasilAgro (14,54%), o fundo controlado por Robert C. Gibbins possui ações da *Lehman Brothers*; da Universidade da Pensilvânia; da empresa brasileira de construção civil MRV Engenharia e Participações S/A e do fundo imobiliário espanhol, a Autonomia Espanha Imobiliária SOCIMI S/A.

Em relação ao fundo *Tradewinds Global Investors*, o que nos chamou a atenção é que esse fundo de investimento é controlado pela *Nuveen*. A *Nuveen* se apresenta como a “maior gestora de ativos agrícolas do mundo e líder em investimentos alternativos”, administrando cerca de US\$ 900 bilhões em ativos financeiros, para mais de 1.500 clientes institucionais, situados em mais de 34 países em todo o mundo. Essa instituição privada é uma das subsidiárias da TIAA atuantes no Brasil. Através do seu fundo *Tradewinds Global Investors*, a *Nuveen* passou a adotar uma política de desmatamento zero no ano de 2018, ao firmar o

compromisso de não comprar terras no Brasil em que a vegetação nativa de Cerrado tivesse sido desmatada. Contudo, segundo o relatório da *Chain Reaction Research*, de 2018, as propriedades agrícolas geridas pela *Nuvenn* e pelo seu fundo, apresentaram uma das maiores taxas de desmatamento do país, com quase 72,7 mil ha de terras, desde os anos 2000. Como justificativa, a *Nuvenn* condicionou a política de desmatamento zero à data limite de maio de 2009, sugerindo que seu escopo não se estenderia às fazendas já mantidas em seu portfólio.

Isso posto, no ano de 2010, após a captação inicial e a rápida expansão da BrasilAgro no território brasileiro, adquirindo quase 117,3 mil hectares de terras, a CRESUD adquiriu todas as ações pertencentes à *Tarpon*, para se tornar a maior acionista da empresa até o presente momento. Atualmente, a BrasilAgro é controlada por um conglomerado de empresas, em particular: *Autonomy Capital*; *Ruane, Cunniff & Goldfarb Inc* (5,80%), ambos fundos norte-americanos; e, desde a origem da empresa, CRESUD (40,69%) e Elie Horn (5,76%). Em relação ao Elie Horn, ele é fundador e proprietário da *Cyrela*, uma das maiores incorporadoras e construtoras de imóveis comerciais e residenciais do Brasil, que, atualmente, está presente em mais de 16 estados brasileiros, além da Argentina e do Uruguai. Em 2016, a revista Forbes listou o empresário entre os 70 maiores bilionários brasileiros.

A respeito desse empresário, daremos certo enfoque no item 5.1.1, a seguir, devido à ascensão dos seus negócios no imobiliário urbano estarem associados com a maior presença do capital financeiro no Brasil.

5.1.1 – Imobiliário urbano brasileiro e a ascensão de Elie Horn: Um breve relato

Elie Horn é um empresário sírio-brasileiro que detém o controle de uma gama de empresas do imobiliário urbano e fundos de investimentos, além da BrasilAgro. A ascensão dos seus negócios no imobiliário urbano remonta à forte presença do capital financeiro no Brasil, especialmente com a empresa *Cyrela Brazil Realty* e as várias ramificações que giraram em torno dela.

A *Cyrela*, atual *Cyrela Brazil Realty*, surgiu no ano de 1962, tendo como foco de negócio a incorporação de edifícios residenciais e salas de edifícios comerciais. Em 1981, ela passou a prestar serviços criando subsidiárias⁹¹ dedicadas à construção e à venda de imóveis. Porém, a partir da década de 1990, a *Cyrela* começou a sua escalada de negócios no momento que passou a também investir na incorporação e na construção de edifícios comerciais, ao se juntar com outra empresa de Elie Horn, a *Brazil Realty*, dando origem, no ano de 2005, à

⁹¹ A *Cyrela Construtora* e a *Seller Consultoria Imobiliária*

Cyrela Brazil Realty. Assim, de maneira a entendermos como se deu esse processo de união entre as respectivas empresas pertencentes ao empresário Elie Horn, faremos um breve relato histórico sobre o mercado imobiliário urbano comercial e residencial brasileiro.

Como supracitado no Capítulo 3, em meio à crise fiscal do setor público e o início da implantação das políticas neoliberais, o governo brasileiro instituiu o Fundo de Investimento Imobiliário (FII), em 1993. Trata-se da maior participação do capital financeiro de realizar investimentos em imóveis comerciais no país. Segundo FIX (2011), o FII foi responsável pela inserção do capital financeiro no segmento de escritórios de alto padrão, *shopping centers* e *resorts* no país. Para a autora (2011), o capital financeiro funcionou como uma espécie de substituto do crédito imobiliário quanto à destinação de fluxos de capital para o imobiliário.

Dentre os seus primeiros movimentos, o capital financeiro passou a adquirir ou se associar, através de fusões ou *joint-ventures*⁹², com inúmeras empresas do ramo imobiliário urbano nacional e impondo a elas uma gestão de investimentos ligada à lógica de acumulação financeira global. Diante desse cenário de investimentos no setor imobiliário urbano brasileiro, emergiu a *joint-venture Brazil Realty* no ano de 1994. A *Brazil Realty* foi constituída através da parceria entre o empresário Elie Horn com a empresa argentina IRSA, como supramencionado, de propriedade de George Soros e Eduardo Elsztein. Dois anos depois, no ano de 1996, a *Brazil Realty* realizou o seu IPO na BOVESPA (Bolsa de Valores de São Paulo), atual B3, captando um montante de US\$ 80,5 milhões, dando início à escalada de Elie Horn no mercado financeiro.

Com o capital obtido no mercado de ações, a *Brazil Realty* inaugurou, no ano de 1999, o edifício *JK Financial Center*, na cidade de São Paulo, um dos primeiros imóveis comerciais do Brasil financiado pelo capital financeiro. O *JK Financial Center* é considerado pelas consultorias imobiliárias⁹³ um empreendimento comercial de alto padrão, sendo classificado como “Triplo A”. Os empreendimentos imobiliários são classificados de acordo com a localização do imóvel, materiais usados, tecnologias disponíveis e pela sua arquitetura. O Triplo “A” (A, A, A) significa que o empreendimento alcançou a pontuação máxima em todos os quesitos abordados pelas respectivas consultorias imobiliárias. Portanto, os imóveis comerciais Triplos A são empreendimentos padronizados e com grande potencial de precificação.

⁹² *Joint venture* é a junção de duas ou mais empresas, podendo ter capital aberto ou não.

⁹³ As principais consultorias imobiliárias do mundo são: *Jones Lang LaSalle*, *Cushman & Wakefield*, *CB Richard Ellis* e *Colliers*.

Em paralelo, se naquele momento houve certa euforia no segmento imobiliário comercial, os investidores requeriam o mesmo ao habitacional. Nesse sentido, diante de um discurso de Estado mínimo, o governo brasileiro instituiu o Sistema Financeiro Imobiliário, no ano de 1997. Trata-se de um novo marco regulatório no sistema de financiamento habitacional, que permitiu a captação de recursos diretamente do mercado de capitais (FIX, 2011; SANFELICE, 2013; CARDOSO *et al.*, 2017). Autores como Fix (2011), Sanfelice (2013) e Cardoso *et al.* (2017) asseveram que esse novo marco regulatório foi preconizado nos moldes do modelo norte-americano de securitização hipotecária do qual recebeu um amplo apoio de diversas instituições financeiras e de empresas ligadas ao ramo imobiliário urbano internacional, como: *Banco Mundial, Fanny Mae e Freddie Mac, Fundação Getúlio Vargas*.

Contudo, devido à crise econômica de 1999 (ver Capítulo 3), o capital financeiro ficou reticente de realizar maiores investimentos em imóveis comerciais e urbanos⁹⁴ no Brasil. Em São Paulo, cidade onde se concentrou a maioria das edificações comerciais de alto padrão, chegou a ter 70% dos empreendimentos vazios por alguns anos. Nesse sentido, Fix (2011) relata que esses edifícios comerciais no Brasil serviram mais como investimentos do que como reserva de valor. Pois, do mesmo jeito que a inflação elevada motivou a classe média brasileira a manter os imóveis como mecanismo de defesa, “com a estabilidade os rendimentos na esfera financeira ganham importância como parâmetro” (FIX, 2011, p. 122).

No caso de Elie Horn, a partir do ano de 2002, ele passou a traçar um novo ciclo de negócios para as suas empresas. Mediante as duas crises financeiras, a do Brasil e da Argentina, Soros retirou o seu capital, primeiro da *IRSA*, e depois da *Brazil Realty*, fazendo com que Elie Horn adquirisse 100% do capital dessa última. A partir desse momento, Elie Horn começou a traçar estratégias de mercado associando os dois segmentos de negócios, comercial e habitacional, numa única empresa. Em 2004, Elie Horn formou o *Grupo Cyrela* (*Cyrela, Cyrela Construtora, Cyrela Securitizadora*⁹⁵ e a *Seller Consultoria Imobiliária*) para ser incorporado à *Cyrela Vancouver*. No ano seguinte, em 2005, diante do maior incentivo do Estado de promover políticas públicas de ampliação da oferta habitacional privada via subsídios (FIX, 2011), Elie Horn incorporou a *Brazil Realty* com a *Cyrela Vancouver*, alterando a sua razão social para *Cyrela Brazil Realty S.A.* Naquele mesmo ano, aproveitando-

⁹⁴ O capital financeiro irá retornar seus investimentos no setor imobiliário urbano, mas especificamente em imóveis residenciais, somente no ano de 2005 com a efetivação das “políticas públicas de ampliação da oferta habitacional privada” (FIX, 2011, p. 132) de iniciativa do Estado.

⁹⁵ A *Cyrela Securitizadora* foi constituída no ano de 2004 com o objetivo de adquirir e securitizar os créditos de operações de financiamento imobiliário e emitir diversos títulos de créditos.

se do bom momento do fluxo de capital no mercado de ações, a *Cyrela* (fazendo o mesmo que a BrasilAgro) tornou-se a primeira empresa imobiliária urbana do Brasil no segmento “incorporadora e construtora” a fazer IPO no Novo Mercado da B3.

Shimbo (2010) revela que este tipo de segmento, “incorporadora e construtora”, é muito recente no mercado imobiliário urbano brasileiro. Segundo a autora (2010), a incorporadora e a construtora foram fundidas num só agente a partir do ano de 2007, com a oferta pública de capitais, ou seja, emergiu a partir dali “um novo agente privado na habitação, que desempenha múltiplos papéis outrora delegados a agentes diferentes”. Essas imobiliárias urbanas têm a capacidade de prospectar e adquirir a terra, executar a construção e comercializar o empreendimento imobiliário, além de terem a destreza de capturar recursos financeiros do mercado de ações e dos financiamentos estatais de habitação.

A *Cyrela Brazil Realty*, ou *Cyrela*, é uma empresa brasileira incorporadora e construtora do ramo imobiliário urbano que atende aos segmentos residencial e comercial. Incorporadora, por prospectar áreas com grande potencial de precificação, a fim de formalizar a etapa de registro da titularidade (matrícula do terreno). Construtora, por transformar a terra urbana considerada bruta num empreendimento imobiliário para, em seguida, comercializá-la (aluguel ou venda). Além de tais atribuições, a *Cyrela* também promove a dispersão geográfica como a principal estratégia de captura da renda da terra. Nesse sentido, a empresa procura diversificar ao máximo o seu portfólio de empreendimentos imobiliários, realizando parcerias com inúmeras outras empresas imobiliárias regionais⁹⁶. Atualmente, a empresa está presente em mais de 16 estados brasileiros, criando novos segmentos de mercado no país e no exterior, como na Argentina e no Uruguai. Segundo o *ranking* da Economática de 2016, a *Cyrela*, mesmo tendo um recuo de quase 33% do seu lucro líquido com o ano anterior, a empresa se posicionou como a terceira mais lucrativa do setor de construção das Américas, obtendo um lucro de US\$ 103,90 milhões⁹⁷.

No Brasil, as principais empresas do setor imobiliário urbano se encontram no segmento Novo Mercado, categoria Construção e Transporte, subsetor Construção e Engenharia, item Construção de Edificações Residenciais (B3, 2018). De acordo com os dados apresentados por Da Rocha Lima *et al.* (2008), entre 2005 a 2007, as empresas imobiliárias brasileiras captaram recursos via IPO na ordem de oito bilhões de reais em

⁹⁶ No ano de 2006, a *Cyrela* adquiriu metade da empresa *Goldsztein*, localizada em Porto Alegre, no Rio Grande do Sul, visando em atender consumidores de baixa renda. Nesse sentido, a empresa criou a marca *Living* que no ano de 2009 se tornou uma empresa independente.

⁹⁷ <https://exame.abril.com.br/negocios/as-10-construtoras-mais-lucrativas-das-americas/>

ofertas primárias e cerca de três bilhões de reais em ofertas secundárias⁹⁸, dos quais 75% do total do volume arrecadado foram provenientes de investidores estrangeiros.

Não diferente, naquele mesmo período, a *Cyrela* arrecadou cerca de R\$ 900 milhões (EXAME, 2011). De acordo com Fix (2011), a partir de 2006, a *Cyrela* sempre contou com a participação de acionistas ligados aos fundos de investimentos, como: a *Janus* (2006), a *Sloane Robinson* (2007), a *Carmignac Gestion* (2009) e a norte-americana *BlackRock* (2011) (FIX, 2011). Em relação a esses fundos, enquanto que, em 2009, a *Janus*⁹⁹ se tornou uma das acionistas majoritárias da BrasilAgro, como supracitado, os dois últimos fundos (a *Carmignac Gestion* e a *BlackRock*) ainda possuem ações minoritárias com a empresa.

Outro fundo que possui ações na *Cyrela*, e que foi detectado por Fix (2011), é a *EH Capital Management Ltda.* A *EH Capital Management* é um fundo que pertence a Elie Horn e está localizado no estado de *Delaware*, nos EUA. Esse fundo vem a ser o controlador da *Cape Town LLC*, um fundo que foi acionista majoritária da BrasilAgro, e que também é de propriedade de Elie Horn.

Diante desse emaranhado de empresas e instituições financeiras, Elie Horn é proprietário das empresas imobiliárias urbanas: *Cyrela Brazil Realty S.A.*, *Brazil Realty Cia Securitizadora de Créditos Imobiliários* e *Brazil Realty*. Ele também é proprietário dos fundos de investimentos privados: *Cape Town LLC* e *EH Capital Management*. Em relação à BrasilAgro, Elie Horn foi o presidente da empresa desde a sua fundação até o ano de 2016. Atualmente, esse cargo está sendo ocupado por Eduardo Elsztein, proprietário da empresa CRESUD.

Como supracitado no Capítulo 4, a CRESUD incursionou no mercado de terras agrícolas, com forte viés especulativo, como extensão do portfólio de bens imobiliário urbano argentino, em meados da década de 1990. O relativo sucesso dessa empresa no âmbito local e mundial fez com que os representantes do capital financeiro atuantes no mercado imobiliário urbano argentino e brasileiro se articulassem para criar, no Brasil, a BrasilAgro. Contudo, a empresa brasileira não apenas seguiu a mesma trajetória de incursão no mercado de terras da empresa argentina, como também passou a adotar a mesma estratégia de precificação dos “ativos imobiliários agrícolas” dentro do território brasileiro - através da produção das *flex crops* e da captura da renda da terra por intermédio da intensificação produtiva e da

⁹⁸ A oferta secundária ocorre quando não há a captação de recursos para a empresa, sendo assim, o montante arrecadado vem da venda das ações dos sócios.

⁹⁹ A *Janus* é um fundo norte-americano que também efetuou transações financeiras com diferentes empresas do setor imobiliário urbano, como a *MRV*, a *Rossi* e a *Rodobens* (FIX, 2011).

especulação imobiliária. Portanto, a terra se constituiu como o principal ativo financeiro da BrasilAgro.

5. 2 – Estratégias de precificação das propriedades agrícolas e captura da renda fundiária

Em meio à “insaciabilidade das finanças” (CHESNAIS, 2005), a emergência do controle acionário impõe uma grande pressão às empresas para demonstrar elevadas performances no mercado bursátil. Inserida num contexto de grande competitividade, a BrasilAgro, bem como as imobiliárias agrícolas financeirizadas, procuram obter a alavancagem financeira e a distribuição de dividendos aos acionistas através da expansão dos seus ativos, neste caso, a terra.

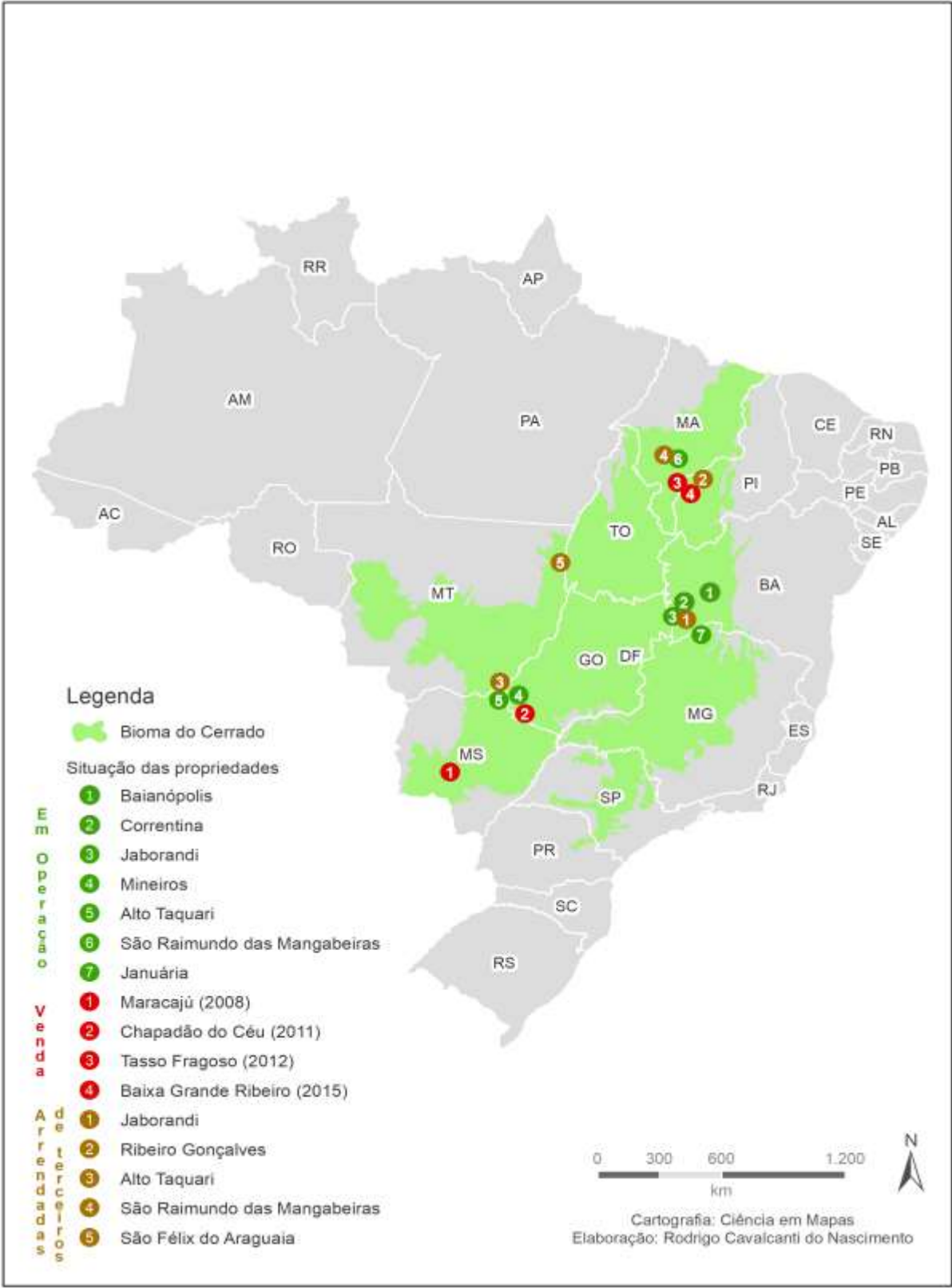
Diante do imediatismo e da pressão por elevadas rentabilidades, as imobiliárias agrícolas financeirizadas são obrigadas a adotarem uma série de mecanismos visando à intensificação do trabalho e da natureza. No caso específico desse último, ele vem acompanhado pela aquisição de grandes extensões de terras, sobretudo, em áreas de Cerrado, que dispõem de fundos territoriais, isto é, áreas de reserva ainda não inseridas completamente ao modo de produção dominante (MORAES, 2005); com a recorrente implantação de grandes monoculturas – como as *flex crops* -, poupadoras de mão-de-obra e intensivas na expropriação de recursos como solos, vegetação e água.

A BrasilAgro tem a terra como principal ativo financeiro. Diante da pressão exercida pelo capital financeiro pela maior extração da renda da terra, a empresa busca a sua captura combinando a dispersão geográfica e a produção das *flex crops*, com o intenso uso dos sistemas técnicos informacionais (presentes nas sementes, nos insumos, nos maquinários e nas práticas de manejo). Além de elevar artificialmente a qualidade e o rendimento médio da produção agrícola, o uso dos sistemas técnicos informacionais também promove a precificação das propriedades no mercado especulativo de terras. Nesse sentido, a BrasilAgro adota praticamente a mesma estratégia de precificação executada pela CRESUD – sua acionista majoritária -, através da aquisição, transformação e venda de terras (parcial ou total) num prazo médio de cinco a seis anos.

Em seus pouco mais de doze anos de atuação no território brasileiro (2006-2018), a BrasilAgro procurou adquirir grandes extensões de terras improdutivas ou subutilizadas, estrategicamente localizadas em áreas de fronteira agrícola moderna, como as terras de Cerrado, que possuem um grande potencial de precificação. Desde 2006, a empresa adquiriu mais de 266,7 mil hectares de terras próprias situadas em sete estados brasileiros, como: Piauí,

Maranhão, Bahia, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Minas Gerais e Goiás. Atualmente, a empresa possui uma área própria, no Brasil, em torno de 136,03 mil hectares de terras, localizados em municípios, como: Baianópolis, Correntina e Jaborandi, no estado da Bahia; Alto Taquari, no Mato Grosso; Mineiros, em Goiás; Januária, em Minas Gerais; e São Raimundo das Mangabeiras, no Maranhão (Mapa 7).

Mapa 7 - Localização das propriedades agrícolas da BrasilAgro no Brasil (2006 a 2018)



Fonte: BrasilAgro, 2018

Atualmente, boa parte das empresas agrícolas dedicadas no mercado de terras possuem equipes especializadas na prospecção e mapeamento dessas terras. Além da relação com produtores, empresas e corretores locais, essas empresas mapeiam as melhores terras através do uso de imagens de satélite e do cruzamento de bancos de dados, identificando a qualidade dos solos (teor de argila); os históricos de pluviosidade (quantidade de chuvas); a logística; os impedimentos legais de aquisição (problemas de titularidade) e a abertura das terras (restrições ambientais).

De acordo com a BrasilAgro, a empresa detém informações georreferenciadas de cerca de 30 milhões de hectares de terras no Brasil, na Colômbia e no Paraguai. Desses, através de diligência prévia (investigação para avaliar os riscos da transação), os representantes da empresa prospectaram cerca de seis milhões de hectares, obtendo a coleta e a análise química e física de amostras de solo dos diversos talhões das áreas desejadas e informações técnicas e normativas sobre a região.

Apesar de não termos informações mais precisas a respeito de todos os antigos proprietários das terras adquiridas pela empresa, durante o campo realizado no Extremo Oeste da Bahia, em setembro de 2018, os residentes das cidades situadas naquela região nos relataram que as atuais terras pertencentes à BrasilAgro já tiveram como proprietários: empresários atuantes no Nordeste brasileiro; um ex-ministro de Estado, e empresas de diferentes ramos da economia (*Shell, Floril, Agro Serra*) e também da construção civil. Porém, a aquisição de terras no Brasil também envolve muitas inseguranças jurídicas quanto a sua titularidade.

Como supracitado no Capítulo 3, a grilagem é uma prática ilegal costumeira nas áreas de Cerrado. Nesse sentido, é muito comum haver a duplicidade ou múltiplas titularidades sobre a mesma propriedade, o que ocasiona disputas jurídicas no âmbito civil. Segundo o relatório de informes aos acionistas, elaborado pela BrasilAgro em 2018, que está disponível em seu *site*, a empresa é ré em uma ação civil ajuizada em 10 de junho de 2009, no Tribunal de Correntina, estado da Bahia, para a anulação da escritura de venda e compra da propriedade Chaparral. De acordo com o relatório, que não informa o real teor do processo, o valor total envolvido nessa ação é de R\$ 4,5 milhões, os quais a empresa considera a perda como possível. Caso se confirme, a BrasilAgro renunciará o equivalente a 2,5 mil hectares de terras, correspondente a 6,9% da área total da propriedade.

Após a aquisição da terra considerada “bruta”, a BrasilAgro iniciou o processo de transformação da terra em produtiva. Desde o ano de 2006, a empresa realizou a transformação de mais de 127,5 mil hectares de terras próprias. Para tanto, são adotadas um

conjunto de práticas que consistem numa ordem de transformação combinada com as inversões de capital (uso de sistemas técnicos informacionais e a construção de infraestrutura em geral), como: a abertura de área; a calagem; a adubação e a introdução de atividades agropecuárias.

Para efetuar a abertura de novas áreas, a BrasilAgro segue um rito de procedimentos legais, no qual é solicitado um pedido de licença ambiental junto aos órgãos competentes. Antes disso, a empresa escolhe a área que deseja desmatar (Figura 3).

Figura 3 - Imagem de satélite de uma das áreas solicitadas pela empresa para o processo de abertura na propriedade Chaparral (2014)



Fonte: INEMA, 2014

Após a escolha da área, são efetuados três tipos de procedimentos vinculados à licença ambiental: a licença prévia, a licença de instalação e a licença operacional. A licença prévia é concedida durante a fase preliminar de planejamento, que remete à obtenção da autorização de localização e viabilidade ambiental. Já quanto à licença de instalação, trata-se da autorização da instalação de uma empresa ou atividade agropecuária mediante especificações que envolvem planos, programas e projetos aprovados. Por último, a licença operacional remete à efetivação dos projetos após o cumprimento da licença prévia. Ainda em

relação à licença operacional, ela pode ser renovada no final do período de validade, sendo esse determinado pelo órgão ambiental competente.

Ainda em relação à licença ambiental, a BrasilAgro também segue outras 23 condicionantes que devem ser cumpridas durante o funcionamento das propriedades, tais como: coleta seletiva (Foto 1); composteiras; implementação de fossa biodigestora para tratamento de efluentes; depósitos de reciclagem destinados aos resíduos de classe 1 (estopas contaminadas com óleo e graxas); manutenção das áreas de reserva legal e preservação permanente; planos de monitoramento de águas superficiais e subterrâneas e de educação ambiental; medidas de controle de erosões; manutenção das áreas de reserva legal e preservação permanente, entre outras.

Foto 1 - Coleta seletiva na propriedade Chaparral



Foto do autor (2018)

Com as devidas licenças em mãos, a BrasilAgro inicia o processo de abertura das áreas (Foto 2). Esse, por sua vez, remete ao desmatamento da mata nativa, através do correntão, puxado por dois tratores de esteiras, além da queima da vegetação derrubada, envenenamento, destocamento, enleiramento florestal e a catação manual de raízes. Ainda de acordo com o relatório da *Chain Reaction Research* (2018), a BrasilAgro foi responsável pelo desmatamento de quase 123,9 mil ha de terras desde o início de suas atividades no Brasil (2006).

Foto 2 - Área desmatada após três anos do pedido de abertura



Foto do autor (2018)

Após o desmatamento, tem-se a calagem. A calagem é o processo que consiste na eliminação da acidez do solo por meio da aplicação de suprimentos de cálcio (Ca) e magnésio (Mg) para as plantas. Sua aplicação estimula o crescimento das raízes; aumenta a disponibilidade de fósforo (P), conferindo uma maior fertilidade ao solo; a absorção de nutrientes e de água disponível para as plantas. Em seguida, o solo é adubado através do uso de fertilizantes que contêm importantes macronutrientes químicos para a produção agrícola, como: o nitrogênio (N), o fósforo (P) e o potássio (K). Os respectivos macronutrientes têm a capacidade de recuperar e conservar a fertilidade do solo, suprimindo a carência de nutrientes e garantindo o aumento do rendimento médio. A Foto 3, a seguir, mostra uma área pronta para receber a atividade agropecuária, neste caso, destinada à pecuária na propriedade Preferência.

Foto 3 - Área destinada à pecuária na propriedade Preferência

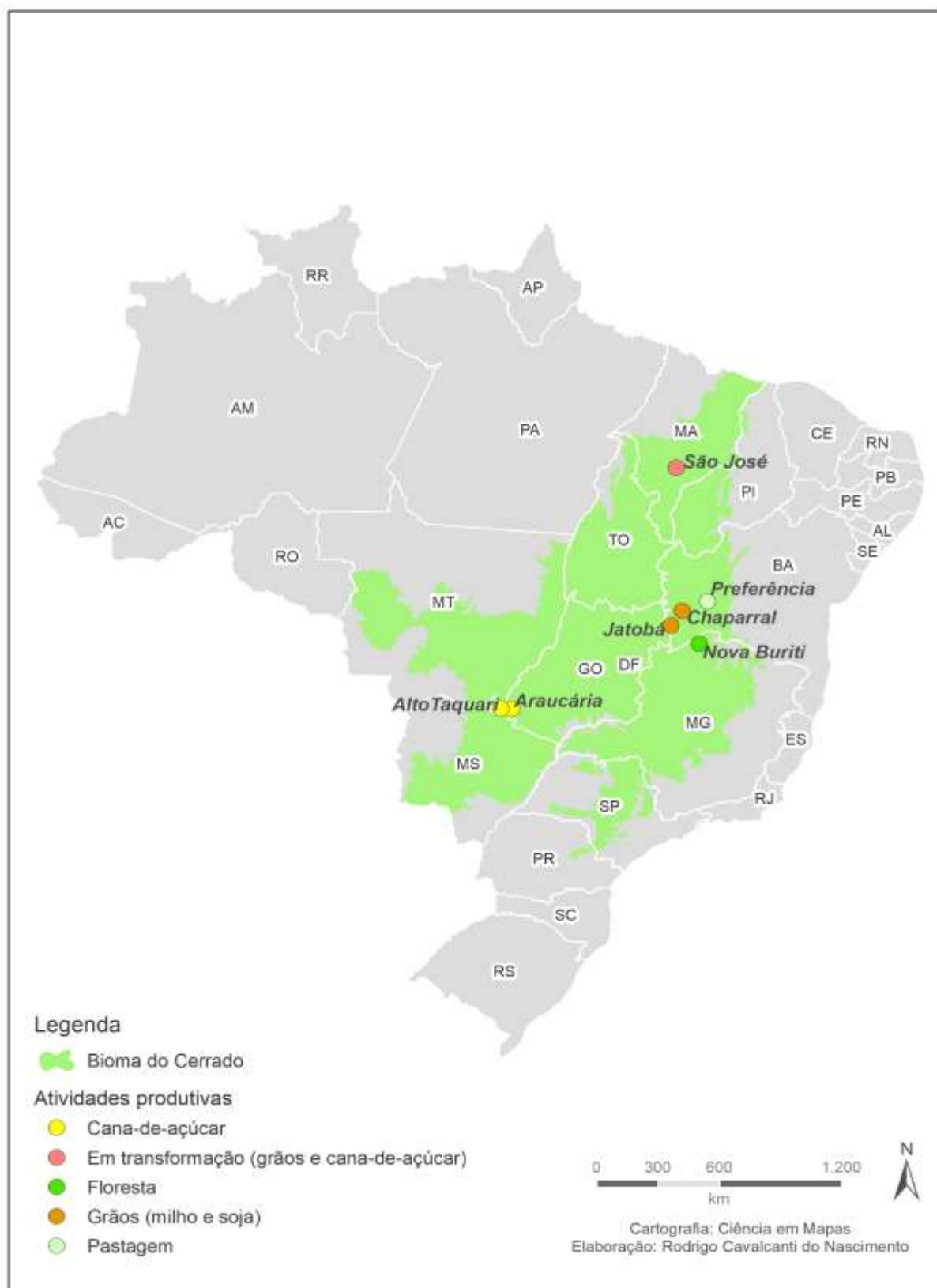


Foto do autor (2018)

Para que consigam um maior rendimento médio agrícola, as inversões de capitais se tornam imprescindíveis para a empresa, por proporcionar a introdução de novos sistemas técnicos informacionais no campo, como é o caso da “agricultura de precisão” (ARACRI, 2008). Trata-se de maquinários agrícolas monitorados por *softwares* (GPS, SIG - Sistemas de Informação Geográfica) que permitem classificar os talhões individualmente, quanto às propriedades físico-químicas e biológicas dos solos, topografia e demais fatores. A partir dos dados coletados, esses são analisados, armazenados num banco de dados e inseridos em um mapa georreferenciado da propriedade. Em seguida, inicia-se o processo de automação agrícola monitorado (máquinas de adubação, plantadeiras, pulverizadores) no talhão averiguado. Assim, a agricultura de precisão permite verificar anualmente a quantidade diferenciada de insumos agrícolas que cada talhão exige em diferentes culturas.

Após a abertura da área, da calagem e da adubação, a etapa final da transformação da terra remete na introdução das atividades agropecuárias e toda uma organização empresarial em volta do circuito espacial produtivo. A BrasilAgro é voltada, sobretudo, à produção das *flex crops* (milho, soja e cana-de-açúcar), com menor projeção à pecuária e ao algodão (Mapa 8).

Mapa 8 - Localização e atividade produtiva das propriedades da BrasilAgro (2018)



Fonte: BRASILAGRO, 2018

Na etapa da produção em si, o período de plantio geralmente ocorre na época das chuvas, entre a primavera e o verão. No caso da primeira safra ou em regiões de safra única, a soja é plantada de setembro a novembro; o milho de outubro a fevereiro; o algodão de novembro a janeiro e a cana-de-açúcar de março a novembro. Já a segunda safra anual dos grãos, o milho e a soja requerem o replantio anual. Ao levar em conta a necessidade produtiva, cada cultura tem uma ou várias técnicas de plantio. No caso das *flex crops*, a BrasilAgro adota o método do plantio direto e de rotação.

O plantio direto é uma prática restrita à agricultura intensiva em larga escala em regiões tropicais. Ele consiste no cultivo direto sobre os resíduos vegetais da safra anterior, sem a manipulação prévia da terra (aragem). Tal procedimento promove a conservação (nutrientes) e a proteção do solo contra a erosão. Além disso, o cultivo direto diminui os custos e o tempo de plantio favorecendo a produção em grandes propriedades e melhorando as probabilidades de plantio durante a janela de tempo (disponibilidade de chuvas) mais adequada para cada cultivo (BRASILAGRO, 2015; FREDERICO, 2016). No caso da cana-de-açúcar, ela é uma safra perene que requer o replantio somente após cinco a seis colheitas. A respeito da produção do algodão, após o encerramento da atividade, a empresa voltou a plantá-lo no ano de 2018, na propriedade Chaparral.

Em relação à técnica de rotação, a empresa também adota esse sistema nas suas propriedades. O sistema de rotação é uma técnica agrícola que visa à conservação do solo através da sua diminuição por exaustão. Ela consiste em alternar culturas a cada novo ciclo de plantio, de modo que a adubação seja diferente do ciclo anterior. Por exemplo, a propriedade Jatobá possui a rotação entre o milho e a soja conformando a safrinha.

No intuito de conseguir aumentar o fluxo de caixa e dar maior dinamismo às propriedades, a BrasilAgro promove a comercialização dos produtos agrícolas e dos gados (a empresa detém cerca de 21 mil cabeças de gados). No caso específico das *flex crops*, ela leva em conta o ciclo de rendimento médio de cada cultura e a vida útil estimada de suas áreas. Para culturas temporárias como soja, milho e algodão a safra varia de 110 a 180 dias (variação decorre do cultivar plantado, da localização das fazendas e condições climáticas). Já em relação à cana-de-açúcar, o ciclo de corte e rebrota dura em média de 5 a 7 anos.

As inversões de capitais não envolvem somente o uso de sistemas técnicos informacionais no campo (maquinários em geral, irrigação, fertilizantes, rotação de culturas, entre outros), mas também na efetivação da infraestrutura necessária nas propriedades para dar sequência ao circuito espacial produtivo com a etapa de distribuição, através: da instalação de energia elétrica; da construção civil (escritórios, refeitórios e silos), entre outros.

No caso específico dos grãos, depois de colhidos, esses são enviados para as unidades armazenadoras, como os silos graneleiros (Foto 4).

Foto 4 - Silo graneleiro na propriedade Chaparral



Foto do autor (2018)

Além de armazenarem os grãos, os silos possuem sistemas técnicos para o seu beneficiamento e conservação. Lá, os grãos serão limpos, sofrerão tratamento fitossanitário e a massa ficará guardada por maior período de tempo, até o melhor momento para serem transportados. Em geral, a BrasilAgro utiliza o transporte por caminhões. Nesse sentido, eles são responsáveis pelo recolhimento da massa de grãos dos silos. Após o recolhimento, os caminhões são encaminhados até a balança (Foto 5).

Foto 5 - Balança de caminhões na propriedade Chaparral



Foto do autor (2018)

Na balança, tanto de entrada como de saída das propriedades, os caminhões são classificados de acordo com o seu peso e da carga que está sendo transportada. A medição dos caminhões é realizada nos escritórios centrais das propriedades (Foto 6).

Foto 6 - Escritório central da propriedade Chaparral



Foto do autor (2018)

Os escritórios centrais possuem um corpo técnico que registra todos os dados da medição através de programas de computadores. Após a obtenção dos dados, esses são repassados aos órgãos públicos competentes, via internet. Para esta última etapa, todas as propriedades da BrasilAgro possuem internet via satélite (Foto 7).

Foto 7 - Conexão de internet via satélite na propriedade Chaparral



Foto do autor (2018)

A internet é o principal canal de comunicação das propriedades com a sede da empresa, situada na cidade de São Paulo, bem como com fornecedores, compradores etc. É na sede onde ocorre toda a estratégia decisória e os círculos de cooperação (CASTILLO; FREDERICO, 2010) estabelecidos entre as propriedades com as diferentes empresas situadas ao longo de todo o circuito espacial produtivo, como veremos no item 5.3, a seguir. Para

garantir o deslocamento dos caminhões, as propriedades ainda possuem postos de combustíveis (Foto 8) e estradas (Foto 9) que levam da via principal (Foto 10) até o destino final.

Foto 8 - Posto de combustível da propriedade Chaparral



Foto do autor (2018)

Foto 9 - Estrada que margeia a propriedade Chaparral



Foto do autor (2018)

Foto 10 - BR - 349

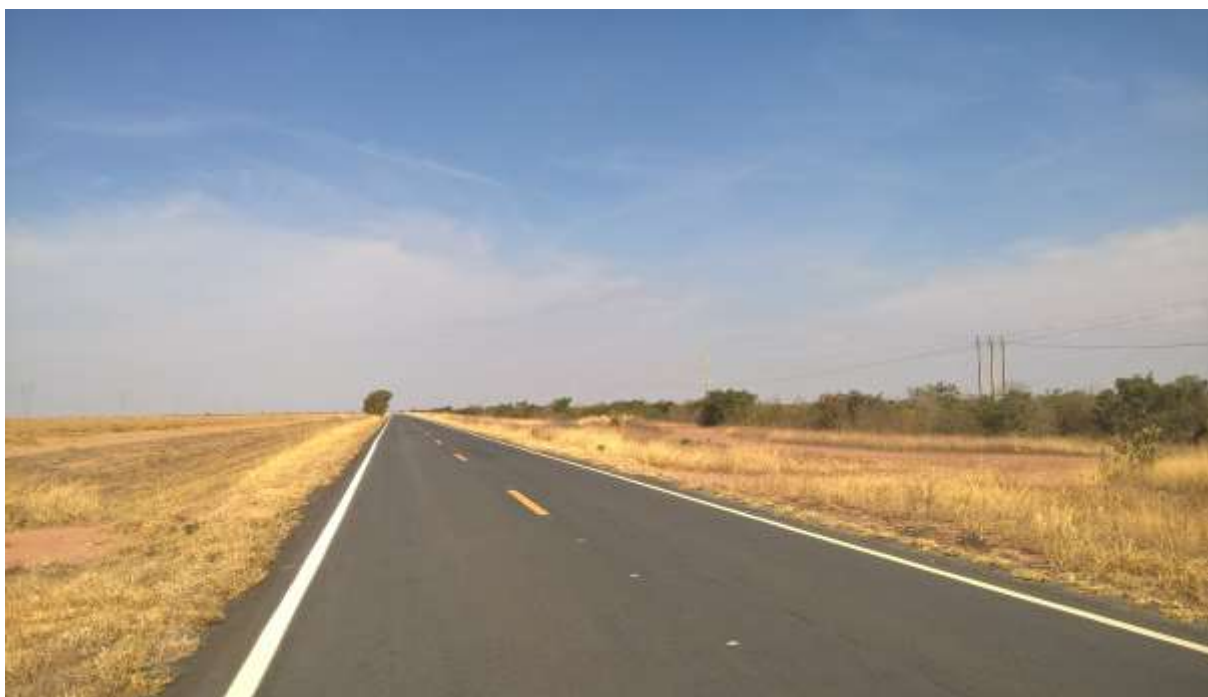


Foto do autor (2018)

Segundo Guibert *et al.* (2011) e Guibert; Bühler (2012), as terras adquiridas sofrem diferentes mutações, em função da estratégia e do modelo econômico adotados pelas empresas, assim como pelas condições locais. Antes de efetuar a compra das terras, a BrasilAgro possui informações suficientes a respeito dos melhores solos; da distância entre a área desejada até o destino final; do tipo de sistema logístico que irá adotar, entre outros. Isso, de certo modo, permite inferir algumas estratégias estabelecidas pela empresa para capturar os diferentes tipos de rendas fundiárias (diferenciais e absoluta), descritas no Capítulo 2, a partir dos apontamentos feitos por Marx (1986) e, posteriormente, analisados por Harvey (2013) e Paulani (2016).

No caso específico das rendas diferenciais, essas podem ser subdivididas em renda diferencial natural, renda diferencial produzida e renda diferencial por localização. Importante ressaltar, como assevera Harvey (2013, p. 459), que a renda diferencial natural (renda diferencial I) e renda diferencial produzida da terra (renda diferencial II), servem, simultaneamente, como limite uma à outra, o que “[...] se torna impossível para o proprietário da terra separar as duas formas de renda, distinguir o que é devido ao fluxo de capital e o que é devido aos efeitos permanentes das diferenças”. O autor acrescenta ainda que “no fim, o proprietário da terra se apropria da renda diferencial sem saber sua origem”. Diante disso, para efeito meramente analítico, primeiro destacaremos as duas propriedades da BrasilAgro que estão situadas na região do Centro-Oeste, mais precisamente nos municípios de Alto Taquari (Mato Grosso) e Mineiros (Goiás), e, em seguida, as três propriedades baianas, localizadas em Baianópolis, Correntina e Jaborandi.

Para capturar a renda diferencial I, as imobiliárias agrícolas financeirizadas compram terras com qualidades naturais superiores (relação produtividade – rendimento médio - e disponibilidade pluviométrica), como aquelas situadas no Cerrado do Centro-Oeste brasileiro. No ano de 2007, a BrasilAgro efetuou a aquisição de duas propriedades na região do Centro-Oeste, destinando-as ao cultivo de cana-de-açúcar: a fazenda Alto Taquari, situada no município homônimo da propriedade, e a fazenda Araucária, em Mineiros. O Centro-Oeste possui um verão mais ameno e um solo adaptado para a produção agroexportadora. Os municípios onde estão situadas as duas propriedades da empresa possuem uma disponibilidade pluviométrica média de dois mil milímetros de chuva por ano.

No Brasil, o Centro-Oeste é a segunda maior região produtora de cana-de-açúcar e vem se destacando pelo elevado rendimento médio, chegando a registrar resultados (74 ton./ha) bem acima da média nacional (72 ton./ha) (CONAB, 2018). No caso das duas propriedades da BrasilAgro, juntas, elas produziram cerca de 1,8 milhão de toneladas de cana-

de-açúcar, obtendo um rendimento médio de 86,45 ton./ha durante a safra de 2018, portanto, bem acima da média regional e nacional.

O mais interessante do Centro-Oeste é que, até o final da última década do século XX, ele figurava apenas como a sexta maior região produtora de cana-de-açúcar¹⁰⁰. Portanto, não havia uma grande densidade técnica e normativa voltada à produção na região. Contudo, após o incentivo do Estado com o Zoneamento da Cana¹⁰¹ e a maior oferta de capital no mercado financeiro, inúmeras empresas de usinagem de cana-de-açúcar emergiram ou se deslocaram para a região. Dentre elas, tem-se a Brenco (Companhia Brasileira de Energia Renovável).

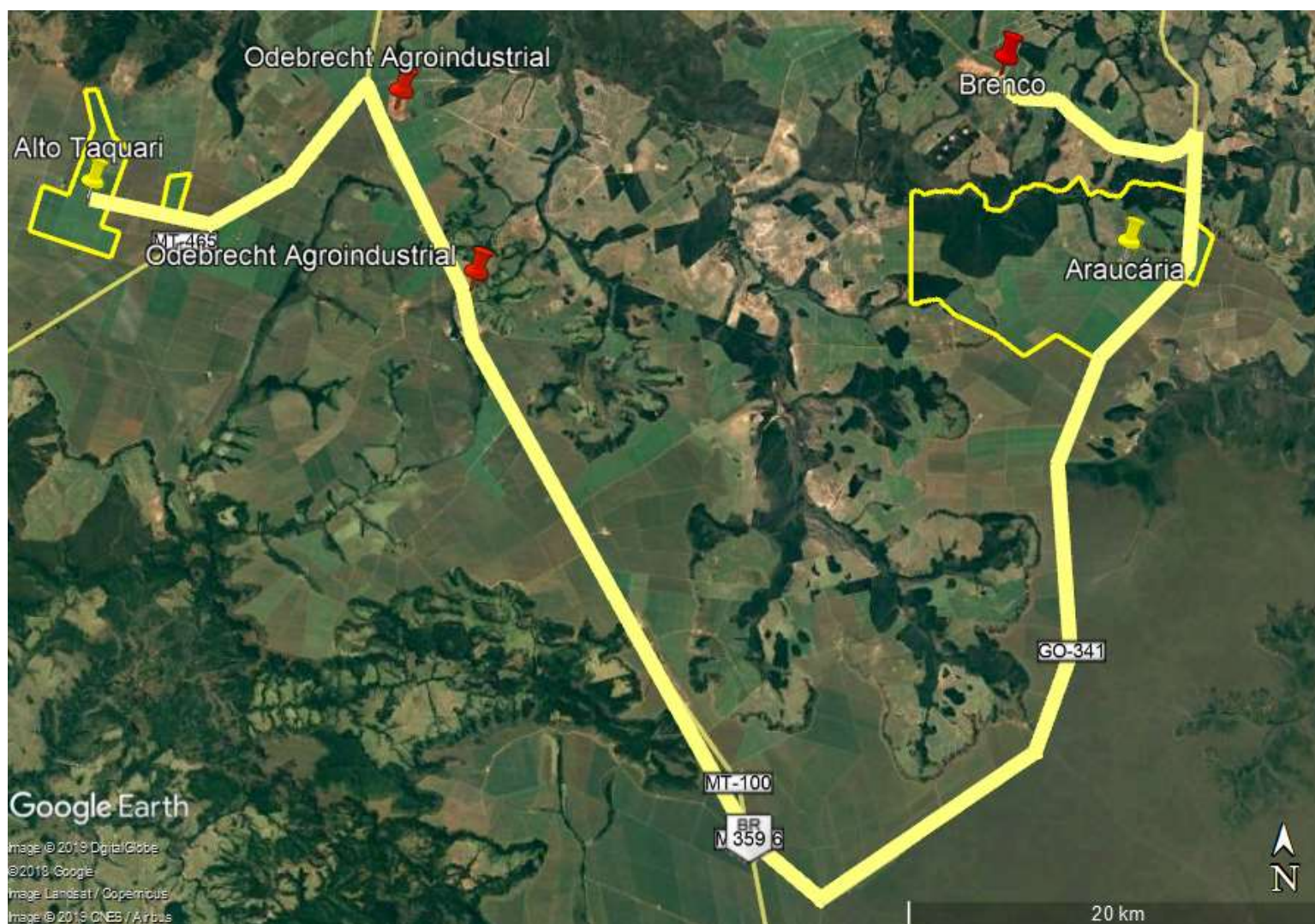
A Brenco é uma empresa brasileira do setor de etanol, fundada no ano de 2006, que foi adquirida, em 2010, pela também brasileira Odebrecht Agroindustrial¹⁰² – uma das maiores empresas do mundo no mercado de etanol. Em 2008, aproveitando-se daquele bom momento vivido pelo setor sucroenergético, a BrasilAgro firmou dois contratos para o fornecimento exclusivo, com a *Brenco*, da totalidade da cana-de-açúcar produzida nas duas propriedades ao longo de dois ciclos de cultivo completos, ou seja, um ciclo de seis anos e cinco safras agrícolas, renováveis mediante o acordo entre as partes. Diante disso, a Figura 4, a seguir, é possível observarmos pela imagem de satélite a distância entre as duas propriedades e a via logística utilizada pela BrasilAgro para escoar a cana-de-açúcar até a Brenco.

¹⁰⁰ <https://economia.estadao.com.br/noticias/geral,usinas-de-cana-se-instalam-na-regiao,167123e>

¹⁰¹ Ver item 3.4

¹⁰² A empresa Odebrecht Agroindustrial foi inaugurada no ano de 2007 e começou a atuar na região do Centro-Oeste em 2008 (ESTADÃO, 2013).

Figura 4 - Imagem de satélite das propriedades da BrasilAgro e da Brenco



Fonte: Google Earth (2018)

Percebe-se que as duas propriedades se aproveitam da malha viária de controle estatal, através da MT-100 e da GO-341, para escoar a produção da cana-de-açúcar até a empresa Brenco. Enquanto que a distância máxima da fazenda Alto Taquari até a Brenco não passa de 300 km, a Araucária fica em torno de menos de 150 km. Como comparação, os gados que ficam na propriedade Preferência, na cidade de Baianópolis (Bahia), percorrem mais de 600 km até os frigoríficos da empresa *JBS*, localizada na cidade de Itapetinga, no Centro-Sul Baiano. Portanto, além das duas propriedades estarem situadas em terras com qualidades naturais superiores, a localização de ambas as propriedades têm fácil acesso ao escoamento da produção. Isso confere à BrasilAgro capturar a renda diferencial por localização nessas duas propriedades do Centro-Oeste.

Nesse sentido, a combinação entre as condições edafoclimáticas favoráveis e uma localização com fácil acesso para o escoamento da produção, auferem maiores preços às terras agricultáveis nas duas propriedades da BrasilAgro situadas na referida região. No ano de 2018, enquanto que o preço da terra agricultável na propriedade em Alto Taquari registrou 1.100 sacas de soja por hectare, ou, a R\$ 65 mil/ha, em Mineiros, registrou 1.208 sacas de soja por hectare, o equivalente a R\$ 74,3 mil/ha. Como comparação, as terras agricultáveis nas três propriedades da empresa situadas na Bahia registraram um preço médio de 285 sacas de soja por hectare, ou, a R\$ 19,3 mil/ha.

Essa diferença no preço da terra agricultável entre as duas regiões remete à disponibilidade pluviométrica. Enquanto em regiões do Mato Grosso, a disponibilidade média de dois mil milímetros de chuva por ano permite o cultivo de duas safras anuais, no MATOPIBA, cuja maior parte de suas terras agricultáveis se situam em áreas com índice pluviométrico que raramente ultrapassa 1,2 mil mm/ano, é possível o cultivo de apenas uma safra. No caso específico das propriedades da BrasilAgro no Extremo Oeste da Bahia, elas estão situadas numa área que possui muita instabilidade climática, com anos de seca, dificultando a estabilidade produtiva dos cultivos. Contudo, como supramencionado, as áreas do Cerrado baiano são de Chapadão, extensas e planas, o que facilita o uso de maquinários agrícolas e a transformação da terra considerada bruta em produtiva, conformando num rendimento médio relativamente elevado. Diante disso, a empresa promove a captura da renda diferencial produzida da terra, isto é, a renda diferencial II nessas áreas.

Devido às condições naturais inferiores, a BrasilAgro procura ampliar a escala de produção das propriedades baianas combinando investimentos de capital com o intenso uso dos sistemas técnicos informacionais, como os descritos anteriormente. Por não comportar toda a estrutura necessária para o funcionamento de uma propriedade agrícola, a BrasilAgro

não adquire terras com menos de cinco mil hectares. Nesse sentido, ao compararmos as propriedades localizadas na Bahia com as duas do Centro-Oeste, onde os solos são mais férteis, a área total das propriedades Alto Taquari e Mineiros estão próximas do limite mínimo proposto pela empresa. No caso da Chaparral, a sua área total chega a atingir quase sete vezes mais o tamanho da área total da propriedade Alto Taquari. Na Tabela 4, a seguir, podemos verificar as propriedades, a localização, a área total e a área agricultável das propriedades agrícolas próprias da BrasilAgro.

Tabela 4 - Propriedade, localização, área total (ha) e área agricultável (2018)

Propriedades	Localização	Área Total (ha)	Área Agricultável (ha)
Fazenda Preferência	Baianópolis-BA	17.799	14.229
Fazenda Chaparral	Correntina-BA	37.182	26.498
Fazenda Jatobá	Jaborandi-BA	21.197	16.741
Fazenda Araucária	Mineiros-GO	5.534	4.124
Fazenda Alto Taquari	Alto Taquari-MT	5.395	3.666

Fonte: BrasilAgro (2018)

Como podemos observar pela Tabela 4, devido às condições naturais inferiores, a BrasilAgro procura adquirir grandes extensões de terras nos cerrados baianos no intuito de promover ao máximo a ampliação dessas áreas em agricultáveis e capturar a renda diferencial II por meio de elevados rendimentos médios da produção de grãos. Na safra 2017/2018, a BrasilAgro possuía cerca de 102 mil hectares de superfície plantada, incluindo a propriedade no Paraguai, na qual colheu um total de 134 mil toneladas de grãos. Em relação ao rendimento médio dos grãos, durante essa mesma data fiscal e respeitando a sazonalidade de dois anos de safra, enquanto que a soja produzida pelas propriedades situadas na Bahia

registrou 3,53 ton./ha, uma alta de quase 32,8% comparada com a safra 2016/2017, o milho registrou 7,59 ton./ha, alta de 39,2% em relação à safra de 2016/2017.

Além de elevar a rentabilidade da produção agrícola, a combinação entre o capital investido e o uso dos sistemas técnicos informacionais também promove a precificação das propriedades baianas. Vejamos o caso da propriedade Jatobá, a única das três propriedades da BrasilAgro na Bahia que passou pelo processo de comercialização de terras (parcial). A propriedade foi adquirida em março de 2007, por R\$ 33,2 milhões. Inicialmente, sua área total correspondia a 31,6 mil hectares, com 9,5 mil hectares de área cultivável (soja). Até o ano de 2014, a fazenda tinha recebido um investimento total de R\$ 65,2 milhões para o melhoramento em infraestrutura (construção em geral); equipamentos informacionais (tratores que operam por GPS e máquinas que monitoram o plantio); e no desenvolvimento de terras e preparação do solo para a produção agrícola.

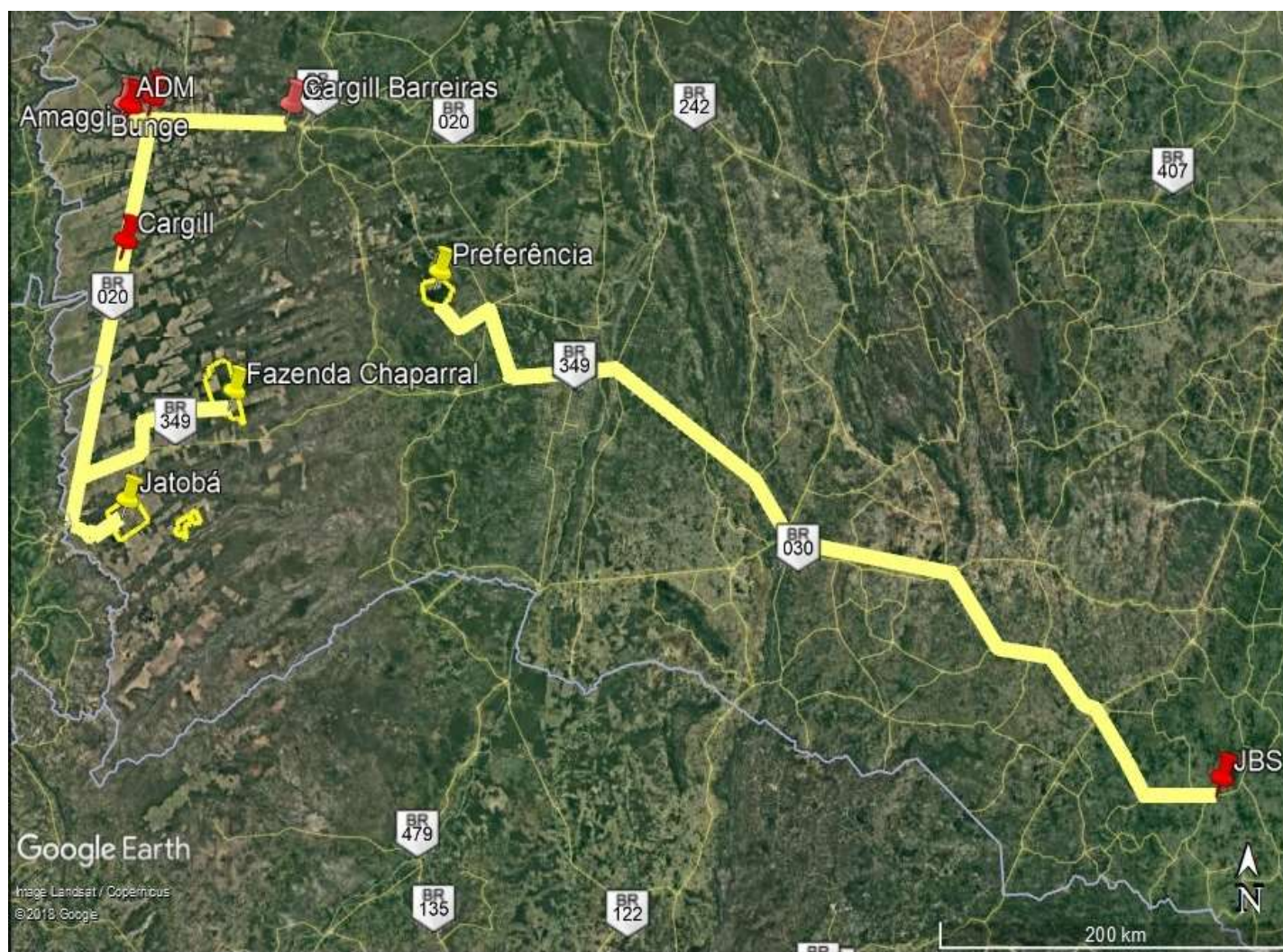
Após o seu processo de transformação, em 2015, o valor da Jatobá ficou estimado no mercado em R\$ 298,8 milhões - variação de 20,9% com o ano anterior. Em julho de 2017, a BrasilAgro realizou a primeira venda parcial da propriedade, de 625 hectares, que foi adquirida pela empresa Agropole pelo valor contábil de R\$ 1,2 milhão (aquisição + investimentos líquidos de depreciação), com uma TIR¹⁰³ (Taxa Interna de Retorno) esperada de 16,7% pela venda de apenas 2% da área total da propriedade. Um ano depois, em julho de 2018, a empresa efetuou a segunda venda parcial da propriedade, de 9.784 hectares (7.485 hectares úteis), para a *JH Sementes*. O valor contábil dessa segunda transação ficou em R\$ 18,0 milhões, com uma TIR esperada de 14,0%. Atualmente, a Jatobá possui uma área total de 21.197 hectares, com uma área agricultável de 16.741 hectares, destinada à produção de grãos (milho e soja) e a pecuária e que vem sendo totalmente transformada em área produtiva.

Outra maneira encontrada pela BrasilAgro de minimizar a instabilidade climática da região é a tentativa de conciliar as atividades produtivas de acordo com a demanda local. Ou seja, a empresa também captura a renda diferencial por localização nas propriedades baianas.

A logística sem dúvida alguma se tornou um dos pontos centrais para as imobiliárias agrícolas financeirizadas. Pois, além de ordenar os fluxos que perpassam os diferentes circuitos espaciais produtivos (CASTILLO; FREDERICO, 2010), ela também confere um encurtamento da distância medida em tempo e custo, com o uso dos transportes e das redes telemáticas, entre os produtos que partem das propriedades baianas, ao menos em duas delas, até o destino final (Figura 5).

¹⁰³ A TIR é uma taxa utilizada para igualar o valor presente de um determinado investimento com os retornos futuros ou saldos de caixa.

Figura 5 - Imagem de satélite das propriedades da BrasilAgro situadas na Bahia e a localização dos armazéns e do frigorífico da JBS (2018)

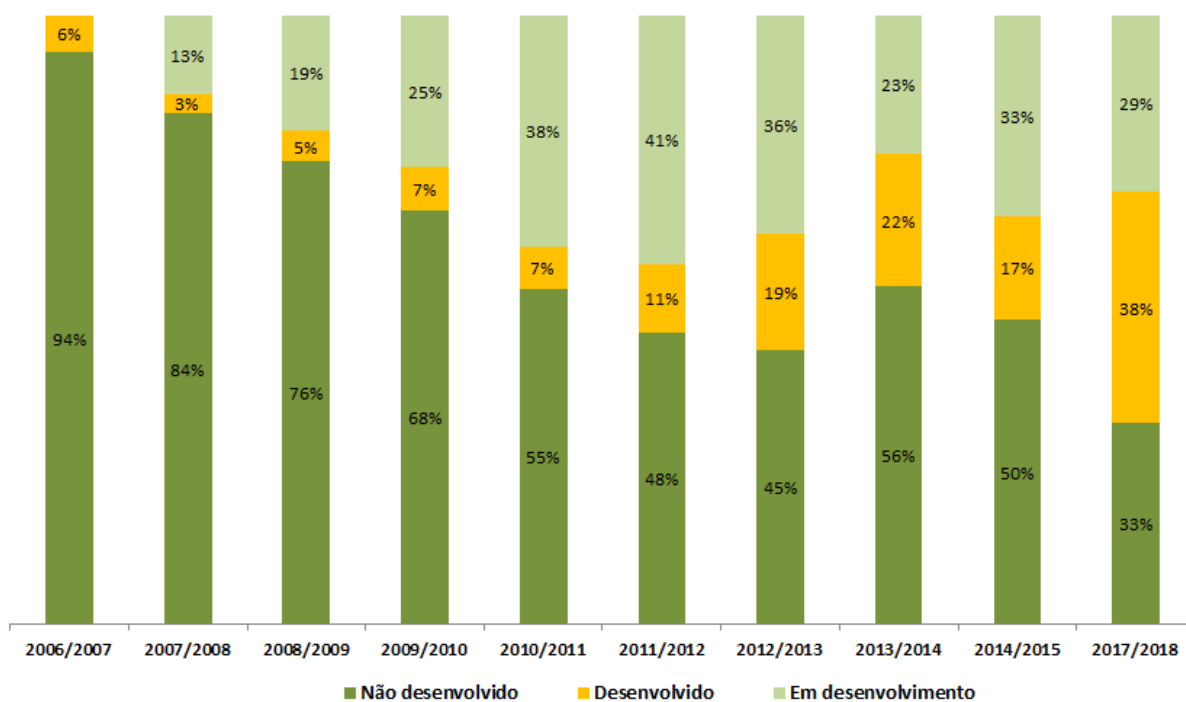


Fonte: Google Earth (2018)

Com a logística definida, a empresa executa a troca e a comercialização dos produtos com as empresas internacionais e nacionais atuantes na região como forma de finalizar todo o seu circuito espacial produtivo. Percebe-se pela Figura 5, com a exceção da Preferência, que desloca os gados até os frigoríficos da JBS, as demais atividades se deslocam dentro da própria região. Tanto a soja como o milho abastecem as principais *tradings*, como Amaggi, Bunge e Cargill, e os armazéns regionais, como a Multigrain, se deslocando pela BR-349 e, em seguida, pela BR-020 sentido Norte. No caso das *tradings*, elas se concentram em Luís Eduardo Magalhães (Bahia), município que fica a uma distância média de quase 450 km das propriedades Chaparral e Jatobá, e onde se encontra mais de 30 escritórios exportadores (FREDERICO, 2010).

A renda absoluta é a outra maneira que as imobiliárias agrícolas financeirizadas vêm praticando para atrair novos investidores. Trata-se de terras ainda não transformadas em produtivas que são usadas pelas imobiliárias agrícolas financeirizadas como uma espécie de reservas de valor. Como parte do negócio da BrasilAgro, a contínua transformação das terras exige a existência de áreas de estoque para precificação futura. Isso pode ser observado no Gráfico 5 a respeito da transformação da terra estabelecida pela empresa desde 2006/2007 a 2017/2018.

Gráfico 5 - Transformação da terra da BrasilAgro (2006/2007 a 2017/2018)



No Gráfico 5, percebe-se que, em 2006, 94% dos 56 mil hectares de terras agricultáveis da empresa não eram desenvolvidos. Com o seu primeiro ciclo de transformação, esse percentual foi sendo reduzido paulatinamente, mesmo com a aquisição de novas terras, até chegar ao mínimo de 45% do total, em 2012, cerca de 50 mil hectares em termos absolutos. No ano de 2014, as áreas não desenvolvidas cresceram de forma exponencial ao atingir 56% do total. Salienta-se que, em 2010, o Governo Federal restringiu a aquisição de terras para estrangeiros, como supracitado. Por ser uma empresa de controle acionário argentino, a BrasilAgro, temendo possíveis conflitos jurídicos, modificou a sua estratégia de expansão de terras no Brasil, passando a investir no Paraguai, com a aquisição de mais 141 mil hectares, propiciando à empresa dar continuidade ao processo de transformação e venda de terras.

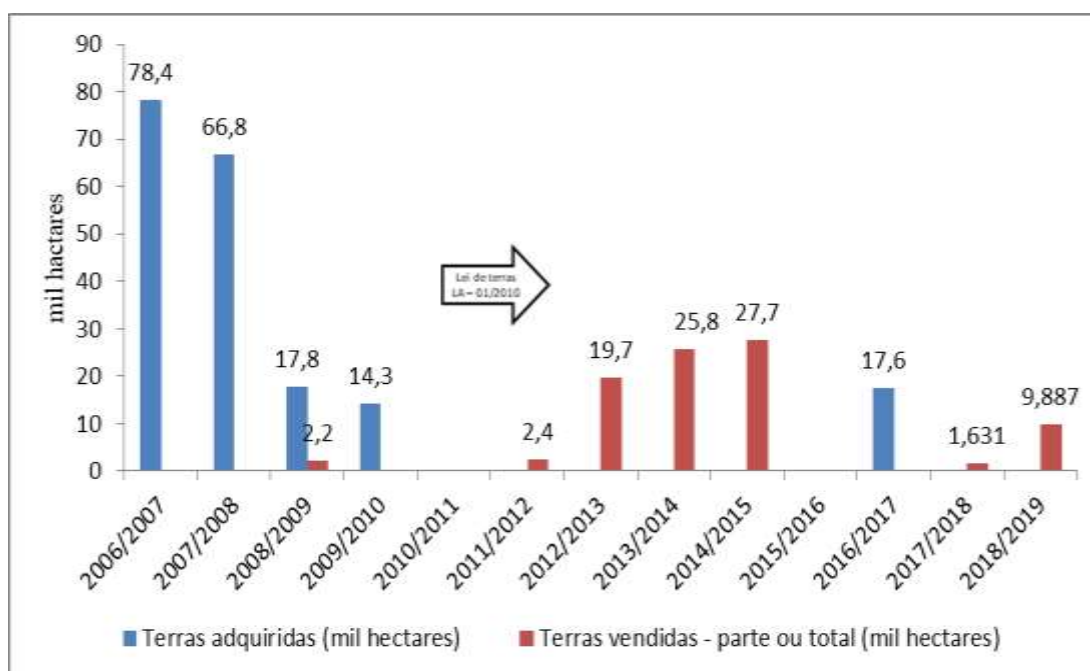
Ainda a respeito da renda absoluta, ela também remete às áreas de proteção ambiental, como é o caso da propriedade Nova Buriti, no município de Januária/MG. Essa propriedade foi adquirida no ano de 2007 com a intenção de produzir eucaliptos e atender à demanda das fornalhas das empresas produtoras de minério de ferro localizadas naquela região. Contudo, a propriedade está situada numa área de preservação ambiental. E como a empresa não possui autorização de produção por parte dos órgãos públicos ambientais e do Ministério Público do Estado de Minas Gerais, essa propriedade está sendo transformada numa área de proteção

ambiental. Como abordado no Capítulo 2, as áreas de proteção ambiental envolvem todo um discurso e *marketing* em torno da “sustentabilidade” (CASTILLO, 2008) e a geração dos créditos de carbono. Portanto, mesmo que a propriedade não esteja mantendo alguma atividade produtiva, ela se torna uma reserva de valor futuro.

O processo de comercialização de terras estabelecido pela BrasilAgro pode ser definido em três fases: expansão, maturação e venda. Nos quatro primeiros anos de atuação, a empresa se dedicou principalmente à aquisição e transformação das terras. Após a maturação do desenvolvimento agrícola (de cinco a seis anos), a empresa iniciou o processo de liquidação das propriedades. Vale ressaltar que algumas propriedades, como é o caso da Preferência e da Chaparral, estão há mais de 10 anos sem atingir o tempo ideal de maturação. Salienta-se ainda, que a BrasilAgro também capta recursos do Estado através de linhas de créditos voltados à produção agrícola. Diante disso, a empresa vem constantemente promovendo a abertura dessas áreas e diversificando a atividade agropecuária, sob o auxílio do Estado, como forma de criar condições necessárias para a venda dessas duas propriedades – como veremos no item 5.3, a seguir.

Isso posto, mesmo com a lei de restrição de terras ainda estando em vigor, no ano de 2017 a empresa voltou a comprar terras no Brasil, ao adquirir uma área de 17 mil hectares pertencente à empresa *Agro Serra*, em São Raimundo das Mangabeiras, no estado do Maranhão; desse total, 10 mil hectares são destinados ao cultivo de grãos (milho e soja). Esse processo de comercialização de terras (compra e venda) da BrasilAgro no território brasileiro pode ser observado na Gráfico 6.

Gráfico 6 - Processo de comercialização de terras (compra e venda) da BrasilAgro no território brasileiro (2006 – 2018)



Fonte: BrasilAgro (vários anos)

Elaboração própria (2019)

Se por um lado, a BrasilAgro concentrou a aquisição de terras durante os primeiros quatro anos de existência no país, de 2006 a 2010, comprando quase 177,3 mil hectares, por outro lado, a empresa efetuou a venda de cerca de 75,6 mil hectares, entre os anos de 2011 a 2015, conformando, assim, a sua estratégia de comercialização de terras num prazo de cinco a seis anos.

Em relação ao arrendamento, apesar da BrasilAgro arrendar mais de 26,7 mil hectares de terras agricultáveis de terceiros (terras prontas para produzir), uma forma encontrada pela empresa de compensar os prejuízos obtidos na produção agrícola durante os momentos de seca, em especial com as propriedades situadas na Bahia, ela não possui aptidão de arrendar suas terras a terceiros; apenas 9,5 mil hectares se enquadram nesse último caso. Portanto, para a BrasilAgro, a transformação da terra visa somente a sua venda.

Durante o campo na Bahia, foi possível perceber que as três propriedades situadas naquela região estão localizadas próximas de outras grandes propriedades, seja pertencente a um latifundiário ou família ou de importantes empresas agrícolas, como: a *SLC Agrícola*; a *Agropole*; a *Floril*; a *Agrifima*; a *Fazenda União*; a *Fazenda Mandacaru*; a *JH Sementes*, entre outros. Porém, essa proximidade entre elas não se restringe somente no campo físico, mas também ao informacional. É comum entre os proprietários estabelecerem a troca de

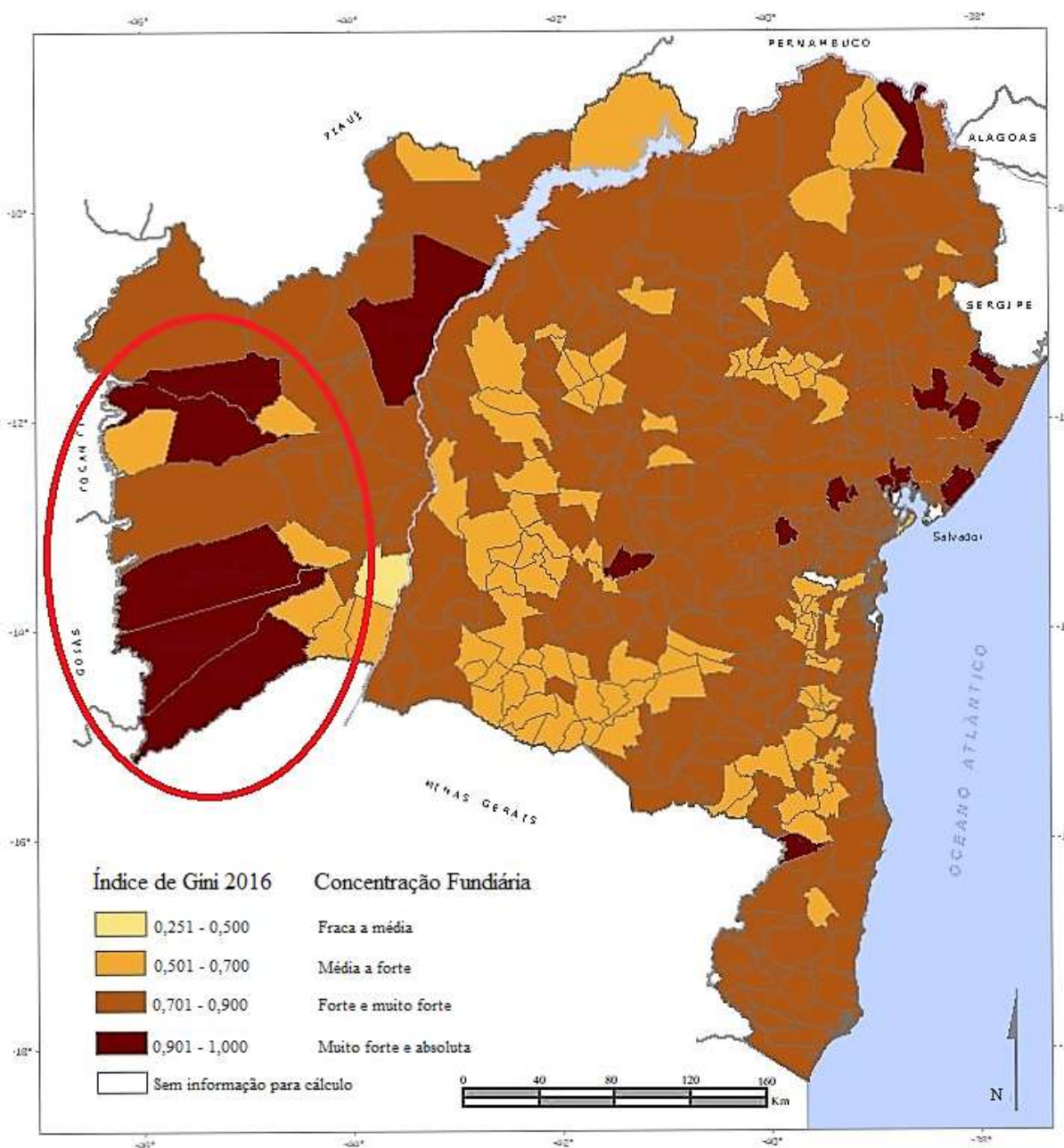
informação sobre um comprador ou vendedor em potencial. Mas, em geral, as terras da BrasilAgro são adquiridas por compradores vizinhos de suas propriedades.

Além das já supramencionadas *Agropole* e *JH Sementes*, a *Cruzeiro do Sul Grãos* adquiriu, em junho de 2015, a totalidade da propriedade Cremaq (27,7 mil hectares, sendo 18,6 mil ha de área agricultável para grãos), situada no município de Baixa Grande Ribeiro, estado do Piauí, pelo valor de R\$ 270 milhões. A comercialização (compra e venda) de suas terras é efetuada pelas suas sete imobiliárias subsidiárias (Jaborandi; Mogno; Araucária; Cajueiro; Flamboyant; Cremaq; Ceibo) que estão situadas no mesmo prédio e andar da sede, em São Paulo, que abordaremos no próximo item 5.3.

Ainda a respeito dessa proximidade física entre as grandes propriedades, com o avanço da expansão da fronteira agrícola, o Extremo Oeste da Bahia vem sendo constantemente remodelado nos últimos trinta anos. Diante de tal advento, a estrutura agrária na região passou a ganhar novos contornos ao se tornar mais concentrada. Segundo os dados levantados por Frederico e Bühler (2015), retirados do Censo Agropecuário (1975 e 2006), enquanto que no ano de 1975 a região em questão possuía 133 unidades com mais de mil hectares, no ano de 2006, essa mesma faixa de terra passou a ter mais de 2,8 mil unidades; um crescimento superior a 2000%. Em contrapartida, a participação do número de propriedades com menos de 10 hectares recuou em 20%, 4,4 para 3,4 mil unidades (FREDERICO; BÜHLER, 2015). Essa concentração fundiária no Extremo Oeste da Bahia pode ser conferida pelo Mapa 9, a partir do Índice de Gini¹⁰⁴.

¹⁰⁴ O índice de Gini, criado pelo italiano Conrado Gini, serve para medir o grau de concentração de renda.

Mapa 9 - Concentração fundiária com base no Índice de Gini, 2006, Bahia



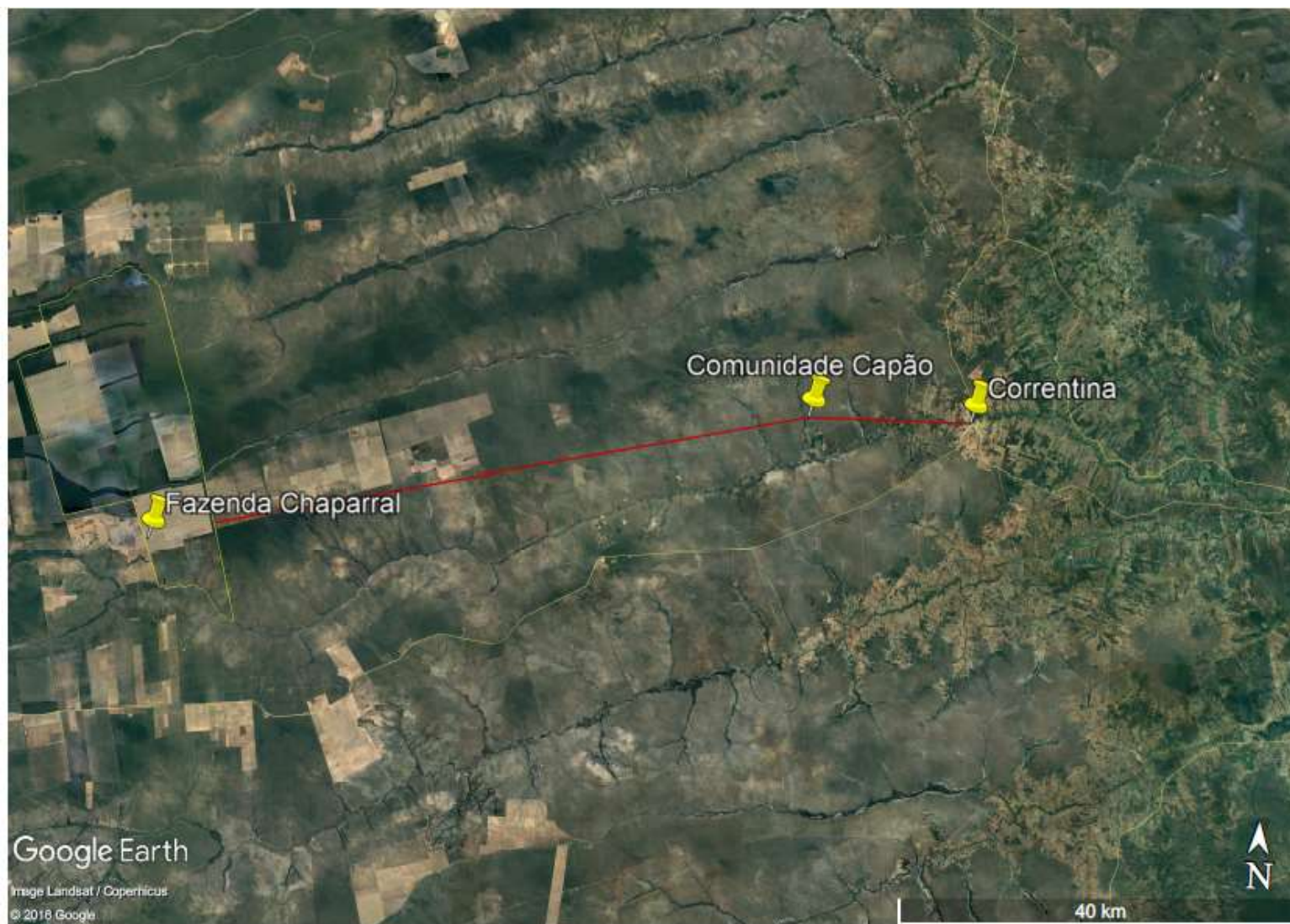
Fonte: GEOGRAFAR (2019)

Percebe-se pelo Mapa 9, que as terras adquiridas pela BrasilAgro na Bahia estão situadas numa das regiões (Extremo Oeste) com maior concentração fundiária daquele estado. No caso das três propriedades baianas da empresa, todas possuem mais de 17 mil hectares, sendo que a Chaparral, a maior propriedade da BrasilAgro no país, possui mais de 37 mil hectares de terras.

A manutenção da concentração fundiária conserva a reprodução da luta pela terra e o direito ao acesso à água. A propriedade Chaparral está situada a menos de 80 km da cidade de

Correntina. Entre a cidade e a propriedade da BrasilAgro localiza-se a tradicional comunidade do Capão do Modesto. Essa tradicional comunidade dos cerrados baianos, que habitam o local há mais de duzentos anos, segundo relatos dos herdeiros dos antigos moradores, fica a quase 60 km da Chaparral. A distância entre a Chaparral, a Comunidade do Capão Modesto e a cidade de Correntina pode ser observado pela na imagem de satélite obtida pelo Google Earth (Figura 6).

Figura 6 - Imagem de satélite da localização da Chaparral, da Comunidade do Capão do Modesto e da cidade de Correntina



Fonte: Google Earth (2019)

Apesar da distância entre a Chaparral e a comunidade ser relativamente grande, a comercialização de terras estimula a abertura de novas áreas. Segundo os moradores do Capão do Modesto, em meio à aquisição de grandes extensões de terras por parte das imobiliárias agrícolas financeirizadas, entre os anos de 2008 e 2009, era costumeira a presença de homens fortemente armados ameaçando os moradores a se retirarem daquele local. Além disso, aviões despejavam agrotóxicos sobre os moradores.

Porém, o *land grabbing* no MATOPIBA não intensificou somente antigos métodos de expropriação de terras, mas também acelerou o desmatamento da mata nativa e a escassez de água. Segundo o relatório da *Trase* de 2018, numa estimativa conservadora, entre os anos de 2005 e 2016, o Cerrado perdeu quase 850 mil hectares de áreas de sua vegetação nativa para dar lugar à produção de soja. O relatório informa que essa área equivale a 20% do total de soja plantada no Cerrado somente no ano de 2016. O mais impressionante, de acordo com a *Trase*, é que dos 850 mil hectares de áreas desmatadas do Cerrado, cerca de 76% desse total estavam dentro da região do MATOPIBA.

O aumento do desmatamento tem como consequência a escassez de água. Os moradores do Capão do Modesto relataram que a presença do agronegócio na região remete à primeira expansão da fronteira agrícola moderna ocorrida na Bahia durante a década de 1980. Apesar da percepção empírica da diminuição dos leitos dos rios desde aquela época, os moradores vêm percebendo que o recente processo de desmatamento e o intenso uso de pivôs centrais na região têm provocado um forte aceleração do ressecamento das nascentes próximas às fazendas dos grandes latifundiários (Foto 11). Enquanto que o desmatamento gera a desertificação, com a perda de nutrientes do solo, o uso de pivôs centrais provoca o rebaixamento do lençol freático.

Foto 11 - Nascente seca próxima a Comunidade de Capão do Modesto



Fonte do autor (2018)

Em geral, essas nascentes desagüam até o rio principal. Por sua vez, a água desses rios é usada para abastecer as cidades próximas. Contudo, com o ressecamento das nascentes e o rebaixamento do lençol freático, muitos dos rios que serviam para abastecer as cidades situadas na região vêm sendo constantemente desviados para atender à demanda das propriedades agrícolas. Tal situação vem gerando escassez de água nas cidades do entorno, como em Correntina, onde está localizada a Chaparral. No final de 2017, Correntina ficou conhecida nacionalmente devido ao levante popular que contou com mais de dez mil pessoas nas ruas, em protesto pela escassez de água (Foto 12).

Foto 12 - Levante popular pela água em Correntina no mês de novembro de 2017



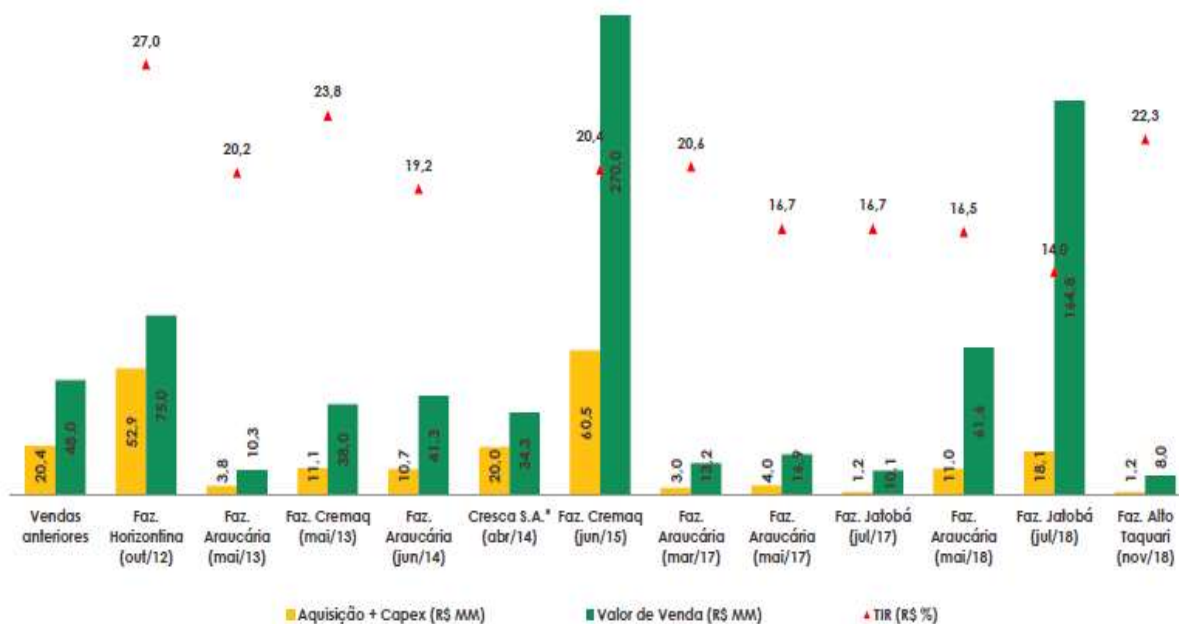
Fonte: BASSI (2018)

Além do mais, o avanço da produção agrícola na região, como a soja, intensifica o uso de agrotóxicos que são extremamente nocivos para as espécies da fauna e da flora nativa. Em relação aos agrotóxicos, em 2018, durante o governo de Michel Temer (PMDB), a comissão da Câmara dos Deputados, aprovou o projeto de Lei n 6.299, de 2002, que visa afrouxar as regras referentes ao uso e o controle de agrotóxicos no país. Essa proposta foi defendida pela bancada ruralista na Câmara e criticada por organizações sociais e ambientalistas, bem como por entidades médicas e agências de controle, como a Agência Nacional de Vigilância Sanitária (ANVISA), que a denominaram de "PL do Veneno". Em 2019, após a aprovação da PL, o Estado brasileiro, governo de Jair Bolsonaro (PSL), o Ministério da Agricultura autorizou o registro de mais de 51 agrotóxicos, totalizando 262 agrotóxicos liberados no ano, até o presente momento. Dentre os produtos, 06 deles possuem como princípio ativo o sulfoxaflor. O sulfoxaflor é destinado ao controle de insetos que atacam frutas e grãos, como a mosca branca e o psilídeo. Porém, esse princípio ativo também está relacionado à redução de enxames de abelhas, como relevado no artigo, intitulado: *Sulfoxaflor exposure reduces*

bumblebee reproductive success, na revista Nature, de 2018. Em entrevista para a BBC¹⁰⁵, um dos pesquisadores do artigo, Harry Siviter, da Royal Holloway, Universidade de Londres, revela que, de acordo com os resultados, “o sulfoxaflor pode ter um impacto negativo na produção reprodutiva de colônias de abelhas, sob certas condições”.

Assim, em meio a uma dinâmica de comercialização de terras e conflitos territoriais, a BrasilAgro vai se conformando no país como uma das maiores empresas de exploração de imóveis agrícolas. No ano de 2018, o valor de mercado de todas as propriedades próprias da empresa, situadas no Brasil, ficou estimado em quase R\$ 1,4 bilhão. Para isso, desde 2006 a empresa investiu cerca de R\$ 717 milhões (aquisição e investimentos) e arrecadou um montante de mais de R\$ 766 milhões com a venda (total ou parcial) de 14 propriedades, o equivalente a 67,6 mil ha. Durante o ciclo de sete anos de comercialização de terras (2011 a 2018), a BrasilAgro obteve um valor de venda anual médio de R\$ 102,6 milhões, com uma TIR entre 14% e 27% (Gráfico 7).

Gráfico 7 - Valor de venda (em milhões de R\$) das propriedades da BrasilAgro (2006 e 2018)



*propriedade situada no Paraguai

Fonte: BrasilAgro (2018)

Entre os meses de julho e setembro de 2018, com a venda de parte de suas propriedades já supramencionadas, a BrasilAgro registrou um lucro líquido de quase R\$ 136,6

¹⁰⁵ <https://www.bbc.com/news/science-environment-45185261>

milhões, um crescimento de 579% comparado com o mesmo período no ano anterior (VALOR, 2018). Contudo, como assevera Ouma (2016), a terra como ativo financeiro não basta à lucratividade, é necessário que ela também gere um valor aos acionistas na forma de dividendos, os quais sejam superiores às demais oportunidades de investimentos disponíveis no mercado.

A BrasilAgro é uma empresa de capital aberto, portanto, ela promove a distribuição dos dividendos¹⁰⁶ aos seus acionistas. Normalmente, o valor aos acionistas da BrasilAgro é anunciado em seu *website* ou pela imprensa especializada, entre os meses de outubro e novembro, devido o seu ano fiscal se encerrar no mês de agosto. A seguir será possível observarmos o ano, o valor dos dividendos pagos aos acionistas (R\$ MM) e o respectivo valor por ação (Tabela 5).

Tabela 5 - Ano, dividendos pagos aos acionistas (R\$ MM) e valor por ação

Ano	Dividendos pagos	Valor por ação
2015	R\$ 80.665.198	R\$ 1,40
2016	R\$ 22.000.000	R\$ 0,40
2017	R\$ 12.972.159	R\$ 0,24
2018	R\$ 41.000.000	R\$ 0,76

Fonte: BrasilAgro (vários anos)

Na Tabela 5, percebe-se uma elevada distribuição de dividendos pagos aos acionistas em dois momentos, 2015 e 2018, e uma baixa, no ano de 2017. Nos dois momentos de alta, em comum, a empresa vendeu as propriedades Cremaq e Araucária, durante os respectivos

¹⁰⁶ O Brasil e a Estônia são os dois únicos países que não cobram impostos sobre os lucros e os dividendos dos acionistas.

anos. Apesar das vendas das propriedades impulsionarem, de certo modo, as ações da empresa, elevando os dividendos aos acionistas, no ano de 2017 as três vendas efetuadas pela BrasilAgro - Jatobá e a Araucária por duas vezes – não surtiram o efeito esperado em virtude da aquisição de uma propriedade em São Raimundo das Mangabeiras, no Maranhão, por R\$ 100 milhões. Pois, como vimos, a aquisição de terras eleva os custos da empresa (processo de transformação da terra e realização de investimentos na infraestrutura necessária e a aquisição de novos sistemas técnicos informacionais).

Grosso modo, a BrasilAgro primeiro adquire grandes extensões de terras improdutivas por um preço relativamente baixo. Em seguida, ela procura “agregar valor” às suas propriedades promovendo inversões de capitais (infraestrutura em geral e sistemas técnicos agrícolas) e introduzindo a pecuária e culturas diversificadas, como as *flex crops*. Depois, a empresa comercializa esses produtos para dar um maior dinamismo às propriedades. No momento que a propriedade atinge a maturação, entre cinco a seis anos, a empresa realiza a sua venda (parcial ou total) como forma de recuperar o capital investido e garantir a maximização dos lucros e a distribuição dos dividendos aos acionistas.

Ao compararmos a estratégia de negócios da BrasilAgro com as empresas do setor imobiliário urbano, podemos inferir que ela funciona como uma “incorporadora construtora”. Incorporadora, por prospectar áreas com grande potencial de precificação, a fim de formalizar a etapa de registro da titularidade (matrícula do terreno). Construtora, por transformar a terra “bruta” numa propriedade agrícola padronizada, da qual ela mesma é a responsável pela comercialização das propriedades agrícolas (parcial ou total). Diante dessas três características (incorporar, construir e comercializar), assim como a CRESUD, configura-se como extensão no campo dos negócios vinculados ao imobiliário urbano do empresário argentino Eduardo Elzstain; no Brasil, a estratégia de negócios da BrasilAgro se baseia nos grandes grupos do setor imobiliário urbano nacional, como a já supramencionada *Cyrela*, de Elie Horn – um dos fundadores da BrasilAgro -, que promove a incorporação, a construção e a venda dos seus empreendimentos urbanos (CYRELA, 2018). De modo a elucidar essa similaridade entre a estratégia de negócios estabelecida pelas imobiliárias urbanas, como a *Cyrela*, com a BrasilAgro, vejamos o exemplo a seguir (Figura 7).

Figura 7 - Imagem ilustrativa



Fonte: INEMA, 2014

Primeiro, considere a forma geométrica (em vermelho) como um terreno urbano “bruto”, desconsiderando as divisões existentes nela. Entendido isso, a partir do interesse de construir empreendimentos comerciais, o investidor X vai ao mercado financeiro para levantar o capital necessário visando à compra do terreno em questão. Diante disso, com o capital (dinheiro) em mãos, o investidor X compra o terreno bruto e o divide em seis áreas (demarcadas com os números 1, 2, 3, 4, 5, 6) destinando-as à construção dos empreendimentos. Devido à complexidade do empreendimento (padrão luxo), o investidor X escolhe somente $\frac{3}{4}$ da área 1 para executar o projeto de construção, o restante das áreas continuam brutas. Os $\frac{3}{4}$ da área 1 escolhida, por sua vez, de bruta é transformada (limpeza, perfuração, construção) num luxuoso empreendimento comercial. Em seguida, no intuito de rever o capital aplicado, o investidor X vende a totalidade do empreendimento a fim de recuperar o capital investido e efetuar a distribuição dos dividendos aos acionistas para, em seguida, iniciar um novo ciclo de transformação no restante das áreas.

Ao associarmos o exemplo supramencionado com os negócios da BrasilAgro, podemos considerar o terreno bruto urbano como uma área de fundo territorial (MORAES, 2005); a escolha de $\frac{3}{4}$ de uma das áreas com o processo de transformação (abertura, calagem; a adubação e a introdução de atividades agropecuárias); as demais áreas brutas com as áreas

de reserva de valor; e o empreendimento vendido como uma propriedade agrícola pronta para ser negociada.

Isso posto, e guardadas as devidas diferenças, a BrasilAgro vem transformando a terra num ativo financeiro ao se constituir como uma empresa fomentadora de novos espaços agrícolas. Para ela, não basta somente gerenciar as propriedades, mas sim promover ao máximo possível a abertura de novas áreas, objetivando extrair a renda da terra desses espaços transformados. Apesar de a BrasilAgro adotar a mesma estratégia de precificação da sua acionista majoritária CRESUD (compra, transforma e comercializa), atribuímos dois tipos de categoria no segmento de exploração imobiliário agrícola mediante a lógica de rentabilidade que essas duas empresas possuem quanto a diversificação do portfólio: o “REIT agrícola” e a “incorporadora e construtora”.

Mesmo que ambas detenham propriedades além de suas fronteiras de origem e vislumbrem elevados lucros com a venda das mesmas, a BrasilAgro é uma empresa controlada pela CRESUD. Portanto, a empresa argentina não detém o controle somente das terras agrícolas argentinas, mas também do Paraguai, da Bolívia, do Brasil, e mais de uma dezena de empreendimentos imobiliários urbanos situados naquele país. Por isso que estamos, ao menos, tentando caracterizar a CRESUD como uma espécie de “REIT agrícola” e a BrasilAgro como uma imobiliária agrícola financeirizada do tipo “incorporadora e construtora” – semelhante a *Cyrela* no setor urbano, por exemplo.

No mercado de ações, os agentes financeiros buscam alocar os seus excedentes nos mais variáveis tipos de investimentos. Em geral, as empresas vinculadas ao capital financeiro procuram diversificar ao máximo os seus portfólios de aplicações como forma de atrair novos investidores e garantir uma maior rentabilidade. Eduardo Elsztain é um agente do capital financeiro com *expertise* no imobiliário urbano. No caso da CRESUD, essa *expertise* do empresário argentino permitiu a sua entrada também no mercado de terras agrícolas, com forte viés especulativo, como extensão do portfólio de bens imobiliário urbano argentino. Em meio a sua estratégia de negócios (aquisição de terras, precificação e venda), podemos inferir que a CRESUD se comporta como um *Real Estate Investment Trusts* (REIT) por excelência, ao deter o maior controle não somente da terra urbana, mas também da agrícola.

Como relatado no Capítulo 1, os REITs surgiram nos EUA na década de 1960 a partir das alterações normativas efetuadas pelo governo daquele país. Porém, a sua ascensão no cenário internacional se deu durante os anos de 1990, quando os diferentes Estados nacionais promoveram a desregulamentação de seus mercados e as reformas neoliberais. Com o capital livre de qualquer barreira regulatória, os REITs procuram diversificar o seu portfólio,

incursionando em diferentes países (COSANTINO *et al.*, 2011), como forma de atrair grandes volumes financeiros no mercado de ações.

Os REITs são fundos imobiliários que captam recursos de outros fundos (pensão, mútuos, bancos, seguradoras etc.) visando incorporar, construir e gerenciar diversos empreendimentos urbanos (corporativos, residenciais, hospitais, escolas, entre outros). Os fundos participantes de um empreendimento administrado por um REIT recebem uma cota. Ao adquirir essa cota, os fundos passam a também serem proprietários ativos do empreendimento. No intuito de atender às expectativas dos investidores por elevadas lucratividades, os REITs recuperam o capital investido através da renda extraída da comercialização de seus empreendimentos (aluguel ou venda), que ocorre por intermédio da especulação imobiliária.

Com a diversificação do portfólio da CRESUD, do imobiliário urbano ao agrícola, a empresa consegue capturar todas as formas existentes da renda da terra. O mais interessante dessa empresa é que, apesar dos seus negócios girarem em torno da venda de suas propriedades agrícolas, a diversificação do seu portfólio também permite o gerenciamento delas, ou seja, a CRESUD tem a capacidade de extrair a renda da terra em longo prazo, como um REIT. Nesse sentido, a empresa, além de promover a produção agrícola com as *flex crops* como estratégia de captura da renda, também vê na dispersão geográfica um fator central de extrair ao máximo e em longo prazo a renda da terra.

A adoção da dispersão geográfica como estratégia de captura da renda é fundamental para as imobiliárias agrícolas financeirizadas por minimizar os riscos com os possíveis entraves territoriais (falta de infraestrutura, mão-de-obra qualificada, intempéries climáticas entre outros) e de promover a diversificação de atuação nas diferentes escalas de produção. Neste caso, a CRESUD estendeu o seu portfólio de propriedades agrícolas para além de sua fronteira de origem, seja ela mesma adquirindo terras, seja através de suas subsidiárias, como a BrasilAgro.

Portanto, podemos inferir que a BrasilAgro é uma empresa “incorporadora e construtora” e a CRESUD um “REIT agrícola”, pertencentes ao segmento de exploração imobiliário agrícola. No caso dessa última empresa, pode-se inferir, ainda, que a partir do seu maior controle sobre a terra, urbana e agrícola, e a conversão dessas duas em *fictícia*, ela se comporta como a verdadeira “dona” ou o “senhor” da terra no atual período globalizado. Uma rentista por excelência obcecada pela “insaciabilidade” (CHESNAIS, 2005), que impõe a sua própria lógica de rentabilidade às imobiliárias agrícolas financeirizadas, com significativas alterações no uso do território quanto à expropriação da terra; os conflitos pela terra e água; a

continuidade da concentração fundiária e a divisão territorial do trabalho (SANTOS; SILVEIRA, 2001).

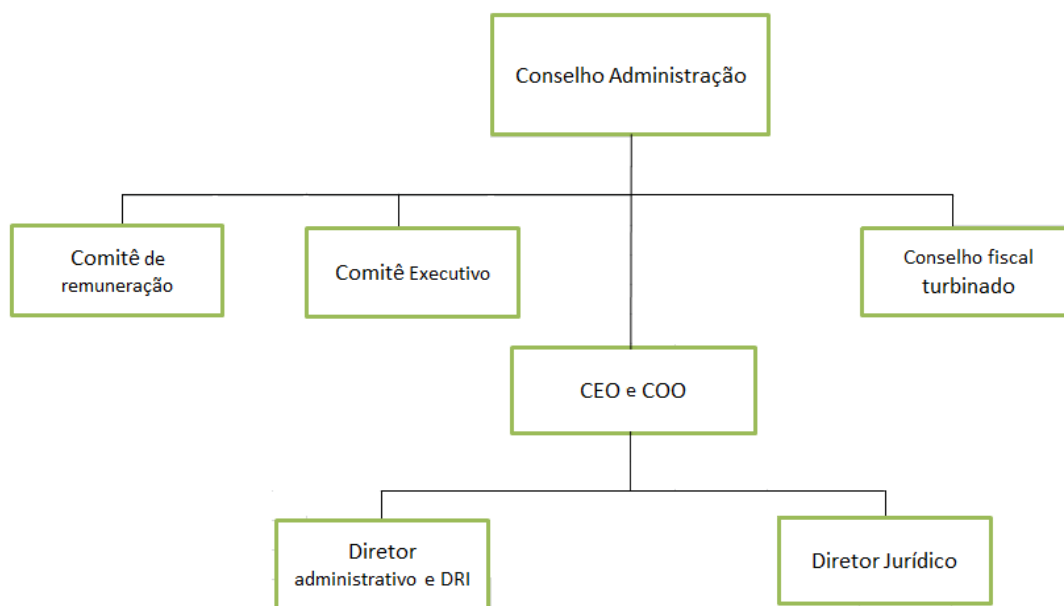
5. 3 - Governança corporativa e divisão territorial do trabalho da empresa BrasilAgro

Como vimos no item 5.2, a BrasilAgro se constitui como uma empresa fomentadora de novos espaços agrícolas. Espaços esses que foram adaptados para receber uma densidade técnica crescente, contendo instrumentos científicos e informacionais que necessitam de uma organização racional. Para Santos (2012), com a maior penetração da informação e do dinheiro nos territórios, esses espaços passaram a ser mais racionais para os agentes hegemônicos, como o capital financeiro. Isto é, “espaços que funcionam como um mecanismo regulado, em que cada peça convoca as demais a se pôr em movimento, a partir de um comando centralizado” (SANTOS, 2012, p. 301).

Ao ser elevado como o agente hegemônico no atual período da globalização, o capital financeiro passou a impor a sua própria lógica de rentabilidade às atividades produtivas através da governança corporativa (PLIHON, 1999; LAZONICK; O’SULLIVAN, 2000; CHESNAIS, 2005). Diante de um maior alinhamento de interesses, a governança corporativa permitiu aos acionistas (majoritários e minoritários) vincular as estratégias das empresas com a obtenção de elevados lucros e a distribuição de dividendos. No caso da BrasilAgro, sua estratégia de rentabilidade está atrelada a transformação e a comercialização de terras por meio do uso produtivo, com produções intensivas e modernas. Nesse sentido, a empresa adota uma “divisão territorial do trabalho hierarquizada em função da formação e das competências profissionais” (FREDERICO; BÜHLER, 2015, p. 213/215).

Por ser a acionista majoritária da BrasilAgro, a CRESUD exerce uma forte influência na tomada de decisões na empresa através da presença de seus executivos. Atualmente, o conselho executivo da BrasilAgro é composto por três diretores e nove conselheiros administrativos. Desses, cinco conselheiros administrativos - incluindo a presidência, ocupada por Eduardo Elsztain – e um diretor, possuem algum vínculo com a CRESUD. Segundo os informes da empresa, disponíveis em seu *website*, os conselheiros são indicados anualmente através do voto dos acionistas, sempre de acordo com as leis da Sociedade Anônima (S/A) do Brasil (Figura 8).

Figura 8 - Governança corporativa da BrasilAgro



Fonte: BrasilAgro (2018)

Os executivos da BrasilAgro são bem remunerados. Em 2018, eles chegaram a receber quase 85% do total das remunerações desembolsadas anualmente pela empresa. Enquanto que o conselho administrativo da empresa chegou a receber um valor anual total de mais de R\$ 6 milhões, a diretoria recebeu mais de R\$ 4 milhões e o conselho fiscal por volta de R\$ 250 mil.

Dentro de uma divisão territorial do trabalho hierarquizada, a estrutura administrativa se constitui como o centro de poder. Para Santos (2012), com o advento do espaço racional, a informação passou a ser o grande divisor entre os espaços do mandar e do obedecer. Para a BrasilAgro, mesmo que os novos espaços agrícolas possuam uma grande densidade técnica, eles se constituem apenas como os espaços do obedecer, tendo na cidade informacional de São Paulo (SANTOS, 1993; BERNARDES, 2001), o espaço do mandar.

Como citado no Capítulo 3, as imobiliárias agrícolas financeirizadas possuem uma divisão territorial mais ampla quando comparado com as empresas agrícolas familiares. Ao contrário dessas últimas, em que os grandes produtores ou o diretor geral da empresa conduzem as atividades agropecuárias em cidades próximas ou distantes, mas com visitas frequentes, as principais decisões sobre a compra e a venda de terras e os círculos de cooperação entre a BrasilAgro com as diferentes empresas atuantes ao longo do circuito espacial produtivo são provenientes na sua sede, situada em São Paulo (Foto 13).

Foto 13 - Sede da BrasilAgro em São Paulo



Fonte do autor (2015)

A sede, atualmente, possui em torno de 53 profissionais: desde estagiários 3, analistas (23), coordenadores (14), diretor (1), gerentes (4) e demais cargos (8). Em geral, esses demais cargos são exercidos por: agrônomos, biólogos, administradores, contadores, advogados, entre outras profissões. Além de cuidarem dos processos judiciais (ambiental, cível e trabalhista), esses profissionais também são responsáveis: pelos recursos humanos (contratação e dispensa de trabalhadores); pela emissão de notas fiscais; pela compra de mercadorias; pelos documentos que envolvem a comercialização das terras; pela elaboração dos relatórios ambientais e administrativos das propriedades, e pela divulgação desses relatórios junto ao mercado financeiro e a imprensa especializada, sempre de acordo com as normas da B3 e da Bolsa de Nova York.

A partir da grande densidade informacional presente na sede da empresa, as decisões estratégicas arquitetadas no espaço do mandar são repassadas aos espaços do obedecer, situadas no interior do país. Em geral, os executivos (diretores e conselheiros administrativos) se reúnem na sede da empresa ou fazem uso de videoconferência para levantar recursos financeiros e traçar novas estratégias de investimentos junto às propriedades. Em relação às formas de capitalização, a BrasilAgro conta com recursos próprios - comercialização da produção agrícola e de suas propriedades -, do aporte financeiro de seus acionistas e das transações financeiras dentro do mercado bursátil (com a venda de suas ações, de operações dos tipos *hedge* de *commodities*, derivativos e *swaps* cambiais). Além desses recursos, a empresa também conta com financiamentos públicos e privados para o plantio agrícola, para abertura de novas áreas e para as melhorias em infraestrutura (estradas, distribuição de energia, silos) nas suas propriedades agrícolas.

De acordo com o Relatório de Sustentabilidade da BrasilAgro (2018)¹⁰⁷, no ano de 2017, o plantio de cana-de-açúcar nas propriedades do Centro-Oeste obteve financiamentos públicos e privados (Itaú, Rabobank e Santander). No caso dos recursos públicos, o BNDES concedeu dois financiamentos para a BrasilAgro, um no valor de R\$ 10,9 milhões e outro de R\$ 1,03 milhão. Esse último foi através do Pró-Renova, programa de financiamento voltado para a renovação e implantação de novos canaviais no país. A BrasilAgro também recebeu financiamento do Banco do Brasil, no valor de R\$ 2,4 milhões, através do Fundo de Financiamento do Centro-Oeste (FCO)¹⁰⁸. No total, naquele ano, a empresa recebeu financiamentos públicos para o plantio de cana-de-açúcar que giraram em torno de R\$ 14,3 milhões, num prazo de pagamento de cinco anos e com taxa de juros que variam entre 2,7% a 10% a.a.

Ainda de acordo com o Relatório (2018), naquele mesmo ano, as propriedades Jatobá e Chaparral receberam financiamentos para a abertura de área do banco *HSBC* e do Banco do Nordeste do Brasil, através do Fundo Constitucional de Financiamento do Nordeste – FNE. No caso desse último financiamento, enquanto os recursos do FNE para a propriedade Jatobá giraram em torno de R\$ 9,4 milhões, num prazo de pagamento de doze anos e taxa de juros de

¹⁰⁷ http://www.brasil-agro.com/brasilagro2011/web/download_arquivos.asp?id_arquivo=5FB076C5-7D1D-462A-A7A1-44F6B3490DAA

¹⁰⁸ O FCO é um fundo de crédito oriundo da arrecadação do Imposto de Renda (IR) (0,6%), do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) e dos retornos dos financiamentos do FCO. Ele foi criado pela Constituição Federal de 1988 e regulamentado pela Lei nº 7.827, de 27/09/1989, com o objetivo de atender a demanda das empresas agrícolas e dos produtores rurais na Região Centro-Oeste (Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Goiás e Distrito Federal).

3,5% a.a., a Chaparral recebeu em torno de R\$ 14,55 milhões, num prazo de pagamento de cinco anos e taxa de juros de 9% a.a.

Após a captação de recursos, fica a cargo do presidente da empresa anunciar para cada gerente agrícola que se situam nas propriedades as estratégias traçadas pelos executivos. A sede também é responsável pelos círculos de cooperação ao negociar a compra de grandes volumes de fertilizantes junto às principais empresas do ramo, que estão situadas em São Paulo (ver item 3.4), para depois distribuir às propriedades. Esse procedimento é uma forma que a empresa encontrou para barganhar um melhor preço no mercado.

Em relação aos gerentes agrícolas, esses recebem uma cota (capital-dinheiro) para administrar as propriedades quanto à produção agrícola, na contratação de trabalhadores locais e serviços terceirizados e na manutenção dos patrimônios da empresa. As atividades de campo são monitoradas em tempo real, através do uso de sistemas técnicos informacionais, que captam informações sobre a fertilidade dos solos, o rendimento médio da produção agrícola, a infestação de pragas e doenças, entre outras adversidades. Os gerentes agrícolas também utilizam sofisticados computadores e equipamentos de GPS que rastreiam os aspectos dos processos produtivos, como: os hectares plantados, a quantidade de fertilizante aplicada, o número de máquinas utilizadas, as condições climáticas, o consumo de combustível. A partir da obtenção de tais dados, esses são diariamente informados à sede via internet ou videoconferência e inseridos num banco de base aos quais os gerentes dos escritórios regionais e o corpo administrativo possuem acesso.

Em meio a tamanha complexidade informacional, além dos gerentes agrícolas, as propriedades da BrasilAgro também contam com profissionais altamente especializados que atuam na parte administrativa, operacional e técnica (Tabela 6).

Tabela 6 - Número de trabalhadores da BrasilAgro no país (2018)

Estado	Propriedades	Administrativo	Operacionais	Técnico
Goiás	Araucária	2	6	2
Mato Grosso	Alto Taquari	3	2	3
	Chaparral	4	16	3
Bahia	Jatobá	8	15	4
	Preferência	7	11	1
Maranhão	São José	26	72	27
Minas Gerais	Nova Buriti	2	0	0
Total		52	122	40

Fonte: BRASILAGRO (2018)

No ano de 2018, a BrasilAgro contou com 214 profissionais especializados em suas propriedades agrícolas no país. Em geral, esses trabalhadores são agrônomos, técnicos agrícolas, biólogos, administradores e contadores. Eles são vinculados à empresa, portanto, possuem direitos trabalhistas (tais como: seguro desemprego, benefícios previdenciários, décimo terceiro salário, férias remuneradas, entre outros).

De modo geral, os diretores da BrasilAgro possuem uma boa relação com os representantes dos estados onde estão localizadas as suas propriedades. Inclusive, em dezembro de 2018, o atual Governador do Estado do Maranhão, Flávio Dino (PC do B), se reuniu com o CEO da BrasilAgro, o Sr. André Guillaumon, no Palácio dos Leões, para anunciar a compra de terras agrícolas pela empresa no município de São Raimundo das Mangabeiras, como supramencionado. Além de anunciar um investimento de R\$ 1,4 bilhão nos próximos anos no estado, a Agência de Notícias do Governo do Maranhão (2018) também informou que esse “novo empreendimento tem capacidade de gerar três mil postos de trabalhos diretos”.

No entanto, além de gerar toda uma problemática ambiental e social, conforme supracitado, a atuação das imobiliárias agrícolas financeirizadas nos territórios vem agravando ainda mais as condições trabalhistas no campo, ao contratarem serviços terceirizados. No Brasil, até o ano de 2017, a terceirização somente era possível para as atividades-meio das empresas – aquelas que não possuem características como atividade principal (ALMEIDA, 2013) -, sendo vedado o uso de serviços em atividades-fim da empresa (como a colheita). Todavia, por meio da nova lei de terceirização do trabalho, que foi aprovada pelo Estado brasileiro no ano de 2017, todas as formas e práticas terceirizadas no campo foram legalizadas.

A terceirização envolve atividades precarizadas e que superexploram os trabalhadores. Apesar de tais problemáticas, a presença das imobiliárias agrícolas financeirizadas é de grande interesse para os governos locais, devido ao recolhimento de tributos municipais pela prestação de serviços. Em geral, essas empresas movimentam todo um setor local de serviços: limpeza dos escritórios ou refeitórios, vigilância dos bens das propriedades, alimentação dos funcionários, atividades agrícolas, entre outros. Através da tributação do Imposto Sobre Serviços (ISS), os governos locais recolhem uma alíquota entre 2% e 5% sobre todos os serviços prestados no município. O ISS é um tributo que pode ser recolhido tanto pelos serviços executados pelas empresas agrícolas como pelas próprias terceirizadas. No caso da BrasilAgro, a empresa utiliza inúmeros serviços terceirizados em suas propriedades agrícolas. Em sua grande maioria, são serviços temporários, para executar funções no período da colheita, como: trabalhadores polivalentes; operadores de máquinas agrícolas; pilotos agrícolas; cozinheiras; ajudantes de cozinha e de serviços gerais (Tabela 7).

Tabela 7 - Número de trabalhadores terceirizados nas propriedades da BrasilAgro no país

Ano 2018		Estado		
Atividade desempenhada	Bahia	Mato Grosso	Goiás	
Trabalhador Agrícola Polivalente	2	22	9	
Operador de Máquinas Agrícolas	16	56	45	
Piloto Agrícola	0	1	1	
Cozinheiras Ajudantes de Cozinha	6	4	0	
Serviços Gerais	11	4	0	
Total	35	87	55	

Fonte: BRASILAGRO (2018)

Por ser uma empresa agrícola, percebe-se, conforme a Tabela 7, uma grande demanda por operadores de máquinas agrícolas (colheitadeiras; beneficiamento de produtos agrícolas; tratoristas; colhedor florestal, entre outros) nas propriedades da BrasilAgro; em torno de 117 trabalhadores. Em geral, esses profissionais são bastante requisitados pelas imobiliárias agrícolas financeirizadas devido ao domínio técnico que eles possuem quanto ao uso desses equipamentos altamente informacionais. No ano de 2018, a média salarial desses profissionais, nos três estados pesquisados, não chegou a dois salários-mínimos; o valor do mínimo, fixado por decreto nacional, era de R\$ 954,00, naquele ano (CAGED, 2018).

Em alguns casos, devido ao alto preço dos maquinários agrícolas, a BrasilAgro faz a intermediação entre os grandes fornecedores e as terceirizadas, efetuando a aquisição desses equipamentos. Para tanto, além de captar recursos para a abertura de novas áreas e safras agrícolas, a empresa também efetua financiamentos públicos e privados para a aquisição de máquinas agrícolas. Em 2017, tanto as propriedades do Centro-Oeste como as do Extremo Oeste da Bahia, receberam recursos públicos do BNDES, através do programa de Financiamento de Máquinas e Equipamentos (FINAME), que girou em torno de R\$ 12,05 milhões, num prazo de pagamento de cinco anos e com uma taxa de juros entre 4% a 10%

a.a.; e recursos privados foram recebidos através do Rabobank e do Itaú (BRASILAGRO, 2018).

A abertura de área também é outra atividade que requer uma grande demanda de trabalhadores. No caso da BrasilAgro, a empresa contrata trabalhadores que prestam serviços braçais, como os catadores de raízes (Foto 14).

Foto 14 - Chegada dos catadores de raízes na propriedade Chaparral



Foto do autor (2018)

Em visita à propriedade Chaparral, no mês de setembro de 2018, foi avistado um ônibus contratado pela empresa, transportando em torno de 25 a 30 trabalhadores, para exercer a função manual de catação de raízes. Essa atividade é usada durante a abertura de uma área no período de seca (verão). Após o término da abertura ou em momentos de chuvas esporádicas, esses trabalhadores são dispensados pela empresa. Assim como a Chaparral, a propriedade Jatobá também estava em fase de abertura de área, e a BrasilAgro tinha contratado cerca de 40 catadores de raízes. Normalmente, esses trabalhadores são recrutados nas cidades onde estão situadas as propriedades. Essa quantidade de trabalhadores que está sendo relatada, ainda não foi divulgada pela empresa, devido ao ano fiscal (2018/2019) ser encerrado somente em agosto de 2019, um ano após o campo.

Como abordado anteriormente, a BrasilAgro possui seis imobiliárias subsidiárias que estão situadas na sede da própria empresa. Essas imobiliárias controlam e operam as propriedades da BrasilAgro no Brasil (Quadro 5).

Quadro 5 - Subsidiárias, % capital de controle e propriedades da BrasilAgro

Subsidiárias	% Capital de controle	Propriedades
Imobiliária Araucária	99,99%	Araucária
Imobiliária Cajueiro	99,99%	Chaparral e Preferência
Imobiliária Ceibo	99,99%	São José
Imobiliária Flamboyant	99,99%	Nova Buriti
Imobiliária Mogno	99,99%	Alto Taquari
Jaborandi Agrícola	99,99%	Operadora da Fazenda Jatobá e São José
Jaborandi Propriedades Agrícolas	99,99%	Jatobá

Fonte: BRASILAGRO (2018)

Percebe-se, pelo Quadro 5, que as subsidiárias possuem um controle de capital de 99,99% em todas as propriedades. No caso da Jaborandi Agrícola, essa subsidiária tem a função de operar as propriedades Jatobá e São José. Portanto, além da BrasilAgro promover a terceirização da etapa de comercialização de terras (compra e venda), ela também promove a terceirização do gerenciamento da propriedade.

A BrasilAgro é uma empresa de capital aberto, portanto, ela tem que estar em conformidade com as leis do país e os regimentos das Bolsas de Valores a que se reporta (BMF&BOVESPA e Nova York). Caso contrário, ela poderá receber sanções punitivas, resultando na perda de investidores, como até mesmo ser expulsa das respectivas Bolsas. Até junho de 2018, a BrasilAgro era ré em 81 procedimentos judiciais e administrativos, dos quais 13 envolvendo questões ambientais, 45 trabalhistas, 9 fiscais, 12 cível e 2 criminal. A

empresa mantém um total de R\$ 1,2 milhão de provisões contra possíveis perdas, que incluem: R\$ 990 mil destinados para os processos trabalhistas, R\$ 195 mil para os tributários e R\$ 22 mil para os ambientais (BRASILAGRO, 2018).

Apesar de a BrasilAgro adotar um modelo de gestão produtiva “tropicalizado”, para estar em conformidade com as leis trabalhistas do país, percebe-se que a empresa adota a mesma estratégia da CRESUD, com os *pools de siembra*, de terceirizar praticamente todas as suas atividades, desde a comercialização das terras (compra e venda), perpassando na sua transformação, até as etapas produtivas (plantio e colheita). Portanto, a CRESUD comporta-se como uma verdadeira “dona” da BrasilAgro, seja através do controle acionário, seja pelas estratégias de precificação da terra.

Com a maior insaciabilidade (CHESNAIS, 2005) da sua acionista, a BrasilAgro foi pautada dentro de uma lógica de rentabilidade que vêm exigindo dela a obtenção de elevados lucros através da extração da renda da terra. No momento que a empresa vislumbra maiores lucros, dos quais envolve toda uma mobilização de forças sociais desiguais, essa extração da renda também atende às necessidades da sua controladora, de atender aos anseios dos seus acionistas. Portanto, estamos presenciando a manutenção do portfólio de terras da CRESUD a partir da transferência das rendas obtidas pela BrasilAgro nas áreas de fronteira agrícola dos cerrados brasileiros. O que caracteriza a CRESUD uma rentista por excelência.

CONCLUSÕES

No Brasil, o início do século XXI marcou a emergência das empresas imobiliárias agrícolas financeirizadas. Trata-se de uma nova concepção de negócios no campo agrícola nacional, no qual empresas vinculadas ao capital financeiro têm a terra como principal ativo financeiro. O surgimento desse tipo de negócio no país remete à combinação entre, a oferta pública inédita de ações por empresas agrícolas dedicadas a terras/agriculturas, a disponibilidade de capital no mercado internacional, ao forte ciclo de alta dos preços especulativo dos alimentos e de terras agrícolas, e a demanda mundial em torno do imperativo *bioeconômico* (McMICHAEL, 2011), com forte tendência de expansão dos cultivos (soja, milho, trigo e cana-de-açúcar) de usos múltiplos (ração animal, bioenergia, alimentos), as denominadas *flex crops* (BORRAS *et al.*, 2012).

A partir do maior interesse em terras/agricultura por parte desses agentes do mercado financeiro, o aparecimento das imobiliárias agrícolas financeirizadas no país coincide com a “corrida por terras” em escala global, conhecida mundialmente como *land grabbing*, isto é, a apropriação de terras para acumulação de capital diante da conjunção de diferentes crises (alimentar, energética, ambiental e financeira) do projeto de globalização neoliberal (SAUER; BORRAS JR., 2016). Grosso modo, em decorrência de um grande conluio entre o Estado, o capital financeiro e as grandes empresas, o fenômeno *land grabbing* pode ser entendido como um processo de manutenção do rentismo internacional.

No território brasileiro, devido ao baixo preço da terra, quando comparada as tradicionais regiões agrícolas internacionais (APPRAISAL DELLOITE, 2015; FNP, 2015; FREDERICO, 2016), com grande potencial de precificação e presença de serviços especializados (logística, revenda de insumos e maquinários, corretagem de terras, entre outros), as áreas de Cerrado se constituíram como o principal “alvo de ataque” do capital financeiro. Até meados da década de 1970, essa grande região, por dispor de solos ácidos e de baixa fertilidade, era considerada inapta à produção agrícola moderna (BACHA, 1988; RESENDE, 2002). Contudo, com a modernização da agricultura brasileira, no último quartel do século XX, as terras de Cerrado se tornaram adaptadas à produção agrícola moderna. Para isso, em um primeiro momento, o Estado brasileiro teve papel chave, tanto nas inovações técnicas científicas desenvolvidas pela Embrapa, em parceria com multinacionais de insumos químicos e maquinário agrícola, quanto pelas políticas de colonização e expansão da fronteira agrícola, com a destinação de terras para os gaúchos e a criação, por parte desses, de unidades

agrícolas de base empresarial familiar, para as quais contaram com o fornecimento de crédito subsidiado e a construção de infraestruturas necessárias para o escoamento das safras.

Identificamos nesta pesquisa que, apesar das propriedades das imobiliárias agrícolas financeirizadas estarem situadas em importantes regiões produtoras, no interior do país, as suas sedes estão localizadas nas metrópoles informacionais (SANTOS, 1993; BERNARDES, 2001). Essas empresas não possuem vínculos com os lugares da produção. Por serem vinculadas ao capital financeiro, elas conseguem capturar grandes volumes financeiros em ações negociadas nas bolsas de valores, movimentando acionistas e investidores, dos bancos privados e do Estado (financiamento de maquinários agrícolas, abertura de novas áreas, melhorias nas propriedades e safras agrícolas). Sua produção agrícola é voltada, preferencialmente, às culturas temporárias, como as *flex crops*, e dotada por um intenso uso de sistemas técnicos informacionais.

Além disso, as imobiliárias agrícolas financeirizadas têm uma relação menos perene com a terra, tornando essa um ativo financeiro. A terra como ativo remete a sua dupla função: a de ser regida pela lógica especulativa do mercado financeiro (padronização, potencial de lucro, liquidez, dividendos etc.) (VISSER, 2016) e a elevada expectativa do capital financeiro de obter rentabilidades superiores às demais formas de investimentos do mercado bursátil (OUMA, 2014; 2016; DUCASTEL, ANSEEUW, 2016).

Se por um lado, a participação acionária do capital financeiro conferiu uma maior capitalização às imobiliárias agrícolas financeirizadas, por outro lado, ele passou a exigir delas um imediatismo por elevadas rentabilidades. Esse imediatismo é conferido através da extração da renda da terra, o que vêm resultando na intensificação do trabalho e da natureza.

Segundo Harvey (2013, p. 471), a renda fundiária constitui o “valor” da terra, pois “o que é comprado e vendido não é a terra, mas o direito à venda da renda fundiária produzido por ela”. Em meio à ocorrência do fenômeno *land grabbing*, o capital financeiro passou a alocar o seu capital sobreacumulado na “propriedade terra”, no intuito de render juros e “adquirir um direito sobre as receitas futuras antecipadas, um direito sobre os frutos futuros do trabalho” (HARVEY, 2013, p. 471). As rendas apontadas por Marx (1864) – absoluta; diferencial (I e II) e monopólio - não foram descartadas, apenas foram inseridas no mercado financeiro na forma de *capital fictício*.

Dentro dessa perspectiva, a terra não é apenas uma mercadoria, mas um ativo financeiro. Diante disso, podemos definir que a terra como fictício é um processo de capitalização da renda pela renda, ou do lucro pelo lucro. Portanto, o capital fictício talvez seja a melhor expressão para essa nova concepção de renda fundiária. Na atual fase

financeirizada, os agentes do capital financeiro se apresentam como os novos rentistas, pois esses passaram a ser os “donos” ou os “senhores” da terra através do controle acionário de empresas agrícolas dedicadas em terras/agricultura, ou seja, as imobiliárias agrícolas financeirizadas.

Ao nos propor analisar como esses agentes do capital financeiro vêm impondo sua lógica de rentabilidade às imobiliárias agrícolas financeirizadas, com significativas alterações no uso do território (SANTOS; SILVEIRA, 2001), esta pesquisa também buscou compreender a nova dinâmica no campo agrícola nacional a partir da atuação da empresa BrasilAgro, pois se trata da primeira empresa agrícola brasileira a ter ações nas Bolsas de Valores (São Paulo, em 2006, e de Nova Iorque, em 2012). Além disso, seu pioneirismo também veio a inaugurar no Brasil o segmento de exploração imobiliário agrícola.

Ao estabelecermos a conexão entre a BrasilAgro e os seus principais acionistas, como a empresa agrícola argentina CRESUD e o empresário brasileiro Elie Horn, nos deparamos com um grande envolvimento de agentes do capital financeiro ligados com o imobiliário urbano. Assim como a CRESUD configura-se como extensão, no campo dos negócios vinculados ao imobiliário urbano, do empresário argentino Eduardo Elzstain, no Brasil, a estratégia de negócios da BrasilAgro, se baseia nos grandes grupos do setor imobiliário urbano nacional, como a *Cyrela*, de propriedade de Elie Horn – um dos fundadores da BrasilAgro. Apesar de termos identificado previamente que esses agentes estavam no comando da BrasilAgro, a novidade reside no fato que eles vêm adotando a mesma lógica de rentabilidade do imobiliário urbano para o agrícola.

Apesar das empresas CRESUD e BrasilAgro adotarem a mesma estratégia de precificação (adquirindo grandes extensões de terras brutas, transformando-as em produtivas para, em seguida, vendê-las), elas se diferenciam quanto à diversificação de seus negócios (portfólio). Enquanto que a CRESUD vem agindo como um REIT por excelência, comercializando e gerenciando empreendimentos urbanos e propriedades agrícolas na Argentina, na Bolívia, no Paraguai e no Brasil, a BrasilAgro, apesar de também possuir propriedades no Paraguai, atua como uma incorporadora e construtora à serviço da CRESUD.

A diversificação do portfólio, além de permitir que a CRESUD extraia ao máximo a renda da terra urbana e agrícola, confere à empresa que essa extração aconteça em longo prazo. Por isso que a dispersão geográfica é de suma importância para a CRESUD, pois quanto mais a BrasilAgro promover a abertura de novos espaços agrícolas no Brasil ou no Paraguai, maior será a capacidade da CRESUD de obter elevadas rentabilidades. Diante disso, podemos inferir que a BrasilAgro é uma empresa fomentadora de novos espaços agrícolas,

visando, também, atender à demanda por maiores rentabilidades da CRESUD - a única dentre as demais empresas desse segmento de negócios que possui a terra urbana em seu portfólio. Cabe destacar que, diferente de outras imobiliárias agrícolas financeirizadas que possuem algum tipo de fundo (pensão, mútuo, *hedge*, soberano) como acionista majoritário, a BrasilAgro é a única empresa desse segmento no país controlada por outra do mesmo segmento de negócios - exploração imobiliário agrícola.

Ao se comportar como uma rentista por excelência (HARVEY, 2013; PAULANI, 2016) ou como uma verdadeira “dona” da terra no atual período globalizado, a CRESUD impõe a sua própria lógica de rentabilidade à BrasilAgro, no intuito de extrair a renda da terra e assim atender aos anseios dos acionistas. Assim sendo, podemos considerar que o processo de precificação, como a divisão territorial do trabalho executado pela BrasilAgro, é o mesmo da CRESUD. Enquanto que a precificação da terra está atrelada à especulação imobiliária, contendo inversões de capital (investimentos em infraestrutura e sistemas técnicos informacionais), a divisão territorial do trabalho é hierarquizada, centralizada longe dos trabalhadores e das propriedades, e terceirizada, desde a transformação da terra bruta em produtiva, até o processo de compra e venda de terras. Ou seja, estamos diante da manutenção do portfólio de terras, urbanas e agrícolas, da CRESUD, a partir da transferência das rendas que foram obtidas pela BrasilAgro nas áreas de fronteira agrícola do Cerrado brasileiro.

Outro fator que vale ressaltar é que a extração da renda da terra não envolve somente a geração de lucro ao “dono” pelo seu uso, mas também as disputas pela sua posse (IORIS, 2016). O mercado de terras remete a uma rede de relações que envolvem desde o capital financeiro até grileiros, políticos, latifundiários e tabeliões locais, e o papel ativo do Estado de viabilizar a construção de infraestruturas necessárias e de normatizar as terras. Ao alocar o seu capital sobreacumulado - muitas vezes situados em paraísos fiscais e de origem duvidosa -, o capital financeiro aquece todo um mercado de terras local.

Nesse sentido, antigas práticas se intensificaram ainda mais nos cerrados brasileiros, como é o caso da grilagem. Segundo Pitta e Mendonça (2015), a grilagem de terras consiste em forjar a titularidade da propriedade, transferindo terras públicas para o domínio privado, por meio de falsificação de documentos fundiários, corrupção e expropriação dos povos locais (posseiros, índios, quilombolas). Tal situação vem resultando numa série de conflitos pela terra (como: despejo, bens destruídos, assassinatos, ameaças de morte, prisão, torturas etc.), entre os povos locais, os grandes produtores e as imobiliárias agrícolas financeirizadas. De acordo com os dados da Comissão Pastoral da Terra (2016), mais de 2.600 famílias foram expulsas de suas terras no ano de 2016 na região conhecida como MATOPIBA.

Apesar de não haver relatos a respeito do envolvimento direto da BrasilAgro, a comercialização de terras estimula a abertura de novas áreas brutas em produtivas, ao ponto de gerar consequentes conflitos territoriais, como é o caso da tradicional comunidade de Capão do Modesto. Em meio à aquisição de grandes extensões de terras por parte das imobiliárias agrícolas financeirizadas, entre os anos de 2008 e 2009, além do uso de aviões que despejavam produtos químicos sobre esses tradicionais moradores, eles também passaram a conviver, periodicamente, com a presença de homens armados ameaçando-os a se retirarem dos seus locais de origem.

Além dos conflitos territoriais, o fenômeno *land grabbing* também resulta no desmatamento da mata nativa e na escassez de água nas áreas de fronteira agrícola. Segundo a *Chain Reaction Research* (2018), entre o ano de 2012 e 2017, somente a BrasilAgro desmatou mais de 21 mil hectares de áreas de Cerrado para a instalação de quatro propriedades situadas nos estados da Bahia e do Piauí. Com a aquisição de grandes extensões de terras, os rios que abastecem as cidades dos cerrados vêm sendo constantemente desviados para atender à demanda das imobiliárias agrícolas financeirizadas. No caso de Correntina, município onde está localizada a maior propriedade da BrasilAgro, houve um levante popular que contou com mais de 10 mil pessoas nas ruas, em protesto pela escassez de água.

A partir da maior insaciabilidade (CHESNAIS, 2005) por parte do capital financeiro, as empresas agrícolas passaram a ser pautadas por uma nova lógica de rentabilidade, a qual vem exigindo delas elevados lucros através da comercialização de terras. Diante da evidência do *land grabbing* como um processo sintomático da atual fase financeirizada, os lugares são dialeticamente produzidos colocando em oposição o global, representada pelo capital financeiro, e o local, os povos do Cerrado. A incansável busca pelo controle de grandes extensões de terras por parte do capital financeiro, os novos “donos” da terra, vem resultado na sua transformação num ativo especulativo negociado dentro do mercado bursátil, propiciando o lucro e gerando dividendos aos acionistas, portanto, mantendo um rentismo internacional, cuja expansão geográfica vem deflagrando inúmeros conflitos territoriais e graves problemas socioambientais aos povos dos cerrados.

Neste caso, cabe uma ação mais direta do Estado de controlar os espaços transformados, a fim de coordenar as estruturas sociais que estão inseridas nesse processo para além do mercado (IORIS, 2016). Ao invés disso, desde a década de 1970, o Estado continua se aproveitando desse mercado, sendo omissos quanto aos conflitos pela terra e preferindo fomentar políticas públicas de incentivo a sua aquisição nas áreas de Cerrado, mesmo ilegalmente, em favor de um rentismo nacional. De forma contraditória, além de

conceder novos subsídios, o Estado promove a renegociação das dívidas fundiárias para o grande capital. Sem falar das alianças políticas no âmbito regional e nacional que são forjadas com especuladores e grileiros, em detrimento de uma verdadeira reforma agrária e de políticas públicas de readequação habitacional nos centros urbanos.

No caso dos trabalhadores do campo, a ausência dos governos locais é ainda mais sentida. Através da falsa ideia de um dinamismo econômico regional e de geração de renda, os governos locais criam normativas para atrair as imobiliárias agrícolas financeirizadas. Em contrapartida, essas empresas vêm hiperexplorando a mão-de-obra através da precarização, da automação, da subcontratação e, sobretudo, da terceirização. As jornadas obrigatórias de trabalho passaram a serem ignoradas e os salários são cada vez mais baixos e discrepantes quando comparados com os vencimentos dos executivos e os dividendos distribuídos aos acionistas.

Portanto, o surgimento das imobiliárias agrícolas financeirizadas evidencia uma das faces do capitalismo contemporâneo sob a hegemonia das finanças, do capital fictício, da extração da renda da terra, da constituição de um novo rentismo e da intensificação do trabalho e da natureza.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AB’SÁBER, A. **Os domínios de natureza no Brasil: potencialidades paisagísticas**. São Paulo: Ateliê Editorial, 2003, 159 p.
- ALMEIDA, M. C. Em outro ponto da rede: Desenvolvimento geográfico desigual e o “vaivém” do capital nas operações de Contact Center. **Tese** (Doutorado em Geografia). Pós-graduação em Geografia Humana do Departamento de Geografia da Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas. Universidade de São Paulo, USP, São Paulo, SP, 2013.
- ALMEIDA, M. C; GUIDA, L. C. Renda da terra e setor sucroenergético brasileiro: as estratégias territoriais da Adecoagro. In: BERNARDES, J. A.; FREDERICO, S.; GRAS, C.; MALDONADO, G.; HERNANDEZ, V.. (Org.). **Globalização do agronegócio e land grabbing**: a atuação das megaempresas argentinas no Brasil.. 1ª ed. Rio de Janeiro: Lamparina, 2017, v., p. 159-177.
- ALVES, V. E. L. Mobilização e modernização nos cerrados piauienses: formação territorial no império do agronegócio. 2006. 305 p. **Tese** (Doutorado em Geografia). Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas. Departamento de Geografia. Universidade de São Paulo (USP), São Paulo, 2006.
- ALVES, V. E. L. **A presença das grandes empresas do agronegócio nos cerrados nordestinos**: o caso da Bunge Alimentos no sul do Piauí. Boletim Campineiro de Geografia. v. 2, n. 2, 2012. p. 241-261.
- ALVES, V. E. L. A formação das condições para a instalação do agronegócio nos cerrados piauienses e as mudanças nas formas de uso da terra dos Gerais. In: Rede Social de Justiça e Direitos Humanos. **A empresa Radar S/A e a especulação com terras no Brasil**, 2015. Disponível in: www.social.org.br.
- ANTUNES, Ricardo. **Os sentidos do trabalho: ensaio sobre a afirmação e a negação do trabalho**. Boitempo Editorial. 2.edª. 2009.
- ANTUNES, Ricardo. **Terceirização**: porta de entrada para a precarização. Entrevista especial: Instituto Humanistas Unisinos, 2012. Disponível em: <<http://www.ihu.unisinos.br/entrevistas/509660-terceirizacao-porta-de-entrada-para-a-precariozacao>>. Acesso em: jan/2016.
- ARACRI, L. A. S. A difusão de inovações numa perspectiva crítica: práticas espaciais e a implantação da “agricultura de precisão” na microrregião de Canarana – MT. In: **XV Encontro Nacional de Geógrafos: O Espaço Não Pára**. Por uma AGB em Movimento, 2008, São Paulo. XV Encontro Nacional de Geógrafos: O Espaço Não Pára. Por uma AGB em Movimento. 2008.
- ARRIGHI, Giovanni. **O longo século XX: dinheiro, poder e as origens de nosso tempo**. Rio de Janeiro: Contraponto, 1996.
- AZEVEDO, Fernando Antônio. **As ligas camponesas**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1982.

BACHA, C. J. C. Evolução recente da cafeicultura mineira: determinantes e impactos. 1988. 440f. **Tese** (Doutorado em Economia). Faculdade de Economia e Administração da Universidade de São Paulo, USP, São Paulo, 1988.

BBC BRASIL. *Desemprego global atingiu nível mais alto em 2009, diz OIT*. Disponível em: https://www.bbc.com/portuguese/noticias/2010/01/100126_emprego_oit_relatorio_nf. Acesso em: 03 de nov. 2018.

BECKER, B. K. **Manual do candidato: geografia**. Brasília: Fundação Alexandre de Gusmão, 2009. ISBN: 978.85.7631.196-6. 204 p.

BELLUZZO, Luiz Gonzaga de Mello. M. O declínio de Bretton Woods e a emergência dos mercados “globalizados”. **Economia e Sociedade**. v. 4, n. 1. 1995.

BELLUZZO, Luiz Gonzaga de Mello. **O capital e suas metamorfoses**. São Paulo: Editora UNESP, 2013, 186p.

BERNADES, A. A contemporaneidade de São Paulo: Produção de informações e novo uso do território brasileiro. 2001. 283. **Tese** (Doutorado em Geografia). Pós-graduação em Geografia Humana do Departamento de Geografia da Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas. Universidade de São Paulo, USP, São Paulo, SP, 2001.

BISANG, Roberto; ANLLÓ, Guillermo; CAMPI, Mercedes. Una revolución (no tan) silenciosa. Claves para repensar el agro en Argentina. **Desarrollo Económico**, p. 165-207, 2008.

BORDO, Michael D.; MURSHID, Antu Panini. Globalization and changing patterns in the international transmission of shocks in financial markets. **National Bureau of Economic Research**, 2002.

BORRAS Jr, S.; KAY, C., GÓMEZ, S.; WILKINSON, J. Land Grabbing and Global Capitalist Accumulation: Key Features in Latin America. **Canadian Journal of Development Studies** 33 (4): 402–416, 2012.

BOTELHO, A. O financiamento e a financeirização do setor imobiliário: Uma análise da produção do espaço e da segregação sócio-espacial na cidade de São Paulo através do estudo do mercado da moradia. 2005. 345. **Tese** (Doutorado em Geografia). Pós-graduação em Geografia Humana do Departamento de Geografia da Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas. Universidade de São Paulo, USP, São Paulo, SP, 2005.

BRASILAGRO, Companhia Brasileira de Propriedades Agrícolas. *Comunicados e Fatos Relevantes*. Disponível em: http://www.brasil-agro.com/brasilagro2011/web/conteudo_pt.asp?idioma=0&conta=28&tipo=36829. Acessado em: 21 de jan. 2018.

BÜHLER, E.A., OLIVEIRA, V. L.. La localisation des entreprises agricoles dans l’ouest de l’État de Bahia. **Etudes Rurales**, nº191, 2013, p. 91-114.

CAGNIN, Rafael Fagundes. O ciclo dos imóveis e o crescimento econômico nos Estados Unidos 2002-2008. **Estudos Avançados**, v. 23, n. 66, p. 147-168, 2009.

CANUTO, Otaviano. **A crise financeira japonesa**. Dissonâncias Sino-Japonesas Diante da Crise Financeira Asiática, USP/IEA, 1999.

CARDOSO, A. L.; JAENISCH, S. T. Mercado Imobiliário e política habitacional nos governos de Lula e Dilma: entre o mercado financeiro e a produção habitacional subsidiada. In: XVII Encontro nacional da Associação Nacional de Pós-Graduação em Planejamento urbano e Regional, 2017, São Paulo. Anais - **XVII Encontro Nacional da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Planejamento Urbano e Regional**, 2017.

CARNOY, Martin. The changing world of work in the information age. **New Political Economy**, v. 3, n. 1, p. 123-128, 1998.

CASTELLS, M. **A sociedade em rede**. São Paulo, SP: Paz e Terra, 4ª ed., 2000. 617 p.

CASTILLO, R. Tecnologias da informação e os novos fundamentos do espaço geográfico. In: DOWBOR et al. **Desafios da comunicação**. Petrópolis, RJ: Ed. Vozes. 2001.

CASTILLO, R. **Agronegócio e logística em áreas de cerrado**: expressão da agricultura científica globalizada. Revista da ANPEGE, v.3, p. 21 – 27. 2007.

CASTILLO, R. Região competitiva e logística: expressões geográficas da produção e da circulação no período atual. In: **IV Seminário Internacional sobre Desenvolvimento Regional**, 2008, Santa Cruz do Sul RS. Anais do IV Seminário Internacional sobre Desenvolvimento Regional. Santa Cruz do Sul RS: Unisc, 2008.

CASTILLO, R.; FREDERICO, S. **Espaço geográfico, produção e movimento**: uma reflexão sobre o conceito de circuito espacial produtivo. Sociedade & Natureza (UFU. Online), v. 22, p. 461-474, 2010.

CHESNAIS, François. A globalização e o curso do capitalismo de fim-de-século. **Economia e Sociedade**, v. 4, n. 2, p. 1-30, 1995.

CHESNAIS, F. **A mundialização do capital**. São Paulo: Xamã, 1996. 335 p.

CHESNAIS, F. O capital portador de juros: acumulação, internacionalização, efeitos econômicos e políticos. In: **A finança mundializada: raízes sociais e políticas, configuração e consequências**. Tradução: Rosa Marques e Paulo Nakatani. São Paulo. Editora: Boitempo. 2005.

CLAPP, J. **Food. Malden**. MA: Polity Press. 2012.

COE, N. M; KELLY, P. F; YEUNG, H. W. C. **Economic geography: A contemporary introduction**. 2nd ed. Wiley. ISBN: 978-1-118-54779-3. 2013. 576 p.

CONAB, Companhia Nacional de Abastecimento. Acompanhamento da safra brasileira de cana-de-açúcar. – v. 4 - Safra 2017/18, n. 4 - **Quarto levantamento**, Brasília, p. 1-73, 2018.

COSENTINO, R. M. S.; ALENCAR, C. T. Fundos de Investimento Imobiliário: Análise do desempenho e comparação com US-REITs, UK-REITs, G-REITs e SIIC. In: **11ª Conferência Internacional da LARES Centro Brasileiro Britânico, São Paulo – Brasil 14, 15 e 16 de Setembro de 2011**. Latin American Real Estate Society (LARES), 2011.

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

CRESUD. Sociedad Anónima Comercial Inmobiliaria Financiera e Agropecuaria. *Reportes anuales, 20F y Anuncio de Resultados*. Disponível em: <http://www.cresud.com.ar/inversores-reportes-anuales-y-anuncio-de-resultados.php?language=es>. Acessado em: 21 de jan. 2018.

DANTAS, M. Informação como trabalho e como valor. **Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política**, p. 44-72, 2006.

DA ROCHA LIMA, J.; GREGÓRIO, C. A. G. Valuation E Investimento Nas Ações Das Empresas De Real Estate No Brasil: Cenário Do Ciclo De Captação Intensiva 2005-2007. In: **VIII Seminário Internacional da LARES Mercados emergentes de Real Estate: novos desafios e oportunidades**. São Paulo - SP – Brasil, 03, 04 e 05 de Setembro de 2008. Latin American Real Estate Society (LARES), 2008.

DELGADO, G. **Capital financeiro e agricultura no Brasil 1965-1985**. Cone Editora, 1985

DELGADO, G. **Do capital financeiro na agricultura à economia do agronegócio: Mudanças cíclicas em meio século (1965-2012)**. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2012. 144 p.

DICKEN, Peter. **Global shift: mapping the changing contours of the world economy**. 6th ed. The Guilford Press. New York – USA. ISBN: 9781462519552. 2012. 619 p.

DINIZ, Bernardo Palhares Campolina. O grande Cerrado do Brasil Central: Geopolítica e economia. 2006. 231 p. **Tese** (Doutorado em Geografia). Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas. Departamento de Geografia. Universidade de São Paulo (USP), São Paulo, 2006.

DONADONE, J. C.. **O Mercado internacional de consultorias nas últimas décadas: Crescimento, Diversificação e Formas de Disputa**. REGE. Revista de Gestão USP, São Paulo, v. 03, p. 51, 2003.

DUCASTEL, Antoine; ANSEEUW, Ward. Agriculture as an asset class: reshaping the South African farming sector. **Agriculture and human values**, v. 34, n. 1, p. 199-209, 2017.

ELIAS, D. **Globalização e Agricultura: a região de Ribeirão Preto/SP**. Edusp – Editora da Universidade de São Paulo, São Paulo, 2003. 480 p.

EMBRAPA. **Quem somos**. Disponível em: <https://www.embrapa.br/quem-somos>. Acesso em: set./2017.

EMPEA. *First-time Funds in Emerging Markets*. Disponível em: <https://www.empea.org/research/empea-brief-first-time-funds-in-emerging-markets/>. Acessado em: 27 de out. 2018.

ÉPOCA. **O mundo depois da crise de 2008**. Disponível em: <https://epocanegocios.globo.com/Informacao/Visao/noticia/2013/09/o-mundo-depois-da-crise-de-2008.html>. Acessado em: 03 de nov. 2018.

ESCHER, F.; WILKINSON, J.; PEREIRA, P. R. F. Causas e implicações dos investimentos chineses no agronegócio brasileiro. In: JAGUARIBE, A. (org.). **Direction of Chinese global investments: implications for Brazil**. – Brasília: FUNAG, 2018. p. 289-338.

EXAME. *Elie Horn, o homem de Soros no Brasil*. 12 de março de 1997. Disponível em: <http://exame.abril.com.br/revista-exame/edicoes/631/noticias/o-homem-de-soros-no-brasil-m0053947>. Acesso em: 16/jan. 2015.

EXAME. *Tarpon vai vender ações da BrasilAgro por R\$ 131 milhões*. Disponível em: <http://exame.abril.com.br/negocios/noticias/tarpon-vai-vender-acoes-brasilagro-r-131-mi-554159>. Acesso em: 16/jan. 2015.

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

FAIRBAIRN, M. Foreignization, Financialization and Land Grab Regulation. **Journal of Agrarian Change**, v. 15, n. 4, p. 581–591, 2015.

FERNANDES, B. M. **A questão agrária no limiar do século XXI**. Espaço e Geografia, Brasília, v. 4, n. 01, p. 07-24, 2001.

FERNANDES, B. M. Land grabbing for agro-extractivism in the second neoliberal phase in Brazil. The 5th International Conference of the BRICS Initiative for Critical Agrarian Studies October 13-16, 2017, **RANEPa**, Moscow, Russia.

FERNÁNDEZ, A. J. C. Do Cerrado à Amazônia: as estruturas sociais da economia da soja em Mato Grosso. 2007. 262. **Tese** (Doutorado em Desenvolvimento Rural). Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Rural. Faculdade de Ciências Econômicas. Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2007.

FIX, M. A. B. Financeirização e Transformações recentes no Circuito Imobiliário no Brasil. 2011. 273 f. **Tese** (Doutorado em Economia Aplicada) - Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2011.

FRAGA, Jefferson Souza; STRACHMAN, Eduardo. Crise financeira: o caso japonês. **Nova Economia**, v. 23, n. 3, p. 521-554, 2013.

FREDERICO, S. **O Novo Tempo do Cerrado: Expansão dos Fronts Agrícolas e Controle do Sistema de Armazenamento de Grãos**. São Paulo: AnnaBlume, 2010, 259 p.

FREDERICO, S. Agronegócio e dinâmica territorial brasileira no início do século XXI. In: IV Congresso Iberoamericano de Estudios Territoriales y Ambientales. **Estudios Territoriales**. São Paulo, 8 a 12 de setembro de 2014. ISBN: 978-85-7506-232-6. p. 2134-2154.

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

FREDERICO, S.; ALMEIDA, M. C. Economia política do território e logística do agronegócio nos cerrados brasileiros. In: BUHLER, E.A.; GUIBERT, M.; OLIVEIRA, V. L.. (org.). **Agriculturas empresariais e espaços rurais na globalização: abordagens a partir da América do Sul**. 1 ed. Porto Alegre: UFRGS, 2016, v. , p. 83-101.

FREDERICO, S.; BÜHLER, E. A. Capital financeiro e expansão da fronteira agrícola no Oeste da Bahia. In: ALVES, V.E.L.. (org.). **Modernização e regionalização nos cerrados do Centro- Norte do Brasil: Oeste da Bahia, Sul do Maranhão e do Piauí e Leste de Tocantins**. 1ed. Rio de Janeiro: Consequência Editora, 2015, v. 1, p. 199-226.

FREDERICO, S; GRAS, C. Globalização financeira e land grabbing: Constituição e translatinização das megaempresas argentinas. In: BERNARDES, J. A.; FREDERICO, S.; GRAS, C.; MALDONADO, G.; HERNANDEZ, V.. (org.). **Globalização do agronegócio e land grabbing**: a atuação das megaempresas argentinas no Brasil.. 1ª ed. Rio de Janeiro: Lamparina, 2017, v., p. 12-32.

FREITAS, M. C. P. *et al.* Inflação e deflação de ativos a partir do mercado imobiliário americano. **Revista de Economia Política**, 2008.

FRIEDEN, J. A. **Capitalismo global**: História econômica e política do século XX. Tradução: Vivian Mannheimer. Jorge Zahar Editor Ltda. Rio de Janeiro. 2008.

FOUCAULT, M. **Histoire de la sexualité**. 1. La volonté de savoir. Paris, Galimard, 1976. p.121.

FURTADO, C. A crise da economia capitalista. **Revista da Economia Política**, Vol. 3, nº 2, abril – junho/1983.

GEOGRAFAR, Grupo de Pesquisa Geografar. **Estrutura Fundiária**. Universidade Federal da Bahia. Disponível em: <https://geografar.ufba.br/estrutura-fundiaria>. Acesso em: jul./2018.

GRAIN. **SEIZED! The 2008 Land Grab for Food and Financial Security**, 2008. <http://www.grain.org/article/entries/93-seized-the-2008-landgrab-for-food-and-financial-security>.

GRAS, C. Crecimiento agrícola y agricultura empresarial: El caso argentino. **Revista de Ciencias Sociales** 26 (32): 73–92. 2013.

GRAS, C.; HERNÁNDEZ, V. Modelo productivo y actores sociales en el agro argentino. **Revista Mexicana de Sociología**. 70. Nº. 2 (abril-junio): 227-259. 2008.

GRAS, C.; NASCIMENTO, R. C. Monopólio de terras e capital financeiro: a atuação da empresa Cresud na América Latina. In: BERNARDES, J. A.; FREDERICO, S.; GRAS, C.; MALDONADO, G.; HERNANDEZ, V.. (org.). **Globalização do agronegócio e land grabbing**: a atuação das megaempresas argentinas no Brasil.. 1ª ed. Rio de Janeiro: Lamparina, 2017, v., p. 118-134.

GRAZIANO DA SILVA, J. **A nova dinâmica da agricultura brasileira**. Instituto de Economia – IE. Universidade Estadual de Campinas – UNICAMP, São Paulo, 1996. 217 p.

GUIBERT, Martine; ARBELETCHÉ, P., PIÑEIRO, D.; GROSSO, S. Les nouvelles formes d'agriculture entrepreneuriales en Argentine et en Uruguay. **Économies et Sociétés**, v. 33, n. 1, p. 813-1. 2011.

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

GUIBERT, M.; FREDERICO, S. Trajectoires de grandes entreprises agricoles en Amérique Latine. Rôle de la ressource foncière, logiques productives et logiques financières. In: Purseigle, F.; Nguyen, G; Blanc, P. (Org.). **Le nouveau capitalisme agricole. De la ferme à la firme**. 1ed. Paris: Science Po Les Presses, 2017, v. 1, p. 153-182.

GUIMARÃES, E, N.; LEME, H, J, C. Caracterização histórica e configuração espacial da estrutura produtiva do Centro-Oeste. In: HOGAN, D. J.; CARMO, R. L.; CUNHA, J. M. P.; BAENINGER, R. (org.). **Migração e ambiente no Centro-Oeste**. Campinas, NEPO/UNICAMP: PRONEX, 2002, p. 17-85.

GUNNOE, A. **The political economy of institutional landownership**: neorentier society and the financialization of land. Rural Soc.. 2014. <http://dx.doi.org/10.1111/ ruso.12045>.

GUTTMANN, Robert. Uma introdução ao capitalismo dirigido pelas finanças. **Novos Estudos**. CEBRAP 82, Nov. 2008, p.p 11-33.

HAILA, Anne. The theory of land rent at the crossroads. **Environment and Planning D: Society and Space**, v. 8, n. 3, p. 275-296, 1990.

HARVEY, D. **Condição pós-moderna**. 4.ed. São Paulo: Loyola, 1994. 349p.

HARVEY, D. **A brief history of neoliberalism**. Oxford, University Press. 2005a. 247 p.

HARVEY, D. O novo imperialismo: ajustes espaço-temporais e acumulação por desapossamento. **Lutas sociais**, n. 13/14, p. 9-23, 2005b.

HARVEY, D. Neoliberalism as creative destruction. **The annals of the American academy of political and social science**, v. 610, n. 1, p. 21-44, 2007.

HARVEY, D. **O neoliberalismo: história e implicações**. Loyola, 2008.

HARVEY, D. **O enigma do capital: e as crises do capitalismo**. São Paulo: Boitempo, 2011. 235 p.

HARVEY, D. **Os limites do capital**. São Paulo: Boitempo. 1ª ed., 2013. 591 p.

HARVEY, D. **O Novo imperialismo**. 8. ed. São Paulo. Edições Loyola, 2014.

HAESBAERT, R. "Gaúchos" e baianos no "novo" Nordeste: entre a globalização econômica e a reinvenção das identidades territoriais. In: CASTRO, I. E.; GOMES, P. C. C.; CORRÊA, R. L. (org.). **Brasil: questões atuais da reorganização do território**. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2008.

IBGE, Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Censo Agropecuário**. Brasília. Disponível em: <http://biblioteca.ibge.gov.br/detalhes.php?id=720>. Acesso em: set./2017.

INFOMONEY. **10 anos da crise**: o dia em que o Lehman Brothers desmoronou 94% em Wall Street. Disponível em: <https://www.infomoney.com.br/mercados/noticia/7616719/10-anos-da-crise-o-dia-em-que-o-lehman-brothers-desmoronou-94-em-wall-street>. Acessado em: 03 de nov. 2018.

IORIS, A. Rent of agribusiness in the Amazon: A case study from Mato Grosso. **Land Use Policy**. 59 (2016) 456–466

ISAKSON, S. Ryan. Food and finance: The financial transformation of agro-food supply chains. **Journal of Peasant Studies**, v. 41, n. 5, p. 749-775, 2014.

KAGEYAMA, A. *et ali* (Coord.). O novo padrão agrícola brasileiro: do complexo rural aos complexos agroindustriais. In: DELGADO, G., GASQUES, J.G., VILLA VERDE, C. **Agricultura e políticas públicas**. Brasília: IPEA, 1990.

KINZO, M. D. Colonização e as transformações na estrutura de classes: de posseiros a colonos. 1982. 151. **Dissertação** (Mestrado em Desenvolvimento Regional). Instituto de Ciências Humanas. Universidade de Brasília (UnB). Brasília, Distrito Federal. 1982.

KRUGMAN, P. R. **The return of depression economics and the crisis of 2008**. WW Norton & Company. ISBN 978-0-393-07101-6. 2009.

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

LAPYDA, Ilan. A financeirização no capitalismo contemporâneo: uma discussão das teorias de François Chesnais e David Harvey. **Dissertação (Mestrado)**. Programa de Pós-Graduação em Sociologia. Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas. Universidade de São Paulo, 2011, 223f.

LAZONICK, W; O'SULLIVAN, M. Maximizing shareholder value: a new ideology for corporate governance. **Economy and Society**. Volume 29. Number 1. February 2000: 13 – 35.

LENZ, M. H. **A categoria econômica renda da terra**. Fundação de Economia e Estatística, 1981.

LENZ, M. H. A teoria da renda da terra em Adam Smith. **Ensaio FEE**, v. 14, n. 1, p. 144-178, 2008.

LI, T.M. **What is land?** Assembling a resource for global investment. *Trans Inst Br Geogr.* 2104. <http://dx.doi.org/10.1111/tran.12065>, Article first published online: 14 July 2014.

LOJKINE, J. **A revolução informacional**. 3. ed. São Paulo: Cortez, 2002. 318 p.

MALDONADO, G.; ALMEIDA, M. C.; PICCIANI, A. L. Divisão territorial do trabalho e agronegócio: O papel das metrópoles nacionais e a constituição das cidades do agronegócio. *In: BERNARDES, J. A.; FREDERICO, S.; GRAS, C.; MALDONADO, G.; HERNANDEZ, V. (org.). Globalização do agronegócio e land grabbing: a atuação das megaempresas argentinas no Brasil*. 1ª ed. Rio de Janeiro: Lamparina, 2017, v., p. 57-80.

MARTINS, José de Souza. **O poder do atraso**: Ensaio de sociologia da história lenta. Editora: Hucitec. São Paulo. 1994.

MATOS, P. F.; PESSÔA, V. L. S. **A apropriação do Cerrado pelo agronegócio e os novos usos do território**. *Campo-Território: Revista de Geografia Agrária*, v. 9, n. 17, p. 6-26, abr., 2014.

MARX, K. **O Capital**, Livro III – Tomo 1. São Paulo, Abril Cultural (Coleção "Os Economistas"). 1986.

MAZZALI, Leonel. **O processo recente de reorganização agroindustrial**: do complexo à organização em rede. São Paulo: Editora UNESP, 2000. 175 p.

MCMICHAEL, P. The food regime in the land grab: articulating ‘global ecology’ and political economy. *In: International Conference on Global Land Grabbing*. University of Sussex, Brighton, Land Deal Politics Initiative. 2011.

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

MENDONÇA, M.L; PITTA, F. T; XAVIER, C. V. **A agroindústria canavieira e a crise econômica mundial**. Rede Social de Justiça e Direitos Humanos. Editora Outras Expressões, São Paulo, SP. 2012: 01 – 40.

MIRANDA, E. E. **Caracterização territorial estratégica do MATOPIBA**. Campinas: Embrapa, 2015.

MIRANDA, Roberto de Sousa. Ecologia política da soja e processos de territorialização no Sul do Maranhão. 2011. 203f. **Tese** (Doutorado em Ciências Sociais). Centro de Humanidades. Universidade Federal de Campina Grande. Campina Grande-PB: UFCG, 2011.

MOORE JUNIOR, B. **As origens sociais da ditadura e da democracia**: senhores e camponeses na construção do mundo moderno. São Paulo: Martins Fontes, 1975.

MORAES, A. C. R. **Território e história no Brasil**. São Paulo: Annablume, 3ª ed., 2008, 154 p.

MORGAN, D. **Les Géants du Grain**. Fayard: Paris, 1979, 317 p.

MÜLLER, G. **Cem anos de República**: notas sobre as transformações estruturais no campo. Estudos Avançados. São Paulo, vol.3, n.7, p.109-136, dez. 1989.

MURMIS, Miguel; MURMIS, María Rosa. **O caso da Argentina**. Roma Itália, 2011.

MURPHY, S., D. BURCH; J. CLAPP. Cereal secrets: The world's largest grain traders and global agriculture. [ebook] Oxford: **Oxfam GB for Oxfam International**. 2012. <http://www.oxfam.org/sites/www.oxfam.org/files/rr-cereal-secrets-grain-traders-agriculture-30082012-en.pdf>. Accessed 20 Oct 2015.

NASCIMENTO, R. C. O uso do biofertilizante em solos agrícolas do cerrado da região do alto Paranaíba (MG). **Boletim Goiano de Geografia**, v. 30, n. 2, p. 55-66, 2010.

NASCIMENTO, R. C; RODRIGUES, G. S. S. C. **Impactos ambientais da suinocultura no município de Uberlândia (MG)**: possibilidades de sua mitigação por meio do uso de biodigestores. Caminhos de Geografia (UFU), v. 13, p. 230-243, 2012.

NASCIMENTO, R. C. Os cafés especiais no Cerrado Mineiro: o circuito espacial produtivo e os círculos de cooperação no município de Patrocínio/MG. **Dissertação** (Mestrado em Geografia). Instituto de Geociências. Universidade de Campinas (UNICAMP). Campinas, São Paulo, 2014. 201f.

NASCIMENTO, R. C. **Entrevista com o geógrafo Stefan Ouma**. v. 8, n 1, Campinas: Boletim Campineiro, p. 213-225, 2018.

OLIVEIRA, F. de. **Crítica à razão dualista**. São Paulo: Boitempo, 2003.

OLIVEIRA, A. U. Agricultura brasileira transformações recentes. In: ROSS, J. L. S (org.). **Geografia do Brasil**. 5ª ed. rev. ampl. São Paulo: EDUSP, 2005. p. 465-534.

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

OUMA, S. Situating global finance in the land rush debate: A critical review. **Geoforum**, v. 57, p. 162-166, 2014.

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

OXFAM. **Wealth**: Having it all and wanting more. 2015.

PAULANI, L. M. O Brasil na crise da acumulação financeirizada. **Encuentro Internacional de Economía Política y Derechos Humanos**, v. 4, p. 1-12, 2010.

PAULANI, L. M. Acumulação e rentismo: resgatando a teoria da renda de Marx para pensar o capitalismo contemporâneo. **Revista de Economia Política**, vol. 36, nº 3 (144), pp. 514-535, julho-setembro/2016.

PECK, J; TICKEL, A. Neoliberalizing space. In: BRENNER, N.; THEODORE, N.. **Spaces of Neoliberalism: urban restructuring in North America and West Europe**. Malden, USA: Blackwell Publishing, 2002. 33-57 p.

PEREIRA, L. I. **Liberação na aquisição de imóveis rurais por estrangeiros no Brasil e o controle de terras**. Boletim DATALUTA n. 112 – Artigo do mês: abril de 2017. ISSN 2177-4463.

PEREIRA, L. I. O jeitinho estrangeiro: As estratégias do controle do território por estrangeiros no Brasil. **PEGADA-A Revista da Geografia do Trabalho**, v. 19, n. 1, 2018.

POCHMANN, M. **Trabalho e formação**. Educação e Realidade, Porto Alegre, v. 37, n. 2, p. 491-508, maio/ago. 2012.

PITTA, Fabio Teixeira; MENDONÇA, Maria Luisa. **A empresa Radar S/A e a especulação com terras no Brasil**. Rede Social de Justiça e direitos humanos, GRAIN, Inter Pares, and Solidarity Sweden Latin America, São Paulo, 2015.

PITTA, Fabio Teixeira; VEGA, Gerardo Cerdas. **Impactos da expansão do agronegócio no MATOPIBA: Comunidades e meio ambiente**. Rede Social de Justiça e direitos humanos. Actionaid. Rio de Janeiro, 2017.

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

PLIHON, D. A economia de fundos próprios: um novo regime de acumulação financeira. **Economia e Sociedade**, v. 8, n. 2, p. 41-56, 1999.

PLIHON, D. A globalização financeira. In: Universidade de Coimbra. Colóquio: Pobreza, dívida externa e as três instituições irmãs: FMI, Banco Mundial e OMC. **Anais**, 2007.

POLANYI, K. **A grande transformação: as origens da nossa época**. 2ª ed. Rio de Janeiro: Campus, 2000.

RAFFESTIN, Claude. **Por uma geografia do poder**. São Paulo: Ática, 1993. 269 p.

REZENDE, Gervásio C. de. 2002. **Ocupação agrícola e estrutura agrária no cerrado: o papel do preço da terra, dos recursos naturais e da tecnologia**. Brasília: IPEA (Texto para discussão nº 913).

SALIM, Celso Amorim. As políticas econômicas e tecnológicas para o desenvolvimento agrário das áreas de cerrados no Brasil: Avaliação e perspectivas. **Cad. Dif. Tecnol.** Brasília: [s.n.], v.3, n.2, p. 297-342, maio/ago. 1986.

SANFELICE, D. Financeirização e a produção do espaço urbano no Brasil: uma contribuição ao debate. **Revista EURE**, v. 39, n. 118, pp. 27-46, set. 2013.

SANTOS, M.; SILVEIRA, M.L. **O Brasil**: território e sociedade no início do século XXI. Rio de Janeiro: Record, 2001. 473 p.

SANTOS, Milton. **A urbanização brasileira**. São Paulo: Ed. Hucitec, 1993. 157p.

SANTOS, Milton. Guerra dos lugares. Brasil 500 d.C. **Folha Online**. 08 de ago. 1999a. Disponível em: http://www1.folha.uol.com.br/fol/brasil500/dc_3_5.htm. Acesso em: set./2017.

SANTOS, Milton. **O dinheiro e o território**. GEOgraphia. Ano 1. Nº 1. 1999b.

SANTOS, Milton. **Por uma outra globalização**: do pensamento único à consciência universal. Rio de Janeiro: Record, 20ª ed., 2011. 174 p.

SANTOS, Milton. **A natureza do espaço**: técnica e tempo, razão e emoção. São Paulo: Edusp, 7ª ed., 2012. 392 p.

SASSEN, Saskia. Expulsões. **São Paulo: Paz e Terra**, 2016. 336 p.

SAUER, Sérgio; BORRAS JR, Saturnino. ‘Land Grabbing’ e ‘Green Grabbing’: uma leitura da ‘corrida na produção acadêmica’ sobre a apropriação global de terras. **Revista Campo-Território**, Ed. Especial Land Grabbing, Grilagem e Estrangeirização de terras, n. 23, v. 11, p. 06-42, 2016.

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

SAUER, S; PIETRAFESA, J. P. **Cana de açúcar, financiamento público e produção de alimentos no Cerrado**. Campo-Território: revista de geografia agrária, v. 7, n. 14, p. 1-29, ago., 2012.

SAUVIAT, Catherine. Os fundos de pensão e os fundos mútuos: principais atores da finança mundializada e do novo poder acionário. **A finança mundializada**. São Paulo: Boitempo, p. 109-132, 2005.

SHIMBO, Lúcia Zanin. Habitação Social e Habitação de Mercado: a confluência Estados, empresas construtoras e capital financeiro. 361 f. **Tese** (Doutorado em Arquitetura e Urbanismo) – Universidade de São Paulo, São Carlos, 2010.

SILVA, C. E. M. O cerrado em disputa: apropriação global e resistências locais. Brasília: **Confea**, 2009. 264 p.

SILVA, F. P. Financiamento da cadeia de grãos no Brasil: O papel das *tradings* e fornecedores de insumos. 2012. 114 p. **Dissertação** (Mestrado em Economia). Instituto de Economia. Universidade de Campinas, (UNICAMP), Campinas, São Paulo, 2012. 114 p.

SILVA, L. E. G. Crises financeiras recentes e poupança externa. 2007. 142. **Tese** (Doutorado em Economia de Empresas). Escola de Economia de São Paulo. Fundação Getúlio Vargas. São Paulo, 2007.

SILVA FILHO, E. B. Securitização de ativos públicos para financiamento de projetos de infraestrutura: o caso brasileiro e a experiência dos BRICS. Texto para discussão/**Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada**. Brasília: Rio de Janeiro: IPEA, 1990 - ISSN 1415-4765. 2014.

SILVEIRA, M.L. *Globalización y territorio usado: imperativos y solidariedades*. **Cuadernos Del Cendes**, ano 25, nº 69, Set/Dec. 2008. p. 1-19.

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

SPADOTTO, B. R; SAWELJEW, Y. M; FREDERICO, S; PITTA, F. T. Financial capital, land grabbing, and multiscale strategies of corporations specializing in the land market in the Matopiba region (Brazil). *In: The 5th International Conference of the BRICS Initiative for Critical Agrarian Studies*. October 13-16, 2017, RANEP, Moscow, Russia

SPRATT, Stephen. Food price volatility and financial speculation. **Future agricultures working paper**, v. 47, p. 00-7, 2013.

STOCKHAMMER, E. Some stylized facts on the finance-dominated accumulation regime. **Political Economy Research Institute** (PERI). University of Massachusetts Amherst. Working paper series. Number 142. July 2007: 01 – 26.

TEIXEIRA, Lucas Azeredo da Silva. Uma investigação sobre a desigualdade na distribuição de renda e o endividamento dos trabalhadores Norte-Americanos dos anos 1980 aos anos 2000. **Rev. Tempo do Mundo**, 3 (3): 197-222 [2011]. 2011.

THE NEW YORK TIMES. *Fed's \$85 Billion Loan Rescues Insurer*. Disponível em: <https://www.nytimes.com/2008/09/17/business/17insure.html?pagewanted=all>. Acessado em: 03 de nov. 2018.

TORRES FILHO, E. T. **O estouro de bolhas especulativas recentes: Os casos dos Estados Unidos e do Japão**. In: Texto para discussão/**Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada**. Brasília: Rio de Janeiro: IPEA, 1990- ISSN 1415-4765. 2015.

VISSER, O. Running out of Farmland? **Agriculture and Human Values** (print). 2016 doi: <http://dx.doi.org/10.1007/s10460-015-9679-7>

YOSHII, Kazuhiro. Programa de Cooperação Nipo-Brasileira para o Desenvolvimento do Cerrado – PRODECER. In: YOSHII, K; CAMARGO, A. J. A; ORIOLI, A. L (org.). **Monitoramento ambiental nos projetos agrícolas do Prodec**. Planaltina, DF. EMBRAPA Cerrados. 2000. p. 27-34.

WESZ JUNIOR, V. J. O mercado da soja e as relações de troca entre produtores rurais e empresas no Sudeste de Mato Grosso (Brasil). 2014. 220 f. **Tese** (Doutorado em Ciências Sociais). Programa de Pós-Graduação de Ciências Sociais em Desenvolvimento, Agricultura e

Sociedade. Instituto de Ciências Humanas e Sociais, Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro. 2014.

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

WIGAN, Duncan. Financialisation and derivatives: Constructing an artifice of indifference. **Competition & Change**, v. 13, n. 2, p. 157-172, 2009.

ZOOMERS, Annelies; GEKKER, Alex; SCHÄFER, Mirko Tobias. Between two hypes: Will “big data” help unravel blind spots in understanding the “global land rush?”. **Geoforum**, v. 69, p. 147-159, 2016.