



IMOBILIÁRIAS AGRÍCOLAS FINANCEIRIZADAS: A ATUAÇÃO DA EMPRESA BROOKFIELD NO MERCADO FUNDIÁRIO BRASILEIRO

Rodrigo Cavalcanti do Nascimento¹

RESUMO

O presente artigo tem como objetivo analisar a atuação da empresa Brookfield Agriculture Group no mercado fundiário brasileiro. A Brookfield Agriculture Group faz parte de um conjunto de empresas agrícolas vinculadas ao capital financeiro que tem a terra como ativo, as denominadas: Imobiliárias Agrícolas Financeirizadas. O surgimento desse conjunto de empresas agrícolas coincide com a recente corrida por terras de proporções globais, conhecido como *land grabbing*. No Brasil, o fenômeno *land grabbing* foi intensificado nas áreas de fronteira agrícola moderna a partir das estratégias adotadas pelas Imobiliárias Agrícolas Financeirizadas de obter rendimentos aos acionistas/investidores. Para a elaboração deste artigo, além da revisão bibliográfica, foram sistematizados uma série de dados secundários (em artigos, dissertações, teses e relatórios institucionais) a respeito da dinâmica de atuação da empresa no território brasileiro. A Brookfield Agriculture Group é uma empresa controlada pelo fundo de investimentos canadense Brookfield. Mesmo após as restrições impostas pelo Parecer 01/2010, que restringe a compra de terras por estrangeiros, a Brookfield inseriu as suas antigas propriedades em seu portfólio (terras adquiridas na década de 1980) e criou dois fundos privados para atrair investidores estrangeiros interessados na aquisição de terras nas áreas de fronteira agrícola moderna. Decorridos dez anos de atuação nesse segmento de negócio, o grupo gerido pela Brookfield vendeu todas as propriedades agrícolas que tinham sido adquiridas pelos dois fundos privados. A análise da empresa demonstra as diferentes formas que os representantes do capital financeiro podem se organizar em certas dinâmicas de *land grabbing*.

Palavras-chave: Capital financeiro, *Land grabbing*, mercado de terras, Imobiliárias Agrícolas Financeirizadas, Brookfield Agriculture Group.

ABSTRACT

This article aims to analyze the performance of the company Brookfield Agriculture Group in the Brazilian land market. Brookfield Agriculture is part of a select group of agricultural real estate companies linked to financial capital have the land as financial assets: Farmland real estate investment financial. The emergence of this cluster of agricultural real estate companies coincides with the land grabbing phenomenon global. In Brazil, the land grabbing was intensified in modern agricultural frontier areas as result of the strategies used by Farmland real estate investment financial to obtain returns for shareholders. For preparation of this article, in addition to the bibliographical review, a series of secondary data was systematized on the dynamics of the company's performance in the Brazilian territory (in articles, dissertations, theses and institutional reports). Brookfield Agriculture Group is a company controlled by Brookfield. Even after a law that restricts the purchase of land by foreigners, Brookfield inserted their old properties into its portfolio (land acquired in the 1980s) and created two owns funds to attract foreign investors interested in the acquisition of land in modern agricultural frontier areas. After ten years of operating in the market land, the company sold all their agricultural properties acquired by the two owns funds. The analysis of this company demonstrates the

¹ Pós-Doutorando do Curso de Pós-Graduação em Geografia Humana da Universidade de São Paulo - USP, rcdonascimento@usp.br.



different ways that representatives of financial capital can organize themselves in certain land grabbing dynamics.

Keywords: Financial capital, land grabbing, land market, Farmland real estate investment financial companies, Brookfield Agriculture Group

INTRODUÇÃO

No Brasil, a primeira década do século XXI foi marcada pelo surgimento de empresas ligadas ao capital financeiro interessadas em adquirir terras agrícolas. 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 denominadas: Imobiliárias Agrícolas Financeirizadas (IAFs). Trata-se de uma nova concepção de se fazer negócios no campo brasileiro em que um conjunto de corporações controladas pelo capital financeiro (fundos de pensão, mútuos, *hedge*, soberanos, *private equity*) busca no mercado fundiário uma forma de diversificação de seu portfólio de investimento.

O surgimento das Imobiliárias Agrícolas Financeirizadas 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 *land grabbing* foi intensificado nas áreas de fronteira agrícola moderna a partir das estratégias adotadas por essas empresas agrícolas de obter rendimentos aos acionistas/investidores. Em geral, as Imobiliárias Agrícolas Financeirizadas procuram adquirir terras “brutas” ou subutilizadas com grande potencial de precificação, por meio da intensificação produtiva e da especulação imobiliária, no intuito de transformá-las em um ativo financeiro (OUMA, 2014; VISSER, 2016).

Porém, cada empresa possui a sua própria história, estratégia organizacional e modelo de captação de recursos. Com a elevada oferta de capital (dinheiro) no mercado financeiro, enquanto empresas como, BrasilAgro, SLC Agrícola e Terra Santa, buscaram a abertura de capital por meio da oferta de ações via pregão em bolsa de valores (IPO - *Initial Public Offering*) - uma das formas mais rápidas de capitalização para a realização de novos investimentos -, as empresas Calyx Agro, Sollus Capital e Brookfield Agriculture Group, preferiram limitar a captação de recursos apenas para um seleto grupo de investidores. No caso específico da Brookfield Agriculture Group, a empresa criou dois fundos privados



voltados exclusivamente a atender os investidores estrangeiros interessados em terras agrícolas no país.

Desta forma, o presente artigo tem como objetivo principal analisar a atuação da empresa Brookfield Agriculture Group no mercado fundiário brasileiro. Para isso, a presente pesquisa comporta a abordagem de quatro aspectos: a) analisar de que maneira as imobiliárias agrícolas financeirizadas se caracterizam como uma expressão do fenômeno *land grabbing*; b) abordar a gênese da Brookfield Agriculture Group; c) analisar as estratégias adotadas pela empresa de captura da renda fundiária no território brasileiro; d) analisar as conflitualidades territoriais e o desmatamento nas áreas de Cerrado, em consequência dos investimentos em terras geradas pelas IAFs.

METODOLOGIA

Para a elaboração deste artigo, além da revisão bibliográfica, em especial, sobre a relação entre o capital financeiro e o fenômeno *land grabbing*, foram sistematizados uma série de dados secundários. Em relação ao primeiro aspecto, a respeito do fenômeno *land grabbing* e a emergência das Imobiliárias Agrícolas Financeirizadas no território brasileiro, cabe salientar que o presente artigo deriva do projeto de pesquisa de Pós-doutorado, na Universidade de São Paulo, intitulado: “Mercado de terras e capital financeiro: a emergência das Imobiliárias Agrícolas Financeirizadas no território brasileiro”. O referido projeto é fruto da tese defendida na Universidade Estadual Paulista, UNESP/Rio Claro, no ano de 2019, intitulada: “Capital financeiro e uso agrícola do território: a financeirização da terra nos cerrados brasileiros”, na qual foram efetuadas visitas em algumas empresas (fazendas e escritórios administrativos) e realizadas entrevistas semiestruturadas com diretores, gerentes e funcionários. Para alcançarmos o segundo aspecto, a respeito da gênese da Brookfield, foram coletados dados em diferentes relatórios da empresa, em reportagens e análises setoriais do Jornal Valor Econômico, além de artigos científicos, dissertações e teses que abordaram a temática. Para a análise dos mecanismos financeiros adotados pela Brookfield de captura da renda fundiária no território brasileiro, foram levantados dados em artigos científicos elaborados por pesquisadores interessados na temática e em relatórios institucionais, como a Chain Reaction Research. Além desse último relatório e da citada tese, alguns dados sobre as conflitualidades territoriais e o desmatamento nas áreas de Cerrado geradas por essas empresas também foram obtidos em relatórios da “Comissão Pastoral da Terra”, da “Rede Social de Justiça e direitos humanos” e da “Trase” e de artigos científicos.



REFERENCIAL TEÓRICO

O presente artigo está estruturado entre categorias e conceitos, internos e externos à Geografia, com a problematização a ser pesquisada. Dentre as categorias e conceitos que compõem a nossa estrutura teórica, o presente artigo busca articular as noções sobre: financeirização do capital, ajuste espacial e *land grabbing*.

Ao longo da história do capitalismo, Arrighi (1996) reconhece quatro “ciclos sistêmicos de acumulação” (Gênova, Holanda, Inglaterra e EUA) em que períodos de forte expansão material são sucedidos por fases de expansão financeira. Apesar de não ser um atributo particular do atual período globalizado, iniciado na década de 1970, a recente fase financeirizada tem sido marcada pelo poder hegemônico do capital financeiro que se funda em grande parte pela atuação de fundos de vários tipos (*hedge*, pensão, mútuo, soberanos), além de firmas de *private equity*, e bancos comerciais e de investimento. Perdem sua posição de poder nesta nova configuração do capitalismo os Estados, as empresas de menor dimensão e principalmente as classes sociais menos favorecidas (CHESNAIS, 2005).

Ao ser elevado como agente hegemônico no capitalismo contemporâneo, o capital financeiro passou a exigir das empresas elevadas rentabilidades. Diante disso, as empresas procuram constantemente diversificar os seus portfólios alocando o capital excedente em novas alternativas de investimentos, como: hipotecas, produtos agrícolas, recursos minerais e florestais, terras (entre outros). Tal situação vem resultando em novos ajustes espaciais (HARVEY, 2013), isto é, a vocação do capital excedente de promover a incorporação e a transformação de novos espaços em negócios altamente rentáveis.

Neste início de século XXI, a ocorrência do fenômeno mundial *land grabbing* é um dos melhores exemplos de novos ajustes espaciais. O *land grabbing* ficou conhecido mundialmente através do relatório da organização espanhola GRAIN² no ano de 2008. Decorridos mais de dez anos e após inúmeros relatórios de diferentes agências e pesquisas (nacional e internacional) e correntes teóricas, Sauer e Borras Jr. (2016) asseveram que a “apropriação” talvez seja o termo que melhor define *land grabbing*. Segundo os autores (2016, p. 13), a apropriação “está diretamente relacionado a processos inter-relacionados e interdependentes de acumulação e expropriação”. Além do mais, a apropriação também implica na transferência de propriedade, de direitos de uso e do controle de terras e recursos

² <https://grain.org/article/entries/93-seized-the-2008-landgrab-for-food-and-financial-security>



naturais, através de diferentes mecanismos de transações, como: o arrendamento, a venda, a parceria, as concessões ou pela privatização ilegal de terras públicas, conhecida popularmente no Brasil como grilagem (BENATTI, 2009). Diante disso, *land grabbing* pode ser 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, o aparecimento do fenômeno coincide com a emergência das Imobiliárias Agrícolas Financeirizadas. O surgimento dessas empresas agrícolas financeirizadas dedicadas em terras/agricultura no país, com algumas exceções, se deu entre os anos de 2006 e 2013. Naquele momento, a criação dessas empresas foi impulsionada, dentre outros fatores, pela articulação entre a alta no mercado mundial dos preços das *commodities* agrícolas, sobretudo, pelas denominadas *flex crops* (BORRAS *et al.*, 2012), isto é, culturas de usos múltiplos (bioenergia, alimentos e ração animal), que constituem uma espécie de salvaguarda frente às oscilações nos preços das *commodities* no mercado financeiro (GRAS; NASCIMENTO, 2017), e a busca por parte do capital financeiro em deslocar o seu capital excedente após a crise financeira de 2008.

Segundo Paulani (2016, p. 528), 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”. Nesse sentido, quanto maior for à intensificação em capital e trabalho sobre a terra, maior será a sua renda futura. Conforme-se assim, a terra como o principal elemento para o capital financeiro (CHESNAIS, 2005). E no momento que a terra passou a ser condicionada como fator “chave” para o capital financeiro, ela se transformou num ativo financeiro, isto é, a terra passou a ser regida pela expectativa dos investidores de obter rendimentos iguais ou superiores às demais formas de investimentos disponíveis nos mercados bursatéis (OUMA, 2014; VISSER, 2016).

O FÊNOMENO *LAND GRABBING* E A EMERGÊNCIA DAS IMOBILIÁRIAS AGRÍCOLAS FINANCEIRIZADAS NO TERRITÓRIO BRASILEIRO

No Brasil, a primeira década do século XXI foi marcada pela emergência das imobiliárias agrícolas financeirizadas. Trata-se de uma nova concepção de negócios no campo agrícola nacional em que empresas vinculadas ao capital financeiro (fundos de pensão, mútuos, *hedge*, soberanos, *private equity* entre outros) têm a terra como ativo financeiro. A terra como ativo remete a sua dupla função: a de ser regida pela lógica do mercado financeiro



(lucratividade, liquidez, dividendos etc.) (VISSER, 2016) e a elevada expectativa do capital financeiro de obter rentabilidades superiores às demais formas de investimentos (OUMA, 2014).

O surgimento desse segmento de negócios no país coincide com o recente processo de aquisição de grandes extensões de terras conhecido mundialmente como *land grabbing*. Trata-se da apropriação de terras pública ou privada, que implica na transferência de propriedade, 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 (SAUER; BORRAS JR., 2016).

Para Gunnoe (2014, p. 480), o recente processo de aquisição de terras em larga escala remete “a integração sem precedentes entre o capital financeiro e o mercado de terras”. Apesar da dificuldade de obter informações mais precisas sobre todas as transações realizadas, o monitoramento realizado de 2000 até abril de 2021 pela organização The Land Matrix³, revelou que cerca de 100 milhões de hectares de terras com potencial de conversão agrícola haviam sido adquiridos, sobretudo, por investidores institucionais⁴, em todo o mundo.

Dentre os países da América Latina, o Brasil foi o país que recebeu a maior parte das operações proveniente dos investidores institucionais. Segundo dados da EMPEA (2015)⁵, entre os anos de 2008 e 2014, tais agentes institucionais investiram no Brasil um montante de US\$ 1,5 bilhão, cerca de 80% do total de capital investido na região. No caso específico do Brasil, isto se deve, entre outros fatores, a disponibilidade de uma grande quantidade de terras disponíveis para expansão, especialmente, em áreas de fronteira agrícola, e com um baixo preço relativo, quando comparado com importantes regiões agrícolas pelo mundo.

Segundo o Relatório da Global AgInvestment⁶, em 2012, dentre os sete países pesquisados (Estados Unidos, Rússia, Brasil, Canadá, Austrália, Ucrânia e Argentina), o Brasil era o que detinha a maior quantidade de terras disponíveis, entre 20 e 70 milhões de hectares. Em relação ao preço da terra, o relatório da International Farmland (2014)⁷, elaborado pela empresa de consultoria Savills World Research, entre os anos de 2002 e 2012, apontou que dentre os principais países agrícolas do mundo (como: Canadá, EUA e

³ Para mais detalhes ver: <http://www.landmatrix.org/>.

⁴ Denominamos investidor institucional qualquer instituição financeira ou estatal que investe no mercado financeiro, como o Estado e outras instituições públicas, bancos, seguradoras, fundos de investimento, fundos de pensões, indivíduos de alta renda etc.

⁵ <https://www.empea.org/research/empea-brief-first-time-funds-in-emerging-markets/>

⁶ <http://www.globalaginvesting.com/downloads/files/Farmland-an-Untapped-Asset-Class.pdf>.

⁷ <https://pdf.euro.savills.co.uk/rural---other/int-farmland-lores.pdf>.



Austrália), as terras brasileiras tiveram a quarta maior apreciação, em torno de 25%. Mesmo obtendo uma elevada apreciação, as terras no Brasil apresentam um preço médio relativamente baixo. Enquanto a média global ficou estimado em R\$ 33,3 mil/ha, o preço médio das terras brasileiras foi de R\$ 16,6 mil/ha.

Em meio ao promissor mercado de terras, o Brasil se tornou um local bastante atrativo para o capital financeiro. Para tanto, o capital financeiro (estrangeiro e nacional) passou a firmar parceria com empresas de diferentes ramos da economia no intuito de fomentar um conjunto de empresas agrícolas especializada em especulação fundiária, as denominadas: Imobiliárias Agrícolas Financeirizadas (BrasilAgro, SLC Agrícola, Terra Santa, Calyx Agro, Sollus Capital, Brookfield Agriculture, Tiba Agro, Radar e SLC LandCo).

O Quadro 1 apresenta as imobiliárias agrícolas financeirizadas atuantes no território brasileiro. Demonstra também a quantidade de terras controladas por essas empresas, a localização das propriedades agrícolas, o ano de início do vínculo com o capital financeiro, bem como identifica os principais acionistas e o país de origem. Salienta-se que estamos considerando apenas as imobiliárias agrícolas financeirizadas atuantes no mercado fundiário em áreas de fronteira agrícola no território brasileiro.

Quadro 1 – As imobiliárias agrícolas financeirizadas atuantes em áreas de fronteira agrícola no território brasileiro, 2021

IAFs	Principais acionistas	País de origem dos acionistas	Área controlada (mil/ha)	Localização das propriedades (UF)	Ano de vínculo
BrasilAgro	Cresud Charles River Autonomy Capital Elie Horn	Argentina Brasil EUA Brasil	155	MA, BA, MG, GO, MT	2006
SLC Agrícola	Verde Asset Neuberger Berman Kopernik BlackRock Credit SH-Griffo Vanguard Group Deutsche Bank	Brasil EUA EUA EUA EUA Alemanha	215	MA, PI, BA, MS, GO, MT	2006
Terra Santa	Bonsucex Holding Gávea Laplace BTG Pactual Darci de Araújo Silvio T. de Araújo	Hong Kong Brasil Brasil Brasil Brasil Brasil	87	MT	2007
Calyx Agro	Louis Dreyfus CA 7 Holding CA 8 Holding	França Ilhas Cayman Ilhas Cayman	62	MT, TO, MA	2008
Sollus Capital	Vinci Partners Touradji Capital	Brasil EUA	28	MA, TO, PI, BA	2008



	Los Grobo	Argentina			
Brookfield Agriculture	Brookfield Asset	Canadá	263	MA, MG, TO, MS, GO, MT	2010
Tiba Agro	Vision Brazil Irmãos Franciosi Grupo Golin Private equity	Brasil Brasil Brasil EUA/UE	335	BA, PI, GO, MT	2008
Radar	Nuveen	EUA	270	MA, TO, PI, BA, SP, GO, MT	2008
SLC LandCo	SLC Agrícola Valiance	Brasil Inglaterra	86	BA, MA, MT	2013

Fonte: SLC Agrícola⁸, BrasilAgro⁹, Terra Santa¹⁰, Tiba Agro¹¹ e Sollus Capital¹². Reportagens do Valor Econômico, da Revista Exame (vários anos) e dos relatórios da Chain Reaction Research (2020¹³) e Rapid Response (2020)¹⁴.

Organização: NASCIMENTO, 2021.

Percebe-se no Quadro 1 que as IAFs emergiram no país, com algumas exceções, entre os anos de 2006 e 2013. Atualmente, as IAFs controlam mais de 1,5 milhão de hectares de terras agrícolas no território brasileiro. O fator que nos chama a atenção no Quadro 1 é o forte interesse do capital financeiro estrangeiro no controle de terras agrícolas no país. Podemos observar na coluna, “País de Origem dos Acionistas”, que todas as IAFs possuem ao menos um investidor estrangeiro no quadro societário da empresa.

Salienta-se que o capital (dinheiro) no mercado financeiro é muito dinâmico e fluído, portanto, a sua entrada e saída são constantemente alteradas. Isso, de certo modo, dificulta a identificação mais precisa em relação aos principais acionistas. Em alguns casos, essa identificação chega a beirar a obscuridade¹⁵. Isso posto, dentre os diferentes tipos de representantes do capital financeiro identificados, temos: os fundos de *private equity* (Gávea Investimentos, Vision Brazil e Vinci Partners) e *hedge* (Touradji Mangament Capital) os fundos de pensão (TIAA); os fundos privados (Autonomy Capital, Bonsucex Holding, Neuberger Berman LLC, CA 7 Holding, CA 8 Holding); os fundos de investimentos

⁸<https://api.mziq.com/mzfilemanager/v2/d/a975c39b-3eca-4ad8-9330-2c0a0b8d1060/337dc192-b37c-7789-64c5-2738f83c1e22?origin=1>

⁹http://www.brasil-agro.com/brasilagro2011/web/download_arquivos.asp?id_arquivo=82F481C2-DF1F-48E6-8E11-FF9D409B8BCC

¹⁰http://www.mzweb.com.br/vanguardaagro/web/conteudo_pt.asp?idioma=0&conta=28&tipo=40810&item=13317#mapa

¹¹ <http://visionbrazil.com/pt/recursos-naturais/>

¹² <https://www.vincipartners.com/negocios/privateEquity/0>

¹³https://chainreactionresearch.com/wp-content/uploads/2020/01/TIAA_Jan2020_Portuguese.pdf

¹⁴ https://www.mightyearth.org/wp-content/uploads/RR_Report_13_June_2020.pdf

¹⁵ Vale destacar que algumas empresas não disponibilizam ou atualizam os seus dados nos sites privados. Algumas delas, inclusive, nem possuem *website*. Isso se dá devido à falta de um órgão institucional que as obrigue de fornecer informações ao público em geral, diferentemente das empresas de capital aberto em que as operadoras de bolsa de valores, como a B3, as obrigam a divulgação dos resultados obtidos ao público por meio de relatórios trimestral.



(Brookfield Asset, BTG Pactual, Verde Assest, Kopernik Global, Laplace, Odey Asset, Valiance, Vanguard Group, Charles River Capital); os indivíduos e as famílias de alta renda - *family office* (Elie Horn, Silvio T. de Araújo, Darci de Araújo, Grupo Irmãos Franciosi); os bancos (Deutsche Bank, Credit Suisse); as *tradings* e as empresas agrícolas em geral (Louis Dreyfuss, SLC Agrícola, Grupo Golin, CRESUD e Los Grobo).

Ressalta-se que diante do 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-01/2010¹⁶, que ratifica a Lei Federal de 1971, iniciando um período mais restritivo. Mas, como podemos perceber no Quadro 1, o Parecer apenas desencorajou a aquisição de terras por estrangeiros, mas não os impediu por completamente (FAIRBAIRN, 2015). Apesar do Parecer ainda estar em vigor¹⁷, algumas IAFs criaram uma série de subterfúgios como forma de manter ou atrair os investidores estrangeiros, através: do arrendamento de terras, da criação de fundos privados, da compra de debêntures conversíveis em ações (títulos de dívida), da aquisição de ações preferenciais (sem poder de voto) e da aquisição de empresas agrícolas nacionais (FREDERICO; ALMEIDA, 2016).

BROOKIFIELD AGRICULTURE GROUP

A Brookfield Agriculture Group foi criada com o objetivo exclusivo de efetuar investimentos voltados em operações de ativos agrícolas. O Grupo é formado pelas subsidiárias, Bartira Agropecuária S.A e Agripar Participações S.A. O controle único dessas duas subsidiárias, assim como a do Grupo agrícola, pertence ao fundo de investimentos canadense Brookfield Asset Management - um dos maiores fundos de investimentos do mundo.

A Brookfield Asset Management está presente em mais de 30 países. Ela é a líder global na gestão de ativos alternativos. Segundo o relatório da empresa (2020), a Brookfield possui mais de US\$ 600 bilhões em sua carteira de investimentos. A Brookfield informa ainda que efetua investimentos em infraestrutura (rodovias, ferrovias, portos e terminais

¹⁶ 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.

¹⁷ No dia 15 de dezembro de 2020, o Senado Federal aprovou – de forma simbólica – um Projeto de Lei que autoriza a compra, por pessoas ou empresas estrangeiras, de áreas que correspondam a no máximo 25% da área total de cada município em questão.



intermodais), energia hidrelétrica, eólica e biomassa, empreendimentos imobiliários (hospitais, centros comerciais, edifícios residenciais e estudantis), produção agropecuária, florestal e terras agrícolas, além de investir em empresas de diferentes setores da economia com potencial de crescimento (*private equity*).

No Brasil, a Brookfield está presente há mais de 120 anos. Atualmente, a empresa no país detém mais de R\$ 120 bilhões em ativos sob gestão, sendo R\$ 26 bilhões em *private equity*, R\$ 18 bilhões em energia renovável, R\$ 11 bilhões em investimentos imobiliários e R\$ 8 bilhões em florestas e terras agrícolas (BROOKFIELD, 2020)¹⁸. No caso específico desse último, a Brookfield vem efetuando investimentos em terras agrícolas brasileiras há quase 40 anos.

Os primeiros investimentos da Brookfield em terras no Brasil se deram em 1982, a partir da aquisição de propriedades situadas nos estados de São Paulo e Minas Gerais, totalizando 31.500 hectares. Dois anos depois, em 1984, essas propriedades agrícolas foram integralizadas junto à Bartira. A Bartira é uma empresa agropecuária e silvicultura voltada ao desenvolvimento de material genético (reprodução animal), a criação e a comercialização de equinos, bovinos (gado Nelore), sementes e mudas, entre outros.

Além dessas antigas propriedades, a Bartira adquiriu mais 113.500 hectares de terras entre os anos de 2000 e 2007. Essas terras, situadas nos estados de São Paulo, Mato Grosso e Mato Grosso do Sul, foram transformadas em nove propriedades. Tais propriedades são voltadas para a produção agrícola (em especial, cana-de-açúcar) e a pecuária. O aporte financeiro para a compra dessas terras foi efetuado pela própria controladora, a Brookfield Asset Management (BARROS JUNIOR, 2019).

Para os agentes do capital financeiro, a terra é considerada 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. Com a debacle de 2008, a Brookfield incluiu as suas antigas propriedades em seu portfólio¹⁹ e criou dois fundos privados que serviram como canal financeiro da empresa para atrair investidores estrangeiros interessados na aquisição de terras nas áreas de fronteira agrícola moderna: a Brookfield Brazil Agriland Fund I (BBAF I) e a Brookfield Brazil Agriland Fund II (BBAF II).

A BBAF I foi criada no ano de 2010. Com esse primeiro fundo, a Brookfield arrecadou um montante de US\$ 330 milhões. Um dos principais investidores da BBAF I foi o

¹⁸ <https://www.brookfield.com/sites/default/files/2021-05/Brookfield%20Overview%20Brasil%202020-2021.pdf>

¹⁹ No mercado financeiro, cada empresa participante possui ao menos um portfólio, independentemente do ramo de atuação. O objetivo do portfólio, dentre outros, é o de apresentar o foco de negócios da empresa e suas estratégias comerciais para atrair novos investidores.



fundo de pensão de aposentados de San Diego - The San Diego County Employees Retirement Association (SDCERA) -, um antigo parceiro da Brookfield em investimentos no setor imobiliário urbano (BARROS JUNIOR, 2019). Com o encerramento da captação da BBAF I, a empresa adquiriu mais de 99 mil hectares de terras somente entre os anos de 2011 e 2014. Essas terras situam-se nos estados de Goiás, Maranhão, Mato Grosso e Tocantins.

Após a conclusão da BBAF I, a Brookfield criou a BBAF II no ano de 2014. O objetivo do segundo fundo foi de adquirir novas terras e de converter algumas antigas fazendas de gado em propriedades agrícolas voltadas à produção de soja e de cana-de-açúcar. Com esse último fundo, a empresa conseguiu captar dos investidores estrangeiros cerca de US\$ 500 milhões. O que permitiu a aquisição de mais de 20.000 hectares de terras no país. De acordo com a Global Aginvesting (2015)²⁰, o segundo fundo administrado pela Brookfield teve dois grandes investidores estrangeiros como destaque: o fundo estadunidense, a Oregon Public Employees Retirement Fund (OPERF) - um fundo de funcionários públicos aposentados do estado do Oregon -, e o fundo mexicano de *endowment* (fundação universitária), a New Mexico State Investment Council. Enquanto o primeiro fundo concedeu um aporte de cerca de US\$ 100 milhões, o segundo fundo efetuou um aporte de US\$ 75 milhões.

Além desses dois fundos, em 2011, a Brookfield também criou a Agripar Participações S.A. A Agripar foi criada com o objetivo de administrar as terras compradas pelos dois fundos privados da Brookfield. Enquanto a Bartira continuou a controlar as antigas terras da empresa, a Agripar ficou responsável pelo controle das novas terras. Portanto, com a criação dessa última subsidiária, a Brookfield a integrou junto à Bartira para fomentar a Brookfield Agriculture Group, do qual, passou a gerenciar e a administrar todas as propriedades agrícolas da empresa controladora. Vale salientar que todo o corpo administrativo da Brookfield Agriculture Group possui algum vínculo com a Brookfield Asset Management ou com uma das várias subsidiárias da empresa (BARROS JUNIOR, 2019).

Portanto, a criação desses dois fundos por parte da Brookfield revela uma das faces do fenômeno *land grabbing*. Em meio às poucas opções de investimentos remunerativos, o capital financeiro busca alocar o seu excedente em novos ramos produtivos e lugares altamente lucrativos, retirando-se daqueles em declínio. Após a crise financeira de 2008, os dois fundos geridos pela Brookfield, juntos, arrecadaram cerca de US\$ 800 milhões. Isso

²⁰<https://www.globalaginvesting.com/oregon-invests-100-million-with-brookfield-brazil-agriculture-fund-ii/>



permitiu a empresa expandir ainda mais o seu portfólio de terras no país. Somente entre os anos de 2011 e 2016, a Brookfield adquiriu cerca de 119 mil hectares de terras próprias.

Mas o que chama mais atenção é que esses dois fundos geridos pela Brookfield foram criados exclusivamente para atrair investidores estrangeiros mesmo após a publicação do Parecer nº LA-01/2010, que restringe a compra de terras para pessoas e empresas estrangeiras. Nesse sentido, a empresa não apenas inseriu as suas antigas e novas terras a uma lógica de rentabilidade altamente especulativa, como criou subterfúgios para manter os investidores estrangeiros nesse segmento de negócios.

ESTRATÉGIA DE CAPTURA DA RENDA FUNDIÁRIA

Ao alocar os excedentes nas IAFs, os agentes do capital financeiro buscam na apropriação da terra uma rentabilidade segura e de longo prazo. Para isso, as IAFs procuram adotar estratégias que possam gerar ao mesmo tempo a maximização do lucro e a distribuição de dividendos aos acionistas/investidores. Nesse sentido, a Brookfield busca como estratégia combinar a especulação imobiliária e a produção de *commodities* agrícolas, em especial nas chamadas *flex crops*, “culturas que têm usos múltiplos e flexíveis que constituem uma salvaguarda frente às mudanças drásticas nos preços” (GRAS; NASCIMENTO, 2017, p. 120), como forma de atender aos anseios dos seus investidores.

Como vimos no item 2 anterior, a Brookfield concede investimentos em terras no país há quase 40 anos. No intuito de adquirir novas terras em áreas de fronteira agrícola, a empresa inseriu as suas antigas propriedades (adquiridas entre as décadas de 1980 e 2000) em seu portfólio de negócio e criou dois fundos privados para captar grandes volumes financeiros de investidores estrangeiros. Com a captação desses recursos, a empresa adquiriu grandes extensões de terras, considerada pelos investidores como “brutas”, e as transformou em propriedades produtivas. Para isso, a Brookfield combinou preferencialmente a produção de *flex crops* (cana-de-açúcar e soja) com inversões de capital (infraestrutura e novas técnicas da informação). 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 e seis anos, a Brookfield captura a renda da terra por meio do arrendamento e, depois, da comercialização de suas propriedades (algumas de suas propriedades foram vendidas após dez anos de aquisição) como forma de recuperar o capital investido e garantir a maximização dos lucros e



a distribuição dos dividendos aos acionistas. Portanto, para a Brookfield, a terra é tratada como ativo financeiro.

No início da década de 1980, a empresa detinha cerca de 30 mil hectares de terras. Após o aporte financeiro da Brookfield Asset Management e da captação de recursos vindo dos dois fundos privados geridos pela empresa, a Brookfield Agriculture Group passou a controlar mais de 240 mil hectares de terras no país. Em relação a quantidade de terras controladas pela empresa, isso pode ser observada no Quadro 2, a respeito das propriedades agrícolas da Brookfield Agriculture Group no território brasileiro, bem como é possível observar a localização, o ano de aquisição e o controle das subsidiárias.

Quadro 2 – Propriedades agrícolas da Brookfield Agriculture Group no território brasileiro

Subsidiárias	Propriedades	Localização	Área total (hectare)	Ano de aquisição
Bartira Agro.	Pirapitinga	Minas Gerais	16.600	1982
Bartira Agro.	Bartira	São Paulo	14.321	1982
Bartira Agro.	Mosquito	São Paulo	7.638	2000
Bartira Agro.	Formosa	São Paulo	6.797	2000
Bartira Agro.	Morumbi	Mato Grosso	30.000	2005
Bartira Agro.	San Diego	Mato Grosso do Sul	11.925	2006
Bartira Agro.	San Francisco	Mato Grosso	12.920	2006
Bartira Agro.	San José	Mato Grosso do Sul	20.007	2007
Bartira Agro.	San Antonio	Mato Grosso	17.845	2007
Bartira Agro.	San Jorge	Mato Grosso do Sul	5.292	2007
Agripar Parti.	Sublime	Mato Grosso	6.683	2011
Agripar Parti.	Horizontalina Norte	Maranhão	12.240	2011
Agripar Parti.	Bacuri	Maranhão	9.857	2012
Agripar Parti.	Cluster Talismã	Goiás	8.405	2012
Agripar Parti.	Horizontalina Leste	Maranhão	14.359	2012
Agripar Parti.	Cluster Colorado	Tocantins	15.169	2012
Agripar Parti.	Alvorada	Tocantins	6.678	2012
Agripar Parti.	Guarabu	Tocantins	14.102	2013
Agripar Parti.	Flores	Tocantins	12.314	2014

Fonte: BROOKFIELD, 2017

Org. Nascimento, 2021

Ao longo de quatro décadas (1980 e 2010), percebe-se no Quadro 2 que houve uma significativa expansão na área total da empresa de 222,96%. Além do mais, houve também dois momentos que contribuíram para o incremento do portfólio de terras da empresa. Enquanto o primeiro momento, as terras adquiridas entre os anos de 2000 e 2007 representam 46,23% do total de propriedades agrícolas controladas pela Brookfield; a aquisição de terras no segundo momento, entre os anos de 2011 e 2014, representa 41,06% do total de propriedades agrícolas da empresa.



Em relação ao primeiro momento, por meio de recursos próprios, a Brookfield adquiriu novas áreas para expandir ainda mais os seus negócios no setor pecuário e também iniciar a conversão de terras para atividades agrícolas com maior valor agregado, especialmente na produção das *flex crops*. No caso específico desse último, as primeiras *flex crops* produzidas pela empresa ocorreram no ano de 2006, através da produção de cana-de-açúcar e de soja. Enquanto a produção de cana-de-açúcar ficou estimada em mais de 9,4 mil toneladas; a produção de soja ficou estimada em apenas 1,02 mil toneladas. Vale salientar que tais produções iniciais realizadas pela empresa se deram dentro de um forte contexto nacional de incentivo do Estado à produção das *flex crops*.

No Brasil, as *flex crops* 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 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 (SAUER; PIETRAFESA, 2012).

A respeito do segundo momento de expansão, percebe-se no Quadro 2 que os recursos vindos dos dois fundos foram fatores preponderantes para a empresa promover um maior controle quantitativo de terras no país. Para tanto, as terras adquiridas pela empresa se deram por meio da diversificação geográfica. A diversificação geográfica é uma importante estratégia de captura da renda fundiária adotada pelas IAFs 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.

No intuito de minimizar os riscos com os possíveis entraves territoriais, a diversificação geográfica promovida pela empresa pode ser observada a partir da aquisição de novas terras situadas na região do MATOPIBA. O MATOPIBA refere-se à delimitação elaborada pela EMBRAPA, através do Grupo de Inteligência Territorial Estratégica (GITE), para as áreas de Cerrado nos estados do Maranhão, Tocantins, Piauí e Bahia. 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.



Mas, para promover a diversificação geográfica, as IAFs procuram adotar o uso de sistemas técnicos informacionais como método de aquisição de terras com grande potencial de precificação. 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 Safra e o uso de Tecnologias da Informação e Comunicação (TICs), “que inclui medições do perímetro e topografia do imóvel, análises pluviométricas e espectrais do solo”.

Além disso, as IAFs também procuram introduzir e intensificar o uso de sistemas técnicos informacionais no campo com o objetivo de elevar a produção agrícola (controle químico, irrigação, fertilizantes, agricultura de precisão, rotação de culturas, mecanização, sementes geneticamente modificadas e de alto rendimento). No caso da Brookfield, ao combinar a diversificação geográfica com o uso de sistemas técnicos informacionais, a empresa passou a ter resultados mais significativos com a produção de cana-de-açúcar e de soja. No ano de 2016, enquanto a produção de cana-de-açúcar ficou estimada em 21,9 mil toneladas; a produção de soja ficou estimada em 75 mil toneladas. Portanto, em apenas uma década (2006 a 2016), a empresa obteve um aumento significativo na produção de cana-de-açúcar, de 130,9%, e de soja, de 7202,8% (BROOKFIELD, 2017).

A renda auferida pelas imobiliárias agrícolas financeirizadas ocorre por intermédio da especulação imobiliária. Para as IAFs, quanto mais as terras agrícolas ficarem expostas no mercado de terras, mais elas se tornam atraentes para novos investimentos. Isso, de certo modo, acaba gerando um efeito cíclico de precificação do “ativo terra”.

Em 2015, o portfólio de terras²¹ da Brookfield foi avaliado em mais de dois bilhões de reais. Segundo o relatório da Brookfield (2017), a empresa investiu mais de 50 milhões de reais na aquisição de máquinas e implementos agrícolas nas propriedades agrícolas. Em agosto de 2021, a empresa efetuou a venda de cerca de 100 mil hectares de terras por um valor estimado de 1,7 bilhão de reais. Essas terras são referentes a nove propriedades agrícolas. De acordo com a reportagem do Valor Econômico²², do dia 16 de agosto de 2021, essas propriedades situam-se nas regiões do Centro-Oeste e no MATOPIBA. Ainda de acordo com a reportagem, essas terras foram adquiridas por um grupo de quatro famílias de produtores rurais e pelo fundo imobiliário de terras agrícolas brasileiro, Terrax FII,

²¹ O valor avaliado não contabilizou os investimentos concedidos pela empresa com maquinários e infraestrutura em geral

²²<https://valor.globo.com/agronegocios/noticia/2021/08/16/brookfield-vende-nove-fazendas-por-r-17-bi-para-fundo-e-produtores.ghtml>



pertencente a Riza Asset - no seu IPO, em outubro de 2020, o fundo arrematou mais de R\$ 600 milhões.

A respeito dessa recente venda de terras promovida pela Brookfield é importante destacarmos que todas as propriedades agrícolas liquidadas estavam vinculadas à Agripar. Isso pode ser percebido no Quadro 2, nos itens: “localização” (Centro-Oeste e MATOPIBA) e “área total” (100 mil hectares de terras, aproximadas). Como mencionado anteriormente, a Agripar foi uma empresa constituída pela Brookfield para gerenciar as terras adquiridas pelos fundos privados da empresa. Nesse sentido, podemos inferir que a atuação da Brookfield introduz novas características nas áreas de expansão da fronteira agrícola moderna no território brasileiro, ao transformar a terra agrícola em ativo por intermédio da especulação imobiliária.

CONFLITUALIDADES TERRITORIAS E DESMATAMENTO NAS ÁREAS DE CERRADO

O Cerrado cobre mais de 20% do território brasileiro e vem se constituindo como um dos principais “alvo de ataque” por parte de agentes do capital financeiro interessados em terras agrícolas. Neste início de século XXI, o referido bioma tem presenciado uma série de conflitualidades no campo e elevadas taxas de desmatamento.

A aquisição de grandes extensões de terras aguça o interesse por ganhos econômicos de agentes públicos e privados. Isso, de certo modo, faz movimentar todo um mercado local de terras que nem sempre são legais. 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, como é o caso das Imobiliárias Agrícolas Financeirizadas.

O mercado de terras remete a uma rede de relações que envolvem desde o capital financeiro até grileiros, políticos, latifundiários, tabeliões locais e o Estado - por viabilizar a construção de infraestruturas necessárias e de normatizar as terras. Com a recente retomada do processo de apropriação de terras no Brasil, antigas práticas ilegais se intensificaram no MATOPIBA, como a “grilagem”. O termo grilagem remete à prática de guardar documentos novos dentro de uma caixa com grilos. Através do excremento desses insetos, os documentos ficam amarelados assemelhando a um documento oficial com aspecto mais antigo. Nesse esquema, os chamados “grileiros” forjam a titulação fundiária e, em seguida, promovem a venda ou o arrendamento da terra como se ela estivesse sido legalizada. Após esse processo de falsificação de documentos, os “grileiros” – podendo ser um agente local, um empresário



ou produtor fora da região - usam a prática conhecida como “abraço”. Tal prática remete a cerca de uma área maior do que aquela contida nos documentos forjados (OLIVEIRA, 2003). Como os grileiros possuem uma relação de negócios com os poderes oficiais (Executivo, Legislativo, Judiciário e cartórios municipais), a regularização dessas terras “abraçadas” transcorre facilmente.

Os impactos provocados pela expropriação da terra junto aos povos locais vêm intensificando cada vez mais as conflitualidades territoriais. A maioria dos conflitos no campo está relacionada à luta pela terra. Em 2020, a Comissão Pastoral da Terra (CPT)²³ registrou um aumento no número de conflitos no campo de 8% na comparação com o ano anterior, do qual atingiu 2.054 conflitos, envolvendo mais de 914 mil pessoas. Esse é o maior número de conflitos por terra registrado pela CPT desde 1985, quando começou a fazer o monitoramento. Dentre os principais conflitos, têm-se: as invasões, com 121.267 famílias envolvidas; a grilagem, com 41.283 ações; e os desmatamentos ilegais, com 25.654. A CPT também apurou os principais responsáveis pela violência no campo. Além dos “fazendeiros”, com 34,87% das ocorrências, os “empresários nacionais e internacionais” (21,52%) e o “Poder Público”, incluindo Governo Federal, estadual e municipal, representando juntos 13,75% do total, foram os principais responsáveis pela violência no campo.

Porém, o *land grabbing* no MATOPIBA não intensificou somente antigos métodos de expropriação de terras, mas acelerou também o processo de desmatamento da mata nativa. Segundo o relatório da Trase²⁴, de 2018, numa estimativa mais conservadora, entre os anos de 2005 e 2016, o Cerrado perdeu cerca de 850 mil hectares de áreas de sua vegetação nativa para dar lugar à produção de soja. O relatório informa ainda que essa área equivale a 20% do total de soja plantada no Cerrado somente em 2016. Ainda de acordo com a Trase (2018), o mais impressionante é que dos 850 mil hectares de áreas com vegetação nativa situadas no Cerrado que foram desmatados para a soja, 76% desse total estavam dentro da região do MATOPIBA.

De acordo com o relatório da Chain Reaction Research (2018)²⁵, as empresas agrícolas que possuem investidores estrangeiros²⁶ controlam cerca de 868 mil hectares de terras no MATOPIBA, o que representa 18% do total de terras agrícolas na região. Desde 2000, essas

²³ <https://www.cptnacional.org.br/downlods?task=download.send&id=14242&catid=41&m=0>

²⁴ <http://resources.trase.earth/documents/TraseYearbook2018.pdf>

²⁵ <https://chainreactionresearch.com/wp-content/uploads/2018/12/Foreign-Farmland-Investors-in-Brazil-Linked-to-423000-Hectares-of-Deforestation-2.pdf>

²⁶ De acordo com a metodologia adotada pela Chain Reaction Research, as seguintes empresas controladas por investidores estrangeiros que atuam na região do MATOPIBA são: a Brookfield, a Radar, a InSolo, a BrasilAgro, a SLC-MIT, a SLC LandCo, a Renuka do Brasil, a El Tejar, a Agre do Brasil e a Agrifirma.



empresas agrícolas controladas por investidores estrangeiros na referida região desmataram pelo menos 423 mil hectares. Isso representa 22% do desmatamento total na região do MATOPIBA entre os anos de 2000 e 2017. Dentre as empresas agrícolas controladas por investidores estrangeiros naquele período, o relatório informa ainda que a Brookfield desmatou cerca de 13 mil hectares de terras na região.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

No Brasil, o maior interesse por parte do capital financeiro pelo controle de grandes extensões de terras fez emergir um novo segmento de negócio: as imobiliárias agrícolas financeirizadas. A emergência desse segmento de negócio coincide com o recente processo de aquisição de terras em escala global, conhecida como *land grabbing*. O fenômeno pode ser entendido como um processo sintomático da atual fase financeirizada, na qual, inseriu a terra agrícola para dentro de uma lógica de rentabilidade altamente especulativa. Nesse sentido, o presente artigo propôs analisar a atuação da Brookfield Agriculture Group no mercado fundiário brasileiro.

Como analisado, a Brookfield Agriculture Group surgiu com o propósito de gerenciar as propriedades agrícolas da Brookfield Asset Management. Com o propósito de adquirir terras nas áreas de fronteira agrícola moderna, a Brookfield inseriu as suas antigas propriedades em seu portfólio de negócio (terras adquiridas na década de 1980) com a finalidade de atrair novos investidores. Para tanto, mesmo com o Parecer que restringe a compra de terras para pessoas e empresas estrangeiras estando em vigor, a empresa criou dois fundos privados voltados exclusivamente aos investidores estrangeiros interessados em conceder investimentos em terras agrícolas no país. Com os recursos captados por esses dois fundos, a Brookfield Agriculture Group adquiriu grandes extensões de terras brutas e as transformou 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.

No intuito de atender às expectativas dos investidores por rentabilidade, decorridos dez anos de atuação nesse segmento de negócio, a empresa liquidou todas as propriedades agrícolas adquiridas com os recursos vindos dos dois fundos privados. Portanto, ao transformar a terra agrícola em ativo por intermédio da especulação imobiliária, podemos



inferir que a atuação da Brookfield Agriculture Group demonstra uma das formas que os representantes do capital financeiro se organizam em certas dinâmicas de *land grabbing* para atender aos anseios dos investidores por elevada rentabilidade.

O modelo de atuação da Brookfield possibilita a abertura de novas perspectivas de pesquisa na Geografia, como: os tipos de mecanismos de captura de recursos no mercado financeiro; a divisão territorial do trabalho e o uso da terceirização no campo; a manutenção da concentração fundiária; a especialização produtiva; as formas de subterfúgios adotados pelas empresas para o maior acesso à terra aos investidores estrangeiros; as diferentes formas de capturar a renda fundiária (arrendamento, compra e venda de terras); a vulnerabilidade territorial; o intenso uso das tecnologias da informação para a precificação da terra. Desse modo, ao propormos analisar a atuação da Brookfield no território brasileiro, este artigo oferece novas perspectivas de estudos para o aprofundamento dos temas acima mencionados.

REFERÊNCIAS

ARRIGHI, G. **O longo século XX: dinheiro, poder e as origens de nosso tempo**. Rio de Janeiro. Contraponto, 1996.

BARROS JUNIOR, O. A. Real Estate Caipira: investimentos em terras pelo Brookfield Asset Management no Brasil. **Dissertação** (Ciências Sociais). Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro, Instituto de Ciências Humanas e Sociais. Programa de Pós-Graduação de Ciências Sociais em Desenvolvimento, Agricultura e Sociedade. Rio de Janeiro, 139 f. 2019.

BENATTI, J. H. A lei de regularização fundiária e o debate sobre justiça social e proteção ambiental na Amazônia. **Hiléia** – Revista do Direito Ambiental da Amazônia, no. 11, Jul-Dez. de 2008, e no.12, Jan-Jun de 2009, p. 15-30, 2009.

BORRAS Jr, S. et al. **Land Grabbing and Global Capitalist Accumulation: Key Features in Latin America**. Canadian Journal of Development Studies 33 (4): 402–416, 2012.

BROOKFIELD AGRICULTURE GROUP. **Fazendas Bartira**. Brookfield. 2017.

CHESNAIS, F. O capital portador de juros: acumulação, internacionalização, efeitos econômicos e políticos. In: CHESNAIS, François. **A finança mundializada: raízes sociais e políticas, configuração e consequências**. Tradução: Rosa Marques e Paulo Nakatani. São Paulo. Editora: Boitempo, p. 32-67, 2005.

FAIRBAIRN, M. Foreignization, Financialization and Land Grab Regulation. **Journal of Agrarian Change**. Vol. 15, No. 4. 2015

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.; 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, v., p. 83-101. 2016

GRAS, C.; NASCIMENTO, R C do. 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.

GUNNOE, A. **The political economy of institutional landownership: neorentier society and the financialization of land**. *Rural Soc.* <http://dx.doi.org/10.1111/ruso.12045>. 2014.

HARVEY, D. **Os limites do capital**. São Paulo: Boitempo. 1ª ed., 2013.

NASCIMENTO, Rodrigo Cavalcanti do. **Capital financeiro e uso agrícola do território: A financeirização da terra nos cerrados brasileiros**. Tese - Universidade Estadual Paulista (Unesp), Instituto de Geociências e Ciências Exatas, Rio Claro, 250 f. 2019.

OLIVEIRA, F. de. **Crítica à razão dualista**. São Paulo: Boitempo, 2003.

OUMA, S. Situating global finance in the land rush debate: A critical review. **Geoforum**, v. 57, p. 162-166, 2014.

PAULANI, L. M. Acumulação e rentismo: resgatando a teoria da renda de Marx para pensar o capitalismo contemporâneo. **Revista de Economia Política** (144). 514-535. <http://dx.doi.org/10.1590/0101-31572016v36n03a04>. 2016.

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.

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.

SAUER, S.; BORRAS JR, S. '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.

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, RANEP, Moscow, Russia. 2017.

VISSER, O. Running out of Farmland? **Agriculture and Human Values** (print). 2016 doi: <http://dx.doi.org/10.1007/s10460-015-9679-7>