



UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS
Instituto de Economia

ARRENDAMENTO E ACESSO À TERRA NO BRASIL

Patrícia José de Almeida

Dissertação de Mestrado apresentada
ao Instituto de Economia da UNICAMP
para obtenção do título de Mestre em
Desenvolvimento Econômico, Espaço e
Meio Ambiente – área de concentração:
Economia Agrícola e Agrária, sob a
orientação do Prof. Dr. Antonio Marcio
Buainain.

*Este exemplar corresponde ao original da
dissertação defendida por **Patrícia José de
Almeida** em 20/12/2002 e orientada pelo
Prof. Dr. Antonio Marcio Buainain.*

CPG, 20/12/2002

Campinas, 2002

UNICAMP
BIBLIOTECA CENTRAL
SEÇÃO CIRCULANTE

UNIDADE	88
Nº CHAMADA	T/UNICAMP
	AL640
V	EX
TOMBO BC/	51950
PROC.	124/03
C <input type="checkbox"/>	D <input checked="" type="checkbox"/>
PREÇO	R\$ 11,00
DATA	29/04/03
Nº CPD	

CM00182322-1

BIB 10 289R.F7

**FICHA CATALOGRÁFICA ELABORADA PELO
CENTRO DE DOCUMENTAÇÃO DO INSTITUTO DE ECONOMIA**

AL64a Almeida, Patricia Jose de.
Arrendamento e acesso à terra no Brasil / Patricia Jose de Almeida. -- Campinas, SP : [s.n.], 2002.

Orientador: Antonio Marcio Buainain.
Dissertação (Mestrado) – Universidade Estadual de Campinas. Instituto de Economia.

1. Políticas públicas. 2. Terras – Mercado. 3. Arrendamento rural. 4. Economia institucional. I. Buainain, Antonio Marcio. II. Universidade Estadual de Campinas. Instituto de Economia. III. Título.

Aos meus pais, pelo amor incondicional.
Ao Carlos, pelo companherismo e carinho insubstituíveis.

07-10-2021

AGRADECIMENTOS

Este trabalho desenvolveu-se em diversas etapas. E, em cada uma delas, contei com a ajuda de várias pessoas, a quem gostaria de creditar meus sinceros agradecimentos.

Primeiramente, quero agradecer ao Prof. Dr. Antônio Márcio Buainain pela paciência em orientar essa dissertação. Seus comentários, precisos e objetivos, mas, às vezes, rigorosos e veementes, permitiram a realização deste trabalho. Agradeço não apenas pela sua atenciosa orientação, mas também pela sua capacidade em despertar o senso crítico na consciência das pessoas. A ele minha admiração pelo conhecimento da literatura.

Ao Prof. Dr. José Flôres Fernandes Filho pelos incentivos iniciais. Aos professores José Maria Silveira e Rinaldo Barcia Fonseca, agradeço as pertinentes sugestões por ocasião do exame de qualificação. O Prof. Dr. José Maria foi catedrático nas suas opiniões sobre a forma de selecionar e analisar os dados secundários e primários coletados, principalmente, dos Censos Agropecuários e da pesquisa de campo. Já o Prof. Dr. Rinaldo alertou sobre a necessidade de explorar melhor os argumentos presentes no corpo do texto e expor mais minhas próprias idéias. Ao Prof. Dr. Bastiaan Reydon pelas informações que enriqueceram o trabalho. E ao Prof. Dr. Hildo Meirelles por aceitar o convite de compôr a banca examinadora desta dissertação.

Aos colegas de turma do Curso de Pós-Graduação em Desenvolvimento Econômico, Espaço e Meio Ambiente ingressantes no ano 2000 no Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas (IE/UNICAMP). A todos eles minha profunda gratidão e reconhecimento pelo apoio nos momentos de dificuldade. Em especial, ao Marlon pela ajuda na análise dos dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílio – PNAD.

Aos bibliotecários, funcionários e servidores do IE/UNICAMP que, com grande esforço, preparam e conservam um ambiente propício para o desenvolvimento científico e intelectual.

A todas pessoas que, direta ou indiretamente, colaboram para a realização da nossa pesquisa de campo na região do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba em Minas Gerais. De modo especial, gostaria de agradecer os arrendatários, proprietários fundiários, ex-

arrendatários e ex-arrendadores dos municípios de Uberaba e Uberlândia pela disponibilidade em fazer parte de nossa amostra. À Cida do Ceasa de Uberlândia, ao Sr. Telmo da Secretaria Agropecuária de Uberlândia e ao Dr. Filipe do Sindicato Rural também de Uberlândia. Ao Angelo da Secretaria Agropecuária de Uberaba pela presteza, ao Sr. Paulo do Ceasa de Uberaba e ao Dr. Luiz Humberto Guimarães pela entrevista e contribuição para entrar em contato com os participantes do Programa de Arrendamento de Terras em Uberaba.

Ao Roberto Amaro (estatístico) e Carlos Salinas pela ajuda, com base nas informações coletadas da pesquisa de campo, na análise dos dados. Ao Prof. Dr. José Maria e Marcelo Magalhães pelas opiniões e ajuda na análise dos componentes principais.

À Fundação de Amparo a Pesquisa do Estado de São Paulo – FAPESP – pelo auxílio financeiro nessa árdua empreitada. De modo particular, ao parecerista (anônimo) deste processo que examinou com seriedade a pesquisa e ao longo das atividades emitiu opiniões críticas e nos alertou sobre as principais lacunas do trabalho, as quais procuramos sanar e foram de grande ajuda para concluir essa dissertação.

Às meninas Hipólita, Débora, Clélia, Millagros e Tânia, com as quais morei durante esse período. Elas não apenas foram solidárias nos tropeços e embaraços deste trabalho, mas também passaram a fazer parte da minha história.

À minha família pelo aconchego nas horas de desânimo e cansaço. Particularmente, aos meus pais, Lourdes e Eurípedes, pelo apoio imprescindíveis. Ao meu irmão Sant'Clair e à minha cunhada Kátia, pois, mesmo eles estando longe, sempre se mostraram interessados pelos meus estudos. E, novamente, ao Carlos, pelo afeto, companhia e compreensão nos momentos de apuros com prazos e correções.

Enfim, a Deus pela oportunidade de concluir outra fase de minha formação acadêmica. A Ele meu eterno agradecimento pelo dom da vida.

*“Não é certo que a forma particular assumida
entre nós pelo latifúndio agrário fosse uma espécie
de manipulação original, fruto da vontade criadora
um pouco arbitrária dos colonos portugueses.
Surgiu, em grande parte, de elementos adventícios
e ao sabor das conveniências da produção e do mercado.”
(Sérgio Buarque de Holanda)*

*“O esforço é grande e o homem é pequeno (...)
A alma é divina e a obra é imperfeita”.
(Fernando Pessoa)*

SUMÁRIO

LISTA DE TABELAS.....	xi
LISTA DE GRÁFICOS.....	xv
LISTA DE FIGURAS.....	xv
RESUMO.....	xvii
INTRODUÇÃO GERAL.....	1
CAPÍTULO 1 ARRENDAMENTO E MERCADO FUNDIÁRIO: ASPECTOS TEÓRICOS	
1.1. INTRODUÇÃO.....	7
1.2 ARRENDAMENTO DE TERRAS.....	9
1.2.1. Gênese.....	11
1.2.2. A renda fundiária.....	13
1.2.2.1. Visão ricardiana.....	13
1.2.2.2. Visão marxista.....	16
1.2.2.3. Visão neoclássica.....	20
1.2.2.4. Visão neo-ricardiana.....	23
1.3. MERCADO FUNDIÁRIO.....	24
1.3.1. O preço da terra: comportamento e determinantes.....	24
1.3.1.1. Principais determinantes.....	25
1.3.2.2. Variáveis relevantes.....	32
1.4. CONSIDERAÇÕES.....	35
CAPÍTULO 2 ARRENDAMENTO DE TERRAS: UMA ABORDAGEM A PARTIR DA NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL	
2.1. INTRODUÇÃO.....	37
2.2. Ambiente Institucional.....	39
2.3. Instituições.....	41
2.4. Economia dos Custos de Transação.....	43
2.4.1. Pressupostos Comportamentais.....	44
2.4.2. Dimensões das Transações.....	46
2.4.3. Incompletude dos Contratos.....	49
2.4.4. Forma Organizacional.....	51
2.5. CONDICIONANTES DO ARRENDAMENTO FUNDIÁRIO.....	52
2.5.1. Legislação.....	55
2.5.2. Intervenção Estatal e Conjuntura Econômica.....	59
2.5.3. Crédito Rural.....	61
2.5.4. Mercado de Insumos e Comercialização.....	64
2.5.5. Organizações Sociais.....	66
2.5.6. Atributos Pessoais: Nível de Riqueza e Qualificação do Arrendatário.....	68
2.5.7. Termos do Contrato: Forma de Pagamento e Prazo.....	71
2.5.8. Assimetria de Poder.....	77

2.5.9. Assimetria de Informações.....	78
2.5.10. Moral Hazard.....	79
2.5.11. Condicionantes Gerais.....	81
2.6. Estudo de Casos.....	83
2.6.1. Índia.....	83
2.6.2. Comunidade Econômica Européia.....	85
2.6.3. México.....	87
2.7. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	88
CAPÍTULO 3 O ARRENDAMENTO DE TERRAS NO BRASIL.....	91
3.1. INTRODUÇÃO.....	91
3.2. RESGATE HISTÓRICO.....	95
3.3. A NATUREZA DO ARRENDAMENTO NO BRASIL.....	102
3.4. EVOLUÇÃO DO ARRENDAMENTO NO BRASIL.....	106
3.5. ARRENDAMENTO DE TERRAS: UM ENFOQUE REGIONAL.....	122
3.5.1. Rio Grande do Sul.....	122
3.5.2. São Paulo.....	126
3.5.3. Maranhão.....	130
3.6. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	134
CAPÍTULO 4 OS PROGRAMAS MUNICIPAIS DE ARRENDAMENTO DE TERRAS NO TRIÂNGULO MINEIRO E ALTO PARANAÍBA.....	137
4.1. INTRODUÇÃO.....	137
4.2. O DESENVOLVIMENTO REGIONAL.....	138
4.3. OS PROGRAMAS MUNICIPAIS DE ARRENDAMENTO DE TERRAS.....	144
4.4. QUADRO ATUAL DO ARRENDAMENTO NA REGIÃO.....	150
4.5. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	157
CAPÍTULO 5 ESTUDO DE CASO: O ARRENDAMENTO DE TERRAS NOS MUNICÍPIOS DE UBERABA E UBERLÂNDIA.....	159
5.1. INTRODUÇÃO.....	159
5.2. METODOLOGIA.....	159
5.3. RESULTADOS.....	162
5.3.1. Análise Preliminar.....	162
5.3.2. Análise Estatística.....	169
5.3.2.1. Análise de Componentes Principais.....	171
5.3.3. Exemplos.....	182
5.4. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	188
CONCLUSÕES.....	191
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	197
ANEXO METODOLÓGICO.....	205

LISTA DE TABELAS

Tabela 3.1 – Número de empreendimentos agrícolas, na amostra (em unidades), conforme relação com a terra – PNAD (1999).....	104
Tabela 3.2 – Empreendimentos arrendatários, segundo posição na ocupação, em estados selecionados do Brasil – PNAD (1999).....	105
Tabela 3.3 – Principais características dos empreendimentos arrendatários em estados selecionados do Brasil – PNAD (1999).....	105
Tabela 3.4 – Evolução do Arrendamento Fundiário no Brasil segundo a condição do responsável (1920-1995).....	107
Tabela 3.5 – Grupo de área total (em hectares) de estabelecimentos arrendados segundo a condição do produtor – Brasil (1995-6).....	108
Tabela 3.6 – Principais estados em área arrendada segundo a condição do produtor (1995-6).....	109
Tabela 3.7 – Principais atividades econômicas, em área arrendada, segundo a condição do produtor – Brasil (1980/1985/1995-6).....	109
Tabela 3.8 – Principais atividades econômicas, em área arrendada, segundo a condição do produtor em estados selecionados – Brasil (1995-6).....	110
Tabela 3.9 – Associação à Cooperativa, em áreas arrendadas, segundo a condição do produtor em estados selecionados – Brasil (1995-6).....	113
Tabela 3.10 – Prática de Conservação, em áreas arrendadas, segundo a condição do produtor em estados selecionados – Brasil (1995-6).....	113
Tabela 3.11 – Estabelecimentos arrendatários com indicação de uso de assistência técnica, segundo a condição do produtor, em estados selecionados (1995-6).....	114
Tabela 3.12 - Estabelecimentos arrendatários com indicação de uso de fertilizantes e controle de pragas e doenças, segundo a condição do produtor, em estados selecionados (1995-6).....	115
Tabela 3.13 - Estabelecimentos arrendatários com indicação de uso de irrigação, segundo a condição do produtor, em estados selecionados (1995-6).....	115
Tabela 3.14 – Utilização das terras arrendadas (em hectares), segundo a condição do produtor, em Estados selecionados (1995-6).....	116

Tabela 3.15 – Utilização de tratores, em estabelecimentos arrendatários (número de informantes), segundo a condição do produtor, em estados selecionados (1995-6).....	117
Tabela 3.16 – Utilização de máquinas e instrumentos agrícolas, em áreas arrendadas, segundo a condição do produtor, em estados selecionados (1995-6).....	118
Tabela 3.17 – Meios de transporte, em áreas arrendadas, segundo a condição do produtor, em estados selecionados (1995-6).....	118
Tabela 3.18 – Uso de energia elétrica, em estabelecimentos arrendatários (número de informantes), segundo a condição do produtor, em estados selecionados (1995-6).....	119
Tabela 3.19 – Valor dos investimentos (mil reais) realizados no período de 01.08.95 a 31.07.96 nos estabelecimentos arrendatários (número de informantes), segundo a condição do produtor, em Estados selecionados (1995-6).....	119
Tabela 3.20 – Financiamento (mil reais) obtido pelos agricultores no período de 01.08.95 a 31.07.96, segundo a condição do produtor, em estados selecionados (1995-6).....	120
Tabela 3.21 – Valor da produção animal e vegetal (mil reais) nas áreas arrendadas, segundo a condição do produtor, em estados selecionados (1995-6).....	121
Tabela 3.22 – Receita e despesa totais nos estabelecimentos arrendatários no período de 01.08.95 a 31.07.96, segundo a condição do produtor, em estados selecionados (1995-6) ...	121
Tabela 3.23 – Evolução do Arrendamento Fundiário no Rio Grande do Sul segundo a condição do responsável (1920-1995).....	122
Tabela 3.24 – Grupo de área total (em hectares) de estabelecimentos arrendados segundo a condição do produtor – Rio Grande do Sul (1995-6).....	123
Tabela 3.25 – Evolução do Arrendamento Fundiário em São Paulo segundo a condição do responsável (1920-1995).....	126
Tabela 3.26 – Grupo de área total (em hectares) de estabelecimentos arrendados segundo a condição do produtor – São Paulo (1995-6).....	127
Tabela 3.27 – Evolução do Arrendamento Fundiário no Maranhão segundo a condição do responsável (1920-1995).....	132
Tabela 3.29 – Grupo de área total (em hectares) de estabelecimentos arrendados segundo a condição do produtor – Maranhão (1995-6).....	133
Tabela 4.1 – Distribuição dos Créditos do POLOCENTRO.....	143

Tabela 4.2 – Evolução do Arrendamento Fundiário em Minas Gerais segundo a condição do responsável (1920-1995).....	150
Tabela 4.3 – Número de estabelecimentos arrendatários e área arrendada (em hectares), segundo a condição do produtor, em Minas Gerais e no Triângulo Mineiro (1970-1995).....	151
Tabela 4.4 - Número de estabelecimentos arrendatários e área arrendada (em hectares), segundo a condição do produtor, nas mesorregiões de Minas Gerais (1995-6).....	151
Tabela 4.5 – Grupo de área total (em hectares) de estabelecimentos arrendados segundo a condição do produtor – Minas Gerais (1970-1995).....	152
Tabela 4.6 – Totais de estabelecimentos e área (em hectares), segundo a condição do produtor, nas microrregiões do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba (1970-1995).....	153
Tabela 4.7 - Número de estabelecimentos arrendatários e área arrendada (em hectares), segundo a condição do produtor, nas microrregiões do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba (1970-1995).....	153
Tabela 4.8 – Tamanho médio dos estabelecimentos arrendatários, segundo a condição do produtor, nas microrregiões do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba (1995-6).....	153
Tabela 4.9 - Utilização das terras arrendadas (em hectares), segundo a condição do produtor, no Estado de Minas Gerais, na mesorregião do Triângulo Mineiro e nas microrregiões de Uberaba e Uberlândia (1985/1995-6).....	154
Tabela 4.10 - Principais atividades econômicas, em área arrendada, segundo a condição do produtor - Minas Gerais (1980/1985/1995-6).....	155
Tabela 4.11 - Número de estabelecimentos arrendatários e área arrendada (em hectares), segundo a condição do produtor, nos municípios de Uberaba e Uberlândia (1970-1995)....	155
Tabela 4.12 – Estabelecimentos e área, segundo a condição do produtor, no município de Uberaba conforme categorias familiares e patronal (1995-6).....	156
Tabela 4.13 - Estabelecimentos e área, segundo a condição do produtor, no município de Uberlândia conforme categorias familiares e patronal (1995-6).....	156
Tabela 5.1 – Número de pessoas/cômodos (%) no domicílio antes e depois dos Programas Municipais de Arrendamento de Terras.....	162

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 5.1 – Uberaba e Uberlândia. Estabelecimentos arrendatários: despesas gerais Antes de Entrar no Programa (A.E.P.) e em dezembro de 2001.....	164
Gráfico 5.2 – Uberaba e Uberlândia. Estabelecimentos arrendatários: instalações e benfeitorias na propriedade em dezembro de 2001.....	164
Gráfico 5.3 – Uberaba e Uberlândia. Estabelecimentos arrendatários: máquinas e implementos agrícolas em dezembro de 2001.....	165
Gráfico 5.4 – Uberaba e Uberlândia. Estabelecimentos arrendatários: bens domésticos em dezembro de 2001.....	166
Gráfico 5.5 – Uberaba e Uberlândia. Estabelecimentos arrendatários: área arrendada (em hectares).....	167
Gráfico 5.6 – Uberaba e Uberlândia. Estabelecimentos arrendatários: prazo (em anos) do contrato de arrendamento.....	168
Gráfico 5.7 – Uberaba e Uberlândia. Estabelecimentos arrendatários: forma de pagamento no primeiro contrato (% da produção).....	168

LISTA DE FIGURAS

Figura 2.1 Arrendamento de Terras: principais condicionantes.....	54
Figura 5.1 Trajetória dos contratos de arrendamento em Uberaba e Uberlândia no plano das componentes principais 1 e 2	176
Figura 5.2 Trajetória dos contratos de arrendamento em Uberaba e Uberlândia no plano das componentes principais 1 e 3	178
Figura 5.3 Trajetória dos contratos de arrendamento em Uberaba e Uberlândia no plano das componentes principais 2 e 3	181
Quadro 5.1 – Resumo das Principais Variáveis do Contrato de Arrendamento em Uberaba e Uberlândia.....	170

RESUMO

Em vários países o desajuste entre a demanda e a disponibilidade de terras ociosas foi parcialmente reduzido por meio de diversas formas de cessão do uso da terra (por exemplo, arrendamento e parceria). No Brasil, apesar da coexistência de terras ociosas e de produtores sem (ou com terra insuficiente) para produzir, o arrendamento fundiário não se disseminou nem se consolidou como alternativa de acesso à terra.

O objetivo central desta dissertação é analisar a dinâmica do mercado de arrendamento fundiário no Brasil, buscando identificar seus principais determinantes, institucionais e econômicos, assim como as falhas que afetam seu funcionamento. Parte-se da hipótese básica que o quadro institucional coloca entraves ao funcionamento do mercado fundiário, especialmente dos contratos envolvendo produtores mais pobres. Os proprietários não estariam interessados em correr riscos relacionados aos contratos com garantias precárias. Haveria ainda o risco de desapropriação para fins de reforma agrária de terras arrendadas e de inadimplência, uma vez que os arrendatários sofrem restrições aos mercados de insumos, serviços e, principalmente, financeiro. O estudo analisa um conjunto de hipóteses extraídas da literatura econômica para explicar as falhas de mercado. Está baseado na experiência dos Programas Municipais de Arrendamento de Terras na Região do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba.

Conclui-se que mudanças nos direitos de propriedade poderiam beneficiar os arrendatários e os proprietários que estão sujeitos a regimes de propriedade ambíguos ou adversos. A redefinição desses direitos geraria os incentivos e a segurança necessários tanto para os proprietários arrendarem suas terras sem risco de perdê-las como para os produtores arrendatários realizarem investimentos mais arriscados e de longa maturação suficientes para atingir um nível de rendimento compatível com o pagamento da renda fundiária e a retenção de um excedente.

Palavras Chaves: Arrendamento de Terras, Mercado Fundiário, Nova Economia Institucional, Programas Municipais de Arrendamento.

ABSTRACT

In many countries the disagreement between the demand and the availability of inoccupation lands was partly reduced by several ways of surrender of effects or transfer of ownerships, like rent ou partnership. Although in Brazil exist a coexistence of inoccupation lands and people with or without enough lands to produce. The agrarian lease lands doesn't diffused and consolidated eithe such as an alternative of accesse to lands.

The central objective of this study is to analyze the dynamics of the agrarian lease lands market in Brazil, trying to identify its mainly economical and institucional determinants as well as the defects that affect its functioning. The study begings by the fundamental hypothesis that the institucional chart placed impediments at the lease lands market functioning, especially about the agreements envolving poorly people. The landlords are n't interested in risks relationed to the agreements with precarious guarentee. Exist also to risk about the dispossession for agrarian reform of land leases and breach of contract at a time that the lease-holders suffer restriction into the raw material and service market and principally financier. This study also analyze a set of hypothesis reproduced at economical literature to explain some market defects basis on an experiences in Municipal Land Lease Programs at Triângulo Mineiro and Alto Paranaíba areas.

It follows that the changes refering to property rights could benefit the lease-holders and landlords who are submited to an ambiguous property administration or adverse. The redefinition about those rights may be given the incentive and security necessaries as much as the landlords can lease its lands without risks of loosing them and the lease lands producers can make investiments too risky and with a long maturation, enough to reach a level of efficiency compatible to the payment of the agrarian income and the retention of an excess.

Key Words: Lease Lands, Agrarian Market, New Institucional Economy, Municipal Lease Lands Programs.

INTRODUÇÃO GERAL

A alta concentração da propriedade da terra continua sendo um traço marcante do meio rural e o maior problema agrário no Brasil. Sua origem remonta ao processo de ocupação territorial, já na formação histórica da Nação, o qual consolidou uma elevada desigualdade da distribuição da propriedade fundiária e alargou a relação latifúndio/minifúndio. A Lei de Terras (1850), ao definir a compra (em dinheiro) como principal mecanismo de acesso à terra, tornou mais difícil que os pequenos produtores independentes pudessem adquirir a mesma, os quais não tinham recursos financeiros para comprá-la. Apesar da promulgação do Estatuto do Trabalhador Rural (Lei 4.214/63) e, posteriormente, do Estatuto da Terra (Lei 4.504/64), ambos com objetivos distributivos, registra-se, desde a década de 70, uma significativa concentração da propriedade fundiária no país.

A evolução do índice de Gini da distribuição da propriedade da terra no Brasil, entre 1950 e 1995, aumentou de 0,840 em 1950 para 0,856 em 1995. No nível regional, em 1995, os maiores e menores índices estão, respectivamente, na Região Nordeste (0,859) e na Região Sul (0,742) (Gasques e Conceição, 2000). Conforme dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD) dos empreendimentos agrícolas com área de 1 a menos de 10.000 hectares, em 1999, esse índice cai para 0,836 (Brasil) e 0,815 (Nordeste), mas ainda continua acentuadamente concentrada a propriedade fundiária no país. No Sul, o Índice de Gini, inclusive, aumenta para 0,799 (Hoffmann, 2001).

A análise da estrutura fundiária brasileira, segundo a classificação do INCRA¹, mostra que os minifúndios, em 1992, representavam 62,2% do total dos imóveis rurais e detinham apenas 7,9% da área total. As pequenas propriedades participavam com 26,9% no total de imóveis e, 15,5% na área total. A participação das médias propriedades no total de imóveis era de 8%, enquanto que a área alcançava 19,9%. Nas grandes propriedades os imóveis representavam somente 2,8% no total, porém, ocupavam uma área de 56,9% do total. No Brasil, 62,4% do total dos imóveis rurais são classificados como improdutivos e,

¹ O Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária (INCRA) classifica os imóveis rurais, segundo o recadastramento de 1992, em quatro categorias: i) não identificado e minifúndio – abrange imóveis não identificados e até 1 hectare; ii) pequena propriedade – imóveis maiores de 1 hectare e menores de 4 hectares; iii) média propriedade – imóveis maiores de 4 hectares e menores de 15 hectares; iv) grande propriedade –

apenas 28,3% são considerados produtivos. Em contraste à região Sul, onde a área improdutiva corresponde a 42,6% da área agricultável, 78,8% da área agrícola no Nordeste é classificada como improdutiva.

A explicação para esse movimento é complexa, envolvendo fatores institucionais e de natureza puramente econômica. De um lado, no Brasil, o título de propriedade fundiária sempre foi sinônimo de poder e riqueza; de outro, num contexto macroeconômico, marcado pela instabilidade monetária e pelo baixo desenvolvimento do sistema financeiro, a terra assumiu o papel de importante ativo de reserva de valor (Saiad, 1982).

A estratégia de desenvolvimento agropecuário adotada a partir dos anos 50 também reforçou a concentração da propriedade fundiária. De acordo com vários autores (Saiad, 1984; Rezende, 1985; Banco Mundial, 1993), a política de crédito rural subsidiado liberou os recursos próprios dos mutuários para a compra de novas terras, fortalecendo o padrão de acumulação caracterizado, por Buainain (1998), como patrimonial. Uma vez que a propriedade da terra era dada como garantia para o acesso ao crédito barato, estabelecia-se uma forte relação entre crédito e propriedade, que não apenas facilitava como também incentivava a concentração da propriedade fundiária.

Os incentivos fiscais e os programas de ocupação nas áreas de fronteira agrícola (POLOCENTRO e POLOAMAZÔNIA, por exemplo) também contribuíram para aumentar a concentração da terra, visto que davam as condições de infra-estrutura a futuros investimentos da iniciativa privada, no primeiro caso, e facilitavam a apropriação de extensas áreas nas Regiões Amazônica e Centro-Oeste para fins essencialmente especulativos e de reserva de valor, no caso dos programas regionais (Gasques e Villa Verde, 1990).

Por fim, os diversos programas especiais, como o PROÁLCOOL, direcionados para produtos específicos, liberaram recursos baratos para proprietários, favorecendo novamente a concentração da propriedade da terra. Os mesmos fatores que explicam a desigualdade da distribuição fundiária determinaram a expulsão da população rural para as cidades e suas periferias, onde apenas uma parte logrou inserir-se de forma compatível com a superação da pobreza.

A concentração da propriedade fundiária vem sendo tratada pelas políticas públicas

através do Programa de Reforma Agrária via desapropriação de propriedades consideradas improdutivas e do assentamento de famílias sem ou com pouca terra para produzir. Os resultados alcançados ao longo das últimas décadas foram claramente incapazes de reverter o quadro da elevada desigualdade da distribuição fundiária e de exclusão social no meio rural brasileiro.²

A partir de 1993, a Reforma Agrária ganhou novo ímpeto, e, desde então, passou a ser tratada como uma prioridade pelo Governo Federal. Foram introduzidas importantes mudanças que melhoraram a eficiência e o alcance das intervenções jurídicas, entre as quais a Lei do Rito Sumário, o Programa Cédula da Terra, o Banco da Terra, o novo Imposto Territorial Rural (ITR) (Buainain et al, 2000).

Reunindo os três principais tipos de assentamento – em terras desapropriadas por interesse social, em terras públicas estaduais ou compradas por governos estaduais e em terras destinadas à colonização – nos últimos trinta anos, foram realizadas aproximadamente 1400 operações. Entre 1979 e 2002, foram assentadas mais ou menos 403 mil famílias em 19.590.180,41 milhões de hectares. Em estudo recente, Gasques e Conceição (2000) analisam que mediante o critério arrendatários/parceiros/ocupantes, o público da Reforma Agrária no Brasil é de 1.143.632 famílias, sendo que os ocupantes representam 56,62% dos beneficiários, os parceiros 23,41% e os arrendatários 19,97%.

É possível afirmar que a questão fundiária caracteriza-se, atualmente, pelo acentuado desajuste entre as demandas e expectativas dos novos setores sociais e a capacidade fiscal e institucional da União para atender a tais demandas. Paralelamente, a intervenção fundiária mediante desapropriação não satisfaz a crescente necessidade de terra de uma ampla camada de produtores. Disto resulta a relevância de outras formas de intervenção, seja via tributação (ITR), seja através de ordenamento agrário (sociedades de ordenamento fundiário), seja mediante acesso indireto (arrendamento e parceria).

Em diversos países (Paquistão, Índia, por exemplo), a coexistência de terras ociosas e de famílias sem ou com pouca terra deu origem a várias formas de arrendamento e parceria que parecem ter reduzido a dimensão dos problemas econômicos e sociais

² Não é exagero afirmar que as várias tentativas dos Programas de Reforma Agrária redundaram em completo fracasso. A primeira, em 1964, culminou com o regime militar; a segunda, em 1985, foi paralisada em defesa da transição democrática. Posteriormente, tanto a Constituinte de 1988 como o governo do Presidente Fernando Collor de Mello, criaram novas dificuldades jurídicas e operacionais para a ação fundiária.

associados à manutenção de terras ociosas.

O parceiro, o meeiro, os moradores “de condição”, o arrendamento “pela palha”, os foreiros são alguns casos clássicos da forte relação latifúndio/minifúndio ainda presente em muitas regiões do Nordeste brasileiro e que marcam a estrutura fundiária do país. Atualmente, o arrendamento fundiário no Brasil é um fenômeno localizado geograficamente e, cada vez mais, restrito aos produtores mais capitalizados. Ou seja, à medida que as relações tradicionais de parceria e do pequeno arrendamento, características principalmente do Nordeste, mas presentes no passado em todas as regiões do país, registram substancial queda nos últimos anos³, tanto o arrendamento como a parceria (esta especialmente para a criação bovina) vão se restringindo a contratos entre proprietários fundiários e produtores patronais. Por razões que serão objeto e justificam este trabalho, os chamados pequenos produtores ou produtores familiares têm dificuldades para utilizar o contrato de arrendamento fundiário como alternativa válida para o acesso à terra.

Coloca-se, portanto, uma questão interessante e aparentemente paradoxal: a coexistência de terras ociosas e de demanda por terras que poderia ser, pelo menos parcialmente, atendida pela transferência do uso da terra através de contratos de parceria e/ou arrendamento não o é. Trata-se de um caso de falha de mercado com evidência de graves conseqüências para a eficiência do sistema econômico e do nível de bem-estar social. Como explicar essa falha? Pelo incipiente desenvolvimento do próprio mercado fundiário, por fatores puramente econômicos, por aspectos institucionais? Identificar e analisar a racionalidade que responde por essa falha do mercado é condição necessária para implementar políticas públicas visando estimular o arrendamento de terras ociosas e ou improdutivas para produtores familiares sem ou com pouca terra, e ampliar o alcance da intervenção pública.

No âmbito deste debate, essa dissertação tem o objetivo de estudar o funcionamento do mercado de arrendamento fundiário no Brasil. Especificamente, pretende-se analisar os fatores, institucionais e econômicos, que determinam e condicionam a inserção dos produtores familiares pobres neste mercado. Finalmente, deseja-se identificar experiências de políticas/programas no Brasil, descrevendo e interpretando seus resultados. Dar-se-á

³ Ver Censos Agropecuários.

especial atenção aos Programas de Arrendamento de Terras no Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba, particularmente, nos municípios de Uberaba e Uberlândia.

Parte-se da hipótese que no Brasil o quadro institucional – passado e atual – coloca entraves ao funcionamento do mercado fundiário, especialmente, para a expansão dos contratos de arrendamento envolvendo produtores familiares mais pobres. De um lado, temos os proprietários que não se dispõem a correr os riscos envolvidos em contratos com baixas garantias⁴; de outro lado, algumas características destes produtores, como a descapitalização, a inserção precária nos mercados (notadamente, fundiário), associadas às restrições de crédito, dificultam a adoção de patamares tecnológicos e de escala de produção compatíveis com a geração de renda suficiente para manter a família e pagar o arrendamento. Este quadro seria agravado pelo acesso limitado dos arrendatários ao mercado de insumos e pela ausência ou ineficiência da assistência técnica e da infraestrutura social. Assim, o negócio tenderia a não interessar a nenhuma das partes.

O desinteresse dos proprietários em disponibilizarem suas terras aos pequenos agricultores para a prática de arrendamento estaria relacionado também ao sério risco de virem a ter litígios com os arrendatários, frente a pressão exercida em favor do Programa de Reforma Agrária. Ainda que a presença de arrendatários não tenha repercutido em um abrangente processo de desapropriação, o risco persiste (FAO/INCRA, 1995).

Neste contexto, as recentes experiências de Programas de Arrendamento de Terras, implementados em algumas regiões do país, indicam que, apesar dos esforços de criar e implementar instrumentos que viabilizem o uso mais eficiente dos recursos ociosos e ou improdutivos no meio rural, o mercado de arrendamento fundiário ainda apresenta um baixo nível de desenvolvimento.

As normas contratuais, embora regulamentadas pela legislação para atender aos interesses das partes contratantes, nem são respeitadas nem parecem prover um marco institucional para o florescimento de contratos entre proprietários e produtores familiares pobres, sem ou com pouca terra para produzir. Em grande medida, o mercado reflete a assimetria existente entre os contratantes. De um lado, a desigualdade de riqueza entre as partes contratantes (pequeno agricultor arrendatário descapitalizado *versus* o proprietário

⁴ Os contratos de arrendamento pecuários, comuns em muitas regiões do Brasil, em geral são garantidos por título de propriedade de imóvel rural ou urbano.

fundiário) e; de outro, a assimetria de informações e da "falha institucional" que não impõe ou reduz as sanções devido ao não cumprimento da lei (FAO/INCRA, 1995).

Assim, a hipótese básica deste estudo é que o funcionamento mais eficiente e dinâmico do mercado de arrendamento no Brasil envolvendo produtores familiares pobres não depende apenas da disponibilidade de terras improdutivas e ou ociosas e de trabalhadores agrícolas despossuídos de terra própria para produzir, mas, sobretudo, de um arcabouço institucional que legitime os contratos e viabilize a produção de tais agricultores.

Com o propósito de atingir nossos objetivos e testar nossas hipóteses, essa dissertação está estruturada em cinco capítulos. O primeiro faz uma breve discussão teórica do mercado fundiário e da renda da terra. O segundo capítulo analisa o contrato de arrendamento a partir do marco teórico do Neoinstitucionalismo Econômico. Com base nesta teoria, procuramos identificar os condicionantes do arrendamento de terras. No terceiro capítulo tratamos da presença do arrendamento fundiário no Brasil. Para isso, consultamos os dados computados do Censo Agropecuário de 1995-6 e da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD), além de estudos realizados por outros autores sobre o tema. O quarto capítulo relata a evolução dos Programas Municipais de Arrendamentos de Terras na região do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba. Por fim, o quinto capítulo retrata, com base na análise dos dados e informações coletadas da pesquisa de campo, a atual situação do arrendamento nos municípios de Uberaba e Uberlândia.

Desejamos, ao término deste trabalho, contextualizar o mercado de arrendamento de terras no Brasil ao ponto de delimitar o marco institucional que condiciona seu funcionamento e a racionalidade econômica que rege essa relação contratual.

CAPÍTULO 1

ARRENDAMENTO E MERCADO FUNDIÁRIO: ASPECTOS TEÓRICOS

1.1 INTRODUÇÃO

A compreensão da moderna propriedade fundiária reporta-nos às transformações do modo de produção capitalista. Conforme Marx (1988), o capitalismo se desenvolveu a partir de uma estrutura econômico-social que o antecede historicamente¹. Ao longo deste processo, a propriedade fundiária e as relações feudais de produção que atavam os pequenos camponeses à terra foram, violenta e continuamente, metamorfoseadas, pela ação do capital, em propriedade capitalista da terra.

Um dos principais vestígios da desagregação da propriedade feudal foi a eliminação dos direitos superpostos. Com efeito, a sociedade no feudalismo era organizada sobre uma superposição de direitos sobre a terra, desde o direito a seu uso ao de exigir uma quantidade do produto nela obtido, como pagamento pela sua exploração. O direito sobre a terra, anteriormente reconhecido ao camponês (produtor direto), é substituído pelo direito sobre a propriedade privada da terra.

O camponês, perdendo o acesso à terra, condição essencial de seu trabalho, não tem outra escolha senão vender sua força de trabalho para assegurar sua reprodução. Assim, a expropriação fundiária dos camponeses abriu caminho para a consolidação e desenvolvimento do capitalismo. A propriedade privada, absoluta, legitima uma das condições fundamentais do capitalismo, a submissão da força de trabalho ao capital. A propriedade privada cria as condições necessárias para o capital produzir o trabalho assalariado, à proporção que está constantemente

liberando força de trabalho.

Adicionalmente, no capitalismo a terra adquire um caráter jurídico, que é a

¹ Este processo, analisado por Marx na Inglaterra, ocorreu no bojo da acumulação primitiva do capital, assim denominada porque antecede e dá origem ao modo de produção capitalista. Esse processo revolucionou a organização social, econômica e política da sociedade ao passo que transformou os meios sociais de

expressão econômica do direito sobre a propriedade fundiária. Para Marx (1988), a penetração do capital na agricultura encontra sérios obstáculos, na medida que uma classe, por razões históricas (antigos modos de produção), dispõe do monopólio da terra. Essa classe, embora não participe do processo produtivo, impõe, pela sua condição de proprietária fundiária, certas exigências para que o capital seja investido na agricultura. Ademais, pelo fato de possuir o direito sobre a terra (expressão jurídica), essa classe detém parcela da mais-valia produzida durante o processo produtivo. A essa parcela de mais-valia advogada ao proprietário da terra, Marx chama de renda fundiária capitalista².

Desta maneira, a propriedade da terra passa a ser aceita como capital e o título jurídico sobre ela garante a obtenção da renda fundiária. Sua existência, entretanto, é motivo de profundas contradições para o desenvolvimento do capitalismo.

De um lado, os donos do principal meio de produção – a terra – podem escolher entre três opções: i) utilizar a terra com seu próprio capital; ii) arrendar a terceiros, e; iii) mantê-la ociosa³. No primeiro caso, proprietário fundiário e produtor capitalista são pessoas idênticas, ou seja, têm os recursos produtivos/financeiros e a força de trabalho. No segundo, o proprietário da terra e o arrendatário capitalista são pessoas distintas. O produtor arrendatário espera que os investimentos realizados durante o processo produtivo traga o lucro capitalista. Parte deste, contudo, é advogado ao proprietário como renda fundiária capitalista. Finalmente, o proprietário fundiário, por razões diversas, pode preferir sua terra ociosa.

Por outro lado, uma ampla camada de produtores lutam pelo acesso à terra. A história é repleta de movimentos sociais e conflitos no campo de produtores reivindicando um pedaço de chão para plantar e melhores condições de vida. Além dos processos de redistribuição fundiária por meio de reformas agrárias, em vários países o desajuste entre a

subsistência e de produção em capital e os produtores diretos em trabalhadores assalariados, “livres” dos meios de produção que permitiam a reprodução autônoma.

² Aprofundaremos, mais adiante, a análise dessa categoria econômica.

³ Advertimos que essas opções não são mutuamente excludentes, i.e., o proprietário pode, em certas circunstâncias, arrendar uma determinada área e ou conservar outra desocupada e ou administrar outra parcela da sua propriedade.

demanda e a disponibilidade de terras foi parcialmente reduzido via diversas formas de cessão do direito de uso da terra (notadamente, arrendamento e parceria)⁴.

O objetivo deste capítulo é examinar, teoricamente, os fatores que determinam o funcionamento do mercado de arrendamento. Procura, particularmente, descrever a contribuição de algumas correntes do pensamento econômico sobre a questão da renda fundiária e apontar os principais determinantes do preço da terra. Admite-se que Ricardo e Marx devem ser tomados como uma referência geral e histórica, necessária para a compreensão das relações entre proprietários fundiários e trabalhadores rurais sem ou com pouca terra para produzir. Enquanto que, o preço de mercado da terra constitui uma importante variável quando se analisa o uso deste recurso produtivo pelos agentes.

Com esse propósito, dividiu-se o presente capítulo em basicamente duas seções. A primeira, faz um breve histórico do processo que originou o arrendamento. Aqui também cabe retomar a antiga discussão a respeito da renda fundiária. A segunda seção, caracteriza o mercado fundiário, tratando, em específico, do preço da terra.

1.2 ARRENDAMENTO DE TERRAS

Uma vez que a propriedade privada da terra permite a transferência para o proprietário de parcela da mais-valia que, sem sua existência, seria distribuída entre capitalistas e trabalhadores rurais, gesta-se um conflito pela apropriação da riqueza em cuja produção intervém a terra, bem de propriedade privada.

O elemento central desse conflito pela divisão da mais-valia produzida durante o processo produtivo, estruturada segundo uma “fórmula trinitária”, com a participação de proprietários fundiários, capitalistas arrendatários e trabalhadores, na qual a renda fundiária capitalista constitui uma “forma particular” da mais-valia que é apoderada pelo proprietário, o lucro pelos capitalistas e o salário dos trabalhadores.

Em segundo lugar, a propriedade fundiária impede a livre repartição da mais-valia social entre os capitais individuais. A classe dos proprietários rurais possui um privilégio, representado pela propriedade privada da terra, a qual lhes dá o monopólio desse meio de

⁴ A Índia e o México, como será visto no capítulo dois, por exemplo, passaram por uma ampla redefinição dos direitos de propriedade. Estas reformas não apenas diminuíram a alta concentração da propriedade fundiária, mas também elevaram a eficiência econômica e produtiva nesses países.

produção, de modo que usufruem quase permanentemente de um rendimento (i.e., renda fundiária) proveniente da exploração de suas terras por terceiros.

Em terceiro lugar, o pagamento da renda fundiária ao proprietário tende a elevar o preço dos produtos agrícolas, pois estes são fixados a um nível superior ao preço de produção, a fim de incorporar o montante da renda da terra. Entre as inúmeras implicações que isto poderia acarretar sobre a reprodução global do capital sublinha-se, por exemplo, o aumento do custo de reprodução da força de trabalho e a redução da competitividade desses produtos no comércio exterior⁵.

Finalmente, a apropriação pelos proprietários de terras das benfeitorias e melhorias feitas no imóvel rural pelos arrendatários capitalistas desestimula a realização de diversos tipos de investimentos. O arrendatário, assim, restringe-se a investimentos aos quais poderá recuperar durante o período do prazo do contrato de arrendamento. Esta ação compromete tanto a industrialização da agricultura⁶ quanto a viabilidade econômica e social do arrendamento.

A moderna propriedade fundiária distingue-se da antiga propriedade feudal em quatro aspectos: i) compra e venda de direitos de propriedade, i.e., a terra transforma-se em uma mercadoria; ii) o dono da terra, enquanto proprietário, não participa diretamente na atividade produtiva e assegura seu rendimento com parcela do lucro do produtor capitalista a ele pago na forma de renda fundiária; iii) a renda da terra passa a ser residual do lucro em relação ao lucro capitalista do produtor; iv) o monopólio da terra concede aos seus detentores um novo papel político e social perante à sociedade. A propriedade assume não somente um novo signo de poder (*status*) e influência política, mas interfere na própria reprodução do capital (Murray, 1977).

⁵ É ilustrativo o caso da Inglaterra, onde a abertura do comércio agrícola, estabelecido pela *Corn Law*, teve como objetivo central reduzir o custo de reprodução da força de trabalho, e como consequência principal a “quebra” do poder da aristocracia proprietária de terras. No Brasil, o arroz do Rio Grande do Sul, produzido com moderna tecnologia de irrigação e registrando rendimentos e custos de produção compatíveis com aqueles de competidores internacionais, enfrenta sérios problemas de comercialização devido, principalmente, à estrutura social de produção, em particular, ao fato dos produtores serem em sua maioria arrendatários.

⁶ “A industrialização da agricultura representa o último passo da subordinação da Natureza ao capital, quando então se prescinde das condições naturais dadas e se passa a produzi-las sempre que se fizerem necessárias. Assim, se faltar chuva, irriga-se; se não houver solos suficientemente férteis, aduba-se; se ocorrerem pragas e doenças, responde-se com defensivos químicos ou biológicos; e se houver ameaças de inundação, estarão previstas formas de drenagem. A produção agropecuária deixa, assim, de ser uma esperança ao sabor das forças da Natureza para se converter numa certeza sob o comando do capital.” (Graziano da Silva, 1980, p.57)

Além disso, a propriedade fundiária no capitalismo, sendo objeto de compra/venda e ativo patrimonial com características específicas, ganha outras formas e funções como ativo produtivo e ativo de reserva de valor. A utilização da terra enquanto ativo produtivo é a base para a produção do setor primário, seja dos alimentos seja das matérias-primas agropecuárias que ocupam lugar privilegiado no processo de reprodução ampliada do capital, inclusive na geração empregos no campo. Quanto ao lado financeiro, na atual fase de desenvolvimento do sistema capitalista, as distorções ocasionadas pelas políticas econômicas ou pelas falhas intrínsecas do mercado, os agentes demandam ativos de reserva de valor a fim de preservar sua riqueza no tempo, entre eles, a terra.

Pretendemos analisar minimamente a relação entre propriedade privada e renda fundiária na seção seguinte. Entendemos que o nível de desenvolvimento do arrendamento está associado ao menor ou maior acesso à terra e às condições de pagamento pelo uso da mesma por terceiros. A renda fundiária é regida pela lei do movimento do capital, especificamente, nas condições estabelecidas pela relação entre o capital e o monopólio da terra. Todavia, essa relação entre o capital e o monopólio desse recurso natural advém da forma de apropriação da terra durante o processo de produção capitalista, definindo, portanto, o monopólio capitalista da terra.

1.2.1 Gênese

A prática do arrendamento fundiário é secular. Marx (1988) reconhece que a gênese do arrendatário capitalista foi um processo gradual e lento. Somente por volta do século XVI que esses produtores conseguiram enriquecer-se admiravelmente. A desvalorização dos metais nobres (ouro, prata), na época, favoreceu duplamente os arrendatários. Por um lado, essa queda de valor dos metais reduziu o salário dos trabalhadores agrícolas e, por conseguinte, elevou o lucro do arrendatário. Por outro, essa classe ganhou com a renda da terra que pagava ao proprietário fundiário, posto que seu valor tornou-se defasado.

O sistema de arrendamento é considerado a “forma clássica da agricultura capitalista”⁷ (KAUTSKY, 1980). Não por acaso, a intensificação do uso do arrendamento,

⁷ Nota-se a figura do parceiro, meeiro, ocupante ao longo do processo de desenvolvimento do capitalismo na agricultura, mas a própria decomposição do feudalismo (na Inglaterra, notadamente) gerou o proprietário fundiário rentista, o arrendatário capitalista e o trabalhador agrícola assalariado.

como instrumento de acesso à terra, por parte dos produtores rurais, está vinculado, em vários países, ao movimento de industrialização. Na Inglaterra, por exemplo, em 1887, as explorações arrendadas correspondiam a 81,7%, no ano de 1908 passaram para 87,2% e, em 1914, já atingiam 88,7%. No caso dos Estados Unidos, a prática do arrendamento é mais modesta. O número de estabelecimentos arrendatários que, em 1890, representava 28,4% do total, em 1930 essa percentagem saltou para 42,4% (Guimarães, 1979).

Ao longo do tempo, contudo, configura-se um novo cenário. Os estabelecimentos arrendatários e as áreas arrendadas diminuem tanto na Inglaterra como nos Estados Unidos. O número de estabelecimentos arrendados, na Inglaterra, reduziu, em 1950, de um percentual de 64% para 53% no ano de 1960. Nos Estados Unidos, o arrendamento em 1950 representava cerca de 26,9% dos estabelecimentos agropecuários, enquanto que em 1959 esse número caiu para 20,5% e, em 1969, alcançou 12,9% (Guimarães, 1979).

Ao contrário dos desenvolvidos, nos países subdesenvolvidos inicialmente verifica-se uma pequena participação do arrendamento, para depois, aumentar consideravelmente.

Guimarães (1979) defende que o crescimento do sistema de arrendamento está relacionado com o desenvolvimento do capitalismo na agricultura, pois, quando este alcança demasiado avanço, registra-se uma queda das explorações arrendadas.

O autor explica essa queda embasando-se nas transformações, estruturais e conjunturais, da agricultura. Estruturalmente, podemos citar a integração agro-industrial, na qual, cada vez mais, a figura do proprietário aproxima-se do produtor agrícola. De natureza conjuntural, a crise agrícola, notadamente, após a Segunda Guerra Mundial, também contribuiu para explicar o decréscimo no número de estabelecimentos arrendatários. A diminuição dos preços reais dos produtos agrícolas reduziu a rentabilidade do arrendamento. Ademais, as falhas nas políticas implementadas pelo Estado, em termos de equilibrar os direitos entre arrendador e arrendatário, dificultam o uso do arrendamento, dado o elevado grau de discriminação desses planos. Assim, a convergência de todos esses fatores comprometeram a viabilidade do arrendamento de terras.

Cabe salientar que para Marx (1988), o desenvolvimento capitalista provocaria um movimento completamente antagônico no mercado de arrendamento. Com o avanço do capitalismo, o modelo inglês de três classes sociais (proprietários fundiários, arrendatários capitalistas e trabalhadores rurais) tenderia a se generalizar. A imobilização de capital em

terras, do ponto de vista puramente econômico, poderia transformar-se em um negócio pouco atrativo, dada a necessidade de inversão em outros capitais (por exemplo, máquinas e equipamentos, insumos, força de trabalho). A intensificação do uso do arrendamento, como instrumento de alocação de recursos, seria proporcionalmente direta ao desenvolvimento do capitalismo.

A história, no entanto, mostra que esse modelo não se propagou de forma homogênea no sistema capitalista. Na Rússia, o desenvolvimento do capitalismo ocorreu em um ambiente onde as instituições econômico-sociais ainda estavam vigorosamente ligadas aos traços do feudalismo. O sistema capitalista estava fortemente travado pelo antigo regime de produção. Lênin (1985) analisa que a evolução do capitalismo russo seguia outras determinações (econômicas, sociais, culturais, políticas, etc) e que não se enquadraria à realidade descrita por Marx (1988).

1.2.2 A renda fundiária

Na nossa concepção, o entendimento da renda fundiária é inerente ao estudo sobre o arrendamento, já que os contratos têm como referencial essa categoria econômica. Sem maiores pretensões, propomos, à luz da teoria da renda da terra identificar as principais mudanças que essa categoria, em sua forma capitalista, provoca na agricultura e, nas áreas arrendadas, em específico.

1.2.2.1 Visão ricardiana

No âmago do pensamento clássico, será discutida a teoria da renda fundiária de David Ricardo, que se tornou referência para futuras formulações. Este autor analisou o problema da renda fundiária no contexto da distribuição da riqueza entre as classes sociais e do desenvolvimento do próprio sistema capitalista.

A teoria ricardiana da determinação da renda da terra baseia-se em duas hipóteses: a primeira supõe que a terra é diferente em sua fertilidade, e que todas as terras podiam ser ordenadas a partir da mais fértil para a menos fértil; a segunda supõe que a concorrência sempre iguala a taxa de lucro dos produtores capitalistas que arrendam terras dos proprietários.

Ricardo (1965, p.76), assim elabora sua teoria :

Portanto, é só porque a terra não existe em quantidade ilimitada e a sua qualidade não é uniforme e porque, com o aumento da população, se cultiva a terra de qualidade inferior ou pior situada que se paga renda pela sua utilização. Quando as terras de 2ª qualidade passam a ser cultivadas, devido ao crescimento demográfico, a renda surge imediatamente nas de 1ª qualidade e o montante dessa renda dependerá da diferença de qualidade destes dois tipos de terra.

Quando a terra de 3ª qualidade passa a ser cultivada aparece imediatamente a renda na de 2ª e calcula-se, como anteriormente, pela diferença entre as suas capacidades produtivas. Ao mesmo tempo, a renda aumentaria na de 1ª qualidade porque deve ser sempre superior à da terra de 2ª no montante da diferença na respectiva produção, para uma mesma quantidade de capital e trabalho. Em cada fase do crescimento da população que obrigue o país a recorrer a terras de qualidade inferior para aumentar a oferta de alimentos, a renda subirá em todas as terras mais férteis.

Suponhamos pois que nas terras de números 1, 2 e 3 se obtém, com a mesma quantidade de capital e trabalho, um produto líquido de 100, 90 e 80 'quarters' de trigo. Num país novo onde há terra fértil em abundância em relação à população e onde, portanto, é só necessário cultivar a nº 1, o produto líquido total permanecerá ao agricultor e representará os lucros do capital que ele investe. Logo que a população crescer de modo a ser necessário cultivar a terra nº 2, da qual só podem obter 90 'quarters' depois de descontados os salários dos trabalhadores, a renda surgirá na terra nº 1 dez 'quarters' de trigo, ou o seu valor, para qualquer outro fim. Estes dez 'quarters' constituem igualmente uma renda, quer seja proprietário da terra ou qualquer outra pessoa a cultivar a nº 1, pois o agricultor da nº 2 obteria o mesmo resultado com o seu capital quer cultivando a nº 1 e pagando dez 'quarters' de renda quer continuando a cultivar a nº 2 sem pagar renda. Do mesmo modo se pode demonstrar que, quando a nº 3 passa a ser cultivada, a renda da nº 2 deve ser dez 'quarters', ou um valor igual, ao passo que a renda da nº 1 passará para vinte 'quarter' pois o agricultor da nº 3 teria lucros idênticos pagando vinte 'quarters' de renda na nº 2 ou cultivando a nº 3 sem encargos de renda.

Essa teoria da renda foi pioneira em trabalhar com o princípio marginal em economia, incorporando os conceitos de margem extensiva (última área de terra a ser cultivada) e margem intensiva (área de terra já em cultivo onde foi aplicada a última dose adicional de capital-trabalho).

A renda medida pela margem extensiva de cultivo provém do seguinte mecanismo. O produto da terra marginal é, por definição, a receita suficiente para cobrir todas as

despesas de produção acrescida da taxa média de lucro sobre o investimento em trabalho e capital. Mas o valor do produto depende do trabalho necessário por unidade de produção sobre a terra menos produtiva em uso. A melhor terra produzirá um excedente que é destinado ao proprietário fundiário como renda.

Se unidades sucessivas de trabalho e capital forem adicionadas a uma determinada área, enquanto a tecnologia permanece constante, cada unidade adicional de investimento acrescentará menos à produção do que as unidades anteriores (lei dos rendimentos decrescentes). A última unidade de trabalho e capital deve cobrir os custos de produção e fornecer também uma taxa média de lucro. As unidades anteriores, todavia, fornecem um retorno excedente que é a renda proveniente do cultivo intensivo da terra.

Ricardo (1965) tinha consciência que a renda também poderia ser originada por diferenças na localização. Se terras de igual fertilidade estiverem situadas em distâncias diferentes do mercado, a terra mais distante que for cultivada deverá pagar os retornos normais ao trabalho e ao capital. Quanto mais favoravelmente está situada a terra, mais renderá retornos extras em virtude de menores custos de transporte; estes retornos são a renda propriamente dita.

Esse autor via um conflito de interesses entre trabalhadores e capitalistas, mas presumia um conflito ainda mais grave entre proprietários fundiários e o restante da sociedade. O crescimento populacional aumentava a demanda por alimentos, elevando o preço dos produtos agrícolas. Diante disto, terras menos férteis seriam cultivadas e a terra de melhor qualidade seria trabalhada de maneira mais intensiva a fim de atender à procura. As rendas, em consequente, aumentariam.

Os salários também apresentariam uma elevação para garantir aos trabalhadores o mínimo de subsistência, reduzindo, por consequente, os lucros. Isto significava uma baixa taxa de acumulação, e, com isso, um atraso do crescimento econômico e uma diminuição do bem-estar social. Toda a sociedade seria prejudicada pelo aumento dos preços dos produtos agrícolas, exceto os proprietários fundiários.

Na visão ricardiana, aperfeiçoamentos na agricultura e importação barata de grãos compensaria, em parte, a tendência de rendas crescentes e lucros decrescentes. Ele opunha-se ferrenhamente às leis dos cereais. Repelia as tarifas e outras restrições à importação de grãos, os interesses da sociedade estariam subordinados aos interesses dos proprietários de

terras.

A teoria da renda ricardiana foi alvo de ataque de alguns autores da tradição clássica (Thompson, Jones, Cardoso, Carey e Bastrat). Segundo os críticos, a teoria da renda fundiária de Ricardo era falha em sua possibilidade de generalização da lei dos retornos decrescentes. Esta teoria explicitamente implicava que a proporção da renda da terra nacional e da força de trabalho ligada a agricultura aumentariam no tempo reduzindo os lucros. As evidências empíricas da época (Jones, Carey) demostram que na verdade isto não estava acontecendo, mas sim retornos crescentes (Pinheiro, 1980). Ricardo, em seus trabalhos, desconsiderou os efeitos de um fator de suma importância no sistema capitalista – o progresso tecnológico.

A ausência desta pressuposição delimitava a explicação da teoria ricardiana da renda fundiária às diferenças de produção em solos de diferentes fertilidades, mesmo assim sem argumento consistente de explicar por que, na falta de diferenças de fertilidade e de localização, uma renda deveria ser paga; desconsiderando o componente da renda atribuído aos poderes monopolísticos dos proprietários de terras. Sobre esta falha desenvolvem-se as teorias de Thompson, Cardoso, Jones, Henry George e Marx do monopólio da renda fundiária (Pinheiro, 1980).

1.2.2.2 Visão marxista

A teoria marxista da renda fundiária tem como referencial a teoria formulada por Ricardo. Entretanto, a principal crítica feita por Marx à teoria ricardiana foi o completo abandono do conceito de renda absoluta da terra, analisando apenas a existência da renda diferencial. Na opinião de Marx, isto ocorreu em razão a dois erros principais: o primeiro diz respeito à inabilidade de Ricardo em entender e lidar com certos conceitos econômicos e o segundo por ter partido de uma pseudo suposição de que se o valor da mercadoria é determinado pelo tempo de trabalho, o preço médio da mercadoria precisa ser igual a seu valor, e, deste modo, não pode existir renda absoluta (Pinheiro, 1980).

Vinculado a este último erro está a pressuposição implícita ricardiana de que a composição orgânica do capital é igual em todos os ramos da economia. Para Marx (1988), em contraste, a composição é diferente nos vários ramos, sendo mais baixa, historicamente,

na agricultura⁸. Quando isto acontece, o valor é diferente do preço médio, então, aparece a renda absoluta. Ele refuta a afirmação de Ricardo de que preço de custo e valor são idênticos. De acordo com Ricardo (1965), o valor de troca, regulando o produto da terra mais pobre, nada mais é que preço de custo. E preço de custo são os adiantamentos mais o lucro normal.

Em termos formais, Marx desenvolve sua teoria da renda fundiária com base nos conceitos de valor social, preço de produção, preço de mercado, mais-valia, lucro e sobrelucro, enfim, utiliza todos os conceitos presentes em sua obra magna – *O Capital*.

O preço de produção individual de uma dada mercadoria constitui a soma do preço de custo e da taxa geral de lucro. O preço de custo é um montante que repõe os custos de componentes (matérias-primas, salários, depreciação de máquinas, etc) efetivamente consumidos na atividade produtiva. Paralelo a isto, sabe-se que o fim da produção é valorizar o capital, a perspectiva de obter um ganho adicional – o lucro – move o capitalista a realizar determinado investimento. Uma vez atingido um certo grau de desenvolvimento, cria-se uma concorrência entre os capitais empregados nos diversos ramos de produção e, caso não apareça obstáculos à livre alocação de capitais na economia, há uma tendência à formação de uma taxa geral de lucro. Com isso, para uma dada quantia de capital empregado, alcança-se um lucro médio, correspondente àquela taxa geral (Graziano da Silva, 1980).

Partindo dos vários preços de produção individuais de uma determinada mercadoria estabelece-se, via mercado, o preço de mercado. Este, contudo, pode diferir acentuadamente entre os inúmeros produtores individuais. Se, por exemplo, condições climáticas desfavoráveis (secas, geadas) configurarem uma situação de escassez temporária, o preço de mercado ficará acima de alguns dos preços de produção individuais, ocasionando, assim, um lucro extra para esses produtores.

Esse sobrelucro, originado de uma alteração nas condições normais de produção, e que aparentemente seria apenas temporário, pode adquirir um caráter quase que permanente no caso da agricultura. Os produtores privilegiados pelas condições férteis do solo ou pela utilização de máquinas aperfeiçoadas têm a possibilidade de fixar um preço de produção

⁸ Os acontecimentos históricos mostram que o desenvolvimento da força produtiva do trabalho é mais baixa

individual inferior ao preço de mercado, desfrutando de um sobrelucro. Essa situação de privilégio tenderia a ser passageira se os capitais de outros ramos reproduzissem essas condições favoráveis, eliminando a possibilidade de realização do sobrelucro. A propriedade privada da terra, porém, impede o deslocamento de capitais dos ramos menos lucrativos para os mais lucrativos. Os proprietários rurais, recebem, por disporem do monopólio da terra, o pagamento de uma renda fundiária pelo uso de suas terras.

De um lado, o monopólio de uma determinada terra, enquanto objeto de atividade econômica, com certas características de fertilidade, localização e benfeitorias já incorporadas ao solo, que o capitalista paga uma renda ao proprietário pelo seu cultivo. De outro, o monopólio da propriedade privada da terra *stritu senso*, qual seja, o fato de poucas pessoas se arrogarem o direito a uma determinada parcela de terra e poderem dispor da mesma a seu bel prazer. Esta dupla característica do monopólio da terra na agricultura confere à renda fundiária duas distinções: a diferencial e a absoluta (Graziano da Silva, 1980).

A renda diferencial surge, em parte, pelo monopólio de utilização e exploração da terra. Este meio de produção, além de não ser homogêneo⁹, é limitado em sua extensão e relativamente não reprodutível, constituindo, assim, um monopólio inevitável na sociedade capitalista. Como resultado desse monopólio, o preço de mercado de um produto agrícola tem que ser determinado em função do preço de produção referente à terra menos fértil, onde se assegura só o lucro médio, e; não, pela “média” dos vários preços de produção individuais.

A renda diferencial é fruto da conversão do lucro extraordinário, obtido pelos capitais que operam em condições mais favoráveis de produção, em renda fundiária¹⁰. A propriedade privada da terra habilita ao seu proprietário embolsar o sobrelucro na forma de renda fundiária.

Marx (1988) decompõe a renda diferencial em I e II. A renda diferencial I resulta do sobrelucro decorrente da diferença de fertilidade do solo ou de sua localização em relação

na agricultura do que na indústria.

⁹ Cabe aqui as diferentes fertilidades e condições naturais do solo.

¹⁰ Não é a própria terra, pelas suas diferentes qualidades, a causa da renda diferencial, mas sim o fato de que trabalho invertido nas melhores terras tende a ser mais produtivo, ocasionando a geração de um lucro excedente.

ao mercado. Em outras palavras significa dizer que capitais de mesma grandeza aplicados em terras diferentes produzem resultados desiguais. Ao passo que, a renda diferencial II provém do sobrelucro obtido com os investimentos em capital produtivo, ou seja, capitais de grandeza igual aplicados sucessivamente na mesma terra produzem resultados diferentes. Esta renda, portanto, advém da intensificação da agricultura pelo capital¹¹.

O arrendatário capitalista não pode, todavia, explorar uma determinada área, ainda que seja a terra de pior qualidade, sem pagar um certo montante a seu dono. Este tributo advogado ao proprietário rural, pela sua condição de detentor do monopólio da terra, denomina-se renda absoluta. De acordo com Marx (1988, p.214):

[...] devido à barreira que a propriedade fundiária coloca, o preço de mercado tem de subir até o ponto em que o solo pague um excedente acima do preço de produção, isto é, uma renda. Já que, porém, o valor das mercadorias produzidas pelo capital agrícola está, conforme o pressuposto, acima de seu preço de produção, essa renda [...] constitui o excedente do valor sobre o preço de produção ou parte disso.

A propriedade privada da terra é condição necessária, mas não suficiente, para a existência da renda fundiária, seja a diferencial, seja a absoluta. A renda diferencial (I e II) depende também das diferenças de fertilidade, da localização e do retorno dos investimentos em capital aplicados no solo. Para a existência da renda absoluta, não basta a propriedade privada da terra no seu aspecto legal, mas o monopólio da terra por uma classe.

Marx (1988) também faz uma distinção entre renda absoluta e renda de monopólio, na qual separa dois pontos chaves: ou a renda deriva do preço de monopólio, por existir um monopólio do produto; ou, os produtos se vendem a preço de monopólio por existir uma renda. Não é simplesmente o preço de monopólio que gera renda (de monopólio) quando esta aparece em decorrência do desejo ou capacidade de pagamento dos compradores de um determinado produto raro ou excepcional. Mas, sobretudo, a renda gera preço de monopólio sempre que a propriedade privada da terra impedir a aplicação de capital em terras ociosas se os capitalistas não pagarem um tributo ao proprietário pela sua utilização.

O autor esclarece essa diferença básica entre renda absoluta e renda de monopólio ao afirmar que esta última é um caso excepcional, enquanto a renda diferencial e absoluta

¹¹ Para Marx na cultura intensiva o capital concentrava-se apenas em uma área de terra, ao invés de distribuir-se em áreas diferentes.

são as formas normais de renda numa economia capitalista¹².

A grande limitação da teoria marxista está no fato de que se desenvolveu uma lei geral da renda e do preço da terra a partir do caso da agricultura inglesa, onde prevalecia certa relação de classe (proprietários fundiários e produtores capitalistas), acreditando que tal relação espelhava o futuro da agricultura capitalista das outras áreas ainda pouco desenvolvidas.

Na verdade, entretanto, a história evidenciou que as teorias da renda e do preço da terra de Marx (1988) foram uma tentativa de elaborar uma lei específica que encontra sérias limitações para sua aplicação na análise da maior parte das situações concretas da atual agricultura capitalista.

Para Pinheiro (1980), a relação de classes existente em uma sociedade determina o método econômico da extração do produto social excedente do trabalho dos produtores (i.e., mais-valia) e este método provê o ponto de partida para entender as possibilidades do desenvolvimento. Deste modo, para não ser incoerente, qualquer análise dentro do modelo marxista, que utilize a teoria da renda e do preço da terra, deve ser limitada a situações onde ocorram as mesmas relações de classe sobre as quais Marx elaborou sua teoria.

1.2.2.3 Visão neoclássica

A escola neoclássica nasceu, desenvolveu-se e predominou no período 1870-1930. Esta nova escola do pensamento econômico era dominada pela rejeição às teorias clássicas e marxistas do valor e divisão da sociedade em classes como base para a construção de uma teoria da distribuição. Os neoclássicos (ou marginalistas) estavam preocupados com o papel

¹² “Embora a propriedade fundiária possa elevar o preço dos produtos agrícolas acima de seu preço de produção, não depende dela, mas da situação geral do mercado, até que ponto o preço de mercado se aproxima do valor, indo além do preço de produção, e em que medida, portanto, a mais-valia gerada na agricultura acima do lucro médio dado se transforma em renda ou então entra na nivelção geral da mais-valia para formar o lucro médio. Em todo caso, essa renda absoluta, originária do excedente do valor sobre o preço de produção, é apenas parte da mais-valia agrícola, metamorfose dessa mais-valia em renda, captação dela pelo proprietário da terra; exatamente como a renda diferencial se origina da metamorfose de sobre-lucro em renda, captação da mesma pela propriedade fundiária, havendo um preço geral de produção regulador. Essas duas formas da renda são as únicas normais. Fora delas, a renda só pode basear-se num autêntico preço de monopólio, que não é determinado nem pelo preço de produção nem pelo valor das mercadorias, mas pela necessidade e pela capacidade de pagar dos compradores. Essa investigação pertence à teoria da concorrência, onde o movimento real dos preços de mercado é examinado ” Marx (1988, p. 215-16).

da utilidade na determinação do valor. Por isso, aderiram à doutrina da utilidade marginal para analisar a demanda e o comportamento econômico geral¹³. Ademais, a nova escola tendeu, em graus variados, a concentrar seus esforços nas áreas da microeconomia.

À luz da doutrina da produtividade marginal, os neoclássicos deram uma das suas maiores contribuições a teoria da renda fundiária. A nova teoria da distribuição foi desenvolvida sobre a teoria da renda de Ricardo (1965).

A primeira geração de marginalistas, representada por Jevons, Walras e Menger (*apud* Pinheiro, 1980), ainda aceitava a visão dos clássicos de renda, salários e lucros como parte da renda total distribuída entre as diferentes classes sociais, ao invés de retornos funcionais aos fatores produtivos. O resultado disto foi que esses autores continuaram defendendo a nacionalização da terra, e a renda fundiária como um excedente transferível (posição mais radical que a de Ricardo, que preconizava a taxação).

Wicksteed e Clark, representantes da segunda geração de marginalistas, desenvolveram seus trabalhos dentro da doutrina da harmonia entre classes sociais e não na do conflito, como caracterizavam os estudos que os precederam. Isto culminou na reconstrução de toda a teoria da distribuição, acatando os conceitos de retorno decrescente da teoria da renda fundiária de Ricardo, mediante a aplicação do princípio marginal para explicar a remuneração aos fatores de produção, inclusive a terra. A renda fundiária, assim, passou a ser justificada como uma recompensa pelo uso do fator produtivo, eliminando a idéia de excedente não ganho mas simplesmente transferido (Pinheiro, 1980).

Uma crítica à teoria da produtividade marginal, também conhecida como teoria da distribuição, é que se espera desta teoria uma explicação sobre a distribuição da renda pessoal ou sobre a distribuição da renda total entre salários, lucros e renda fundiária. No entanto, a teoria da produtividade marginal analisa o preço do fator e não a repartição relativa da renda total. Por outro lado, uma teoria de preço de fatores considerada incompleta, pois é estritamente uma teoria da demanda por fator.

Marshall (*apud* Pinheiro, 1980), outro importante estudioso da escola neoclássica, continuou mantendo a distinção clássica entre “dádivas da natureza” e bens produzidos, mas não teve êxito porque atribuiu todas as rendas, sob o termo genérico “excedente do

¹³ Supõe que o trabalho frequentemente determina indiretamente o valor pela variação da utilidade do bem

produto”, somente aos graus de escassez. Sob a óptica marshaliana a renda não é nem custo de produção nem componente do preço.

A problemática da renda fundiária neoclássica pode ser compreendida a partir da localização da terra. Ao se consumir uma área do solo, na mesma transação se adquire, também, sua localização, ou seja, uma certa quantidade de um recurso com qualidades específicas. A localização, assim, torna-se um atributo da terra com respeito ao qual sua escassez pode ser definida, dependendo do uso que se faça dela. No pensamento neoclássico, supõe-se a existência da terra de acessibilidade nula, i.e., terras ou localizações marginais com renda nula. O ordenamento da terra por qualidades estabelece a escassez relativa das terras acessíveis ao centro. Os únicos lotes não utilizados são os marginais.

Conforme Cunha e Smolka (1980), todas as transações envolvem custos de transporte. A qualidade da terra será dada pela acessibilidade que confere a outras atividades econômicas com quem a unidade produtiva em questão interage. Em outras palavras, maior ou menor distância dos fornecedores e do centro consumidor.

No contexto da economia espacial, os mercados são, por definição, localizados. Os agentes econômicos, ao efetivarem qualquer tipo de transação, devem utilizar recursos que são consumidos no deslocamento geográfico das mercadorias entre os mercados. Incluso nesses recursos estão os custos de transporte. Cada agente econômico incorrerá em um determinado custo de transporte em função da sua localização relativa, ou seja, depende da localidade dos mercados escolhidos (Cunha e Smolka, 1980). Esses custos, uma vez fazendo parte dos custos de produção, alteram a produtividade da unidade produtiva.

Para os neoclássicos a curva de demanda por terras, assim como para qualquer outro bem, pode ser determinada segundo suas qualidades. Os lotes diferenciam-se de acordo com a sua localização. Essas diferenças de qualidade podem ser agregadas em uma escala contínua, estabelecendo-se, então, uma correspondência direta entre a maior proposta que se oferece por cada lote e sua acessibilidade (localização).

No tocante à curva de oferta de terras, admite-se uma situação em que é dada a distribuição da propriedade de todos os recursos, inclusive a terra. A propriedade fundiária confere ao seu detentor o direito contratual sobre o seu uso. Como em qualquer outro

mercado, o proprietário de um recurso o venderá ou cederá seu uso (arrendamento) para quem oferecer o maior preço.

Na visão neoclássica, a atomicidade dos mercados fundiários (competição perfeita) fará com que o preço seja fixado pelo agente que tirar o maior proveito (lucro ou utilidade) de seu uso, ou seja, inalteradas todas as demais variáveis, aquele que obtém o menor custo de transporte.

Em síntese, a escola neoclássica não tem uma teoria da renda e do preço da terra suficientemente fundamentada para se analisar casos concretos associados ao desenvolvimento da agricultura. Para alguns isso se deve às limitações da teoria da distribuição, apoiada na teoria da produtividade marginal. Para outros, acha-se resposta no declínio da importância da terra agrícola nos países industrializados, tanto em termos da redução da participação da agricultura na Renda Nacional, como da diminuição da importância da terra no processo produtivo agrícola.

Entretanto, as contribuições da escola neoclássica são relevantes para a análise microeconômica das relações contratuais do sistema de arrendamento. Constituem a base das idéias defendidas por autores como Stighitz (1974), Hoff (1998), Bardhan (1999) e Benerjee (1998) que estudam o desenvolvimento agrário e as relações de parceria/arrendamento sob a ótica institucionalista e das imperfeições de mercado.

1.2.2.4 Visão neo-ricardiana

Os neo-ricardianos são um grupo de autores que, nas últimas décadas, dada sua identidade com a teoria clássica e, especialmente, com a teoria de Ricardo, têm feito severas críticas à teoria neoclássica do valor e da distribuição.

A principal publicação dentro deste grupo é de Piero Sraffa (*apud* Pinheiro, 1980). Para este, os recursos naturais utilizados na produção, uma vez que são escassos¹⁴, permitem aos seus proprietários extrair uma renda, pois são meios de produção não

¹⁴ Dentro do conceito neo-ricardiano, mensura-se a escassez de um determinado recurso natural (fator de produção) com a quantidade produzida de uma dada mercadoria e com a distribuição da renda entre lucros e salários. Ou seja, a escassez de recursos está fortemente ligada com a necessidade da economia como um todo, e não com a quantidade de outros fatores de produção.

produzidos. As mercadorias, inversamente, embora sejam produzidas, são usadas na produção.

Sraffa classifica a terra como um produto não-básico, visto que não entra diretamente na produção de todas as mercadorias, aparece somente de um lado da produção. Os impostos sobre a renda fundiária recaem inteiramente sobre os proprietários, assim, tanto a renda quanto os impostos não podem afetar os preços das mercadorias ou a taxa de lucro.

O autor discorre sobre a renda fundiária em três tipos de situações: i) as terras são de diferentes qualidades, neste caso a ordem de fertilidade das terras bem como a magnitude da renda fundiária, variam com a variação na distribuição da renda total entre salários e lucros; ii) as terras são de diferentes qualidades e uma multiplicidade de produtos agrícolas, nesta situação os vários produtos e as várias terras em que são cultivados têm que, no mínimo, determinar as rendas e os preços; iii) toda a terra é de igual qualidade, nesta suposição é possível que dois processos ou métodos de cultivo diferentes sejam usados concomitantemente em terras similares, determinando uma renda uniforme por unidade de área, ou seja, uma taxa de renda para toda a terra cultivada.

O maior problema da teoria da renda fundiária neo-ricardiana foi restringir-se à teoria geral de Sraffa. Em contrapartida, esta teoria conseguiu definir a existência da taxa de renda, determinada por mudanças na distribuição da renda entre salários e lucros. A magnitude da renda fundiária varia segundo a distribuição da renda total entre salários e lucros, o que a coloca a um estágio pré-marxista da análise econômica.

1.3 MERCADO FUNDIÁRIO

1.3.1 O preço da terra: comportamento e determinantes

Antes de analisarmos os determinantes do preço da terra é preciso fazer algumas considerações a respeito da formação do seu preço. Posto que a terra não é produto do trabalho social, ela não possui um valor, ou seja, seu preço não pode se orientar diretamente pela Lei do Valor, pelo tempo de trabalho socialmente necessário para sua produção. Mas

na medida em que a terra torna-se objeto de apropriação e seus proprietários recebem uma renda, ela assume um valor metafórico.

Para Buainain (1980), o processo de formação do preço da terra é inteiramente obscurecido (fetichizado, em termos marxistas) pela aparência distorcida que a produção mercantil impõe aos fenômenos sociais, dissipando a origem da própria renda. Esta teria, tal qual o lucro, origem na venda das mercadorias produzidas mediante o uso da terra.

Entretanto, na realidade, primeiro produz-se as mercadorias, seu valor é determinado apenas pelo tempo de trabalho socialmente necessário para sua produção no pior terreno útil, não contribuindo a terra em nada para a formação deste valor. A renda fundiária é a parcela do lucro capitalista que excede o preço de custo e o lucro médio. Capitalizando-se a renda à taxa de juros vigente na economia obtém-se o preço da terra. O capital fundiário – renda capitalizada – não compra a terra em si, mas a relação social que lhe permite apropriar-se da renda fundiária.

O efeito imediato deste processo de formação do preço da terra é a mercantilização do solo, i.e., a sua transformação em mercadoria específica.

Com a finalidade de aprofundarmos nesta discussão, esta subseção está dividida basicamente em dois itens. O primeiro é um esboço teórico dos determinantes implícitos do preço da terra: expectativas de rendas produtivas e especulativas. O item seguinte lista algumas variáveis explícitas responsáveis pela dinâmica destas rendas e, conseqüentemente, pelo preço da terra.

1.3.1.1 Principais determinantes

De acordo com Reydon e Plata (2000), os preços da terra rural, em determinado espaço geográfico, refletem a situação da estrutura de mercado, que, por sua vez, está condicionada ao entorno sócio-econômico e político.

Os preços de mercado são aqueles que os agentes econômicos adotam como referencial nas tomadas de decisões sobre o recurso produtivo. Esses preços surgem como uma importante variável quando se deseja analisar o uso que os agentes econômicos fazem deste recurso, bem como aparecem nas políticas fundiárias quando se pretende interferir de maneira eficiente na distribuição econômica e social da terra.

Emerge, então, a problemática de estimar e descrever o comportamento do preço da terra rural em um mercado fundiário repleto de imperfeições e regulações para o seu uso (por exemplo, reserva florestal), que apresenta impostos e sofre influências das raízes culturais e sócio-políticas, no qual o bem negociado caracteriza-se por uma disponibilidade fixa e relativamente imóvel¹⁵, além da possibilidade de ser utilizado como fator produtivo na produção agropecuária ou como reserva de valor permitindo a conservação da riqueza de um período para o outro. Neste sentido, o preço da terra rural necessita sintetizar o efeito dos fatores que interagem no mercado fundiário.

A sistematização teórica do mercado de terras realizada por Reydon (1992), Reydon e Plata (1995) levam em consideração a inserção do mercado fundiário nas economias de mercado ou economias empresariais¹⁶. Nestas, os proprietários de riqueza compram diferentes tipos de ativos¹⁷, com variados níveis de liquidez, para se proteger da incerteza presente na economia capitalista. Esses proprietários procuram prever a psicologia do mercado dos diferentes ativos e decidem adquirir aqueles que, segundo suas expectativas, lhes proporcionarão maior retorno líquido.

A terra, enquanto ativo, possui as seguintes características: a) escassez, no curto prazo, dado que só existe em quantias fixas e não pode ser criada facilmente¹⁸; b) imobilidade, pois não se transporta terras de um lugar para o outro, pelo menos em

¹⁵ Não consideramos disponibilidade e oferta de terra como sinônimos. Podemos dizer que a disponibilidade é fixa pois a quantidade de terra disponível no globo terrestre dificilmente se alterará, ao passo que sua oferta – área passível de ser explorada e ou comercializada (compra/venda, arrendamento) – pode passar por transformações em decorrência de mudanças tecnológicas, políticas, sócio-culturais e econômicas.

¹⁶ Essas duas expressões empregadas, respectivamente, por Polanyi (1980) e Keynes (1936), têm significados muito semelhantes. Polanyi (1980) nomeou economia de mercado a estrutura econômica controlada, regulada e dirigida predominantemente pelo mercado. Para Keynes (1936), as trocas nas economias empresariais são estabelecidas em valores monetários e os proprietários de riqueza buscam aumentá-la também em termos monetários. Na realidade, contudo, deparamos com economias onde não se almeja o ganho monetário máximo, devido, principalmente, ao baixo desenvolvimento dos mercados. De fato, alguns mercados locais de terras no Brasil são ministrados por fatores extra-econômicos (tradição, laços consanguíneos, *status*, por exemplo). A dinamização desses mercados exige, entre outros condicionantes, o crescimento da produção, do emprego e da renda, contribuindo para que prevaleça a busca do máximo ganho monetário.

¹⁷ Denominamos ativo qualquer bem adquirido com o objetivo de gerar renda e ou para o qual levanta-se a expectativa de elevar seu valor em relação ao seu preço de compra.

¹⁸ No longo prazo, contudo, essa situação sofre alterações devido, entre outros fatores, ao progresso tecnológico. O uso mais intensivo de capital na agricultura cria, sob determinadas condições, “terra”, como no caso do cultivo hidropônico

quantidades suficientemente relevantes; e, c) durabilidade relativa¹⁹. A conjunção dessas características tornam a terra um atraente ativo com três grandes funções: fator produtivo, reserva de valor e garantia para obtenção de crédito.

Além das características gerais de um ativo, a terra apresenta especificidades que merecem certa atenção: a escassez e o mercado secundário.

A terra, como qualquer outro bem, pode ser um ativo porque é escassa. Escassez não somente física mas também econômica. O caráter imóvel e irreprodutível da terra, com elasticidade de produção e de substituição baixas, e sua apropriação privada, oferece as condições básicas para o estabelecimento de sua escassez econômica. Neste ponto, tanto a geração de tecnologia para a elevação do seu rendimento físico quanto medidas administrativas (por exemplo, reforma agrária), poderiam alterar o grau de escassez da terra e sua disponibilidade em relação à demanda social por terras²⁰.

O mercado fundiário, por seu turno, apenas se consolida a partir da aceitação generalizada da propriedade da terra, independentemente de sua forma (privada ou pública), assim como das garantias da manutenção desta forma²¹. Mudanças na legislação ou nas garantias dadas à propriedade da terra²² podem influenciar a utilização do ativo, ou seja, aumentando o risco inerente à sua compra, reduzindo sua liquidez e taxa de capitalização, o que termina diminuindo seu preço.

Por isso, a propriedade, independentemente de sua forma, assume função fundamental no mercado fundiário. Em algumas regiões onde a propriedade não é formalmente estabelecida, todavia, é socialmente aceita, os negócios fluem normalmente em virtude do dinâmico mercado de terras. Isto porque a propriedade deve ser

¹⁹ O processo de industrialização da agricultura criou uma variedade de insumos (fertilizantes, defensivos químicos, adubos, etc) que aplicados de forma intensiva e desordenada destroem os nutrientes naturais do solo.

²⁰ Deve-se esclarecer que a demanda de terras pode ser decomposta em dois grandes grupos. O primeiro grupo corresponde à demanda que se manifesta no mercado. Neste, os detentores de ativos dispostos a trocá-los por terras a uma determinada "taxa" de troca, ou seja, pagando um determinado preço. O segundo refere-se a uma demanda que ocorre fora do mercado, pois os demandantes não possuem ativos para efetivar sua compra. Trata-se da demanda/pressão exercida pelos trabalhadores rurais sem terra, pelos camponeses com pouca terra para produzir. Vale lembrar as guerras camponesas na Europa durante os séculos XVIII e XIX, que mesmo não se expressando no mercado, afetaram tanto a dinâmica do mercado fundiário como o preço da terra.

²¹ Reydon e Plata (2000) advertem que quanto mais claramente estabelecidos e garantidos (legal, policial e politicamente) forem a propriedade da terra e as formas jurídicas de seu estabelecimento, mais líquido tornam o ativo terra, favorecendo a existência do mercado secundário e, portanto, a sua condição de ativo.

compreendida enquanto parte de uma convenção. Em outros países, a ausência de regularização jurídica coloca-se como um entrave à realização de negócios e à transferência de títulos ou cessão de uso da terra.

O preço da terra é, deste modo resultado das negociações entre ofertantes e demandantes de terras. O negócio é feito quando o comprador tem expectativas mais elevadas sobre os ganhos futuros da terra do que o vendedor. Neste sentido, o movimento das expectativas sobre os ganhos futuros oriundos da terra e os preços são variáveis primordiais na compreensão do funcionamento do mercado fundiário.

Essa negociação entre ofertantes e demandantes de terras pode ser analisada como um processo de barganha²³, em que comprador e vendedor têm a possibilidade de um negócio mutuamente benéfico. Os agentes ou aceitam ou rejeitam os termos do contrato segundo suas expectativas.

Conforme Hicks e Davidson (*apud* Reydon, 1992), os ativos apresentam duas classificações centrais. Uma de cunho mais abrangente, que os separa em ativos de capital (utilizados para a produção, tais como as máquinas) e ativos financeiros (não têm valor intrínseco, como o dinheiro, os títulos e as ações). E outra baseada na liquidez dos ativos que os divide em totalmente líquidos (dinheiro e todos os ativos conversíveis em dinheiro no curto prazo sem que se perca o seu valor, por exemplo, títulos, cartões de crédito, outras moedas); líquidos (ativos com mercados secundários, que podem ser convertidos em dinheiro em um curto prazo sem que se perca valor, i.e, *commodities* agrícolas, metais preciosos, a terra urbana e agrícola); e, ilíquidos (ativos que não têm um mercado secundário formado, ou que perdem muito valor quando revendidos, por exemplo, máquinas, equipamentos, veículos).

No que concerne às estruturas de mercado²⁴, os autores classificam-as em três tipos básicos que estariam determinados pelas características do bem ou ativo e, pelo nível de concorrência. Elas são: mercado de preço fixo (*fix* ou rígido), mercado de preços flexíveis (ou *flex*) e mercado de preço '*spot*'.

²² Em se tratando de expectativas, se os agentes acharem que mudanças podem ocorrer, o preço do ativo já se altera, dispensando alterações na legislação propriamente dita.

²³ Barganha é o processo pelo qual negocia-se os termos de uma relação. Nestes termos, barganha transcende o mundo das transações econômicas, podendo considerar relações políticas, sociais.

No mercado de preços fixos, os preços dos produtos são fixados pela adição de um *mark-up* (margem de lucro) ao custo total. O tamanho do *mark-up* depende do poder que a empresa tem de aumentar seu preço sem perder sua participação no mercado. A maioria dos produtos industrializados como automóveis, computadores que são comercializados em um mercado oligopólico possui essas características.

Diferentemente do mercado de preço rígido, no mercado de preços flexíveis os agentes acumulam estoques do produto para especular com os preços futuros do mesmo e obter lucros. A realização destes lucros ocorre normalmente quando o proprietário consegue controlar uma parcela substancial do mercado ao ponto de afetar o preço do produto. A título de exemplificação, citamos os minerais e o petróleo.

Por último, no mercado de preço '*spot*' a mercadoria precisa ser vendida a qualquer preço em razão, por exemplo, da perecibilidade do produto, vencimento de um título.

A terra pode ser considerada um ativo de capital porque é utilizada para produzir outros bens, embora não possa ser produzida como a maior parte dos ativos de capital (máquinas, implementos agrícolas, etc). Mas a terra não tem um mercado de preços *fix* (como a maior parte dos ativos de capital) justamente porque não pode ser produzida.

Os proprietários fundiários, assim como os demais agentes no capitalismo, especulam sobre os preços futuros dos seus estoques de ativos, vendendo-os quando pensam ser o momento apropriado. A terra pode ser negociada num mercado de preços flexíveis, ou seja, os proprietários, ofertantes no mercado, só vendem quando o demandante oferece um preço acima das expectativas de ganho proporcionado pela retenção da propriedade da terra. Se o proprietário, por algum motivo, encontrar-se fragilizado (saldar dívidas, p. ex.) o mercado fundiário pode tornar-se *spot* e o preço da terra cairá acentuadamente²⁵.

A terra, embora não seja o ativo mais líquido entre os ativos líquidos, tem um mercado secundário estruturado, com venda relativamente fácil, dependendo das circunstâncias macro e microeconômicas. Numa situação de crise, por exemplo, em que as

²⁴ A estrutura de mercado responde pela formação dos preços dos bens, inclusive os ativos, independentemente de onde se localiza espacialmente.

²⁵ A liquidez da terra, assim como dos demais ativos, depende tanto das expectativas dos demandantes e ofertantes quanto das condições macroeconômicas (taxa de juros, política monetária, por exemplo), portanto, sua venda pode não ser tão rápida.

expectativas dos compradores de ativos líquidos indicarem que a terra se valorizará mais do que outros ativos líquidos, a demanda e os preços da terra podem sofrer ascensão. O mercado fundiário é o espaço, não necessariamente físico, onde a terra está sendo negociada a um preço determinado pelas expectativas de ganhos dos compradores e vendedores.

O preço da terra rural depende não apenas das tendências dos preços no âmbito macroeconômico (por exemplo, a média dos preços de um país que são determinados, entre outras razões, pela performance da economia), mas também das condições microeconômicas do mercado local ou específico. Assim, o preço da terra é reflexo das tendências macro e das condições micro. A análise do mercado fundiário deve, pois, considerar tanto as tendências macro quanto as determinações do mercado local.

Pelo lado da demanda de terras, seu aumento acontece quando os potenciais compradores esperam obter um retorno maior com terra do que com os demais ativos. O aumento da demanda por terras como um ativo de capital, em geral, ocorre quando há um novo produto, um novo mercado para um produto já existente, uma nova tecnologia. Esta elevação na demanda quase sempre vem acompanhada de elevação nos preços.

Pelo lado da oferta, a terra está vinculada a: i) necessidade de crescimento da escala, ou seja, os proprietários não têm condições de adquirir terras próximas às que já dispõem, coloca-as a venda para comprar uma propriedade maior em uma região distante; ii) necessidade de liquidez para pagar débitos anteriores, i.e., durante a crise as taxas de juros dos débitos elevam-se e os proprietários (notadamente, pequenos e médios) necessitam saldar dívidas decorrentes da compra da terra, acabam por vendê-las a preços reduzidos; iii) instabilidade da garantia à propriedade da terra por causa da iminência ou efetivação de desapropriações, reforma agrária, guerra civil, etc; iv) falta de adaptação às mudanças tecnológicas exclui muitos proprietários do setor agropecuário; v) problemas de herança, i.e., com a morte do proprietário, os herdeiros, ou se desentendem, ou necessitam de dinheiro, assim, a solução é colocar a propriedade à venda; vi) decisão pessoal de mudar de atividade produtiva, ou simplesmente abandonar a produção agropecuária independente das razões listadas acima.

A estrutura agrária é outro elemento que afeta fortemente a dinâmica do mercado fundiário. Em uma região onde o mercado é relativamente fechado, pouco desenvolvido, os

negócios com terras se circundam à essa localidade. A alta concentração da propriedade fundiária proporciona aos proprietários de terras grande poder de barganha nas negociações. Ao contrário, em áreas onde a estrutura agrária é mais distribuída, o mercado de terras têm condições de evoluir devido à presença de um maior número de proprietários.

É imprescindível frisar que cada mercado fundiário, em um momento específico, apresenta determinantes de funcionamento e preços distintos. Cada mercado de terras associa-se a um momento específico no tempo, a situações econômicas, políticas e sociais peculiares, determinadas por condições regionais e nacionais interligadas. Neste contexto, a formulação e implementação de qualquer política agrícola e agrária deveria contemplar as características do mercado fundiário em nível nacional, sem esquecer das particularidades do mercado regional.

O mercado fundiário pode ser dividido em dois importantes segmentos: de compra e venda e de arrendamento. Um agente econômico que age no mercado de compra e venda está disposto a antecipar as rendas futuras que esperava pagar a proprietário fundiário, seja as quase-rendas produtivas seja as rendas obtidas pela liquidez da terra. O arrendatário, alternativamente, estará disposto a efetuar um pagamento ao proprietário (renda fundiária) baseado apenas nas rendas produtivas. O valor do arrendamento, assim, pode ser considerado como uma variável próxima de suas rendas produtivas.

O preço da terra será sempre o resultado de um processo de barganha, em que os indivíduos, no caso ofertantes e demandantes de terras, negociam os termos de uma relação contratual. O fato de existir a possibilidade das partes atingirem um acordo mutuamente benéfico torna interessante a negociação dos termos de uma relação. Apesar de interessante, essa barganha não é trivial.

Os fatores macro e microeconômicos rebatem diretamente sobre o custo de oportunidade de cada negociação. Os negócios com terras, deste modo, dependem das circunstâncias do ambiente institucional. O arranjo institucional, a incerteza e a assimetria de informações são alguns elementos responsáveis pelo conflito de interesses que devem ser levados em consideração no processo de barganha.

1.3.1.2 Variáveis relevantes

Este item traz à tona o debate acerca das principais variáveis que determinam o preço da terra, e está embasado na discussão de Reydon (1992), Reydon e Plata (2000).

Dado que o preço da terra rural forma-se em um mercado do tipo *flex*, onde o preço é determinado pela dinâmica entre oferta e demanda, as expectativas de ganhos produtivos com a terra variam quando mudam as condições de mercado dos produtos agropecuários e a produtividade física da terra, i.e., a função de produção. Uma elevação no preço dos produtos ou expectativa de alta, devido, ao aumento da renda ou ao deslocamento da curva de preferência dos consumidores, cria expectativas de elevação nas rendas produtivas. O mesmo comportamento das expectativas nota-se quando existem reduções de custo de produção (redução dos preços dos insumos, fácil acesso ao capital, melhorias tecnológicas e ou nas condições de produção), movendo a função de produção para cima e aumentando a produtividade física da terra. Uma consequência imediata disto é o crescimento da demanda por terra para uso produtivo, o que tende a elevar o seu preço.

A disponibilidade de infra-estrutura (por exemplo, água, estradas, transporte) aliada à proximidade do centro de consumo e ao acesso de informação provoca pressões altistas nos preços e tende a valorizar a terra. Adicionalmente, reduz a incerteza dos ganhos produtivos da terra, que, muitas vezes, é a base diferencial dos preços nas terras locais.

As leis ambientalistas, de reserva florestal ou de proteção ao meio ambiente, tendem a diminuir o preço da terra como fator de produção agrícola²⁶. A restrição no uso da terra gera expectativas baixistas nas rendas produtivas. Inversamente, se a terra rural passa a ser utilizada em atividades alternativas (turismo ecológico, por exemplo) aparecerão expectativas altistas das rendas produtivas.

O grau de fragmentação da terra é outra variável que afeta seu preço. É comum encontrar referência de que o preço da terra aumenta à medida que diminui o tamanho da propriedade, entre outras razões, pela maior liquidez. Esta relação não pode ser, no entanto, generalizada. O impacto do tamanho da propriedade nos preços depende substancialmente do tamanho eficiente da exploração agrícola na região, o que varia de um ramo de atividade

²⁶ No caso de Bonito (MS), entretanto, o preço da terra subiu por causa das novas oportunidades de emprego proporcionadas pela exploração do turismo regional.

para outro ramo, de situação para situação. A localização da propriedade, o nível tecnológico, a capacidade produtiva, a provisão de recursos financeiros e o poder de barganha do produtor são fatores que afetam diretamente a produtividade da terra. Por isso, as menores propriedades não necessariamente servem de parâmetro de preço. Os latifúndios nem sempre são sinônimos de improdutividade e ou ociosidade da terra. O crescimento populacional e as variáveis demográficas podem alterar o preço da terra em duplo sentido. Um efeito inevitável do crescimento da população é o aumento da demanda de produtos agropecuários (alimentos), o que eleva a procura por terras como fator produtivo. O aumento da demanda da terra para fins não agropecuários (i.e., urbanização, lazer), *ceteris paribus*, eleva igualmente o seu preço.

A inflação também afeta consideravelmente os preços da terra. Primeiro, porque a elevação dos preços dos produtos e insumos modifica diferentemente as rendas produtivas. Segundo, em algumas circunstâncias, como em períodos de inflação alta cresce a demanda de terra²⁷ para ganhos especulativos decorrente de sua liquidez em relação a outros ativos reais e financeiros, custos de manutenção e transação²⁸. Isto se explica pelo fato da terra ser usada como ativo de reserva mais seguro que os títulos financeiros²⁹.

A tributação sobre a terra pode estimular o aumento da produtividade nas terras ociosas ou subutilizadas quando o imposto é proporcional ao tamanho da propriedade ou produtividade potencial. Nesta ótica, o imposto sobre a terra aumenta os custos de manutenção da propriedade, os rendimentos esperados da simples posse da terra decrescem, ocasionando uma desvalorização do ativo dos proprietários e uma conseqüente redução do seu preço. Uma vez reduzido os preços da terra, as expectativas de ganhos especulativos

²⁷ A justificativa para o aumento da demanda de terras em contextos inflacionários está no efeito da inflação sobre as taxas de juros reais. Se as taxas de juros reais são negativas, os ativos financeiros tornam-se menos atrativos e, portanto, os investidores irão adquirir ativos reais (casas, terrenos urbanos, terra agrícola).

²⁸ Ver, por exemplo, Lloyd (1994).

²⁹ Esta relação entre a inflação e o preço da terra não pode, em absoluto, ser generalizada. Reydon (1992) aponta que o preço é resultado da oferta de um conjunto de variáveis e parâmetros, os quais não se movimentam na mesma direção. Por exemplo, o período inflacionário pode coincidir com a aplicação de políticas monetária e fiscal restritivas, reduzindo a liquidez global da economia, elevando as taxas de juros e derrubando os preços dos bens raízes, inclusive a terra. Isto pode estar associado à falta de confiança nos ativos financeiros, o que elevaria a demanda por ativos reais. Em certos casos essa demanda poderia ser atendida por divisas, e em outros, por bens móveis. Em síntese, não é possível associar, do ponto de vista teórico, o movimento do preço da terra com a inflação sem levar em conta um conjunto de outras variáveis macro e microeconômicas.

também diminuem. Os agricultores que desejam utilizar a terra produtivamente vêem uma intensa possibilidade de compra com a baixa de preço, elevando a demanda. O proprietário, entretanto, deverá escolher entre quatro opções: uso produtivo da terra, pagar imposto sobre a terra ociosa, vendê-la ou arrendá-la.

Em países onde o sistema financeiro está pouco desenvolvido, um componente da demanda por terras funda-se na busca de ativos reserva de valor sólidos no longo prazo. O fraco desenvolvimento do mercado financeiro pode, por outro lado, tornar custoso o financiamento de longo prazo devido a alta taxa de juros, assim, somente os agentes com liquidez elevada participam do mercado de terras. Isto comprime a demanda de terras para compra, embora possa estimular a demanda de terras para arrendamento seja grande. A existência de um sistema financeiro estruturado poderia aumentar a demanda de terras proporcionalmente ao acesso aos instrumentos financeiros.

Os altos custos de transação no mercado fundiário (burocracia, custos administrativos, registros de cartórios, barganha, avaliação do ativo, custo de informação, entre outros) podem constituir forte desincentivo à realização de negócios com terras. Esses custos atrapalham tanto a melhor distribuição econômica da terra quanto reduzem a demanda por terra como ativo de reserva de valor (especulativo), dado que os custos de transação diminuem os ganhos esperados da retenção desse ativo. Esta situação dificulta o acesso ao crédito, pois os bancos não estão interessados em ativos (i.e., terra) como colateral (garantia de empréstimos) caso não seja possível vendê-los com certa facilidade.

Por fim, Reydon e Plata (2000) apontam o ambiente sócio-econômico e político. Os preços refletem não apenas as expectativas de retorno como também a segurança proporcionada pelos ativos. Se o sistema legal é complexo ou instável, se não há um sistema seguro de arrendamento fundiário e se o contexto político é instável, o ambiente não favorece o investimento de longo prazo, afeta negativamente o mercado de terras, podendo inclusive desvalorizar esse ativo caso o sistema de propriedade não seja seguro, i.e., a propriedade da terra sofre alguma ameaça de invasão, reforma agrária, etc.

1.4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

As divergências entre Marx (1988) e Ricardo (1965), quer à teoria econômica em geral, quer ao exame teórico da renda da terra, são notáveis em suas obras. Marx, ao expor sobre a renda absoluta discorda da renda fundiária de Ricardo. Para Marx, Ricardo limitou-se a explicar a existência de rendas diferentes, sendo incapaz de analisar a renda absoluta. Segundo a visão marxista qualquer tipo de terra paga ou origina renda, isto é, mesmo nas terras menos férteis e mal localizadas, é possível obter renda.

Essa discussão da renda fundiária capitalista dá margem de entendimento a uma série de fatores que influenciam a prática do arrendamento. O pagamento da renda ao proprietário fundiário, por exemplo, pode reduzir o montante de investimentos em novas tecnologias (insumos; máquinas, equipamentos e implementos agrícolas) e infra-estrutura (instalações e benfeitorias) realizado pelo arrendatário. Um dos reflexos disto é o funcionamento menos eficiente do mercado de arrendamento rural.

A dinâmica do mercado fundiário é outro fator importante para o desenvolvimento do arrendamento. Os negócios com terras tornam-se cada vez mais fluidos quanto mais evoluído for o contexto institucional. Os contratos agrários representam um acordo mútuo entre ofertantes e demandantes de terras, mas, principalmente, um instrumento de barganha em que o nível de riqueza dos agentes, o acesso às informações, a incerteza, afetam significativamente o custo de oportunidade de cada negociação.

Convém a ressalva de que o arrendamento e a parceria constituem contratos agrários distintos. No arrendamento, uma pessoa (arrendador ou proprietário) se obriga a ceder a outra (arrendatário ou produtor), por tempo determinado ou não, o uso de um imóvel rural. O montante a ser pago pelo arrendatário é fixado em dinheiro ou produto, embora seja vedado fixar o preço do arrendamento sob essa última forma. Na parceria, o produtor recebe uma parte (meia, terça, quarta) da produção obtida, proporcional à mesma, e conforme consenso das partes (parceiro-outorgante – cede em parceria e parceiro-outorgado – recebe a propriedade ou bem)³⁰.

Enquanto na parceria os riscos, as vantagens, direitos e obrigações são iguais entre ambas as partes, no arrendamento apenas o arrendatário assume os riscos do processo

³⁰ Garcia (1996) faz um estudo sobre os contratos de arrendamento e parceria.

produtivo. O arrendante (ou arrendador) tem como principal obrigação para com o arrendatário entregar o imóvel rural na data firmada no contrato. Ao arrendatário compete, sobretudo, pagar pontualmente o preço do arrendamento.

Os contratos de arrendamento rural possuem uma legislação específica, que orienta jurídica e legalmente essa forma de acesso à terra, mesmo com todos entropostos dos contratos que não obedecem às normas da lei.

O segundo capítulo visa identificar os principais condicionantes do sistema de arrendamento a fim de contribuir para possíveis propostas de desenho desses contratos.

CAPÍTULO 2

ARRENDAMENTO DE TERRAS: UMA ABORDAGEM A PARTIR DA NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL

2.1 INTRODUÇÃO

O objetivo central da Nova Economia Institucional (NEI) é estudar o papel das instituições no processo econômico. A grande pergunta é: em que medida as instituições afetam ou condicionam o comportamento e as decisões dos indivíduos e grupos sociais e, por consequência, a utilização dos recursos escassos, a distribuição da riqueza e da renda, a equidade, a eficiência produtiva e sustentabilidade econômica, enfim, o desempenho econômico em geral?

Nos dois principais níveis analíticos da NEI – Ambiente Institucional e Instituições de Governança – a tese dominante é aquela da escolha das instituições eficientes. Para Azevedo (1996) essa preocupação do neoinstitucionalismo com a eficiência do sistema econômico decorre da proposição original de Coase, segundo a qual não só instituições distintas implicam diferentes custos de transação, mas também que as instituições mais eficientes são aquelas efetivamente adotadas¹.

As instituições são vistas como um conjunto de regras e normas que coordenam e moldam o funcionamento do mercado, o comportamento e decisões dos agentes. Em oposição ao modelo neoclássico tradicional que considera que os incentivos se traduzem automaticamente na estrutura de preços, o neoinstitucionalismo postula que as instituições vigentes são igualmente condicionantes do comportamento dos indivíduos. Vale dizer, nem

¹ Essa afirmação tem gerado um paradoxo na pesquisa da NEI, qual seja, a escolha de instituições será eficiente apenas se os custos de transação forem desprezíveis; mas, se isso for válido, a escolha de instituições é irrelevante, posto que sua relevância depende da existência de custos de transação. North, ao argumentar que a escolha de instituições somente será eficiente se os custos de transação forem insignificantes, refere-se ao mercado – econômico e político – onde ocorre essa escolha. Neste caso, as instituições seriam importantes porque outros mercados poderiam operar com altos custos de transação, em que o cenário institucional é fundamental (Azevedo, 1996).

sempre e não necessariamente, o conjunto de incentivos pode ser estabelecido de forma adequada em preços ou sinais de mercado (Buainain et al, 1998). Esta literatura provê muitos *insights* relevantes sobre a *rationale* destes contratos e seus resultados econômicos e sociais².

Seja a racionalidade dos contratos, seja as ações dos agentes são melhor apreendidas no marco teórico proposto pela corrente do Neoinstitucionalismo Econômico (NE). Um pressuposto importante dessa vertente é que o comportamento, as escolhas e as decisões dos agentes são profundamente afetados pelo conjunto de estímulos/desestímulos com os quais se deparam, que, por sua vez, sofrem forte influência das instituições vigentes.

Pode-se afirmar que a dinâmica do mercado de arrendamento fundiário reflete e se molda ao contexto institucional no qual se insere. O cenário institucional, composto de políticas, leis, enseja incentivos ou desestímulos aos proprietários fundiários e produtores arrendatários, repercutindo positiva ou negativamente no funcionamento desse mercado.

Nosso propósito é analisar o papel que as instituições assumem na configuração do mercado de arrendamento, para, posteriormente, identificarmos os condicionantes deste mercado. Desenvolve-se a hipótese de que o quadro institucional é um fator chave para a compreensão tanto da formação quanto da dinâmica do mercado fundiário, na medida em que condiciona e molda as formas de apropriação da terra e as condições de acesso e de uso deste recurso produtivo.

Os proprietários não estariam interessados, por exemplo, em correr riscos relacionados aos contratos com garantias precárias. A decisão de arrendar ou não também seria afetada pela presença, ou não, do risco de desapropriação para fins de reforma agrária de terras arrendadas; ou pela maior ou menor possibilidade de inadimplência, uma vez que frequentemente os arrendatários sofrem restrições aos mercados de insumos, serviços e, principalmente, financeiros.

Este capítulo, a princípio, apresenta o marco teórico da pesquisa – o Neoinstitucionalismo Econômico –, focalizando os direitos de propriedade e os contratos. A seção seguinte esboça os condicionantes do arrendamento de terras. Encerramos o

² Ver, por exemplo, os artigos síntese de Hoff (1993), Stiglitz (1974), Bardhan e Udry (1999).

presente capítulo com exemplos de países que dinamizaram o mercado de arrendamento via uma abrangente reforma fundiária.

2.2 AMBIENTE INSTITUCIONAL

O ambiente institucional fornece o arcabouço fundamental de regras e normas que condiciona o surgimento e seleção de formas organizacionais que darão corpo ao arranjo institucional. Assim, modificações no ambiente institucional funcionam como um parâmetro de transformação em um certo arranjo institucional (Azevedo, 1996).

Em sentido contrário, elementos microanalíticos provocam, de certa maneira, mudanças no ambiente institucional. Este efeito secundário da relação entre ambiente e arranjo institucionais é uma manifestação das ações instrumentais ou estratégicas tomadas no âmbito das organizações visando modificar as regras. No caso das ações instrumentais, as partes envolvidas em um contrato reivindicam modificações da legislação por a considerarem inadequada para servir como regra fundamental. No caso das ações estratégicas, destacamos as ações dos grupos de poder junto aos órgãos responsáveis pelo quadro macroinstitucional (Azevedo, 1996). Desta forma, explica-se o modo pelo qual um *lobby* setorial consegue impor transformações na legislação, revertendo as regras em seu benefício. Os proprietários fundiários no Brasil, por exemplo, devido ao seu *status* social e influência política, têm interesses privilegiados consubstanciados na legislação agrária.

Os indivíduos também desempenham um papel central no ambiente e arranjo institucionais. A NEI recorre a dois pressupostos comportamentais – racionalidade limitada e oportunismo – para justificar os resultados obtidos pela teoria. Supõem que os indivíduos são racionais, mas limitadamente, e oportunistas, i.e., auto-interessados com avidez. Ambos pressupostos representam as condições básicas para o aparecimento dos custos de transação, como será visto mais adiante.

Por fim, tanto o ambiente institucional quanto o arranjo institucional acarretam impactos sobre os indivíduos. Embora o autor admita a possibilidade do ambiente e do arranjo institucionais modificarem as ações dos indivíduos, a opção da NEI é tomar as características individuais, suas convicções e preferências, como dadas.

A verdade é que o ambiente e o arranjo institucionais mudam ao longo do tempo em função de forças internas e ou externas. No primeiro caso, por exemplo, uma mudança na definição dos direitos de propriedade pode modificar a legislação que regula o estabelecimento de um contrato – outro elemento do ambiente institucional. No segundo caso, o baixo funcionamento ou a ausência de alguns mercados – crédito e seguros – impedem que seja possível proteger-se contra riscos de produção. Esta situação obriga alguns produtores – pequenos arrendatários, mormente – a comercializar diretamente sua produção, única alternativa para solucionar ou atenuar suas necessidades agudas de dinheiro efetivo. Os custos de transação envolvidos nesta situação sempre são mais elevados do que aqueles incorridos quando funcionam corretamente os mercados de crédito e seguros.

Neste aspecto, a grande contribuição da corrente do Ambiente Institucional tem sido o estudo da ligação existente entre instituições e desenvolvimento econômico. Essa corrente examina o papel de alguns componentes institucionais (p. ex., garantia de direitos de propriedade) sobre o desempenho econômico global.

Essa corrente analítica, a partir do reconhecimento de um *trade-off* entre especialização e custos de transação, afirma que os retornos advindos de uma crescente especialização – resultantes do aprimoramento do desempenho e demais economias derivadas da divisão do trabalho – são minimizados ou mesmo eliminados pelos custos de transação que se elevam com a especialização, na proporção em que mais transações seriam demandadas e maior seria a dependência entre as partes relacionadas ao processo de especialização. As instituições entrariam para conciliar esse movimento antagônico de custos, obstruindo o crescimento dos custos de transação à medida que aumenta a especialização. De acordo com a complexidade do meio em que se insere a transação, diferente será o ambiente institucional adequado para tornar viável essa transação (Azevedo, 1996)³.

Para a corrente de Ambiente Institucional, os agentes operam em um processo de trocas com custos de transação, no qual o cenário institucional, notadamente direitos de propriedade, ocupam uma posição de destaque no resultado econômico. Essa corrente,

portanto, dedica-se ao estudo dos principais parâmetros macroinstitucionais aos quais todas as transações fundamentam-se.

2.3 INSTITUIÇÕES

Conforme exposição anterior, a pedra angular da NEI é o quadro institucional, ou seja, a operação e eficiência de um sistema econômico são limitadas pelo conjunto de instituições⁴ que regulam as transações entre os diversos indivíduos.

As instituições não servem apenas para restringir as interações humanas, existem instituições destinadas a impor restrições sobre outras instituições, i.e., têm o papel de regulamentar as restrições às ações humanas, servindo de referência para a escolha de regras formais e informais. North (*apud* Azevedo, 1996) afirma que uma definição ainda mais abrangente de instituições deve incluir os instrumentos responsáveis pela execução das normas (regras formais e informais). Instituições seriam, assim, as regras formais e informais, seja no plano econômico, social e político, seja no próprio plano institucional.

De modo particular, determinadas instituições – propriedade e contratos – condicionam o meio que define tanto os limites para ação dos agentes quanto suas atitudes mais cotidianas. A fim de atingirmos nossos objetivos e delimitarmos nossa metodologia, far-se-á, inicialmente, uma apresentação do debate acerca dos direitos de propriedade e, em seguida, passaremos à discussão em torno dos contratos.

Os direitos de propriedade privada têm atributos que os tornam instituições estratégicas na alocação de recursos. Esses direitos definem as restrições e os limites de uso do imóvel ou bem. Servem para coordenar as ações dos indivíduos, impedir conflitos custosos, reduzir a incerteza e os desincentivos aos investimentos e à inovação (Buainain et al, 1998). A propriedade privada da terra influencia significativamente as ações dos produtores, dado que a segurança do título e a forma de acesso a terra rebatem diretamente sobre as decisões de uso e alocação dos recursos e, em consequência, sobre sua rentabilidade (Hoff, 1993; Stiglitz, 1974).

³ Para uma análise mais profunda ver Williamson (1989).

Em estudo sobre o direito de propriedade da terra, Demsetz (1967) destaca a importância do processo histórico na definição dos direitos de propriedade. De acordo com o autor, a estrutura vigente de direitos em uma sociedade é fruto de um processo em busca da eficiência. Mais adiante, analisaremos essa visão para o caso brasileiro. A propriedade fundiária no Brasil apresenta certas peculiaridades que interferem fortemente na dinâmica do mercado de arrendamento.

Feder e Feeny (1993) defendem que os direitos de propriedade servem para designar o ganho e o prejuízo das ações dos agentes, acarretando um profundo impacto nos incentivos para o uso eficiente da terra e a realização de investimentos, na redução da assimetria informacional e da incerteza, nas transações no mercado financeiro.

Agentes com direitos de propriedade melhor definidos apresentam maiores incentivos em utilizar eficientemente a terra e investir na sua conservação e melhoramento. Uma definição dos direitos de propriedade envolve necessariamente uma regularização dos direitos sobre a terra, o que pressupõe demarcação de uma determinada área, registro confiável, emissão de documentos e instituições adequadas para dirimir dúvidas e resolver conflitos.

A forma de definição dos direitos de propriedade pode tornar a terra mais abundante ou escassa. Se os encargos que elevam os direitos de propriedade (por exemplo, titulação) são superiores ao equivalente pelos custos de produção e transação, poderá aumentar a oferta de terras, pois seus proprietários podem preferir vendê-las ou arrendá-las a mantê-las ociosas com alto custo de manutenção. Contudo, mudanças tecnológicas criam novas oportunidades de investimento, a terra poderá tornar-se escassa porque cresce o número de demandantes, o que na maioria das vezes não é acompanhado pelo mecanismo de provisão de direitos de propriedade.

Os arranjos institucionais existem para registrar e observar os direitos de propriedade, amenizar os efeitos da incerteza e da assimetria de informações. O risco e a assimetria de informações são particularmente crescentes nas áreas de fronteira agrícola,

⁴ Instituições são restrições (normas) construídas pelos seres humanos, que estruturam a interação social, econômica e política. Elas consistem em restrições informais (sanções, tabus, costumes, tradições e códigos de conduta) e regras formais (constituições, leis e direitos de propriedade) (North, 1991, p. 97).

onde a reivindicação de terra e o acesso aos demais recursos produtivos (capital e força de trabalho) é incerta para os indivíduos migrantes de outras regiões.

O mesmo arcabouço institucional que aumenta os incentivos para o uso produtivo da terra também facilita o funcionamento do mercado de crédito. A propriedade fundiária representa uma importante garantia para a liberalização de empréstimos financeiros. A possibilidade de retenção da propriedade, em caso de inadimplência, oferece ao credor certa margem de segurança.

Os sistemas de direito de propriedade da terra podem ser caracterizados, conforme Hoff (1993), em duas dimensões: transferibilidade e segurança. A transferência do direito de propriedade é, muitas vezes, restringida pela dificuldade de se obter a autorização de uso, pela curta duração da transferência e pela transferibilidade apenas entre os membros da família, linhagem, ou comunidade. A insegurança de direitos de propriedade aparece em um regime de transferência limitada quando o poder público local é fraco, ou surge quando o sistema de direito de propriedade é inadequado, conflituoso, ou ausente, desobedecendo, assim, o cumprimento dos contratos.

O direito à propriedade separa-se em direito de proprietário e direito de uso. No caso da terra, o proprietário fundiário tem o direito sobre a propriedade na qual ele é dono legal e também possui o direito de uso, ou seja, pode utilizá-la produtivamente ou mantê-la ociosa. O arrendatário, apesar de ter o direito de uso, mediante o pagamento da renda fundiária, não tem o direito de proprietário exatamente porque utiliza a terra de terceiros.

2.4 ECONOMIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO

Entende-se o contrato como uma instituição cuja tarefa é especificar que tipo de direitos de propriedade podem ser transferidos, e em que termos (Buainain et al, 1998). Os contratos, porém, carregam custos relacionados ao seu desenho, implementação, monitoramento e, sobretudo, vinculados à solução das disputas emergentes do descumprimento das relações contratuais estabelecidas.

A principal referência teórica utilizada recentemente pelos pesquisadores do assunto tem sido a corrente de Instituições de Governança – a Economia dos Custos de Transação (ECT), em particular. O pressuposto fundamental da ECT é que as transações sujeitam as

partes contratantes ao risco de que elementos acordados entre elas não sejam honrados. Como precaução, as partes recorrem a mecanismos e arranjos institucionais com o propósito de reduzir tais riscos e suas consequências. A ECT mostra que a redução dos riscos compreende uma diminuição dos custos de transação, sendo, por esse motivo, não só um elemento de eficiência na concorrência entre os agentes (pessoas físicas e jurídicas, privadas e públicas), mas também elemento preponderante do processo de escolha de diferentes formas organizacionais.

Essa seção está subdividida em quatro subseções. A primeira apresenta os pressupostos comportamentais para a existência dos custos de transação – racionalidade limitada e oportunismo. A próxima subseção retrata as dimensões das transações (especificidade de ativos, frequência e incerteza), uma vez que há uma imensa diversidade contratual. A terceira subseção expõe a questão dos contratos incompletos, o que explica a busca pela forma organizacional mais adequada (quarta subseção).

2.4.1 Pressupostos Comportamentais

A ECT utiliza duas suposições comportamentais: a racionalidade limitada e o oportunismo. A racionalidade limitada presume que os atores econômicos tomam suas decisões de forma racional, porém apresentam limitações em processar informações. Os contratos são, por natureza, incompletos, visto que os agentes não conseguem prever e processar todas as contingências futuras referentes aos contratos. Enquanto o oportunismo admite a possibilidade do aparecimento de problemas advindos da incompletude dos contratos. As partes contratantes podem se aproveitar de uma circunstância de renegociação e agir aeticamente, prejudicando à (s) sua (s) contraparte (s) na transação (Simon, 1961; Williamson, 1989; Azevedo, 1996).

A classificação de Williamson (1989) em três níveis de racionalidade – maximização (ou racionalidade forte), racionalidade limitada (ou racionalidade semiforte) e racionalidade orgânica (ou racionalidade fraca) engloba os pressupostos básicos de racionalidade empregados na teoria econômica.

O conceito de racionalidade forte presume que os indivíduos são capazes de captar e processar toda a informação disponível e, portanto, agir de modo a maximizar seu objetivo,

ou seja, utilidade, receita, lucro. Esse conceito de racionalidade está presente no pensamento econômico ortodoxo, entre outros motivos, por permitir a formalização rigorosa de seus modelos.

O segundo conceito de racionalidade – racionalidade limitada – constitui, junto com o pressuposto de oportunismo, o sustentáculo da ECT. Esse conceito assume que os agentes agem de modo racional, mas limitadamente. O indivíduo deseja obter aquilo que considera melhor para si - por exemplo, o lucro capitalista – todavia, a obtenção de informações indispensáveis às tomadas de decisões para alcançar seu objetivo, bem como a capacidade de processamento de contratos complexos que comportem todas as contingências, são limitadas ou, na melhor das hipóteses, custosas.

Sendo assim, é possível constatar que o recurso “racionalidade” está envolto por custos à sua utilização em decorrência de sua escassez. Os agentes, evitando incorrer nesses custos, acabam por contentar-se com uma decisão satisfatória, pertencente a um emaranhado de outras decisões semelhantemente satisfatórias e inseparáveis entre si devido aos limites da racionalidade. Claro que as decisões dos agentes não corresponderão obrigatoriamente àquelas que seriam obtidas empregando-se racionalidade plena (Azevedo, 1996).

O conceito de racionalidade orgânica expressa que a capacidade racional dos indivíduos é insuficiente para direcionar a escolha de um quadro institucional com o papel de atenuar problemas contratuais *ex-post*. Se no caso da racionalidade limitada já implicava incompletude de contratos, com racionalidade orgânica os contratos tornam-se redundantemente incompletos.

No que concerne ao oportunismo, Williamson (1989) igualmente distingue três níveis de comportamento auto-interessado, a saber: oportunismo ou auto-interesse forte, sem oportunismo ou auto-interesse simples e obediência ou ausência de auto-interesse.

O pressuposto comportamental oportunista supõe que não há limites ao comportamento egoísta dos agentes econômicos, mentir, enganar, trapacear, então, são atitudes esperadas se forem do interesse dos indivíduos. Existem dois tipos de oportunismo distinguidos temporalmente: o oportunismo *ex-ante*, em que uma das partes contratantes age aeticamente antes de se efetivar a transação; e, o oportunismo *ex-post*, em o

comportamento aético aparece durante a vigência do contrato. A distinção dessas duas espécies de oportunismo é notada nos conceitos de seleção adversa e *moral hazard* adotados pela ECT.

O auto-interesse simples admite que os termos acordados originalmente serão mantidos ao longo de todo o contrato. Os indivíduos, embora sejam movidos por instintos egoístas, respeitam as cláusulas contratuais. Essa suposição, implicitamente, presume a necessidade de se utilizar o aparato judicial, sem custos e com agilidade, pois os indivíduos são honestos no estabelecimento de suas transações. Esse pressuposto normalmente é aceito pela economia ortodoxa.

Finalmente, a análise da ausência de auto-interesse lembra uma situação em que as ações individuais não são comandadas pelo indivíduo, e sim por uma entidade externa, como governo ou ideologia. Esse comportamento geralmente é utilizado nas formulações de engenharia social.

Esses dois pressupostos comportamentais – racionalidade limitada e oportunismo – são o ponto de partida para a existência dos custos de transação. De um lado, os contratos são, por natureza, incompletos, dado que os agentes não conseguem, devido a racionalidade limitada, prever e processar todas as contingências futuras relativas ao contrato. Na maioria das vezes, acontece que alguns elementos de uma transação não são contratáveis *ex-ante*. Por outro lado, a inevitável renegociação sujeita as partes envolvidas na transação ao comportamento aético da (s) outra (demais). Este comportamento oportunista poderá ser mais ou menos custoso à parte prejudicada conforme as características das transações. Passemos à subseção seguinte em que retratamos justamente as dimensões das transações (Azevedo, 1996).

2.4.2 Dimensões das Transações

Segundo a teoria da ECT, diferenças nos atributos das transações (especificidade de ativos, frequência e incerteza) explicam a diversidade contratual. Cada atributo constitui uma diferente dimensão das transações, ou seja, cada transação difere uma da outra. Este fato justifica a existência de diferentes arranjos institucionais (mercado, contrato, integração vertical) para reger cada tipo de transação.

O primeiro atributo das transações é o grau de especificidade dos ativos. Este atributo inclui transações que requerem investimentos em ativos específicos. De maneira sumária, pode-se dizer que ativos específicos são aqueles cujo uso alternativo – diferente daquele para o qual foi programado – implica em custo elevado, ou seja, para serem reempregáveis perdem muito valor. Isto é, o grau de especificidade de um ativo está intensamente relacionado à flexibilidade do ativo para usos alternativos sem perda de seu valor produtivo. Essa característica, associada ao pressuposto do oportunismo e à incompletude dos contratos, torna o investimento nesses ativos passíveis a riscos e problemas de adaptação, gerando custos de transação. Quanto maior a especificidade, maior o prejuízo associado a uma ação oportunista por parte de outrem, consequentemente, maiores os custos de transação.

Além da elevação dos custos de transação, a especificidade dos ativos tem como consequência o estabelecimento de uma relação de dependência entre as partes contratantes, com desdobramentos sobre o processo de barganha entre elas. Uma vez que os ativos possuem um valor mais alto quando empregados na transação à qual são específicos, cria-se uma quase-renda nessa transação. Essa quase-renda é objeto de barganha entre as partes envolvidas na transação, na medida que a geração deste montante depende da continuidade do contrato. Isto coloca as partes envolvidas na transação em uma posição particularmente estratégica nesse processo de barganha. Cada uma delas aproveitará ao máximo dessa posição para se apropriar de qualquer ganho incremental. Esse conflito de divisão de ganhos pode resultar em problemas de adaptação, ou seja, custos de transação (Williamson, 1989; Klein et al, 1978; Azevedo, 1996).

A especificidade dos ativos dividem-se, de acordo com Williamson (*apud* Azevedo, 1996), em seis tipos: a) especificidade locacional – a localização da firma perto da sua cadeia produtiva economiza os custos de transporte e armazenagem, gerando retornos específicos a essas unidades produtivas; b) especificidade de ativos físicos - máquinas, equipamentos, insumos específicos a um determinado processo produtivo, por exemplo, a embalagem da empresa Tetra Pak utilizada na conservação do leite tipo UHT; c) especificidade de ativos humanos – toda a espécie de capital humano específico a uma determinada atividade; d) ativos dedicados – refere-se a um montante de investimento cujo

retorno depende da transação com um agente particular e, portanto, importante individualmente; e) especificidade de marca – relativo ao capital, nem físico nem humano, que se materializa na marca de uma empresa, sendo relevante especialmente nas franquias; f) especificidade temporal – em que o valor de uma transação está diretamente relacionado com o tempo, esse é o caso da negociação dos produtos perecíveis da agricultura.

O segundo atributo das transações é a frequência. A recorrência e/ou regularidade de uma mesma transação pode ser um relevante mecanismo para montagem de uma adequada estrutura de governança. A importância dessa dimensão das transações manifesta-se em dois sentidos: diluição dos custos devido ao aumento da frequência das transações e possibilidade de construção de reputação por parte dos agentes participantes da transação.

À medida que cresce a frequência das transações, os custos de redação do contrato, de coleta de informações importantes, de monitoramento e adaptação às mudanças no ambiente diluem. Um outro caráter da repetição de uma transação é a possibilidade de que as partes envolvidas na transação adquiram conhecimento umas das outras, diminuindo, assim, a incerteza. A repetição de uma transação permite, ainda, que se crie, em alguns casos, um compromisso confiável entre as partes em torno do objetivo comum de continuidade da relação contratual.

O papel da frequência no estabelecimento de um compromisso confiável está no aumento do custo relacionado ao comportamento oportunista. Quanto maior a frequência de uma transação, *ceteris paribus*, maior o valor presente dos ganhos futuros pois a transação se valoriza no tempo, no entanto, maior o custo associado à atitude oportunista. Quando o custo da ação oportunista for superior aos benefícios oriundos de tal atitude, i. e., ganhos de curto prazo advindos de um comportamento aético, os compromissos contratuais são plenamente confiáveis, já que não há incentivos ao rompimento do contrato em decorrência do alto custo da ação oportunista. Nesta situação não é necessário um esforço especial com vista a governar uma transação. Basta o compromisso confiável para garantir o comportamento cooperativo das partes envolvidas no contrato. Entretanto, as condições para que se verifique esse compromisso confiável são restritas à observabilidade das ações e aos custos da ação oportunista superarem seus benefícios (Azevedo, 1996).

A incerteza (terceiro atributo) revela o desconhecimento de elementos futuros relativos à transação (limites da racionalidade) e, por conseguinte, evidencia a incompletude dos contratos. Em um ambiente de incerteza, é impossível aos agentes preverem os acontecimentos futuros. Com isso, abre-se espaço para renegociação dos contratos, o que pode trazer perdas decorrentes do comportamento oportunista das partes e, portanto, a custos de transação.

Um levantamento bibliográfico a respeito do conceito de incerteza possibilita distinguir três tratamentos diferentes. O primeiro, denominado por risco, refere-se à variância de uma determinada distribuição de probabilidades. Williamson (*apud* Azevedo, 1996) diz que existem dois modos da incerteza (risco) se manifestar: a) a distribuição de probabilidades dos distúrbios permanece inalterada, mas o número de distúrbios aumenta; b) os distúrbios tornam-se intrinsecamente elevados. North (1990) entende incerteza como o desconhecimento dos possíveis eventos futuros. Diferentemente de Williamson, North compreende a impossibilidade de definir uma distribuição de probabilidades. Para Milgrom e Roberts (1992) há incerteza quanto ao reconhecimento das informações importantes ao contrato, ou seja, existe incerteza quando a informação é incompleta e assimétrica. Esses autores concentram-se no aspecto informacional da incerteza.

As três principais dimensões para se caracterizar uma transação – especificidade de ativos, frequência e incerteza – aliadas corroboram na configuração do arranjo institucional, com o papel de reduzir os custos de transação inerentes a cada contrato.

2.4.3 Incompletude dos Contratos

Um contrato pode ser considerado completo desde que todas as eventualidades possíveis sejam especificadas, em particular quanto à imputação a cada parte dos custos e benefícios associados à negociação. Contudo, a impossibilidade de prever as obrigações de cada parte contratante de maneira completa indica que a maioria dos contratos são, na realidade, incompletos. Além de provocar um distanciamento da situação tida como ótima, ainda que não haja assimetria de informações entre as partes, os contratos incompletos contêm um certo desconhecimento sobre o comportamento efetivo das partes envolvidas no contrato (Siffert Filho *apud* Azevedo, 1996).

Nestas circunstâncias, fatores externos – costumes e reputação, por exemplo – são importantes. O conhecimento da reputação das partes contratantes transforma-se em uma informação relevante; o comportamento das partes torna mais previsível e confiável, minimizando a incerteza intrínseca à incompletude dos contratos.

Para Siffert Filho (*apud* Azevedo, 1996), a incompletude contratual advém, basicamente, de três fatores: i) altos custos em se especificar a qualidade dos bens comercializados; ii) dificuldade de apurar as decisões de cada parte quanto aos investimentos; e iii) variações não previsíveis quanto ao estado da natureza.

Posto que é impossível prever todas as prováveis decisões de investimentos de cada parte contratante, também não se pode especificar com precisão as obrigações de cada parte no momento do estabelecimento do contrato. Assim, os custos associados a uma atitude oportunista impedem a elaboração de um contrato completo.

A elaboração de um contrato passa por duas fases igualmente importantes: o desenho e a vigilância. Na primeira fase – o desenho do contrato – o cumprimento das cláusulas contratuais, a co-responsabilidade nos custos e benefícios e a confiança precisam ser incorporados como critérios fundamentais. Em contrapartida, a vigilância deve preferir critérios condizentes às cláusulas preventivas e não punitivas, para que o contrato evite desincentivos por medo de punição. Contratos bem desenhados e de vigilância menos custosa tendem a elevar a eficiência econômica (Buainain et al, 1998).

Se o ambiente e o arranjo institucionais são suficientemente capazes de estabelecer regras adequadas para promover e garantir a assinatura e o cumprimento dos contratos, menor será a necessidade de especificar por escrito os contratos e, por conseguinte, menores os custos de fixá-los e vigiá-los. Os contratos, em suas diversificadas modalidades, são elementos essenciais na proteção dos direitos de propriedade contra terceiros, o que se traduz em certeza e confiança (Buainain et al, 1998).

Portanto, contratos menos incompletos e mais eficientes dependem de vários fatores. Primeiramente, do seu próprio desenho; em segundo lugar, da qualidade das instituições existentes e sua capacidade para fomentar bons contratos; e, por último, do nível dos custos gerados com a aplicação e cumprimento dos acordos.

2.4.4 Forma Organizacional

Com base nos pressupostos comportamentais – racionalidade limitada e oportunismo – e nas dimensões das transações – especificidade de ativos, frequência e incerteza –, a ECT procura analisar as principais formas de organização da produção, que vão desde as formas puras de mercado até aquelas totalmente hierarquizadas (integração vertical), passando pelos distintos arranjos contratuais conhecidos por formas híbridas.

Estudos comprovam que há uma forte relação entre os diferentes tipos de contratos e as formas de governança⁵ resultantes. O contrato clássico está intimamente relacionado ao conceito de mercado em concorrência perfeita da economia neoclássica. Neste tipo de contrato, os ajustes ocorrem somente e unicamente via mercado, isto é, nenhum planejamento de longo prazo pode ser introduzido. A natureza e as dimensões do contrato estão inteiramente definidas. Deste modo, o contrato clássico limita-se a uma referência teórica, pois, como vimos, na prática os contratos são incompletos, cuja correção é continuamente demandada.

Os contratos relacionais são congruentes com a hierarquia. As características desses contratos estão associadas à sua flexibilidade e à possibilidade de renegociação. As alianças estratégicas, as negociações trabalhistas, os contratos verticais de fornecimento de matérias-primas às indústrias estão intensamente ligados ao comportamento relacional. As partes não apenas importam com a continuidade do contrato, mas preocupam também em rever todos os pressupostos contratuais a cada mudança de variável ambiental. O esforço de desenhar um contrato completo presente na economia neoclássica é substituído pelo esforço de manter um contrato negocial continuado.

As formas híbridas relacionam-se com os contratos neoclássicos. A atividade produtiva pode ser entendida como um complexo de relações contratuais. As transações, quase sempre, demandam arranjos contratuais para preencher lacunas existentes, seja pela não identificação *ex-ante* de possíveis desvios, seja pelo surgimento de outras variáveis importantes advindas de mudanças no ambiente. Os contratos neoclássicos surgem, assim, do forte desejo de manutenção da relação contratual face às inevitáveis modificações das

variáveis relevantes. Uma característica do contrato neoclássico é a manutenção do contrato original como ponto de partida para a negociação, diferenciando-se do contrato relacional, em que a cada negociação todo o conjunto de fatores é considerado para reconstrução do contrato.

A ECT desenvolve modelos para a escolha da forma organizacional pertinente a uma determinada transação⁶, como indicado anteriormente, nosso objetivo não é a modelagem de formas organizacionais e, sim, analisar o funcionamento do mercado de arrendamento de terras ao tempo de identificar variáveis relevantes nos contratos envolvendo pequenos arrendatários e proprietários fundiários, ou seja, as peculiaridades do mercado de arrendamento e a racionalidade dos contratos. A próxima seção é uma aproximação inicial comparada à complexidade formada pela convergência dos principais condicionantes desse mercado .

2.5 CONDICIONANTES DO ARRENDAMENTO FUNDIÁRIO

Vimos que a dinâmica do arrendamento está associada às formas específicas do desenvolvimento do capitalismo na agricultura. A constituição do mercado fundiário abre a possibilidade de negócios com terras (compra e venda, arrendamento, etc.), permitindo o ajuste da estrutura fundiária às mudanças em variáveis/situações econômicas e institucionais. Retratar uma definição mais abrangente dos direitos de propriedade e dos contratos pode tornar as transações mais fluídas e menos custosas. No caso da terra, direitos de propriedade bem definidos é condição *sine qua non* para a cessão de uso via contrato de arrendamento, assim como para a realização de investimentos significativos e exploração do solo.

O funcionamento do mercado de arrendamento, todavia, não é uma trivialidade e depende de contextos históricos específicos. Em alguns casos, foi fruto do próprio processo de desenvolvimento capitalista (Inglaterra, notoriamente); em outros, precisou de uma intensa e contínua intervenção do Estado Nacional na definição e distribuição dos direitos

⁵ A estrutura de governança tem o papel de coordenar uma determinada transação oferecendo as condições necessárias (funcionais) para a forma organizacional.

⁶ Para uma análise profunda desses modelos consulte, dentre outros, Zylbesztajn (1995), Azevedo (1996).

de propriedade da terra (Índia e México, por exemplo). Ainda há regiões, onde nem o desenvolvimento capitalista nem a implementação de programas de reforma agrária lograram uma redistribuição da propriedade fundiária e o acesso à terra por parte de trabalhadores sem esse recurso produtivo ou de pequenos agricultores minifundistas (por exemplo, Brasil).

No Brasil, o arrendamento fundiário, como se pretende demonstrar no capítulo seguinte, é um fenômeno localizado geograficamente e, cada vez mais, restrito aos produtores do tipo patronais. Ou seja, à medida que as relações tradicionais de parceria e do pequeno arrendamento, características principalmente do Nordeste, mas presentes no passado em todas as regiões do país, registram substancial queda nos últimos Censos Agropecuários, tanto o arrendamento como a parceria (esta última especialmente para a criação bovina) vão se restringindo a contratos entre proprietários de terras e produtores patronais. Por razões que são objeto e justificam esta pesquisa, os chamados pequenos produtores ou produtores familiares têm dificuldades para ter acesso à terra por meio do contrato de arrendamento fundiário. O desenho e cumprimento desses contratos dependem de vários condicionantes. Apesar de vastos, esta seção tem o intuito de identificar os principais condicionantes do mercado de arrendamento. Corremos o risco de nos tornarmos repetitivos ao longo da exposição, por isso, desde já, chamamos a atenção para a impossibilidade de tratar isoladamente cada condicionante e, mesmo que se tentasse, poderíamos ocultar a essência da discussão.

De um lado, os agentes deparam-se com eventos ou condições extra mercado de arrendamento, mas que interferem na conduta dos participantes do contrato. Neste aspecto cabe citar a legislação, a forma de acesso dos arrendatários aos demais mercados (insumos, serviços, financeiro, fundiário), a conjuntura econômica e política, e as organizações sociais. De outro, existe uma série de fatores que, ou são componentes/objeto/tema/cláusula do próprio contrato de arrendamento de terras, ou são atributos dos contratantes. Dentre eles, destaca-se o prazo do contrato, a forma de pagamento, a disponibilidade de informações, a incerteza, a seleção dos arrendatários, entre outros.

A FIGURA 2.1 esboça os principais condicionantes do arrendamento no Brasil. O ambiente institucional, composto pelas leis, estrutura fundiária, conjuntura econômica,

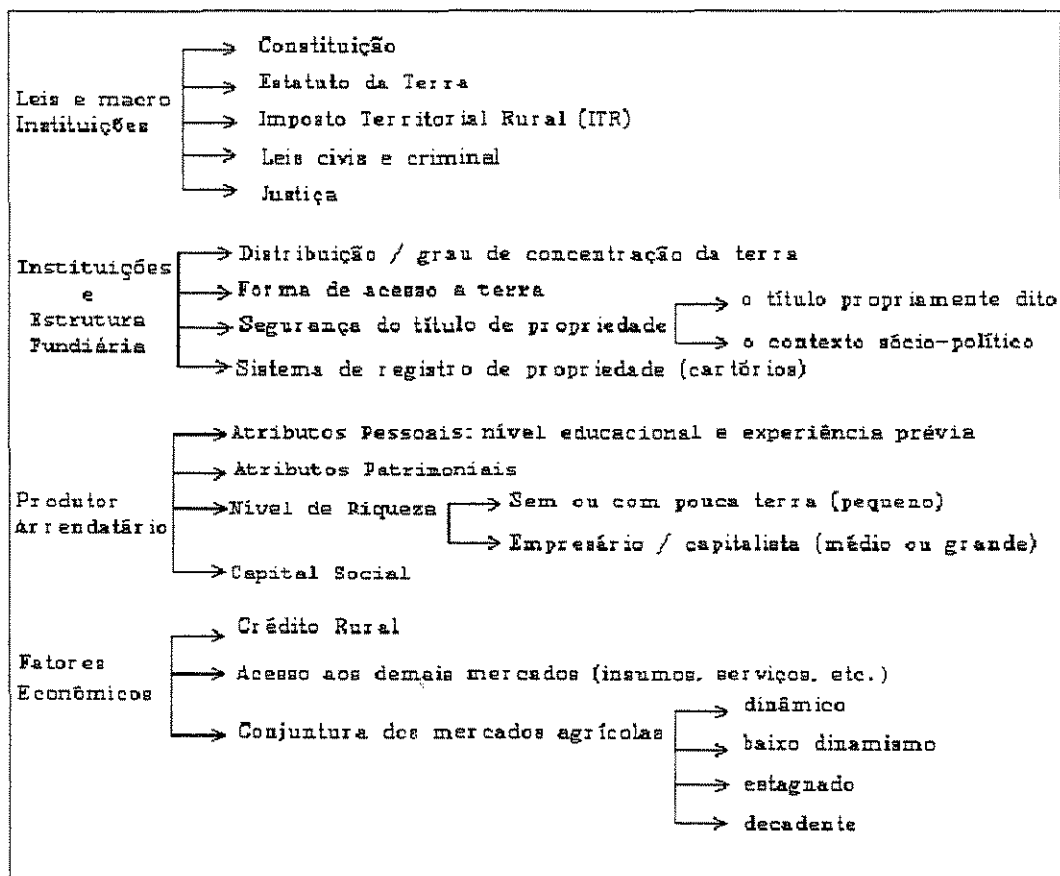
reflete diretamente tanto sobre a dinâmica do mercado fundiário como sobre o arrendamento em particular.

A forma de acesso à terra e, conseqüentemente, ao crédito rural, à assistência técnica, aos diversos fornecedores e compradores traçam o perfil do produtor arrendatário, mas também definem o tipo de contrato de arrendamento resultante do arranjo institucional.

A seguir, procuramos identificar melhor esses condicionantes.

FIGURA 2.1

Arrendamento de Terras: principais condicionantes



Fonte: Elaboração da autora.

2.5.1 Legislação

Dentro do quadro teórico da pesquisa – o Neoinstitucionalismo Econômico – abordamos que o mercado, por si só, não assegura uma alocação eficiente dos recursos, e por isto, é necessário levar em consideração o processo político de criação e aplicação das instituições.

As instituições podem contribuir para melhorar ou piorar o desempenho econômico de uma economia. A eficácia das instituições depende, parcialmente, do poder coercitivo (*enforcement*) do governo para fazer cumprir as leis, regras e regulamentos. As instituições, as restrições de natureza econômica e o poder coercitivo determinam o comportamento dos indivíduos, quer dizer, delimitam as opções e moldam a racionalidade maximizadora e egoísta dos agentes (Buainain et al, 1998).

Entretanto, é normal surgir falhas no desenho e aplicação das instituições, por parte do setor público ou privado, devido à ausência ou deficiência de informações, cálculos incorretos, baixa qualidade das projeções no processo de tomada de decisões e, sobretudo, em decorrência da própria complexidade das instituições e da natureza do processo de formação das instituições mais importantes, que envolve negociações políticas e busca de amplo consenso.

No Brasil, a Constituição Federal em seu Capítulo I sobre Direitos e Deveres Individuais e Coletivos define que:

Art. 5º Todos são iguais perante a lei, sem distinção de qualquer natureza, garantindo-se aos brasileiros, aos estrangeiros residentes no País a inviolabilidade do direito à vida, à liberdade, à igualdade, à segurança e à propriedade, nos termos seguintes:

XXIII – a propriedade atenderá a sua função social;

XXIV – a lei estabelecerá o procedimento para desapropriação por necessidade ou utilidade pública, interesse social, mediante justa e prévia indenização em dinheiro, ressalvados os casos previstos na Constituição;

XXV – a pequena propriedade rural, assim definida em lei, desde que trabalhada pela família, não pode ser objeto de penhora para pagamento

de débitos decorrentes de sua atividade produtiva, dispondo a lei somente dos meios de financiar o seu desenvolvimento.

A criação do Estatuto da Terra (Lei 4.504/64) significou um progresso tanto para o ordenamento jurídico como para o arcabouço da política fundiária brasileira. Até então, não existia no país nenhuma legislação específica às políticas agrárias.

O Regulamento do Estatuto da Terra determina que os prazos dos contratos de arrendamento dependem essencialmente do tipo de cultura ou pecuária. Para lavoura temporária (soja, milho) ou pecuária de pequeno e médio porte o Estatuto prevê um prazo mínimo de três anos; e, cinco anos para lavoura permanente (café, laranja) ou pecuária de grande porte para cria, recria, engorda ou extração de matéria-prima animal (produção de leite, por exemplo). Em caso de exploração florestal (florestas de eucalipto) o prazo mínimo é sete anos. Geralmente, os contratos terminam sempre depois de ultimada a colheita, podendo ser prorrogados se, por algum motivo, ocorrer o retardamento da colheita.

A legislação também regulamenta que o preço do arrendamento só pode ser fixado em dinheiro, ou seja, é vedado fixá-lo em quantidade de produtos.⁷ Salvo por ocasião do pagamento, o arrendamento pode ser pago em produto, desde que seja a preço de mercado e não inferior ao mínimo oficial. Apesar do preço ser fixo, não é proibido parcelá-lo.

Ademais, o preço do arrendamento não pode ultrapassar 15% do valor do imóvel, mas se o arrendamento for parcial e recair sobre áreas selecionadas para exploração intensiva de alta rentabilidade, a lei, nesta situação, permite até 30%. Esse preço pode ser reajustado periodicamente (normalmente, ao ano), em proporção ao valor do imóvel e do preço mínimo do produto nele cultivado.

No tocante às obrigações, o arrendador deve entregar o imóvel ao arrendatário na data certa a fim de evitar atraso no preparo da terra e conseqüentes danos ao arrendatário. O arrendador tem ainda a obrigação de: garantir ao arrendatário o uso e gozo do imóvel sem turbção ou molestamento; fazer as obras no imóvel sob sua responsabilidade; e, pagar os impostos e taxas, caso o contrato não dispuser em contrário.

⁷ Na realidade, a maioria dos contratos é fixada a preço de produto a ser cultivado. Isto ocorre tanto nas lavouras de grãos, quanto nas agroindústrias canavieiras e cítricas (Garcia, 1996).

Ao arrendatário compete pagar pontualmente o preço combinado, nas condições e prazos estabelecidos; usar o imóvel conforme o contrato; fazer as benfeitorias úteis e necessárias à conservação do imóvel; pedir autorização ao proprietário, em caso de benfeitoria voluntária; comunicar as ameaças de turbção e esbulho ao proprietário; reparar os prejuízos de uso predatório; devolver o imóvel como o recebeu, ao término do contrato; e, findo ou rescindido o contrato, liberar o imóvel para o que entra.⁸

Apesar da legislação específica que orienta jurídica e legalmente essa forma de acesso à terra, o arrendamento no Brasil encontra-se pouco desenvolvido ou praticado de maneira ineficiente. A existência de um número significativo de contratos informais, especialmente na região Nordeste, facilita o descumprimento das normas e regras. O proprietário pode, neste caso, simplesmente não observar a lei e conduzir o contrato conforme lhe seja conveniente, sujeitando o pequeno arrendatário a condições semi-capitalistas de produção.

Além disto, o proprietário fundiário pode simplesmente não se interessar pelo arrendamento pelo medo da iminência de conflitos sociais. Dado que os arrendatários fazem parte do público potencial dos beneficiários de Programas de Reforma Agrária, alguns proprietários preferem manter suas terras ociosas a correr o risco de perder sua propriedade para esses pequenos produtores. A ineficiência do mecanismo de taxaão da terra no Brasil favorece a existência de grandes áreas ociosas e ou improdutivas.

A terra cumpre sua função social quando a propriedade rural é usada para produzir alimentos e matérias-primas para outros setores da economia de forma racional e sem causar maiores danos ao meio ambiente, para gerar novos empregos e bem-estar dos proprietários e trabalhadores. Na realidade, entretanto, o país vive um grave problema agrário e a terra não atende adequadamente essa função social.

Um dos objetivos da implementação do Imposto Territorial Rural (ITR), em 1965, era estimular o melhor uso das terras subutilizadas ou ociosas no país. Para Reydon e Plata

⁸A rescisão do contrato de arrendamento ocorre nos seguintes casos: falta de pagamento; abandono total ou parcial do imóvel; mudança da destinação do imóvel (desvio de uso); inobservância de cláusula obrigatória ou violação da lei e do contrato. A extinção do contrato, por sua vez, ocorre, entre outros motivos, pelo término do prazo; pela retomada do imóvel; pela aquisição do imóvel pelo arrendatário; por desapropriação do imóvel.

(2000) o recolhimento do ITR apresenta duas deficiências: i) baixo recolhimento em relação aos valores programados (i.e., alto grau de sonegação no pagamento do imposto), especialmente se comparado com outros países da América Latina. No Uruguai, por exemplo, o imposto sobre as terras gera 6% do total da arrecadação do país. No Brasil, em 1998, a participação do ITR na arrecadação total do governo atingiu 0,17%; ii) e o seu valor total recolhido varia ao longo do tempo, tornando-se insignificante diante da receita total do governo.

O Imposto Territorial Rural (ITR), por exemplo, pode ser tanto instrumento de entrave quanto de incentivo ao desenvolvimento do mercado de arrendamento. De um lado, como já se mencionou, a ausência de um eficiente sistema tributário no Brasil permite que os proprietários fundiários conservem extensas áreas ociosas ou subutilizadas devido seu baixo custo de manutenção. Em estudo, Reydon e Plata (2000) avaliam que, apesar dos progressos da Lei 9.393 de 19/12/1996, a tributação sobre a terra continua falha. Durante o período de 1989 a 1998, cerca de 86,9% dos proprietários declararam que utilizavam mais de 80% das terras. Quanto ao preço declarado, parece que houve uma subestimação por parte dos proprietários fundiários, o que também contribuiu para reduzir a arrecadação do ITR.

Por outro lado, taxar terras pouco utilizadas ou improdutivas poderia obrigar os proprietários, que a usam como reserva de valor, a vendê-las ou arrendá-las a produtores que têm acesso precário à mesma, aumentando, assim, o uso produtivo do solo. Reydon e Plata (2000) argumentam que junto com essa taxação se implementem medidas de sustentação de sua demanda pelos pequenos produtores, sem ou com pouca terra. Caso contrário, a tributação poderia conseguir “a utilização produtiva da terra, mas não necessariamente por intermédio dos pobres do campo”.

Outro elemento que poderia dinamizar o mercado fundiário é a desapropriação de terras para reforma agrária, o que repercutiria sobre o funcionamento do arrendamento. Os valores pagos às desapropriações têm sido muito elevados, atingindo, em alguns casos, mais de trinta vezes o valor previsto pelo INCRA. A morosidade da Justiça destaca-se entre as justificativas para tal fato. Há processos judiciais que se estendem por mais de dez anos.

Os cartórios poderiam representar um mecanismo de segurança para milhares de produtores se fossem mais procurados, sobretudo, pelos arrendatários a fim de registrarem seus contratos. Infelizmente, no país a maioria desses contratos são celebrados entre parentes e amigos de maneira informal.

2.5.2 Intervenção Estatal e Conjuntura Econômica

A intervenção do Estado mediante, principalmente, políticas agrícola e agrária, constituem um dos mais importantes instrumentos que, atuando sobre a estrutura fundiária, conformam o ambiente e as transformações do campo. Neste sentido, condicionam e afetam o mercado de terras, inclusive, o arrendamento.

A concentração da propriedade fundiária vem sendo tratada pelas políticas agrárias através do Programa de Reforma Agrária, via desapropriação de propriedades consideradas improdutivas ou aquisição de terras para o assentamento de famílias sem ou com pouca terra para produzir.

No Brasil, os resultados alcançados durante as últimas décadas foram claramente incapazes de reverter o quadro da elevada desigualdade da distribuição fundiária e de exclusão social no meio rural.⁹

A partir de 1993, a Reforma Agrária ganhou novo ímpeto, e, desde então, vem sendo considerada uma prioridade pelo governo federal. Foram introduzidas importantes mudanças que melhoraram a eficiência e o alcance das intervenções jurídicas, entre as quais a Lei do Rito Sumário, o Programa Cédula da Terra, o Banco da Terra, o novo ITR.

Reunindo os três principais tipos de assentamento – em terras desapropriadas por interesse social, em terras públicas estaduais ou compradas por governos estaduais e em terras destinadas à colonização – nos últimos trinta anos, foram realizadas aproximadamente 1400 operações. No período 1979-2002, foram assentadas mais ou menos 403 famílias brasileiras em 19.590.180,41 hectares. Gasques e Conceição (2000) analisam que mediante o critério arrendatários/parceiros/ocupantes, o público da Reforma

⁹ Não é exagero afirmar que as várias tentativas dos Programas de Reforma Agrária redundaram em completo fracasso. A primeira, em 1964, culminou com o regime militar; a segunda, em 1985, foi paralisada em defesa

Agrária no Brasil é de 1.143.632 famílias, sendo que os ocupantes representam 56,62% dos beneficiários, os parceiros 23,41% e os arrendatários 19,97%.

A reforma agrária, como um processo profundo de reordenamento fundiário é questão complexa, que altera não somente o valor e a distribuição de riqueza patrimonial – produzindo fortes reações das classes proprietárias – como também afeta a estrutura de poder em muitas áreas do país. Apesar das tentativas de ampliar o número de assentamentos e melhorar o desempenho da máquina estatal, parece que há um consenso, fora e dentro do governo, de que o mecanismo de desapropriação, isoladamente, é incapaz de atender à magnitude do desafio (Buainain et al, 2001). Disto resulta a relevância de outras formas de intervenção, seja via tributação (imposto territorial rural – ITR), seja através de ordenamento agrário (sociedades de ordenamento fundiário), seja mediante acesso indireto (arrendamento e parceria).

Uma das alternativas mencionadas na literatura (Banerjee et al, 1998; Deininger et al, 2001) é o processo de titulação de parceiros e arrendatários para reduzir a ameaça de despejo pelo proprietário, com efeitos negativos, até certo ponto, sobre a alocação do esforço do arrendatário. Uma melhor definição dos direitos de propriedade gera um resultado favorável sobre a riqueza dos titulados, aumenta o poder de barganha do ex-arrendatário e ou parceiro, reduz os problemas de informação e reflete positivamente sobre a produtividade do trabalho e sobre o salário, criando, assim, um círculo virtuoso de acumulação de riqueza. No entanto, alcançar esse público de trabalhadores rurais requer formas de distribuição de ativos mais amplas, o que demanda um novo processo de promoção do acesso à terra, bem como uma seleção mais apurada dos beneficiários¹⁰.

De acordo com Buainain et al (2001), em muitos países as políticas agrícolas (crédito rural, garantia de preços mínimos, subsídios à produção e difusão de inovações tecnológicas, por exemplo) convergiram para modernizar a base técnica da agricultura e sua integração ao processo de industrialização em curso, sem qualquer consideração das conseqüências sociais e ambientais. A elevada concentração da riqueza no mundo rural e a

da transição democrática. Posteriormente, tanto a Constituinte de 1988 como o governo do Presidente Fernando Collor de Mello, criaram novas dificuldades jurídicas e operacionais para a ação fundiária.

¹⁰ Ao final deste capítulo, citamos alguns casos ilustrativos.

manutenção – em alguns países o agravamento – da desigualdade e da pobreza não eram considerados obstáculos ao crescimento econômico.

Uma crítica severa a esse modelo, segundo os autores, é que em muitos casos o desenho das políticas de desenvolvimento rural geraram estruturas macro ineficientes, que consumiam grande parte dos recursos no âmbito tecno-burocrático, como também formas inadequadas de incentivos incompatíveis com os objetivos da própria política e com sua sustentabilidade, ou seja, comportamento oportunista, seleção adversa, *moral hazard* derivados da relação assimétrica de poder.

O esgotamento do modelo e as crescentes dificuldades dos Estados Nacionais implantarem políticas públicas nos moldes da institucionalidade vigente provocou importantes mudanças no modelo e na orientação das políticas de desenvolvimento rural a partir da década de 90. As novas políticas devem substituir as formas centralizadas, paternalistas e dirigistas que caracterizam as políticas agrícolas e agrárias da maioria dos países latino-americanos¹¹.

No arrendamento, as políticas públicas, de um lado, poderiam tornar mais claras e acessíveis a recepção dos sinais de mercado, criando um conjunto de incentivos adequados ao uso eficiente dos recursos produtivos (terras, insumos, máquinas e equipamentos, força de trabalho) e financeiros, e dinamizando o processo de barganha entre proprietários fundiários e arrendatários. De outro, uma reordenação das políticas agrícola e agrária permitiria tanto a transferência de direitos de propriedade quanto o preenchimento de possíveis lacunas nos contratos a fim de diminuir os altos custos de transação.

2.5.3 Crédito Rural

O crédito e o progresso técnico são os dois principais instrumentos do processo de acumulação e desenvolvimento capitalista. O progresso técnico ao mesmo tempo que aumenta a capacidade de trabalho humano e a produtividade do trabalho, permite a exploração de riquezas inacessíveis, gerando novas oportunidades de negócios e investimentos. O crédito antecipa poder de compra, ampliando os limites impostos pela

disponibilidade corrente de recursos próprios, seja dos produtores seja dos consumidores. Sendo assim, “o crédito potencializa e acelera a acumulação presente, realizando com antecipação o próprio futuro” (Buainain e Souza Filho, 1998b, p. 8)¹².

O fato dos produtores familiares, notadamente os arrendatários, não orientarem suas decisões exclusivamente em função da maximização do lucro quer dizer que as respostas às condições de financiamento podem variar em comparação aos arrendatários capitalistas, mas sempre dentro da mesma lógica exposta acima. Ou seja, diante de uma elevação do custo financeiro, ao invés de diminuir a área plantada e a produção corrente para reduzir o volume de crédito operacional e o risco, como provavelmente fariam os arrendatários capitalistas, os pequenos podem decidir diversificar a produção e ou intensificar o trabalho da família a fim de reduzir a dependência de recursos externos ou, no limite, desistir da atividade agrícola.

De acordo com Buainain e Souza Filho (1998b), a agricultura tem especificidades que requerem instrumentos de crédito apropriados. Os ciclos de produção mais longos e rígidos dificultam¹³, e na maioria dos ramos, continua impedindo a compatibilização dos fluxos de receitas e gastos mediante a organização simultânea de diversificadas linhas de produção, cada uma em estágios diferentes. Como o processo produtivo é contínuo, gasta-se durante todo o período, mas a receita só pode ser realizada após a colheita. O resultado é uma discrepância entre fluxo de gastos e receitas e uma elevação do capital de giro necessário para sustentar o processo

Essas especificidades, segundo os mesmos autores, têm duas implicações relevantes para a compreensão do papel do crédito na agricultura: uma maior variabilidade da renda agrícola e um risco mais elevado. A maior variabilidade da renda agrícola aumenta a dependência dos produtores em relação ao crédito, haja vista a alternância de safras

¹¹ Vários autores vêm denominando essa redefinição do Estado de “*free market trade policies* – FMFT”. Ver, sobretudo, Biswanger e Deininger, 1997 e De Janvry et al, 1997, para uma análise mais profunda.

¹² Existem vários tipos de crédito, sublinhamos aquele destinado para investimento e para capital de giro. O primeiro é utilizado na criação, expansão e manutenção da própria capacidade de produção e o segundo na compra de recursos para sustentar as necessidades de gastos monetários incorridos ao longo do processo produtivo.

¹³ Pode-se dizer que essa rigidez e dependência da natureza elevam os riscos envolvidos na produção agropecuária, em decorrência tanto das flutuações das condições naturais, quanto da grande dificuldade para responder às mudanças nas condições de mercado.

favoráveis e perdas de safras que reduz a capacidade de autofinanciamento dos produtores. Por sua vez, a taxa de juros está positivamente correlacionada ao risco, ou seja, um nível de risco mais elevado implica em juros mais altos.

Este fato provoca uma inadequação entre as condições exigidas pelos bancos para realizar empréstimos e as condições aceitáveis pelos produtores. Para os bancos, um risco mais elevado requer taxa de juros mais alta, enquanto para o produtor o efeito seria exatamente o contrário: um nível de risco mais elevado teria que ser “compensado” por taxas mais baixas e por diminuição da utilização de recursos de terceiros (Buainain e Souza Filho, 1998b). Com a finalidade de reduzir os riscos e incertezas envolvidos no negócio rural os bancos exigem garantias que, em última instância, podem atingir os bens do mutuário e seus avalistas.

As condições e a forma de acesso ao crédito rural são determinantes da dinâmica da agricultura. Conforme as taxas de juros e demais condições, os produtores selecionarão os investimentos compatíveis com o pagamento do crédito. A teoria neoclássica atribui à taxa de juros um papel relevante à eficiência utilização dos recursos. Em uma situação em que as taxas estejam muito baixas, há uma tendência em reduzir o rigor na avaliação dos projetos e a própria rentabilidade mínima necessária para financiá-los; os recursos passam a ser utilizados com menos rigor, pois o custo da ineficiência é relativamente baixo.

Em um exercício inverso – taxas de juros mais elevadas – poderia ocorrer uma melhor seleção dos projetos, uma vez que só os mais rentáveis seriam compatíveis com o pagamento futuro do empréstimo. Os produtores também teriam que estar mais atentos à eficiência na utilização dos recursos, isto é, há uma tensão permanente entre crédito, taxa de juros, acumulação e eficiência econômica. Quando essa tensão cede demasiadamente para um lado, por exemplo, redução de liquidez e taxas muito elevadas, compromete o processo de acumulação já que apenas alguns projetos gerarão fluxos de rendimentos futuros compatíveis com o pagamento dos juros; de outro lado, taxas muito baixas podem

produzir desperdício de recursos escassos, seja pela fraca seleção de projetos seja pelo desvio ou subutilização dos recursos (Buainain e Souza Filho, 1998)¹⁴.

Os pequenos arrendatários, em especial, enfrentam enormes obstáculos para obter crédito rural, quer pelas garantias insuficientes (por exemplo, acesso precário à terra), quer pela falta de incentivos dos próprios arrendadores (proprietários), quer pelas dificuldades de honrar a dívida. Em virtude disto, esses produtores restringem significativamente suas possibilidades de ganhos de produtividade, já que o montante dos seus recursos financeiros disponíveis não conseguem bancar as despesas de investimentos em tecnologias modernas.

A alternativa encontrada pelos pequenos arrendatários para custear a atividade produtiva, visto que não possuem recursos próprios nem os obtêm via instituições bancárias, é o crédito informal (i.e., cooperativas, outros agricultores). O trabalho de Aleem (1993) faz um levantamento dos serviços, custos e encargos do mercado de crédito informal no Paquistão. O propósito é fixar uma taxa para os custos dos empréstimos não-institucionais.

As principais características do mercado de crédito no Paquistão são: dualidade ou segmentação na estrutura do mercado, falta de especialização pelos intermediários do mercado informal, forte vínculo entre os empréstimos e os contratos de *commodities*, intensa informalidade ou desorganização no mercado de crédito, limitado acesso ao crédito institucional, ausência de garantia nos contratos de crédito ofertados pelo mercado informal e o risco relativamente baixo de inadimplência.

2.5.4 Mercado de insumos e comercialização

Pode-se dizer que os processos de produção e comercialização dos produtos agrícolas são notoriamente susceptíveis a uma grande variedade de riscos. A produção agrícola está sujeita a instabilidades tais como bruscas alterações climáticas, danos

¹⁴ As teorias elaboradas pela Nova Economia Institucional abordam que outras variáveis (sobremaneira, direitos de propriedade e contratos), e não somente a taxa de juros, desempenham papel crucial no processo de utilização do crédito. Trata-se, na verdade, de avaliar em que medida o contexto no qual estão inseridos os produtores e o próprio desenho institucional dos programas de crédito induzem ou não o processo de acumulação e o uso eficiente dos recursos. Por exemplo, a taxa de juros pode ser baixa e ainda assim a demanda de crédito está aquém do seu real potencial devido às exigências que não podem ser atendidas pela maioria dos produtores.

ocasionados por ataques de pragas e doenças, baixa elasticidade da demanda em relação aos preços, relativa rigidez para responder às variações dos mercados, sazonalidade do ciclo produtivo, relativa concentração dos canais de comercialização no primeiro elo da cadeia. Essas especificidades geram condições desfavoráveis para os produtores em relação aos demais setores da economia. Por isso, os agricultores tendem a adotar condutas que reduzam os riscos produtivos e sua exposição aos mesmos.

Essas especificidades da agricultura trazem problemas à produção e comercialização agrícola. A atividade produtiva fica prejudicada, entre outros motivos, por causa da falta ou abundância de chuvas, ausência de nutrientes no solo, aplicação de agrotóxicos e defensivos químicos, etc. Os riscos da comercialização incluem as transformações sofridas pelos bens em termos de tempo, forma e espaço, i.e., desde sua produção até o momento de seu consumo.

A dinâmica dos mercados agrícolas está sujeita, assim, à incerteza do processo produtivo e às dificuldades de comercialização. A forma de acesso aos recursos financeiros (crédito rural, recursos próprios) pode influenciar a decisão de investir, ou seja, grandes investimentos exigem maior poder de compra. No entanto, nem todo investimento traz um retorno imediato, o resultado da produção pode inclusive ser negativo devido a perda de safra, o que implica em instabilidade da renda agrícola. Na ausência de mecanismos de proteção (seguro agrícola, política de preços mínimos, por exemplo), o processo de acumulação é afetado de forma direta por esses elementos.

O arrendatário é envolvido em transações econômicas e sociais, i.e., negociação de contratos, obtenção de informações, compra e venda de mercadorias, etc. Em particular, esses produtores incorrem em elevados custos, de produção e de transação, porque suas receitas dependem, quase totalmente, das condições de acesso à terra, insumos e produtos controlados por outras empresas. Em suma, depende da sua inserção nos mercados de bens e serviços, nas complexas cadeias produtivas, comerciais e financeiras.

As restrições enfrentadas pelos arrendatários para obter crédito, particularmente, os pequenos, titulares dos contratos informais, dificultam a adoção de patamares tecnológicos e de escala de produção compatíveis com a geração de receita suficiente para manter a família, pagar o arrendamento e acumular. O acesso limitado desses produtores ao mercado

de insumos e a ausência ou ineficiência da assistência técnica e da infra-estrutura acabam agravando as condições dos arrendatários. Os proprietários, por sua vez, sentem-se desestimulados em arrendar suas terras a pequenos produtores arrendatários descapitalizados, reforçando a seleção adversa que exclui exatamente esse grupo de produtores e trabalhadores rurais que poderiam ter acesso à terra – e supostamente melhores condições de vida – por meio do uso do arrendamento. Neste contexto, o negócio tende a ser desfavorável a ambas as partes.

2.5.5 Organizações Sociais

As organizações¹⁵ surgem com a finalidade de dividir os custos associados à gestão do intercâmbio e à obtenção de economias de escala organizacional. Assim, elas permitem a coordenação das habilidades e dos recursos de que dispõem os indivíduos para desenvolverem estratégias cooperativas no intercâmbio (Buainain et al, 1998a).

As organizações de agentes privados, por exemplo, as organizações sociais rurais de vários tipos, formam-se para enfrentar coletivamente problemas relativos a aquisição de insumos e bens de capital, produção e comercialização de produtos agrícolas nos mercados nacional e internacional. De acordo com Buainain et al (1998a), essas organizações são chamadas para complementar a tarefa do Estado de promotor de estímulos econômicos, no plano tributário e creditício. Diante das falhas dos mercados, as organizações sociais rurais podem contribuir positivamente não apenas em relação à administração de bens coletivos (a água, p. ex.), mas também dando respostas aos problemas gerados pela informação imperfeita, e às ações a serem tomadas para superar as dificuldades criadas pelo risco dos mercados incompletos.

A luta de diferentes segmentos de trabalhadores rurais (posseiros, arrendatários, foreiros, “grileiros”, assalariados, pequenos proprietários, etc.) contra o poder dos proprietários fundiários remonta à década de 1920/30. Durante o Estado Novo, já se

¹⁵ Uma organização econômica, política e ou social contém uma estrutura interna de regras desenhadas segundo a ordem institucional geral. As instituições vigentes têm um papel substancial na sua constituição porque limitam seus alcances, modalidades, sua operação concreta e seu campo de ação.

discutia a necessidade de extensão da legislação trabalhista e direitos de organização para os trabalhadores do campo.

A Confederação Nacional dos Trabalhadores na Agricultura (CONTAG), desde sua criação, em 1963, defendia a aplicação do Estatuto da Terra. Insistia na idéia de que a reforma agrária deveria ser ampla e massiva a fim de abranger contingentes expressivos de trabalhadores rurais. Em razão disto, passou a demandar desapropriações de terra em áreas de forte tensão social. Apoiando-se no marco legal existente para legitimar suas reivindicações junto ao Estado, a CONTAG não apenas divulgava o Estatuto entre suas bases, mas também ao potencial desapropriador (Medeiros, 1993).

Embora a CONTAG tenha pressionado o Estado para o cumprimento da lei, até o início dos anos 80, foram poucos os resultados concretos. Para Medeiros (1993), a explicação disto reside na fragmentação das lutas, no isolamento político dos trabalhadores rurais, nos sindicatos subordinados ao poder local ou voltados para funções assistenciais.

O Movimento dos Trabalhadores Rurais Sem Terra (MST), criado em 1985, constituiu uma alternativa à concepção de reforma agrária da CONTAG. Contrário às “vias administrativas” de encaminhamento da questão da terra adotadas pelo sindicalismo contaguiano, o MST defende a pressão direta, mediante acampamentos e ocupações, para solucionar conflitos sociais no campo. O Movimento dos Sem-Terra no Brasil é um exemplo da força da mobilização social. A união dos trabalhadores rurais, via invasão de propriedades improdutivas e ou ociosas, vem chamando a atenção do governo federal, estadual e municipal para o crônico problema agrário brasileiro.

Ao longo destes dezessete anos, o Movimento conquistou além da terra, o crédito, a assistência técnica, a moradia, a escola, o atendimento médico, etc. Por meio da luta e organização, os trabalhadores rurais conseguiram fundar 400 associações de produção, comercialização e serviços; 49 Cooperativas de Produção Agropecuária (CPA), com 2.299 famílias associadas; 32 Cooperativas de Prestação de Serviços com 11.174 sócios diretos; 2 Cooperativas Regionais de Comercialização e 3 Cooperativas de Crédito com 6.521 associados.

De um lado, essas lutas representam uma grande conquista dos trabalhadores sem ou com pouca terra para produzir; de outro, uma constante ameaça ao direito de

propriedade. Os pequenos arrendatários podem ser um dos maiores beneficiários deste processo de redistribuição fundiária. Esses produtores teriam acesso à terra de proprietários temerosos das desapropriações com fins de reforma agrária. Ou seja, frente ao perigo iminente de desapropriação por ociosidade, os fazendeiros e grandes latifundiários estariam mais interessados em ceder a posse de suas terras a terceiros amenizando, assim, o risco de perder sua propriedade.

2.5.6 Atributos Pessoais: Nível de Riqueza e Qualificação do Arrendatário

Nível de Riqueza

Em termos gerais, os contratos de arrendamento e seus prováveis resultados são afetados pelo grau de riqueza dos contratantes e qualificação do arrendatário.

Em estudo sobre os efeitos da desigual distribuição da riqueza e da desigualdade social sobre a eficiência econômica, Hoff (1998) demonstra a ocorrência de seleção adversa¹⁶ na efetivação de contratos que envolvem a possibilidade de redistribuição do uso de certos ativos, em particular terras e recursos financeiros. Por várias razões, os detentores de riqueza preferem estabelecer contratos com aqueles que detêm certos tipos de ativos (terra, capital), o que termina por excluir precisamente os pobres que poderiam mais se beneficiar do acesso a terra e ao crédito.

A presença de seleção adversa não apenas implica uma alocação sub-ótima dos recursos como também reproduz o círculo vicioso da pobreza e exclusão: as famílias são pobres porque não têm acesso a ativos produtivos e financeiros e não podem ter acesso aos ativos (produtivos e financeiros) via mercado por que são pobres.

Mirdal (1960) mostra que a maioria dos autores que estuda os problemas relacionados ao desenvolvimento e subdesenvolvimento faz citação ao círculo vicioso da pobreza. A questão primordial para ele, entretanto, é a falsa noção de equilíbrio estável do processo social. O sistema social não tende a uma posição que se possa mencionar como estado de equilíbrio entre forças. A tendência do sistema é se afastar do estado de

¹⁶ O conceito de seleção adversa está relacionado à adesão ou não a um determinado contrato.

equilíbrio. As transformações são incapazes de conduzir o sistema para outra direção, assim, o processo social tende a ser histórico e acumulativo. Isto não significa que o processo não possa ser interrompido, mas que para isso é necessário a ação pública para romper esse círculo. A estabilidade do processo social, mediante interferências políticas planejadas e aplicadas com o intuito de interromper esse círculo é o inverso da “tendência natural para o equilíbrio inerente ao sistema”, argumenta Mirdal.

Mudanças na riqueza orçamentária do arrendatário poderiam aumentar a heterogeneidade dos contratos. Arrendatários com um nível de riqueza mais elevado têm maior acesso ao mercado de crédito, aos insumos produtivos, conseqüentemente, sentem-se mais estimulados em realizar investimentos na terra. Adquirem ainda substanciais vantagens nas transações econômicas e nas relações sociais. Desta maneira, o nível de riqueza provoca uma transformação no nível de alocação do arrendamento.

Qualificação do arrendatário

Neste aspecto, uma questão chave é a seleção em condições de informação incompleta.

Do ponto de vista do proprietário, trata-se de selecionar, entre os arrendatários, aquele (s) com melhores condições de honrar o contrato, ou seja, aquele (s) que apresenta (m) o menor risco de inadimplência. O problema é que muitos dos atributos do (s) candidato (s) (real disposição para o trabalho – *effort* –, experiência profissional, disponibilidade de recursos e ativos complementares necessários para viabilizar o empreendimento, por exemplo), os quais poderiam amenizar esse risco, não são imediatamente transparentes, nem as informações sobre esses atributos estão disponíveis no mercado.

A falta de informação é uma das razões que explicam, de um lado, o baixo nível de desenvolvimento formal do mercado de arrendamento de terras rurais vis-à-vis o mercado de arrendamento de outros ativos; de outro, a notável intervenção das relações pessoais e dos laços comunitários nos contratos de arrendamento, em especial, naquelas regiões onde esse sistema é prática usual.

Do ponto de vista do arrendatário potencial, os atributos do proprietário também são relevantes, principalmente, se os contratos são de natureza não escrita (informais) e não estão solidamente “garantidos” pela tradição e costumes locais. Neste caso, a honestidade e confiabilidade do proprietário são essenciais para que o arrendatário possa realizar investimentos e produzir sem a ameaça de despejo, rompimento do contrato ou apenas reinterpretações dos seus termos.

Esses atributos intrínsecos dos proprietários e arrendatários não são revelados *ex-ante* pelo mercado e introduzem tanto a possibilidade da seleção adversa quanto do risco moral (*moral hazard*). Um exemplo de seleção adversa é a escolha de um arrendatário – simplesmente pelo fato de ser conhecido na região – minimizando, portanto, o risco moral e desta forma excluindo outros possíveis candidatos que poderiam obter melhores resultados, mas que perdem a chance de estabelecer um contrato devido à “falha” de informações. Um exemplo de risco moral é a mudança de atitude do arrendatário em relação à proteção do meio ambiente após o fechamento do contrato.

No concernente ao nível de riqueza, pode-se dizer que um arrendatário mais rico apresenta maiores oportunidades de investimentos em tecnologias modernas e cultivo de culturas mais rentáveis e com diferencial de qualidade, o que facilita a comercialização de seus produtos. Esse produtor está mais propenso em aumentar a eficiência do arrendamento.

Adicionalmente, se alguns arrendatários forem mais capacitados, empreendedores e aptos do que outros, serão preferidos pelos proprietários de terras, gerando, assim, uma competição, entre proprietários, por eles. Por consequência, esses arrendatários terão melhores opções externas (outros contratos de arrendamento) e as ameaças de despejo não serão tão eficazes contra eles. Essas ameaças serão eficientes apenas contra os arrendatários que têm um enorme número de substitutos próximos (Banerjee et al, 1998).

É preciso atentar que o nível de riqueza não pode ser associado diretamente ao esforço do arrendatário, ou seja, maior alocação de recursos produtivos e financeiros na atividade produtiva, maior dispêndio de esforço. Por um lado, a partir de um certo nível de riqueza, o arrendatário poderia, por diversos motivos (redução da rentabilidade, por exemplo), apresentar menor disposição para alocar esforço na produção. Por outro lado, um

arrendatário mais pobre, menos capitalizado, pode ter maior disposição para trabalhar movido pelo propósito de superar sua situação de pobreza.

A riqueza limitada dos arrendatários coloca um limite para transferência de rendas fixas ao proprietário. Este fato restringe seriamente a capacidade do proprietário de extrair um alto excedente da relação, especialmente em circunstâncias de baixa reserva de pagamento do arrendatário, pois o produtor dificilmente tem outra fonte de renda. Os bancos, como se viu, possuem pouca disposição em emprestar recursos financeiros aos arrendatários. A ineficiência do mercado de crédito ainda não criou condições, referentes a taxas de juros acessível, montante do empréstimo e prazo de quitação da dívida, adequadas às necessidades dos arrendatários. Ao mesmo tempo, essa riqueza limitada impossibilita o arrendatário, pela dificuldade de acesso aos recursos produtivos complementares, de produzir boas colheitas e o esforço, mesmo intenso, tende a ser abaixo do nível ótimo (Bardhan e Udry, 1999).

2.5.7 Termos do Contrato: Forma de Pagamento e Prazo

Forma de Pagamento

Uma característica marcante nos contratos de arrendamento é a forma de pagamento, que pode variar quanto ao valor, tipo, meio de pagamento (i.e., dinheiro, produto, trabalho), prazo e modalidade (fixo, proporcional, misto). A grande maioria dos contratos utilizam o pagamento fixo previamente definido, pagamento percentual fixo ou pagamento percentual variável.

A primeira forma de pagamento (fixo previamente definido) é o que Marx (1988) discriminou em renda trabalho, renda produto e renda dinheiro. A renda em trabalho é a forma mais simples e primitiva da renda. O produtor trabalha uma parte da semana no solo e com os meios de produção que lhe pertencem, nos outros dias da semana trabalha na propriedade de um proprietário de terras, sem remuneração. Em função disso, são essenciais possuir força de trabalho suficiente para gerar um dispêndio de trabalho e a possibilidade de trabalho excedente a fim de ser apropriado diretamente pelo proprietário fundiário.

A renda em produto constitui um estágio mais elevado da renda fundiária. À diferença da forma precedente, o mais trabalho não é executado sob vigilância direta e coercitiva do proprietário da terra, mas efetuado sob responsabilidade do próprio produtor. Embora quase todo o tempo de trabalho excedente seja destinado ao proprietário na forma natural do produto cultivado sem nenhuma remuneração, o produtor obtém essa mais-produção (produção acima das suas necessidades indispensáveis) na terra explorada por ele mesmo.

Tal qual a renda em produto é a metamorfose da renda em trabalho, a renda em dinheiro é a metamorfose da renda em produto. Se por um lado o produtor continua produzindo a maior parcela de seus meios de subsistência, por outro precisa transformar seu produto em mercadoria e vendê-la para adquirir dinheiro, que posteriormente é canalizado para o proprietário de terras.

A transformação da renda produto em renda dinheiro supõe um significativo avanço do comércio, da indústria, da produção de mercadorias, da circulação do dinheiro, bem como do mecanismo de preço dos produtos. Além disso, a relação entre o produtor que paga a renda e o proprietário da terra assume características contratuais.

Neste ambiente aparece o arrendamento do solo a capitalistas, o arrendatário torna-se o comandante efetivo dos trabalhadores agrícolas que cultivam a terra e mantém uma relação monetária com o proprietário de terras. Existe a participação de três classes sociais no processo produtivo: os proprietários de terras, os arrendatários capitalistas e os assalariados rurais. Estes produzem o excedente econômico, que é dividido em lucro e renda fundiária, respectivamente, entre arrendatários capitalistas e proprietários de terras.

O contrato de arrendamento com pagamento percentual fixo estabelece uma quota percentual invariável do produto, que deve ser paga independentemente da quantidade da produção ou receita obtida pelo arrendatário. A vantagem/desvantagem dessa forma de pagamento da renda fundiária é justamente o fato da renda ser definida a partir de uma cota percentual do produto fixada previamente. Nestas condições, os arrendatários têm maiores incentivos para produzir, pois, depois de retirada a renda da terra, o restante cabe ao produtor. O desafio, porém, é gerar a renda advogada ao proprietário em precárias condições de produção.

Por fim, o pagamento percentual variável admite que o preço do arrendamento varia segundo os resultados da produção, i.e., aumenta em condições favoráveis do processo produtivo e decresce caso contrário. Como o pagamento do arrendamento depende intrinsecamente do desempenho da produção, a situação do arrendamento não fica tão comprometida frente uma eventualidade como uma intempérie (geada, seca, escassez de chuva, tempestades, etc.), uma fraca colheita por falta de investimentos.

Supondo um cenário no qual o problema de despejo inexistente e as partes (proprietário e arrendatário) são neutras a riscos¹⁷, o melhor contrato é o pagamento fixo. O arrendatário deve pagar um valor fixo ao proprietário, independentemente do nível de produção, e ficar com a produção residual para si próprio, auferindo inteiramente o produto marginal de seu esforço. Neste caso, em que os arrendatários não podem ser despejados, os prazos dos contratos abrangem um período mais longo e o arrendatário irá expandir seus investimentos na terra, visto que espera usufruir de seus retornos (Banerjee et al, 1998).

O pagamento percentual de quotas da produção – fixo ou variável – é mais usual nos contratos de arrendamento fundiário. O compartilhamento de quotas da safra entre proprietários e arrendatários aumenta o poder de barganha do produtor sobre sua parcela da produção, porque, geralmente, a percentagem paga ao proprietário depende do produto colhido. Consta no contrato a porcentagem (por exemplo, 5%, 10%, ou 15%) da produção, mas a quantidade varia em função da colheita final.

Ainda assim, o arrendatário apresenta incentivos ao investimento, pois sabe que o montante de sua receita depende diretamente dos retornos obtidos com a safra. O proprietário, observando a capacidade e os esforços do arrendatário, o aumento da produtividade e o pagamento da renda fundiária na data prevista, não se interessa pelo término ou mudança de contrato. Deste modo, retarda-se a ameaça de despejo do arrendatário por parte do proprietário.

¹⁷ Os agentes neutros a riscos tendem a ser mais propensos a trabalhar num ambiente de incerteza e informação imperfeita.

Prazo

Os prazos dos contratos têm considerável relevância no arrendamento fundiário. O prazo e as condições de pagamento dependem de um conjunto de fatores: costumes locais; vocação da região para a produção agropecuária; possibilidade de uso alternativo da terra pelo proprietário; motivações e objetivos das partes contratantes, em particular, do proprietário; do estado físico da terra (terra bruta, pastagem degradada ou terra pronta para o plantio); entre outros. A necessidade ou não de investimento para iniciar a exploração da terra arrendada também interfere no prazo e nas condições de pagamento do contrato.

Contratos de curto prazo de duração podem comprometer a sustentabilidade econômica, ambiental e social do arrendamento¹⁸. Marx, em sua teoria sobre a renda da terra, já chamava a atenção para o fato de que os arrendatários não são propensos a realizar investimentos em infra-estrutura com longo prazo de depreciação, como canais de drenagem e irrigação, e que tendiam a destruir os recursos naturais. Esse duplo comportamento pode comprometer a sustentabilidade da atividade.

No Brasil, a legislação agrária regula os prazos, delimitando um mínimo e um máximo legal. O objetivo é “proteger” o arrendatário, garantindo um prazo mínimo para permitir a exploração racional da terra e o usufruto dos investimentos realizados. Enquanto que, o prazo máximo tem como justificativa reforçar o direito de propriedade, assegurando ao titular a possibilidade – se assim for de seu desejo – a posse da sua terra ao final do contrato de arrendamento. A imposição de restrições/regulamentações legais não asseguram, por si só, nem automaticamente, os direitos que se pretende garantir. Em muitas situações, o prazo e o custo dos contratos celebrados - prazo, sempre próximo do mínimo legal, e custo, sempre próximo do máximo legal - acabam criando obstáculos à prática do arrendamento.

A sustentabilidade econômica do arrendamento, portanto, fica comprometida em função do curto período de tempo dos contratos e do alto valor cobrado pelo uso da terra.

¹⁸ Os conceitos de sustentabilidade estão ligados a um estado dinâmico e adaptativo, seja dos recursos naturais, seja dos recursos sócio-econômicos. Empregamos o termo para designar condições econômicas, sociais e ambientais necessárias para que o uso do arrendamento de terras não penalize muito os produtores arrendatários ao extremo de expulsá-los do setor agrícola sem nenhuma perspectiva de vida.

Neste ambiente, a lógica do produtor arrendatário que acaba prevalecendo é, quase sempre, a de tirar da terra a maior produção com o menor gasto na manutenção de sua qualidade, de forma a maximizar o seu lucro. As regras o leva a agir dessa forma. Age, portanto, como um rapinador, mesmo que não tenha interesse em fazê-lo. Em geral, procura acumular recursos para aplicar na aquisição de terra própria, visando tornar-se proprietário e deixar a condição de arrendatário.

Ambientalmente, um adequado manejo dos recursos produtivos (terra, insumos, máquinas e equipamentos) precisa da utilização de processos conservacionistas (plantio direto, curvas de nível, uso menos intensivo de produtos químicos, etc.), o que implica em maiores gastos e despesas. A questão principal é que os próprios arrendatários sentem-se desestimulados em fazer grandes investimentos, pois sabem que a possibilidade de retorno é mínima durante o prazo do contrato do arrendamento. Num curto período de tempo não é possível alcançar uma redução dos custos de produção significativa e um alto ganho de produtividade, a aplicação de corretivos e fertilizantes é feita, portanto, de maneira a satisfazer somente a produção presente.

O principal impacto social sobre os pequenos arrendatários é a diminuição de sua renda e, conseqüentemente, um agravamento de sua condição de vida. Muitos desses produtores ficam desempregados e a procura de um emprego, ainda que seja temporário; outros decidem deixar o campo e migram para as cidades.

Contratos de arrendamento com prazo mais longo apresentam melhores incentivos para os arrendatários investirem em conservação/melhoria da terra e aplicarem maior nível de esforço na exploração da área arrendada. Mesmo assim, esses contratos estão sujeitos à interrupção por despejo. A ameaça de despejo e a riqueza limitada são realidades freqüentemente vivenciadas pelos arrendatários e afetam os resultados esperados do contrato.

A ameaça de despejo possibilita que o proprietário sirva-se das receitas criadas, sujeito a responsabilidade limitada¹⁹, para compensar os dispendiosos custos correntes. O dono da terra explora o máximo de renda do arrendatário sob a ameaça dos danos

produtivos caso seja despejado da área arrendada. Desta forma, o arrendatário não tem outra escolha senão trabalhar, embora receba menos, pois teme perder as receitas advindas do arrendamento em condições de responsabilidade limitada (Banerjee et al, 1998).

No entanto, a ameaça de despejo, se a produção for desfavorável, é muitas vezes usada como um dispositivo de incentivo adicional²⁰. Em primeiro lugar, o arrendatário aumenta seu esforço a fim de melhorar suas receitas. O investimento hoje multiplica as chances de sucesso amanhã e, assim, garante o emprego no futuro, consequentemente repele a ameaça de despejo. Em segundo, se a ameaça de despejo eleva o esforço corrente e, portanto, diminui a possibilidade de desemprego no período subsequente, este efeito igualmente favorece o investimento (Banerjee et al, 1998).

Por outro lado, a insegurança do domínio (ou, *tenurial insecurity*) desincentiva o investimento pelo arrendatário, o que reforça o argumento de eficiência mais forte em favor da reforma agrária (Myrdal, 1968). Apesar da ameaça de despejo amenizar a *moral hazard*²¹ na oferta de insumos correntes, acentua o problema do risco moral na realização de investimentos porque, sob ameaça de despejo, o futuro influencia pesadamente a decisão de investir. Este é o fundamento da tese de que a insegurança do domínio conduz a uma baixa taxa de investimento na terra (Bardhan, 1984).

O produtor arrendatário tem um poder de barganha²² restringido já que pode ser substituído a qualquer momento. Antecipando isto, ele não realiza grandes investimentos, ou realiza apenas aqueles que podem dar retornos imediatos. Admitindo arrendatários avessos a riscos, mesmo um aumento no seu poder de barganha pode deslocar um excedente extra para o proprietário, na medida que o produtor não vê grandes incentivos em realizar novos investimentos. O efeito líquido da mudança pode ser negativo para o

¹⁹ Bardhan e Udry (1999) formulam um modelo agente-principal enfatizando a presença da responsabilidade limitada (*limited liability*). Isto significa que o arrendatário está subordinado a um nível de riqueza acima da sua própria riqueza.

²⁰ Cabe lembrar que isto é válido numa conjuntura que não se observa nenhuma opção externa suficientemente boa.

²¹ A expressão *moral hazard* aplica-se ao comportamento oportunista pós-contratual da parte que detém uma informação privada e pode tirar proveito dela em prejuízo à (s) sua (s) contraparte (s). São condições básicas à ocorrência de *moral hazard* a divergência de interesses e a assimetria informacional (Farina, 1997).

²² O poder de barganha do arrendatário está intimamente relacionado com a parcela de sua quota da produção.

arrendatário caso nenhuma medida seja tomada no sentido de aumentar seus esforços no processo produtivo.

Os investimentos afetam os arrendatários porque os mais pobres têm pouco acesso direto ao crédito, ou indiretamente, mediante incentivos do proprietário, com contratos adequadamente acordados. Os investimentos, ainda que observáveis, ocorrem com um certo lapso de tempo, desta maneira a incerteza *ex post* compromete o incentivo de investir *ex ante* (Banerjee e Ghatak, 1996).

2.5.8 Assimetria de Poder

No arrendamento, a despeito das normas contratuais estarem regulamentadas pela legislação para atender aos interesses das partes contratantes, a assimetria de poder permite que elas sejam interpretadas segundo a ótica dos proprietários de terras. Este viés contratual seria decorrente, de um lado, da diferença entre as partes contratantes (divergência de interesses) e, de outro, da assimetria de informações e da “falha institucional” que não impõem ou reduzem as sanções devido ao descumprimento da lei.

A análise do direito de transferir o uso da terra é complexa e modifica em função do contexto histórico específico. Mudanças demográficas ou o avanço comercial e tecnológico aumenta a produtividade e o valor da terra, conseqüentemente, a tendência é deslocar para um padrão de direito de propriedade privado mais bem definido. Igualmente, diferenças no trabalho e outros ativos produtivos elevam as oportunidades de produção, multiplicando as disputas de transferibilidade de direitos de propriedade da terra (Bardhan e Udry, 1999).

Por diversos motivos, a transferência de uso da propriedade fundiária é deficiente. A propriedade da terra além de signo de poder político e econômico, representa fonte de *status* social (Bardhan e Udry, 1999). Em segundo lugar, a terra serve como ativo com algumas vantagens de especulação, especificamente quando as oportunidades de investimentos não-agrícolas são limitadas ou arriscadas (Reydon e Plata, 1996; Reydon, 1998). Por último, conforme Binswanger et alii (1995), a terra é muitas vezes usada como garantia de empréstimo no mercado financeiro.

A propriedade da terra é, portanto, fator de prestígio social. Mais do que isso, a propriedade fundiária viabiliza o acesso aos demais recursos produtivos (insumos,

máquinas e equipamentos, etc) e financeiros. Vimos que a posse da terra assume uma função fundamental na obtenção do crédito rural.

2.5.9 Assimetria de Informações

O desconhecimento de elementos relevantes a uma transação, devido, sobretudo, à racionalidade escassa e às informações imperfeitas, pode ser um obstáculo a sua efetivação, dado que nem sempre é possível distinguir a qualidade do bem transacionado ou a confiabilidade da parte com quem se transaciona. Em condições de informação incompleta, as transações estão sujeitas à seleção adversa e à *moral hazard*.

Uma situação em que se observa assimetria informacional na execução de um contrato é quando uma das partes contratantes detém conhecimento privilegiado – particular – sobre algum elemento contratual ou não, sendo que essa informação possui significado em relação ao desempenho de ambas as partes. Isto afeta não apenas a seleção dos contratantes como também o próprio resultado do contrato.

Essa assimetria diz respeito tanto aos atributos dos arrendatários quanto à qualidade das terras. Em ambos os casos tende a restringir o desenvolvimento do mercado de arrendamento. Ao contrário do que se passa no mercado de imóveis urbanos; cujos serviços são classificados segundo a localização, tipo de imóvel (i.e., casa, apartamento, estabelecimento comercial, etc.), área útil e total, número de cômodos, e são tratados de forma impessoal por agências especializadas; o contrato de arrendamento fundiário funciona com características de mercado local, pois depende do conhecimento entre as partes e da experiência do arrendatário como produtor ou trabalhador rural naquela região.

De um lado, o arrendatário capitalista atenua parcialmente essa assimetria informacional mediante o estabelecimento de um contrato formal e a apresentação de garantias (por exemplo, título de propriedade, conta bancária). Para os proprietários a garantia é uma peça fundamental nesta relação contratual, por natureza, repleta de incompletudes e lacunas. Por outro, no pequeno arrendamento prevalece uma relação pessoal (contrato informal), em que o proprietário arrenda suas terras para produtores com os quais mantém algum tipo de vínculo pessoal (i.e., conhecimento, amizade, parentesco).

Caso inexistisse esse prévio conhecimento do arrendatário, dificilmente se estabelecerão contratos, ainda que informais, de arrendamento de terras.

A assimetria de informações reforça o caráter desigual do contrato de arrendamento entre proprietários e pequenos agricultores com pouca ou sem terra para produzir. O proprietário tem mais facilidades do que o arrendatário. Isto se deve tanto pelo monopólio da terra quanto pelo alto nível de riqueza do proprietário. A assimetria informacional e a diferença do nível de riqueza entre proprietário e arrendatário são, deste modo, poderosos condicionantes dos contratos de arrendamento de terras, quer pela possibilidade de alterar o resultado econômico em benefício da parte detentora de privilégios (mormente, informacionais e financeiros), quer pela relação contratual dominante, ou seja, a subordinação da parte mais desfavorecida.

Como já se mencionou, os contratos dependem de atributos que não são facilmente reconhecíveis. Enquanto o nível de riqueza pode ser revelado *ex-ante*, o mesmo não se aplica ao esforço. Muitas dessas características, no entanto, são distinguidas e selecionadas *ex-post*. A esse conjunto de qualidades que desempenham importante função no arrendamento Singh (1989) denominou *screening*. O *screening* significa que os proprietários são incapazes, devido à informação incompleta, de captar todas as características e habilidades dos potenciais arrendatários. As características que afetam a produtividade não são facilmente observáveis.

2.5.10 Moral Hazard

A expressão *moral hazard* aplica-se ao comportamento oportunista pós-contratual da parte que detém uma informação privada e pode tirar proveito dela em prejuízo à (s) sua (s) contraparte (s). São condições fundamentais à ocorrência de *moral hazard* a divergência de interesses (a parte possuidora da informação privada - Agente -, ao fazer uso desse privilégio em benefício próprio, prejudica a outra parte - Principal) e a assimetria de informações (Farina et al, 1997).

No modelo agente-principal, organizado por Bardhan e Udry (1999), os termos do contrato de arrendamento refletem a divisão de custos (i.e., *cost-sharing*) e a *moral hazard*. Em essência, o modelo presume que o proprietário participa nos custos com parcela

idêntica à produção. O arrendatário aplicará baixos níveis de insumos (p. ex., fertilizantes), se a parcela dos custos e da produção forem iguais, por causa da aversão ao risco. Como o proprietário é neutro ao risco, ele incentiva o arrendatário a usar mais fertilizantes para elevar a produção. Entretanto, se a participação nos custos e na produção são diferentes, o proprietário procurará aumentar o esforço do arrendatário para reduzir os custos, o que influi no grau de riscos enfrentados pelo arrendatário.

Em um modelo agente-principal modificado, juntamente com a *moral hazard* acrescenta-se a responsabilidade limitada, observamos dois tipos de contratos. Se o esforço do arrendatário é completamente observável, o proprietário conhece a capacidade produtiva do produtor, o dono da terra impõe as normas contratuais de acordo com seus interesses. Se o esforço do arrendatário, ao contrário, não é completamente observável, o proprietário ofertará um contrato baseado no nível de produção, ou seja, recompensa o arrendatário quando a produção é positiva e penaliza enormemente quando ocorre uma produção negativa.

O arrendamento de terras desempenha, na ausência de seguros mercados (i.e., outros mercados de risco), um papel na divisão de riscos entre proprietários e arrendatários (função econômica). Para Stiglitz (1974) essa divisão de riscos ocorre mediante uma combinação de contratos renda e contratos salário. Enquanto os contratos renda provêm perfeitos incentivos (p.ex., prazos, forma de pagamento, rentabilidade), o arrendatário absorve todos os riscos. A partir do momento que não existem esses incentivos, o proprietário assume os riscos do processo produtivo empregando trabalhadores rurais (contratos salário). O arrendamento representa, então, um compromisso entre risco e incentivos.

Conforme Singh (1989), o argumento básico da divisão de riscos, envolvendo um contrato de renda fixa, está no prejuízo que o arrendatário pode levar na ausência de seguros mercados ou outros meios para diversificar o risco de produção. Em uma situação similar, o proprietário assumirá todo o risco caso tenha arrendado a um trabalhador em salário fixo. Logo, se ambos, proprietário e arrendatário, são avessos ao risco nenhum acordo é ótimo em termos de riscos.

A incerteza comportamental deve ser entendida como a impossibilidade de estabelecer comportamentos *a priori*, sem levar em consideração o meio institucional que os origina, ou seja, a conduta cooperativa, convencional, rotineira dos agentes depende do ambiente institucional.

Em última instância, os arranjos institucionais reduzem (ou aumentam) os riscos e oportunidades, diminuem (ou elevam) os custos de transação, aumentam (ou reduzem) a incerteza, facilitam (ou restringem) as informações, condicionam o comportamento dos indivíduos, alteram a eficiência e produtividade econômica.

2.5.11 Condicionantes Gerais

A desigualdade na distribuição da propriedade fundiária no Brasil, o acesso limitado aos mercados (insumos, serviços, financeiro), a baixa produtividade do trabalho devido à sazonalidade e a insuficiência da oferta de empregos são fatores centrais que contribuem para a pobreza rural.

A situação enfrentada pelos produtores rurais mais pobres torna-se cada vez mais grave se pensarmos nessa população enquanto agentes desprovidos de ativos tangíveis (i.e., terra, máquinas e equipamentos, insumos, crédito, capital humano, etc.) e intangíveis (por exemplo, saúde, educação e conhecimento científico, capital social).

Em estudo sobre os resultados do Programa de Crédito para a Reforma Agrária (PROCERA), Buainain e Souza Filho (1998b) confirmam as dificuldades enfrentadas pelos produtores pobres para obter os recursos produtivos complementares necessários para a implantação de uma base produtiva sustentável, capaz de gerar renda suficiente para que as famílias emiram do nível de pobreza e para o cumprimento dos compromissos financeiros assumidos. Também discutem de forma ampla a importância das instituições para a decisão dos produtores, confirmando a possibilidade de que, mesmo aqueles beneficiários da reforma agrária, enredem-se na armadilha da pobreza mencionada por Hoff (1998)²³.

Os pequenos arrendatários enfrentam dificuldades para produzir e vender seus produtos, seja porque precisam responder aos condicionantes acima assinalados, seja pelas

suas próprias características, isto é, acesso adverso à terra, escassez de recursos produtivos e financeiros, exclusão social, etc.

Os programas de combate à pobreza rural que vêm sendo implementados no Brasil desde o início dos anos setenta têm como população meta os pobres residentes nas áreas rurais, formados em sua maioria por famílias de trabalhadores sem terra, minifundistas, produtores com terra insuficiente para assegurar processos de acumulação sustentável²⁴ e até mesmo sua subsistência (arrendatários, parceiros, ocupantes). Todavia, por diversos motivos (falta de organização social e uma melhor definição do público-alvo, escassez de recursos financeiros, enfraquecimento do empenho político, etc.), os resultados desses programas ficaram aquém das expectativas.

Visando suprir essas deficiências, ultimamente, as políticas públicas de combate à pobreza rural têm se destacado pelo seu caráter efetivamente descentralizado e participativo, em que a comunidade atua diretamente na sua implementação. Além de estar constitucionalmente estabelecida a autonomia dos municípios na execução de programas sociais – mormente, saúde e educação – têm crescido a idéia da importância da formação do capital social nas novas políticas para a superação da pobreza.

As novas políticas públicas têm focado a necessidade de aproveitar a própria diversidade local no Brasil. Neste cenário, o conceito de capital social presta-se ao desenvolvimento de um referencial teórico na implementação de políticas que tenham como objetivo combater a pobreza rural a partir da participação de todos os membros de uma determinada comunidade.

Exemplos ilustrativos são o Programa de Combate à Pobreza Rural (PCPR-II), o Programa Nacional de Apoio à Agricultura Familiar (PRONAF), o Programa de Crédito Fundiário, o Bolsa-Escola, o Bolsa-Saúde, entre outros. Com efeito, nos limites das regras definidas no caso do PCPR-II, os beneficiários não apenas terão responsabilidade na definição das prioridades de investimentos em infra-estrutura social como também em

²⁴ Os conceitos de sustentabilidade estão ligados a um estado dinâmico e adaptativo, seja dos recursos naturais, seja dos recursos sócio-econômicos. Empregamos o termo para designar condições econômicas, sociais e ambientais necessárias para que os pequenos produtores mais pobres não sejam expulsos do setor agrícola sem nenhuma perspectiva de vida.

relação aos projetos auxiliares que complementam as ações principais. O setor público, por meio de convênios com organizações dos próprios beneficiários, limita-se a dar suporte técnico ao desenvolvimento comunitário, sem assumir qualquer papel de liderança ou atitude paternalista.

Sob essa ótica, o desenvolvimento do capital social pode colaborar para a melhoria do bem-estar das famílias rurais mais pobres. Para o arrendamento rural, a constituição de capital social, mediante diferentes organizações, poderia contribuir para uma alocação eficiente dos recursos produtivos e financeiros, para reduzir ou minimizar as desigualdades e, conseqüentemente, para a superação da pobreza dos pequenos produtores familiares.

2.6 ESTUDO DE CASOS

2.6.1 Índia

Na Índia, por exemplo, em 1977 o governo que tomou posse no estado indiano de Bengal Ocidental levou a cabo uma extensa reforma dos direitos de propriedade na agricultura. Através da implementação de um programa de reforma do sistema de arrendamento de terras, intitulado Operação Braga (OB), o governo realizou uma reforma agrária redistributiva.

Inicialmente, o novo governo decretou emendas à legislação existente²⁵, de maneira a viabilizar o lançamento e a implantação do programa de cadastramento dos arrendatários, estabelecendo condições rigorosas e definidas, dispondo sobre como o proprietário poderia despejar um arrendatário.

A OB constituiu uma ampla campanha conclamando os arrendatários a se cadastrar, dentro de um período de tempo pré-estabelecido. Os funcionários das agências de terras percorriam os vilarejos para criar, atualizar e rever os registros de terras. Esses funcionários tinham a incumbência de identificar ativamente os arrendatários, assegurar que os

²⁵ A lei até então vigente continha muitas brechas e dificultava o registro dos arrendatários. Em virtude disso, o número de produtores cadastrados era ínfimo e o compartilhamento das safras situava-se num patamar muito abaixo do mínimo legal (aproximadamente 50%), transformando o arrendamento em um mecanismo altamente inseguro (Bardhan e Rudra, 1984).

produtores arrendatários não sofreriam represálias dos proprietários e, finalmente, cadastrar os arrendatários (Banerjee et al, 1998).

O efeito global da OB pode ser desdobrado em efeito de poder de barganha e efeito de segurança de domínio da terra. Para Banerjee et alii (1998), o poder de barganha, ou efeito *empowerment* advém do fato de que a lei altera a relação de disputa entre o proprietário e o arrendatário no que concerne ao pagamento e aos contratos. Há um aumento no compartilhamento de safra em benefício ao arrendatário, com os contratos renegociados após a reforma.

O efeito de segurança de domínio pode tomar duas direções opostas. Por um lado, o proprietário pode valer-se da ameaça de despejo, quando a produção fracassar, para induzir o arrendatário a trabalhar com mais empenho. Por outro, a segurança de domínio estimulou o arrendatário a investir, quer pela certeza de sua permanência na terra para desfrutar dos resultados dos investimentos, quer pela mudança no poder de barganha que proporciona uma porção da produção adicional.

Bengal Ocidental atingiu um extraordinário crescimento na produtividade agrícola. A título de ilustração, entre 1968 e 1981, a taxa média anual de crescimento da produtividade de grãos em Bengal Ocidental era 0,43%, enquanto que na Índia era 1,94%. Todavia, entre 1981 e 1992, as respectivas taxas foram 5,05% e 3,08%. A reforma do arrendamento (OB) elevou a produtividade das fazendas arrendadas para compartilhamento de safras entre um quarto e três quartos, por meio de contratos mais aperfeiçoados e maiores investimentos.

Durante 1977-82 em torno de 0,67 milhões de colonos foram cadastrados, de um total estimado de 2,3 milhões. Ao passo que no período 1982-87, a prioridade do programa saltou para o plano secundário, e a frequência dos acampamentos de registro manteve um ritmo mais lento. Nos mandatos seguintes esses acampamentos de registro ficaram restritos a poucas operações de rotina que ainda operam periodicamente (Datta, 1981).

Uma avaliação da Operação Braga (OB) significou uma oportunidade de se examinar o elo entre direitos de propriedade e eficiência. Na medida que o programa transfere direitos de propriedade dos proprietários de terras para os arrendatários,

promovendo a elevação da produtividade, é possível estabelecer uma complementaridade entre eficiência e equidade.

A reforma, e sua efetiva implementação, concedeu ao arrendatário o cadastro do imóvel rural. Essa lei desempenhou um papel crucial no crescimento da produtividade agrícola, em razão do aumento das quotas da safra destinadas aos arrendatários e da maior segurança do domínio da terra.

2.6.2 Comunidade Econômica Européia

Um outro caso que podemos exemplificar é a Comunidade Econômica Européia (CEE). Nos países europeus o regime de arrendamento adquire um significativo papel na evolução da estrutura agrária. Esse sistema tem caracterizado o processo de ajuste estrutural, que se traduz numa redução do número de agricultores e das unidades de produção agrícola, aumento da dimensão das explorações e difusão da agricultura a tempo parcial (Arnalte et al, 1986).

Ao final da década de 70, proliferou na Europa, exceto na Itália, explorações arrendatárias organizadas por agricultores proprietários, difundindo de forma generalizada o regime de tendência “misto”, ou seja, explorações com terra própria e arrendada. Na Itália, extremo da legislação intervencionista e protetora do arrendamento, a lei favorece o acesso à propriedade da terra de pequenos produtores, garante a estabilidade do arrendatário e delimita os módulos rurais. O estabelecimento de coeficientes de renda cadastral quebra o vínculo de determinação do preço de uso do solo pelo mercado²⁶ (Maunder, 1984).

Paralelo a isto, Arnalte et al (1986) mostram que as explorações em arrendamento “puro” estão retrocedendo por causa da aquisição pelos antigos proprietários. Essa compra é favorecida por diversas legislações nacionais, na França, por exemplo, cresce a superfície agrícola de cultivo direto e declina o predomínio tradicional do arrendamento.

²⁶ Argumenta-se que esse “vinculismo” legal dificulta o arrendamento na Itália (Arnalte et al, 1986). Barbero (1982), ao contrário, contesta ao dizer que, esses fatores institucionais, são comuns na legislação sobre arrendamento na maioria dos países europeus.

À semelhança da França, na Dinamarca e na Irlanda predomina o regime de cultivo direto. Somente na Irlanda se utiliza relativamente o arrendamento em curto prazo (cerca de 11 meses), ideal para flexibilizar a ampliação das explorações, mas pode atrapalhar os investimentos permanentes (Edwards, 1982).

Na Alemanha, ex República Federal Alemã, o caráter liberal de regulação do arrendamento contribuiu sensivelmente para a expansão das explorações arrendadas durante os anos 50 e 60. A partir de 1970, no entanto, essa ampliação do arrendamento parece mitigar, deflagrando uma crise de confiança no regime como instrumento mobilizador das estruturas agrárias (Struff, 1980).

O país europeu com maior incidência de arrendamento é a Bélgica (72% da superfície agrícola útil em 1980). Não obstante o relativo conservadorismo da sua legislação registra-se um incremento das áreas arrendadas (Arnalte et al, 1986). De acordo com Brun (1973) esse comportamento é explicado pelo “efeito urbano”. Este efeito acarreta uma intensa pressão no processo urbanizador sobre o solo agrícola. Por consequência, esse movimento aumenta a oferta de terras em arrendamento por parte dos proprietários com expectativas de converter suas terras em solo urbano. Na ausência dessas expectativas os proprietários venderiam suas terras.

No caso inglês, a Lei Agrícola de 1976 reordenou a situação do arrendamento. O resultado imediato foi a contração da oferta de terras em arrendamento, limitando a sucessão dos arrendatários (Peters, 1984).

No que se refere à Comunidade Econômica Européia, nota-se uma pesada intervenção estatal na estrutura agrária, seja na articulação do processo seja nos incentivos e segurança aos arrendatários. Apesar do intervencionismo generalizado, o sistema de arrendamento nos países europeus ainda apresenta uma escassa transparência e mobilidade.

Nesses países torna-se necessário explicitar as propostas políticas sobre a distribuição da renda e da riqueza que afetam o cultivo e a propriedade da terra. É preciso ainda reavivar o debate acerca da eficiência do arrendamento vis-à-vis o cultivo direto. Finalmente, há que se admitir o peso das estruturas agrárias no modelo de crescimento econômico e nas estratégias de política econômica de cada país (Arnalte et al, 1986).

2.6.3 México

Na América, a reforma do *ejido* no México merece especial atenção. Em 1992, o governo mexicano implementou um sistemático programa de regularização da propriedade da terra (*Programa Nacional de Certificación de Derechos Ejidales y Solares Urbanos – PROCEDE*). O objetivo era eliminar as restrições existentes no funcionamento do mercado fundiário, escolhendo um regime de direitos de propriedade mais adequado às necessidades da comunidade rural (comum, particular ou misto); entregar um certificado da propriedade da terra, aumentar a segurança de título e, portanto, os investimentos; estabelecer uma estrutura institucional capaz de reduzir os custos decorrentes da transferência de direitos de propriedade; e, fazer um acordo com os atores responsáveis por conflitos herdados do passado.

Um passo inicial foi a identificação e resolução de conflitos entre os proprietários fundiários e os produtores sem ou com pouca terra para produzir. Depois veio a fase de disseminação do programa junto à população rural, em caso de decisão positiva, seguia-se a divisão de terras (comuns ou individuais), mais de 50% dos *ejidos* aderiram ao PROCEDE. A fase de demarcação formal das terras abrangia desde a delimitação e designação até a intitulação para a terra. Por fim, o processo de formalização e documentação da propriedade da terra correspondia à solicitação e emissão dos títulos inscritos no Registro Público de Propriedade (Deininger et al, 2001).

Os resultados têm sido impressionantes. Cerca de 57,2 milhões de hectares (mais que o dobro do tamanho da Espanha) vêm sendo mensurados e mapeados, e 2,9 milhões de produtores estão recebendo títulos e certificados. Aproximadamente, 6,4 milhões de produtos cartografados, 3,6 milhões de certificados agrários e títulos de propriedade parcelados, 1,3 milhões de certificados de direito para uso em terras comunais, e 1,6 milhões de títulos para áreas urbanas.

A liberação dos empréstimos financeiros passou a atingir diferentes grupos, o certificado *ejidatarios* transformou-se em um eficiente instrumento de acesso ao crédito, similar ao do setor privado.

Quanto ao acesso aos recursos naturais, podemos citar três principais tipos de uso para a terra: pastoreio de animais, exploração de lenha e florestas por *ejidatarios* individuais. O aumento do uso da terra comunal para pastagem, nos últimos anos, deve-se, em parte, ao cultivo menos intensivo das culturas, desvalorizando o preço desses produtos agrícolas, acompanhado de mudanças na garantia dos preços e uma significativa liberalização do mercado dentro do NAFTA. Igualmente, notamos um crescimento dos produtos extraídos da floresta entre 1994 e 1997. A conscientização de *ejidos* da importância de conservação do meio ambiente tem mobilizado a população, permite uma maior utilização do capital humano e alternativas de emprego rural.

O impacto do PROCEDE sobre o bem-estar vem sendo considerado favorável, seja do ponto de vista de diminuição dos conflitos, seja pela ótica da elevação do nível educacional e alocação do capital humano (geração de empregos rurais), seja pelo aumento da equidade social.

2.7 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Quando se analisa o papel do marco institucional para o arrendamento, duas instituições merecem destaque: os direitos de propriedade e os contratos.

Os direitos de propriedade privada têm atributos que os tornam instituições estratégicas na alocação de recursos. Esses direitos definem as restrições e os limites de uso do imóvel ou bem, servem para coordenar as ações dos indivíduos, impedir conflitos custosos, reduzir a incerteza e os desincentivos aos investimentos e à inovação. A propriedade privada da terra influencia significativamente as ações dos produtores, dado que a segurança do título e a forma de acesso a terra rebatem diretamente sobre as decisões de uso e alocação dos recursos e, em consequência, sobre sua rentabilidade.

Contratos são instituições mediante as quais se especificam que tipo de direitos de propriedade podem ser transferidos, e em que termos. A escolha de um contrato dependerá de uma negociação voluntária entre as partes. Se os contratos não são voluntários e nem são cumpridos automaticamente, serão necessárias instituições que fixem regras adequadas para promover e garantir a assinatura e o cumprimento dos mesmos.

Os contratos podem ser formais e informais. Os primeiros são escritos de acordo com a lei e seu cumprimento obrigatório, os últimos válidos somente pela força da tradição, usos e costumes e respeitados pelas partes sem a necessidade do poder público. A elaboração do contrato compreende o desenho e a vigilância. No desenho devem ser incorporados a co-responsabilidade nos custos e benefícios, o cumprimento automático e a confiança. A vigilância, por sua vez, contém cláusulas preventivas e não punitivas.

O arrendatário é envolvido também em transações econômicas e sociais, como por exemplo, negociação de contratos, obtenção de informações, compra e venda de mercadorias. Neste momento, aparecem os custos de transação para firmar algum tipo de contrato a fim de intercambiar direitos de propriedade. Eles surgem com a função de desenhar e estabelecer os contratos *ex ante* da transação, e para garantir seu cumprimento *ex post*.

Historicamente, o custo do arrendamento para produtores, mesmo no momento de crise agrícola (quebra de safras, redução de preços dos produtos), sempre se apresentou muito elevado. A queda da rentabilidade torna praticamente impossível para a maioria dos arrendatários arcarem com as despesas da produção.

O curto prazo dos contratos e a falta de recursos financeiros desestimulam a realização de investimentos por parte dos pequenos arrendatários. Acompanhar as novas exigências do setor, como a redução rápida e contínua do custo de produção e a adoção de práticas agrícolas modernizantes e adequadas à atividade produtiva, passam a ser um problema para esses produtores, que se vêem incapazes de reduzir o preço de seus produtos e se tornarem mais competitivos.

A efetivação dessas modificações inclui a descoberta de novas técnicas produtivas e o uso mais intensivo das já existentes, por exemplo, a correção e a fertilização do solo, a rotação de culturas, as novas formas de plantio, a redução de perdas e a constante necessidade de investimentos. A deficiência das políticas públicas para fomentar a produção, notadamente em época de perda de safra, também contribuem para tornar o arrendamento ainda mais vulnerável ao fracasso.

A participação em organizações sociais como sindicato rural, associação ou cooperativa de produtores rurais poderia atenuar algumas dessas dificuldades. Os agentes

vinculados a essas organizações, podem apresentar melhores condições produtivas, receber regularmente assistência técnica, ter mais acesso às obras de infra-estrutura (energia elétrica), saneamento básico (água canalizada, esgoto) e comercialização.

Os pequenos produtores, em particular, os arrendatários, são os que se encontram em pior posição para gerar e utilizar informações relevantes. Uma minoria participa de organizações sociais rurais e, quando participa, sente insatisfeita com o alcance das mesmas, pois nem sempre conseguem atender às suas reivindicações. Em virtude disso, o surgimento de organizações sociais rurais que integrem esses pequenos arrendatários às atividades produtivas, comerciais e financeiras é tão importante.

Deve-se pensar que fatores de ordem conjuntural (preço dos insumos e implementos agrícolas) e estrutural (estrutura agrária) vêm prejudicando a rentabilidade dos produtores arrendatários. Estes, além de incorrerem em custos de produção, pagam pelo uso da terra (renda fundiária). A dificuldade de obtenção de crédito agrícola, decorrente da falta de garantias, também atrapalha consideravelmente o arrendamento. Vinculado a isto, está a ausência de políticas agrícolas e agrárias voltadas para esse segmento de produtores.

A implementação de políticas agrícola e agrária, em específico, o crédito rural e a legislação que rege o contrato de arrendamento, tornariam mais fácil a obtenção de empréstimos agrícolas por parte dos arrendatários e abrandaria o viés contratual em favor do proprietário. Essas políticas públicas precisam ser formuladas de modo a assegurar melhores condições produtivas para esses produtores que têm difícil acesso à terra.

Para melhorar a eficiência do mercado de terras e, conseqüentemente, aumentar a utilização do arrendamento, requer-se, por exemplo, uma maior delimitação da propriedade fundiária no sentido de cadastrar os imóveis rurais visando reduzir as distorções desse mercado. Ademais, é necessário superar o problema de fiscalização do Imposto Territorial Rural (ITR) a fim de estimular o uso de áreas subocupadas ou ociosas e, desta forma, viabilizar a transferência de terras entre demandantes e ofertantes.

CAPÍTULO 3

O ARRENDAMENTO DE TERRAS NO BRASIL

3.1 INTRODUÇÃO

Para se compreender melhor a dinâmica do arrendamento de terras no Brasil precisamos inicialmente analisar o processo de formação e consolidação do mercado fundiário.

Em diversos países, a intervenção do Estado foi fundamental para a transição do papel social da terra de propriedade feudal em propriedade capitalista e, principalmente, para dinamizar o desenvolvimento do capitalismo e o próprio mercado fundiário.

Na sociedade capitalista, a propriedade privada ganha outra roupagem, qual seja, torna-se a forma predominante e hegemônica de propriedade fundiária, delineando os mercados de terras rurais. O mercado se desenvolve a partir de uma rede de instituições, leis e costumes que, em sua origem, tinha como um dos papéis fundamentais excluir a população do acesso aos meios de produção. E deste modo, criar a classe de trabalhadores assalariados.

Este processo, contudo, foi marcado por um clima de violência e conflitos sociais. Na Inglaterra, os *enclosures* (cercamentos) asseguram direitos e vantagens antes inexistentes aos *landlords* (proprietários). Uma enorme massa de moradores que ocupava as terras comunais com culturas de subsistência foi expulsa e deslocada para novas atividades como as manufaturas. Os pequenos proprietários, em sua maioria, transformaram-se em trabalhadores agrícolas ou em arrendatários. Assim, a substituição dos pastos comuns por grandes explorações individuais fortaleceu a propriedade privada (Guimarães, 1982)¹.

Nos Estados Unidos, a Revolução Americana (1787) permitiu que praticamente todas as terras passassem a integrar o patrimônio público dos governos estaduais recém-

¹ Muitos países da Europa e da Ásia espelharam-se no modelo inglês (Japão e França, por exemplo), em que o mercado de terras originou-se da superação do feudalismo. A constituição deste mercado beneficiou a burguesia, que gradativamente se enriqueceu e passou a controlar a economia.

criados, quer pela apropriação das áreas ainda não ocupadas, quer pelo confisco das terras de pequenos aristocratas ligados à Coroa Britânica. A dúvida era se as terras públicas deveriam ser vendidas aos colonos em grandes glebas, a preços altos e pagamento à vista (saída conservadora); ou em pequenos lotes, a preço baixo e com financiamento de longo prazo (saída liberal) (Veiga, 1991).

A Guerra de Secessão (1861-1865) também provocou importantes transformações na estrutura agrária norte-americana. A luta entre a região sul e a região norte possibilitou a expansão da fronteira agrícola, na medida que essas regiões buscam na conquista de novas terras uma forma de dominar o país.

Em ambos os casos, foi necessária a presença do Estado como mediador da divergência de interesses. De um lado, os setores conservadores interessados na manutenção do *status quo*; de outro, cidadãos favoráveis às transformações reivindicando uma estrutura institucional diferente com a constituição de uma sociedade liberal e, portanto, defendiam a comercialização da terra.

Assim, as políticas de Estado, por intermédio da concessão de títulos de propriedade, crédito para produção, garantias à propriedade fundiária, expropriação de terras, participaram ativamente na constituição e desenvolvimento do mercado fundiário.

No Brasil, todavia, a gênese do mercado fundiário ocorreu lado a lado à edificação do Estado Nacional, no qual a gênese da propriedade territorial era essencialmente patrimônio público. A formação do mercado de terras nasceu, portanto, atrelada ao poder político (Cruz, 1999).

Até meados do século XVII, a terra era domínio e patrimônio da Coroa Portuguesa e a forma mais comum de acesso às terras incultas era o conhecido sistema de sesmarias. Mas também existiam formas acessórias de acesso a terra, tais como aquisição e herança (Silva, 1996).

No sistema de sesmarias, a terra era transferida, desde que fosse cultivada, de modo condicional a pessoas particulares; caso contrário, ela poderia voltar ao controle da Coroa. A concessão era feita com base nos serviços prestados ao rei, qualidades pessoais, *status* social, recompensa. Ou seja, havia um íntimo relacionamento entre o rei e o pretendente. A terra assumia, já naquele período, um caráter de prêmio e exprimia um certo poder sócio-político. Esse sistema predominou até o nascimento do Estado Nacional em 1822. Pode-se

admitir que até essa época o mercado fundiário brasileiro era insignificante e predominava apenas a posse da terra. As transferências davam-se, principalmente, por herança e eram fundamentalmente via cartórios. De 1822 a 1850, o sistema de sesmarias foi extinto e surge a necessidade de regularização das posses existentes que não tinham um cadastro e ou registro (Plata, 2001).

A promulgada Lei de Terras, em 1850, proibiu a ocupação de terras devolutas² que estivessem temporariamente e ou por acaso em mãos de particulares. A finalidade desta Lei era regularizar as posses existentes, bem como legalizar sua transmissão, sob a forma de compra e venda. Foi com a Lei de Terras de 1850 que se abriu a possibilidade jurídica e institucional de realização de negócios com terras e marcou a origem do mercado fundiário brasileiro (Silva, 1996).

A Lei de Terras (1850), no Brasil, foi o passo inicial para se legitimar a constituição de um mercado fundiário. No entanto, a possibilidade de aquisição de terras por meio da posse e a falta de cadastro de terras privadas e públicas (terras devolutas) criam um ambiente de incerteza para os inexperientes. Mas, em uma situação onde existem regras claras, que podem ser contornadas, beneficia os mais informados que, coincidentemente, são os grandes proprietários de terras capazes de ampliar suas riquezas.

Segundo Plata (2001), a Lei de Terras consolidou uma estrutura agrária caracterizada pela extrema desigualdade na distribuição da terra, que não foi superada com as medidas do governo na República. Até a metade do século XX, o Brasil permanecia predominantemente agrário, com os grandes latifundiários dando o tom à política. Apenas com a industrialização e urbanização, em meados do século, que os desequilíbrios decorrentes da distribuição desigual da terra adquiriram importância nas políticas públicas.

A atuação do Governo na regularização agrária terminou por: i) estabelecer como prova da legitimidade da propriedade o título ou sua escritura, transformando a terra em um ativo factível de ser negociado para utilização produtiva e ou especulativa; ii) realizar investimentos em infra-estrutura (mormente, transportes e energia), que valorizaram a terra rural; iii) incentivar e implementar projetos de colonização (por exemplo, Amazônia e Santa Catarina).

² Terras ociosas e ou subutilizadas pertencentes ao Estado. Para uma estudo mais profundo ver, por exemplo,

De um lado, estas ações do Estado contribuíram para aumentar relativamente a mobilidade dos negócios fundiários devido às mudanças no papel social da terra, que se tornou definitivamente um ativo de aplicação capitalista. De outro, o comando sobre a propriedade fundiária passou a ser condicionado pelo acesso a benefícios de ordem econômica, dentre os quais: subsídios governamentais; expectativas de valorização da terra; redução dos impostos rurais e possibilidade de diminuição do imposto sobre a renda. Em adição a isto, a propriedade privada tornou-se fonte de privilégios políticos e sociais.

O monopólio da terra em favor de um limitado número de grandes proprietários, impõe para a maioria da população trabalhadora rural despossuída de terras próprias e ou insuficientes para produzir a tarefa de se colocar a serviço da grande exploração (Prado Jr, 1987). Isto pode travar o desenvolvimento do mercado fundiário, visto que muitos produtores têm acesso precário aos recursos produtivos e financeiros.

Na Índia e no Paquistão, por exemplo, o arrendamento funcionou como instrumento de dinamização do mercado fundiário. Este mecanismo pode amenizar o problema agrário, fruto, principalmente, da falta de definição dos direitos de propriedade. No Brasil, apesar da coexistência de terras ociosas e de produtores sem ou com terra insuficiente para produzir, o arrendamento não se disseminou nem se consolidou como alternativa de acesso à terra. A prática do arrendamento no país é notada em todos os estados da federação, mas é um fenômeno localizado geograficamente nos estados do Rio Grande do Sul, São Paulo, Minas Gerais e Maranhão.

No Rio Grande do Sul, o arrendamento predomina nas lavouras de arroz onde, até hoje, responde por grande parte da produção agrícola. Em São Paulo, o surgimento do arrendamento se deu com o surto algodoeiro, mas atualmente se sobressai no cultivo da cana-de-açúcar. Já em Minas, uma parcela significativa das áreas arrendadas produz soja e milho, mas é possível encontrar também estabelecimentos arrendatários com pecuária bovina. No Maranhão, apesar da pecuária bovina ser praticada em regime de arrendamento, observamos a presença desse sistema nas culturas de subsistência (p.ex., arroz, feijão).

Neste capítulo, pretendemos analisar o funcionamento do mercado de arrendamento de terras no Brasil, ao tempo de identificar seus principais determinantes. Parte-se da

hipótese que a dinâmica do mercado de arrendamento depende, além de outros fatores, da sua localização, do perfil do arrendatário, do acesso a outros mercados (insumos e serviços, financeiro, etc), da criação e implementação de políticas públicas (especialmente, das políticas econômica, agrícola e agrária). A fim de atingir nosso objetivo, dividimos o presente capítulo em quatro seções.

A primeira seção faz um resgate histórico do aparecimento do arrendamento no país. Percebe-se que as relações pré-capitalistas e semi-feudais³ ainda estão muito enraizadas na agricultura brasileira, especialmente, nos contratos de arrendamento. A seção seguinte apresenta o público alvo dos programas de reforma agrária, i.e., produtores e trabalhadores rurais que têm acesso precário à terra. No fundo, a principal intenção é definir a natureza do pequeno arrendamento – foco da nossa pesquisa. Para isso, valer-nos-á os dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD).

A terceira seção descreve a evolução do arrendamento no Brasil. Concentramos nossa análise, com base nos Censos Agropecuários, nos estados que, ou apresentaram a maior área arrendada (Rio Grande do Sul, São Paulo e Minas Gerais), ou possuem o maior número de estabelecimentos arrendatários (Maranhão). Desde agora podemos antecipar que a seleção dos dados teve o intuito de obter informações a respeito das condições produtivas, financeiras e sociais dos agricultores arrendatários. Finalmente, na quarta seção procuramos caracterizar detalhadamente o arrendamento por região focalizando os quatro eEstados selecionados a fim de fazer uma diferenciação entre os distintos arrendatários e destacar as tendências e os condicionantes do arrendamento em cada estado selecionado.

3.2 RESGATE HISTÓRICO

O problema agrário brasileiro é secular. Sua origem remonta ao processo de ocupação territorial, o qual consolidou uma elevada desigualdade na distribuição da propriedade da terra e alargou a relação latifúndio/minifúndio.

³ As relações pré-capitalistas englobam todas as formas de produção em que o capital investido não almeja uma taxa média de retorno, ou seja, o objetivo da produção é apenas garantir a subsistência do produtor e de sua família, sem que se realize qualquer indício de acumulação excedente na sua atividade. Enquanto que as relações semi-feudais tratam-se de situações em que o capital ainda não conseguiu subordinar todos os ramos da exploração agrícola.

Nas colônias da América, especificamente o Brasil, dadas suas características climáticas e fertilidade do solo, ausência de riqueza organizada e falta de base para estruturação do comércio, os portugueses não acharam outra solução para a ocupação e defesa da conquista senão dedicarem-se à exploração agrícola.

A disponibilidade de terras e a existência prévia do tráfico negreiro foram fatores determinantes na adoção do trabalho escravo na colônia brasileira. A escravidão constituiu a forma de viabilizar o funcionamento do sistema baseado no exclusivo metropolitano. O trabalho compulsório, ao mesmo tempo que garantia a fixação do trabalhador na grande exploração agrícola, favorecia uma organização econômica e social altamente concentradora da renda, que se enquadrava perfeitamente nas necessidades do sistema de comércio entre a metrópole e a colônia (Furtado, 1995).

Para Silva (1996), a primeira iniciativa importante da metrópole portuguesa com repercussões sobre o estatuto do solo colonial foi, indubitavelmente, a divisão do nosso território em capitanias hereditárias (1534). O objetivo era ocupar e defender as terras conquistadas. O rei de Portugal deixava a cargo de particulares a ocupação e defesa do território, mas não cedia aos donatários o domínio sobre as terras coloniais.

A apropriação das terras brasileiras, até a segunda metade do século XVII, obedeceu exclusivamente as Ordenações do reino. A propriedade particular derivava do domínio da Coroa por intermédio da concessão de sesmarias. As terras portuguesas, ainda marcadas pelo sistema feudal, eram, em sua maioria, apropriadas por senhorios, que em muitos casos não as cultivavam, nem arrendavam. O propósito da legislação era acabar com a ociosidade das terras. O senhorio que não cultivasse nem desse em arrendamento suas terras perdia o direito a elas, e as terras devolutas (devolvidas ao senhor de origem, à Coroa) eram distribuídas a outrem para que as lavrassem e aproveitassem, respeitando, assim, o interesse coletivo (Silva, 1996).

A vaga delimitação do tamanho e localização das sesmarias, bem como a compra e venda das mesmas atrapalhavam a identificação, por parte das autoridades, das áreas concedidas. A extensão desmensurada das concessões, que continuavam incultas, obrigava o restante da população a viver disperso no campo. Ao invés de contribuir para o desenvolvimento da agricultura, o sesmarialismo brasileiro constituía, de fato, um entrave.

O sistema sesmarial foi, portanto, o maior responsável pelo caráter latifundiário de nossa estrutura agrária.

Por volta de 1822, a experiência havia mostrado que a concessão de sesmarias produzia desordens entre os cultivadores e punha em dúvida a propriedade territorial. O fim do regime de sesmarias quase que simultaneamente à declaração da independência, pode ser visto como um efeito das contradições entre o senhorio rural da colônia e a metrópole em torno da questão da apropriação territorial. Os sesmeiros buscavam regularizar sua situação mediante a posse da terra, o que desafiava abertamente a autoridade colonial.

A expansão cafeeira da primeira metade do século XIX teve reflexos imediatos na questão da apropriação territorial. Segundo Silva (1996), os principais fatores para o desdobramento da terra pós 1840 foram de duas ordens: a localização espacial do novo ciclo econômico e a disponibilidade de terras. A falta de ordenamento jurídico provocava nos proprietários, sesmeiros e posseiros, uma insegurança que apenas a regulamentação da propriedade da terra poderia solucionar.

A Lei de Terras de 1850 representou a solução de dois problemas – regulamentação da propriedade fundiária e necessidade de mão-de-obra – em um mesmo projeto. Com o fim do tráfico lançou-se a questão da imigração para reativar a colonização da pequena propriedade a fim de suprir a necessidade de força de trabalho na agricultura. Para isso, era preciso uma legislação de terras que estabelecesse a confiança dos estrangeiros nos títulos de propriedade no Brasil. A Lei de Terras, além de regularizar a propriedade daqueles terrenos que já estavam ocupados, determinava as normas de acesso às terras devolutas a partir daquela data.

Não se pode entender a passagem das terras devolutas para o domínio privado sem fazer menção aos coronéis. Na condição de chefes políticos dos municípios, nada escapava ao seu controle na sua região. E, neste aspecto, a figura do coronel misturava-se com a do proprietário de terras. De acordo com Silva (1996), os coronéis “fiéis” às oligarquias – dominantes na política estadual – desempenharam um papel central no modo pelo qual as terras devolutas se incorporaram ao patrimônio privado.

A ausência de uma política de apoio ao desenvolvimento da pequena propriedade e as condições sociais imperantes no meio rural contribuíram para que, na prática, o Estado republicano excluísse da propriedade da terra uma parcela significativa da população e

assegurasse mão-de-obra barata e abundante para outra parcela da população. Este fato constitui o germe de todos os conflitos sociais no campo.

Ainda se observa no Brasil, a presença relativamente recente de formas pré-capitalistas de renda, embora venham sendo substituídas por formas semicapitalistas ou capitalistas. Guimarães (1968) caracteriza as formas pré-capitalistas de renda como aquelas que encerram forte vínculo extra-econômico de subordinação, no caso, do trabalhador ao proprietário da terra. Entre essas formas considera as que obrigam o trabalhador à prestação pessoal de trabalho gratuito (renda-trabalho) ou a paga pelo uso da terra em produtos (renda-produto).

Um exemplo da renda-trabalho, que era bastante intensa nas lavouras canavieiras do Nordeste, é o “foreiro”. Esse pequeno cultivador tinha a obrigação de dar um dia de trabalho gratuito por semana ao dono da terra a título de renda da terra – o “foro”. Apesar da maior independência deste grupo em relação à grande exploração, o poder dos senhores das terras prevalecia em relação à exigência do trabalho gratuito por um certo período anual, 15 a 20 dias, o denominado “cambão” que esse foreiro se obrigava a cumprir (Carneiro, 1978).

A forma típica da renda-produto é a meação. Nesta o trabalhador paga pelo uso da terra com uma quantidade de produtos que deveria corresponder (mas, raramente corresponde) à metade da colheita. Tanto na renda-trabalho como na renda-produto, o cultivador trabalha sob coação de só plantar o que o proprietário da terra decide, de vender ao dono da terra, etc.

De acordo com Guimarães (1968), as formas semicapitalistas de renda são aquelas em que o cultivador possui mais liberdade do que nas pré-capitalistas, pois não paga pelo uso da terra de terceiros, como foreiro, ou arrendatário, com certa quantia em dinheiro (renda dinheiro ou renda monetária). Porém, o trabalhador está sujeito ainda às imposições do dono da terra, acerca do plantio, da venda da colheita, etc. O cultivador não é independente nem autônomo, e só será quando realmente lhe couberem todas as decisões na administração ou na gestão de seu estabelecimento, isto é, a partir do momento que se tornar um arrendatário do tipo capitalista.

Em Furtado (1972), muitos dos problemas estruturais do desenvolvimento econômico brasileiro reportam à agricultura. Sua análise engloba o surgimento e evolução

das várias agriculturas praticadas dentro do território nacional e resulta no que o autor denominou de agricultura itinerante.

No Nordeste, apesar da abolição da escravatura em 1888 e da passagem para o trabalho livre, ainda continuam existindo muitos produtores na agricultura de subsistência e migração na forma de posseiros e parceiros rumo a novas terras desocupadas, o que elevou a ineficiência produtiva e a pobreza. Em Minas Gerais, a mineração deslocou a população para a pecuária e o setor de subsistência. No Espírito Santo e no sul do país, a constituição de pequenas propriedades possibilitou uma menor concentração da renda e melhores condições sociais. A hegemonia do capital mercantil, entretanto, impediu uma maior utilização do progresso técnico, levando a práticas degradantes na agricultura.

A agricultura cafeeira capitalista de São Paulo diferencia das demais na medida que conseguiu expandir incorporando novas terras, mão-de-obra, infra-estrutura, gestando produtividade e diversificando a estrutura produtiva, devido à dinâmica da agricultura mercantil (de alimentos e matérias-primas) da região e pelo impulso da urbanização (Cano, 2000).

Depreende-se disso que nas regiões mais atrasadas os trabalhadores familiares ficam à margem dos “circuitos mercantis capitalistas, subempregados e em situação de pobreza crônica” (KAGEYAMA, 1993:13). Já nas áreas mais dinâmicas está pendente a precariedade do emprego, os ínfimos salários e a legislação trabalhista. Para Furtado (1972), o efeito disto é que todas as regiões do país passam a apresentar “questões regionais”, ou seja, pouca eficiência produtiva, baixos salários, alta concentração da renda e fracos indicadores sociais (Cano, 2000).

Adicionalmente, a estratégia de desenvolvimento agropecuário adotada a partir da década de 1950 e que se estendeu pelos anos 1960-70 também reforçou a concentração da propriedade fundiária. O processo de modernização conservadora da agricultura agravou ainda mais essas questões, principalmente, devido às políticas seletivas adotadas e direcionadas para produtos exportáveis. Isto o leva a declarar que o subdesenvolvimento envolve todo o espaço nacional.

Assim, a propriedade fundiária no Brasil sempre foi sinônimo de poder (*status*) e riqueza, de um lado; de outro, o baixo custo de manutenção da terra facilita o mecanismo

de mantê-la ociosa, refletindo negativamente sobre o desenvolvimento do seu mercado, uma vez que restringe a oferta de terras.

A oferta e demanda de terras estão descompassadas, em decorrência, entre outros fatores, da possibilidade de retenção de estoques especulativos (Reydon, 1998)⁴. Sendo a oferta de terras menor do que a demanda, uma vez que a terra não é um bem passível de produção, em circunstâncias de baixo ou mesmo negativo custo de manutenção de terras ociosas, é extremamente rentável controlar extensas áreas com pequenos investimentos, pouco trabalho de supervisão e mão-de-obra, como no caso da pecuária extensiva.

Prado Jr (1987) alerta que a subutilização fundiária é propiciada pelo nosso sistema tributário que praticamente isenta a terra de qualquer ônus fiscal ponderável. Desde de sua criação, a carga de tributação do Imposto Territorial Rural – ITR – é incompatível com a estrutura agrária brasileira, não apenas pela retrógrada base de cálculo, mas, principalmente, pelo alto grau de confisco.

Durante a década de 60, a linha preferencial do debate acerca da questão agrária na América Latina foi a análise marxista do desenvolvimento das relações de propriedade e posse da terra a partir das teorias de sua renda. Katz (1990), um dos expoentes desta discussão, diz que a causa primária do baixo desenvolvimento tanto da agricultura quanto da indústria era a presença do latifúndio. Em razão disto, era necessária a implementação de uma reforma agrária, a qual suprimiria os obstáculos para o desenvolvimento agrícola, determinados, principalmente, pela existência da renda fundiária, e possibilitaria a constituição de uma estrutura menos desigual da propriedade e da posse da terra.

A Comissão Econômica para a América Latina (CEPAL) também apresentava, entre seus argumentos para explicar o subdesenvolvimento, a concentração da propriedade da terra em grandes latifúndios, quase sempre improdutivos, associada à presença de minifúndios incapazes de incrementar a sua produtividade. De acordo com o diagnóstico da CEPAL, a existência de formas precárias de arrendamento concorria igualmente para o subdesenvolvimento, visto que não conseguia cumprir com a função de fornecer matérias-primas e alimentos baratos à indústria e aos assalariados urbanos. Isto, concomitantemente, dificultava a expansão do mercado interno por falta de consumidores rurais. Caberia à

⁴ Ver para uma interpretação teórica pós-keynesiana fundamentalmente Romeiro e Reydon, 1994; Reydon,

sociedade o papel propulsor de reivindicar políticas de reforma agrária para resolver este empecilho (PLATA, 2001).

No Brasil, a questão agrária foi, durante este período, foco de discussão de autores consagrados como Rangel, Guimarães e Prado Jr. *apud* Plata (2001).

Rangel (1962) argumenta que a origem da questão agrária passa pela transformação do complexo rural auto-suficiente em uma forma superior de organização da produção mais interligada com o mercado (agroindústrias, cooperativas, etc.). As consequências desta passagem são aprofundamento dos desequilíbrios, que, geralmente, acaba em crises de superprodução e superpopulação. O capitalismo não consegue absorver toda a mão-de-obra excedente oriunda do campo e da periferia urbana. A solução deste problema seria a reinstituição da economia natural em pequena escala, desejando, ao menos, garantir a subsistência dessa população excedente, que não se limitaria às áreas rurais, mas também as periferias urbanas.

Conforme Guimarães (1982), a herança do latifúndio colonial coloca sérios empecilhos à eliminação das relações de trabalho pré-capitalistas, assentadas na coerção extra-econômica (escravagismo, servidão) e nos laços de dependência pessoal. A questão agrária surge fundamentalmente da incompatibilidade entre estrutura agrária arcaica e o desenvolvimento capitalista. O autor propõe a reforma agrária, enquanto luta pela superação do latifúndio improdutivo e atrasado, como medida para resolver o problema agrário brasileiro.

Ao passo que, para Prado Jr. (1979), o germe dos problemas agrários é o próprio desenvolvimento do capitalismo, sendo caracterizados como problemas inerentes à economia capitalista, dentro de cujo âmbito deverão ser analisados e enfrentados. Para ele, a questão agrária, refletida na miséria material e na inexistência de amparo legal a que estão submetidas as massas rurais, é resultado do aprofundamento do próprio caráter capitalista do desenvolvimento econômico nacional⁵. A solução desta questão circunscreve-se, inicialmente, aos instrumentos e instituições existentes nos limites do sistema (definição e

1998.

⁵ Seus argumentos sustentam-se na análise marxista, cujo suporte são as relações de produção e, em especial, as relações capitalistas de produção, presentes e dominantes na economia agrária brasileira (Kageyama, 1993).

restrição do direito de propriedade da terra, legislação trabalhista) para ao cabo deste estágio converter-se em luta pela superação do próprio sistema capitalista.

Plata (2001) alerta que a interpretação da questão agrária não deve se confundir com a concentração fundiária. Apesar da propriedade da terra e as formas históricas de sua ocupação no Brasil suscitarem os problemas agrários, o reflexo desses problemas é notado no plano populacional, quer sob a forma de excedente estrutural de mão-de-obra (população excedente de Ignácio Rangel), quer sob formas extorsivas e extra-econômicas de exploração do trabalho (Guimarães), quer pelo desamparo legal que perpetua a pobreza rural.

Sendo assim, a análise da questão agrária deve ser pensada a partir da forma de acesso à terra. A terra, embora não seja uma mercadoria, tornou-se uma pela grande mudança ocorrida com o modo de produção capitalista. Está fortemente relacionada à propriedade privada, é uma mercadoria, tem um preço e o acesso a ela depende da dinâmica de seu mercado.

Em alguns países (o Brasil, por exemplo), o longo período de modernização e desenvolvimento agrícola correspondeu a um processo de concentração da renda. A riqueza do país e da agricultura cresceu, mas a distribuição da renda decorrente deste processo deu-se de maneira imperfeita e regionalmente segmentada, ou seja, não lograram atingir níveis desejáveis de bem-estar para a maioria da população. Com isso, tem-se altos níveis de disparidade entre grupos populacionais quando se toma variáveis relevantes para estratificá-los, como educação, habitação, gastos e riqueza (ativos). No meio rural, soma-se a essas desigualdades a elevada concentração da propriedade da terra.

3.3 NATUREZA DO ARRENDAMENTO NO BRASIL

Há um certo consenso, expresso no próprio ordenamento legal sobre a matéria, de que o público prioritário para programas de reforma agrária no Brasil é composto pelas seguintes categorias: i) parceiros, posseiros e arrendatários; ii) proprietários de imóveis cuja área não alcance a dimensão mínima da propriedade familiar, definida pelo módulo rural; e iii) trabalhadores rurais sem-terra, inclusive os desempregados (Del Grossi et al, 2001).

Pretende-se mostrar que os arrendatários não apenas constituem um número expressivo de famílias que deveriam ter um melhor acesso à terra e infra-estrutura mínima necessária, mas também são produtores com diferentes traços sócio-econômicos, culturais e políticos, variando conforme a localização e o contexto institucional. Acrescente-se a isto, a insegurança jurídica da propriedade arrendada, impunidade pelo burlamento das normas contratuais por parte do proprietário, etc.

A princípio, analisaremos os dados da PNAD – Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios⁶. Nas seções seguintes, passaremos às informações dos Censos Agropecuários, em especial, de 1995-6. Isto para confirmar ou não a compatibilidade dos dados e, de certa forma, mensurar a intensidade do arrendamento fundiário no Brasil⁷.

Embora se reconheça a qualidade dos dados da PNAD, algumas considerações precisam ser feitas, devido às limitações quando se analisa os resultados obtidos. A primeira seria a ausência do valor da produção para o autoconsumo, que pode ser um montante significativo na renda real dos pequenos agricultores; a segunda diz respeito à subdeclaração dos rendimentos mais elevados. Outra restrição refere-se à exclusão das áreas rurais da região Norte do país, com exceção do estado do Tocantins. Ao excluir essa região, a pesquisa não inclui uma área agrícola que, apesar de menos importância, não é desprezível (Ney e Hoffmann, 2002).

As informações da PNAD sobre o acesso à terra são obtidas via combinação dos ramos de atividades e posição na ocupação. Neste trabalho, fizemos exclusão dos empregados visto que os dados disponíveis sobre a área do empreendimento são somente para conta-própria e empregadores. Ademais, o conjunto de atividades que tem informação sobre a área não abrange todo o setor agrícola. Por exemplo, são desconsideradas a extração vegetal, pesca, piscicultura, criação de cavalos.

⁶ A PNAD é uma pesquisa amostral realizada no nível das Unidades da Federação nos períodos intercensitários, com base em projeções de crescimento da população obtidas mediante os dois Censos Demográficos anteriores. Ou seja, a expansão das amostras de 1992 a 1996 está baseada em projeções de crescimento da população observada entre os Censos Demográficos de 1980 e 1991, corrigida pela Contagem Populacional de 1996.

⁷ Hoffmann e Graziano da Silva (1999) advertem que o Censo Agropecuário 1995-6 não captou a totalidade dos estabelecimentos em situação precária, especificamente, os dos pequenos parceiros e arrendatários. Para os autores, um substancial número de estabelecimentos (por exemplo, os de menores áreas e com condição de posse precária a terra) não foram encontrados e, portanto, deixaram de ser resenhados em 1995-6 por causa da mudança na data de coleta dos dados.

A esse respeito, Hoffmann (2001) verificou que a área total dos empreendimentos agrícolas, com todas as informações validadas pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), foi superior à dimensão do Brasil nas PNADs de 1992, 1996 e 1997. O autor explica que, feita a expansão da amostra para a população (multiplicação pelo fator de expansão), os empreendimentos de área muito grande correspondem a vastas áreas no país. Assim, para evitar esse problema e obter um conjunto de informações mais coerente com a realidade da agricultura brasileira, seguimos o procedimento sugerido por Hoffmann.

Excluimos os casos de conta própria e empregadores que declararam área superior a 10.000 hectares. Desconsiderou-se ainda aqueles que informaram área menor ou igual a 0,05 hectares (500 m^2), em virtude da presença de dados estranhos na cauda inferior da distribuição (Hoffmann, 2001). Há, por exemplo, empreendimentos de 1 m^2 .

Os indivíduos sem informação de idade, escolaridade, cor, tempo semanal de trabalho e área do empreendimento agrícola, sem rendimento na ocupação principal também foram excluídos da amostra da pesquisa. A PNAD de 1999 trabalha com uma amostra (em unidades) de 7.776 empreendimentos agrícolas para todo Brasil, desagregados conforme a relação com a terra (i.e., proprietário, arrendatário, parceiro, posseiro, cessionário, outra condição). Sendo que, no Rio Grande do Sul, São Paulo, Minas Gerais e Maranhão o tamanho da amostra é, respectivamente, 656, 230, 769 e 560 (TABELA 3.1)⁸.

Tabela 3.1: Número de empreendimentos agrícolas, na amostra (em unidades), conforme relação com a terra – PNAD (1999)

Unidade Federativa	Proprietário	Arrendatário	Parceiro	Posseiro	Cessionário	Outra condição	Total
Brasil	5.178	642	799	256	792	109	7.776
Rio Grande do Sul	515	35	75	1	30	-	656
São Paulo	160	24	29	8	9	-	230
Minas Gerais	539	35	114	2	74	5	769
Maranhão	176	193	9	70	98	14	560

Fonte: Elaboração da autora

⁸ Normalmente, os estudiosos utilizam além da posição na ocupação na amostra, a posição na ocupação na população, obtida após a multiplicação pelo fator de expansão. Nesta dissertação, limitar-nos-emos à posição na ocupação na amostra em virtude da semelhança dos resultados (posição na ocupação na amostra e na população) e também porque essa metodologia atende nossas expectativas.

Mesmo a amostra sendo relativamente pequena, quando se observa separadamente os empreendimentos arrendatários por Estado, é possível verificar que do total dos arrendatários no país 7,52% é conta-própria e 0,73% é empregador, ou seja, esses produtores, normalmente, assumem sozinho todos os riscos, investimentos e manejo da produção (TABELA 3.2). Este fato, por um lado, revela que o sistema de arrendamento permanece bastante atrasado em muitas regiões no Brasil (Maranhão, notadamente). Por outro, indica que, mesmo em áreas onde o arrendatário empregador ganha relativa participação – São Paulo (3,04%) e Rio Grande do Sul (1,37%) – o produtor conta-própria não perde importância.

Tabela 3.2: Empreendimentos arrendatários, segundo a posição na ocupação, em estados selecionados do Brasil – PNAD (1999)

Unidade Federativa	Total de empreendimentos agrícolas	Posição na Ocupação dos arrendatários			
		Conta-própria		Empregador	
		Amostra (em unidades)	%	Amostra (em unidades)	%
Brasil	7.776	585	7,52	57	0,73
Rio Grande do Sul	656	26	3,96	9	1,37
São Paulo	230	17	7,39	7	3,04
Minas Gerais	769	28	3,64	7	0,91
Maranhão	560	192	34,29	1	0,18

Fonte: Elaboração da autora.

A TABELA 3.3 reúne as principais características dos empreendimentos arrendatários, segundo a PNAD de 1999. Nota-se que a média da área arrendada no Brasil é 55,84 hectares e sua renda anual média é R\$ 350,21 (trezentos e cinquenta reais e vinte um centavos); o arrendatário frequentou, em média, 2 anos e 7 meses a escola. A média da área, renda e escolaridade dos arrendatários sobe um pouco em São Paulo e Rio Grande do Sul, mas no Maranhão essa média é muito baixa (respectivamente, 9,36 hectares, R\$ 168,34 e 1,35 anos).

Tabela 3.3: Principais características dos empreendimentos arrendatários (média) em estados selecionados do Brasil – PNAD (1999)

Unidade da Federação	Área arrendada (hectares)	Escolaridade do arrendatário (anos)	Rentabilidade na principal atividade agrícola (R\$)
Brasil	55,84	2,73	350,21
Rio Grande do Sul	67,57	4,89	457,25
São Paulo	91,12	5,51	971,99
Minas Gerais	58,98	3,45	420,26
Maranhão	9,39	1,35	168,34

Fonte: Elaboração da autora.

Estes dados reforçam a idéia de que a prática do arrendamento no Brasil, muitas vezes, é utilizada pelo pequeno produtor familiar, descapitalizado e menos tecnificado. Esse arrendatário – objeto do nosso estudo – encontra-se tanto nas áreas mais distantes do Nordeste quanto em áreas rurais desenvolvidas como Minas Gerais e São Paulo.

O objetivo das próximas seções é mostrar que no Brasil encontram-se duas faces do arrendamento, quais sejam: i) o arrendatário capitalista localizado, principalmente, no Rio Grande do Sul, São Paulo e, em menor quantidade, em Minas Gerais; ii) o pequeno arrendatário concentrado no Nordeste, mas presente também em Minas e São Paulo.

3.4 EVOLUÇÃO DO ARRENDAMENTO NO BRASIL

A prática do arrendamento no país reporta ao período colonial (Antonil, 1982). Durante o complexo açucareiro, por exemplo, existiam os lavradores que se ocupavam, quer em terras próprias recebidas em sesmarias, quer em áreas arrendadas ao engenho, em atividades de subsistência (criação de gado, plantação de mandioca) para abastecer, quando necessário, aos que trabalhavam na preparação do açúcar (Almeida, 1999).

A estrutura econômica então predominante e a organização político-social dela oriunda proporcionava ao proprietário o exercício pleno do seu poder sobre suas terras. A insegurança dos lavradores quanto à moradia e trabalho, submetia-os a regimes extremamente abusivos. O parceiro, o meeiro, os moradores “de condição”, o arrendamento “pela palha”, os foreiros são exemplos clássicos dessa forte relação latifúndio/minifúndio no Nordeste, que varia conforme a área e atividade produtiva.

A TABELA 3.4 retrata a evolução do arrendamento no Brasil. Os estabelecimentos arrendatários, em 1920, representavam 3,6% do total dos estabelecimentos agropecuários do país, enquanto que, em 1970, essa participação atinge 19,5%. Este expressivo crescimento decorre, em parte, pelo alargamento da fronteira agrícola a partir dos anos 50.

No tocante às áreas arrendadas, as participações mais significativas ocorrem em 1940 (9,7%) e em 1960 (8,0%). Com a ocupação da fronteira, novas áreas foram sendo exploradas e cultivadas em regime de arrendamento. Após esse período, tanto os estabelecimentos arrendatários como as áreas arrendadas declinam no Brasil. Isto se explica

não somente pela relativa redução do processo de ocupação da fronteira agrícola, mas, principalmente, pelo crescente número de arrendatários expulsos da atividade produtiva a partir do início dos anos 90.

A decadência do arrendamento fundiário é justificada, em grande parte, pelos impactos de fatores estruturais e conjunturais sobre os arrendatários. A permanência do custo elevado do arrendamento no período é o fator estrutural primário a agravar a situação dos produtores arrendatários, sem falar das restrições à concessão de crédito oficial a esses agricultores a partir de 1989. De natureza conjuntural, podemos sublinhar a queda dos preços recebidos pelos produtores. Paralelo a isto está as quebras de safras de 1990 e 1991, e a valorização da moeda, o que veio a comprometer a viabilidade econômica do arrendamento.

Tabela 3.4: Evolução do Arrendamento Fundiário no Brasil segundo a condição do responsável (1920 - 1995)

Ano	Total dos estabelecimentos	Total de área	Estabelecimentos arrendatários		Área arrendada	
			N.º	%	N.º	%
1920	648.153	175.104.589	23.371	3,6	8.575.917	4,9
1940	1.904.589	197.720.247	221.505	11,6	19.117.981	9,7
1950	1.996.633	207.271.060	182.731	9,2	12.635.534	6,1
1960	3.204.328	220.100.730	571.105	17,8	17.667.292	8,0
1970	4.923.991	294.143.112	961.734	19,5	14.767.540	5,0
1975	4.993.251	323.894.469	859.616	17,2	11.114.842	3,4
1980	5.159.850	364.852.731	888.165	17,2	13.669.057	3,7
1985	5.801.809	374.924.872	1.006.020	17,3	13.291.803	3,5
1995	4.859.865	353.611.246	531.804	10,9	9.049.536	2,6

Fonte: Censos Agropecuários do Brasil, vários anos.

Observa-se que os estabelecimentos arrendatários com até 10 hectares de estrato de área total correspondem aproximadamente a 74,74% do total dos imóveis arrendados no Brasil, apesar de ocuparem somente 5,18% da área total arrendada (TABELA 3.5). Em contraste, os estratos de área acima de 10 hectares abrangem 25,26% do número total de estabelecimentos arrendatários e 94,80% da área total arrendada.

Tabela 3.5: Grupo de área total (em hectares) de estabelecimentos arrendados, segundo a condição do produtor – Brasil (1995-6)

Grupo de área total (ha)	estabelecimentos		Área	
	total	%	total	%
Menos de 10	267.936		8.649.001	
< 1	200.245	74,74	448.449	5,18
1 a < de 2	71.690		43.140	
2 a < de 5	53.623		72.467	
5 a < de 10	49.455		152.883	
10 a < de 100	25.477		179.960	
10 a < de 20	52.827	19,72	1.656.812	19,15
20 a < de 50	22.150		305.908	
50 a < de 100	20.718		648.643	
100 a < de 1000	9.959		702.262	
100 a < de 200	13.778	5,14	3.773.078	43,62
200 a < de 500	6.688		935.879	
500 a < de 1000	5.303		1.621.891	
1000 a < de 10000	1.787		1.215.308	
> 10000	1.059	0,39	2.166.953	25,05
	27	0,01	603.709	6,98

Fonte: Censo Agropecuário do Brasil, 1995-6.

Segundo dados do Censo Agropecuário, os estados onde se localiza o maior número de estabelecimentos arrendatários são: Maranhão (27,43%), Paraná (10,04%), Rio Grande do Sul (9,86%), São Paulo (6,95%) e Minas Gerais (5,85%). Em contrapartida, a maioria da área arrendada do país está distribuída entre Rio Grande do Sul (19,12%), São Paulo (13,53%), Minas Gerais (13,06%), Mato Grosso do Sul (11,59%) e Paraná (9,24%). Juntos esses estados abrangem cerca de 66,54% de toda a área agropecuária utilizada em arrendamento e aproximadamente 60,13% dos estabelecimentos arrendatários no Brasil (TABELA 3.6).

No que se refere ao tamanho médio dos estabelecimentos arrendatários, os estados que mais se aproximam da média nacional (32 ha) são o Paraná (30 ha) e Rondônia (29 ha). As maiores discrepâncias estão no Mato Grosso e no Maranhão com 457 e 2 hectares, respectivamente. Essas médias caracterizam, pelo menos em parte, a estrutura fundiária do estado; mas refletem, principalmente, a natureza do arrendamento e a sua inserção na atividade produtiva local.

Tabela 3.6: Principais estados em área arrendada, segundo a condição do produtor (1995 - 6)

Unidade Federativa	Estabelecimentos		Área (ha)		Tamanho Médio (ha)
	Nº	%	Nº	%	
Brasil	268.294		8.649.002		32
Rio Grande do Sul	26.460	9,86	1.653.447	19,12	62
São Paulo	18.648	6,95	1.170.203	13,53	63
Minas Gerais	15.688	5,85	1.129.492	13,06	72
Mato Grosso do Sul	2.874	1,07	1.002.172	11,59	349
Paraná	26.945	10,04	799.326	9,24	30
Goiás	3.965	1,48	753.103	8,71	190
Mato Grosso	1.641	0,61	749.831	8,67	457
Maranhão	73.586	27,43	157.191	1,82	2
Rondônia	910	0,33	26.145	0,30	29
Total	170.717	63,63	7.440.910	86,03	44

Fonte: Censo Agropecuário do Brasil, 1995 - 6.

A produção de cana-de-açúcar nos estabelecimentos e área pertencentes a arrendatários no Brasil aumentou entre 1980 e 1995 (TABELA 3.7). O arrendamento no setor sucro-alcooleiro no estado de São Paulo já era uma prática tradicional, porém, ganhou novo impulso com o Programa Nacional do Alcool (PROALCOOL) iniciado em 1975. Com a crise do petróleo durante a década de 70 necessitou-se de fontes alternativas de energia. Por isso, numerosos incentivos estatais e privados foram dados à produção de açúcar e álcool. O arrendamento de terras foi uma das formas encontrada pelas novas destilarias para suprir a necessidade de matéria-prima para a indústria.

Tabela 3.7: Principais atividades econômicas, em área arrendada, segundo a condição do produtor – Brasil (1980/1985/1995-6)

Produto	Ano					
	1980		1985		1995	
	estabelecimento	Área (ha)	estabelecimento	Área (ha)	estabelecimento	Área (ha)
Arroz em casca	137.791	1.230.306	116.582	1.107.440	49.728	544.636
Cana-de-açúcar	5.622	577.170	7.854	819.169	6.021	989.247
Milho em grão	39.795	585.931	54.141	646.345	27.036	510.031
Soja em grão	15.639	1.133.633	16.273	1.515.109	14.824	1.347.391
Pecuária bovina	35.615	3.798.388	98.800	3.856.507	26.162	3.203.738

Fonte: Censos Agropecuários do Brasil, vários anos.

A produção de arroz em casca, ao contrário, decresce nos estabelecimentos arrendatários e áreas arrendadas no mesmo período. A TABELA 3.8 mostra que o arroz passa a ocupar o segundo lugar em termos de importância de área no Rio Grande do Sul a partir dos dados do Censo Agropecuário de 1995-6 e, em primeiro lugar, está a pecuária bovina. Nas últimas décadas, a rizicultura gaúcha vem sendo seriamente ameaçada pelos processos de abertura e integração econômica (Mercosul). A abertura comercial prejudicou os produtores nacionais que, enfrentando um quadro setorial adverso – elevada taxa de

juros, restrição de recursos produtivos, pouco apoio público – tiveram dificuldades para competir com os produtos importados do Uruguai e Argentina.

Em São Paulo, como já foi dito, o destaque nas áreas arrendadas fica para a cultura de cana-de-açúcar, seguida da pecuária bovina. Nos estados de Minas Gerais e Mato Grosso do Sul, a pecuária bovina apresenta substancial participação nas áreas arrendadas, seguida da produção de grãos (mormente, soja e milho). No Paraná, temos a produção de soja e, em Goiás e Mato Grosso, a pecuária bovina é, novamente, a principal atividade desenvolvida nas áreas utilizadas por arrendatários. No Maranhão e em Rondônia, as principais atividades desenvolvidas nas áreas arrendadas são o cultivo do arroz e a pecuária bovina.

Tabela 3.8: Principais atividades econômicas, em áreas arrendadas, segundo a condição do produtor, em estados selecionados - Brasil (1995-6)

Estado	Total		Principais atividades	Estab.	Área
	Estab.	Área			
Rio Grande do Sul	26.460	1.653.447	Pecuária Bovina	4.527	648.658
			Arroz	2.044	348.199
			Soja em grão	5.772	329.902
São Paulo	18.646	1.170.183	Cana-de-açúcar	3.201	503.816
			Pecuária Bovina	4.355	251.008
Minas Gerais	15.688	1.129.492	Pecuária Bovina	6.147	488.319
			Milho em grão	1.047	64.290
			Soja em grão	305	61.665
Mato Grosso do Sul	2.874	1.002.172	Pecuária Bovina	1.026	712.312
			Soja em grão	672	161.766
Paraná	26.945	799.326	Soja em grão	5.706	270.284
			Pecuária Bovina	2.056	105.786
			Milho em grão	6.201	98.129
Goiás	3.965	753.103	Pecuária Bovina	1.531	330.744
			Soja em grão	583	207.777
			Milho em grão	617	96.108
Mato Grosso	1.641	749.831	Pecuária Bovina	435	316.514
			Soja em grão	286	189.931
Maranhão	73.586	157.191	Arroz	33.343	59.580
			Pecuária Bovina	647	36.918
Rondônia	910	26.145	Pecuária Bovina	88	9.268
			Arroz	40	5.438
			Café	249	3.202

Fonte: Censo Agropecuário do Brasil, 1995-6.

As TABELAS 3.9 a 3.22 apresentam alguns indicadores tecnológicos, econômicos, ambientais e sociais coletados dos dados do Censo Agropecuário (1995-6) para os

produtores arrendatários. Seleccionamos os estados do Rio Grande do Sul, São Paulo e Minas Gerais pela relevância das áreas arrendadas e o Maranhão pelo significativo número de estabelecimentos arrendatários⁹.

Pode-se antecipar que a agricultura em São Paulo apresenta um apreciável padrão tecnológico. Quase 42% do total de estabelecimentos agropecuários tinham tratores em 1995-6, 71% usaram fertilizantes, 13,4% utilizaram algum método de irrigação, 75% estavam ligados a fonte de energia elétrica e 47% recorreram à assistência técnica.

No período de referência do Censo Agropecuário 1995-6, mais de 81% do total de estabelecimentos em São Paulo, cuja atividade principal foi a produção de lavouras (temporárias, permanentes e horticultura), realizaram controle de praga; e 93,2% dos estabelecimentos, cuja principal atividade foi a pecuária, efetuaram controle de doenças nos animais. Cerca de 8,8% dos estabelecimentos tomaram recursos emprestados para o desenvolvimento e expansão de suas atividades e 7,4% solicitaram crédito para custeio.

O padrão tecnológico da agricultura do Rio Grande do Sul assemelha-se à de São Paulo. Mais ou menos 24,2% do total de estabelecimentos agropecuários tinham tratores em 1995, 82% usaram fertilizantes, 6,2% utilizaram algum método de irrigação, 72% estavam ligados a fonte de energia elétrica e 48% recorreram à assistência técnica.

Pouco mais de 77% do total de estabelecimentos no Rio Grande do Sul, cuja atividade principal foi a produção de lavouras (temporárias, permanentes e horticultura), realizaram controle de praga no ano agrícola de 1995-6; e 94,3% dos estabelecimentos, cuja principal atividade foi a pecuária, efetuaram controle de doenças nos animais. Cerca de 17,3% dos estabelecimentos tomaram recursos emprestados para o desenvolvimento e expansão de suas atividades e 15,4% solicitaram crédito para custeio.

Em Minas Gerais, predomina uma agricultura de padrão tecnológico relativamente baixo. Apenas 11,9% do total de estabelecimentos agropecuários tinham tratores, 62% usaram fertilizantes, aproximadamente 9,6% usaram técnicas de irrigação (inundação, infiltração, aspersão ou semelhante) e 54,4% estavam ligados à fonte de energia elétrica.

⁹ A apresentação e interpretação dos dados do Censo Agropecuario (1995-6) devem levar em consideração o total dos estabelecimentos arrendatários e área arrendada nos estados listados, respectivamente, 26.417 e 1.653.447 ha (Rio Grande do Sul), 18.609 e 1.170.203 ha (São Paulo), 15.646 e 1.129.492 ha (Minas Gerais), 73.506 e 159.362 ha (Maranhão).

No ano agrícola 1995-6, somente 44,3% do total de estabelecimentos em Minas, cuja atividade principal foi a produção de lavouras (temporárias, permanentes e horticultura), realizaram controle de pragas nas culturas. No entanto, 91,3% dos estabelecimentos, cuja principal atividade era a pecuária, efetuaram controle de doenças nos animais. Somente 3,2% dos estabelecimentos tomaram recursos emprestados para o desenvolvimento e expansão de suas atividades e 2,3% solicitaram crédito para custeio.

Dentre o total dos estabelecimentos em Minas Gerais, 24,7% recorreram à assistência técnica, sendo que só para 35,9% a assistência veio por meio de mecanismos governamentais. Nota-se, nesse estado, uma elevada incidência de estabelecimentos que utilizam agrotóxicos e medicamentos sem a orientação de técnicos. Embora exista um segmento de produtores modernos, responsável por parcela expressiva da produção de lavouras comerciais, a agricultura tradicional ainda tem um significativo peso.

Em contraposição aos demais estados, no Maranhão predomina uma agricultura rudimentar com baixo padrão tecnológico. Apenas 0,6% do total de estabelecimentos agropecuários tinham tratores; 2,7% usaram fertilizantes; 8,5% efetuavam controles de pragas e doenças em suas lavouras; 0,6% dos estabelecimentos tomaram recursos emprestados para o desenvolvimento de suas atividades; 1,8% dos estabelecimentos recorreram à assistência técnica; 1,0% usaram técnicas de irrigação e 6,0% dispunham de energia elétrica.

Segundo a TABELA 3.9, a maioria dos produtores arrendatários associa-se à Cooperativa em busca de comercialização para seus produtos. O Rio Grande do Sul possui o maior número de estabelecimentos arrendatários associado à Cooperativa, tanto para comercialização (9.322) quanto para crédito (2.974) e eletrificação (3.149), perdendo apenas para São Paulo na categoria outro tipo (1.422).

Esse número representa que, do total dos estabelecimentos arrendados no estado paulista, em torno de 7,64% são estabelecimentos que estão vinculados à Cooperativa por outros motivos, como por exemplo, reivindicações sociais. A presença de inúmeras usinas e destilarias arrendatárias na região, portadoras de infra-estrutura adequada ao processo produtivo e de capital financeiro para realizar os investimentos necessários, faz com que esses arrendatários procurem mais as Cooperativas por motivos sociais do que econômicos, i.e., aliança com fornecedores ou resolução de conflitos com produtores de cana-de-açúcar.

Tabela 3.9: Associação à Cooperativa, em áreas arrendadas, segundo a condição do produtor, em estados selecionados (1995-6)

Estado	Associação à Cooperativa							
	Comercialização		Crédito		Eletrificação		Outro tipo	
	Estab.	Área (ha)	Estab.	Área (ha)	Estab.	Área (ha)	Estab.	Área (ha)
Rio Grande do Sul	9.322	784.961	2.974	173.265	3.149	141.194	189	17.405
São Paulo	4.488	434.610	962	111.750	166	10.195	1.422	113.112
Minas Gerais	3.099	318.725	619	66.202	25	1.354	186	14.579
Maranhão	135	3.477	39	424	7	7	87	365

Fonte: Censo Agropecuário do Brasil, 1995-6.

São Paulo destaca-se nas práticas de conservação nas áreas arrendadas (TABELA 3.10). Do total de estabelecimentos arrendatários, mais ou menos 51,94% (ou 71,53% da área arrendada) utilizam o cultivo em curvas de nível e 17,81% o terraceamento (ou 39,99% da área arrendada). Logo abaixo vem o Rio Grande do Sul (27,37% e 12,48%), Minas Gerais (21,55% e 5,97%) e o Maranhão com um insignificante 0,24% e 0,09% para curvas de nível e terraceamento, respectivamente.

Os arrendatários paulistas, produtores de cana, geralmente, como especificaremos mais adiante, são também proprietários das usinas e destilarias que, por diversos motivos, arrendam terras para plantar essa cultura. Esses arrendatários apresentam melhores condições financeiras e, assim, têm maior acesso aos mercados de insumos e serviços, por exemplo, orientações técnicas e manejo da produção, o que, atualmente, envolve práticas conservacionistas, sobretudo, no caso da plantação e processamento da cana-de-açúcar.

Tabela 3.10: Prática de Conservação, em áreas arrendadas, segundo a condição do produtor, em estados selecionados (1995-6).

Estado	Práticas de Conservação					
	Cultivo curva de nível		Terraceamento		Outra	
	Estab.	Área (ha)	Estab.	Área (ha)	Estab.	Área (ha)
Rio Grande do Sul	7.243	475.619	3.302	199.903	5.621	354.336
São Paulo	9.685	837.063	3.321	468.062	482	44.352
Minas Gerais	3.380	287.511	938	294.171	243	28.862
Maranhão	178	7.611	72	74	4.916	6.998

Fonte: Censo Agropecuário do Brasil, 1995-6.

O Rio Grande do Sul é o estado com indicação mais alta de uso de assistência técnica nas áreas arrendadas. Cerca de 42,38% do total dos estabelecimentos arrendatários solicita a assistência técnica para a produção vegetal e 20,77% para a produção animal, sendo que 12,79% do total provêm do governo e 32,99% têm outra origem. É notável que 27,26% do total dos estabelecimentos arrendatários de São Paulo usem assistência técnica própria. Este fato pode ser explicado pelo relativo avanço da agricultura regional que precisa de assistência técnica para se modernizar e não pode ficar à mercê do apoio governamental e ou outros mecanismos (TABELA 3.11).

Tabela 3.11: Estabelecimentos arrendatários com indicação de uso de assistência técnica, segundo a condição do produtor, em estados selecionados (1995-6).

Estado	Informantes de assistência técnica					
	Total (*)	Finalidade			Origem	
		Prod. vegetal	Prod. animal	Governamental	Própria	Outra
Rio Grande do Sul	13.805	11.214	5.497	3.383	2.435	8.730
São Paulo	9.712	7.683	2.783	2.723	5.082	2.730
Minas Gerais	5.282	3.077	2.940	1.704	1.795	1.861
Maranhão	679	559	130	153	133	14

* Inclusive os estabelecimentos que declararam mais de uma finalidade.

Fonte: Censo Agropecuário do Brasil, 1995-6.

A TABELA 3.12 mostra o número de informantes arrendatários que usam fertilizantes e fazem controle de pragas e doenças. Em ordem decrescente está o Rio Grande do Sul, São Paulo, Minas Gerais e o Maranhão. Isto revela que os arrendatários gaúchos, embora utilizem de maneira intensiva adubos químicos, calcário e outros corretivos, representa a maior parcela de produtores que procuram eliminar pragas e doenças da produção animal e vegetal, além de dar certa importância a adubos orgânicos. O baixo uso de fertilizantes e a falta de controle de pragas e doenças nos estabelecimentos arrendatários no Maranhão evidenciam o enorme atraso dessa agricultura.

Tabela 3.12: Estabelecimentos arrendatários com indicação de uso de fertilizantes e controle de pragas e doenças, segundo a condição do produtor, em estados selecionados (1995-6).

Estado	Informantes					
	Fertilizantes			Controle de pragas e doenças		
	Total (*)	Açúcos Químicos	Orgânicos	Calcário e outros corretivos	Total (*)	Animal Vegetal
Rio Grande do Sul	21.421	20.227	7.960	8.718	24.816	16.320 18.061
São Paulo	14.322	13.443	5.336	8.969	17.362	6.273 12.591
Minas Gerais	10.885	9.874	5.285	4.659	13.950	8.641 7.074
Maranhão	917	775	274	37	10.760	3.093 8.161

* Inclusive os estabelecimentos que declararam mais de um tipo.

Fonte: Censo Agropecuário do Brasil, 1995-6.

O número de estabelecimentos arrendatários com indicação de uso de irrigação encontra-se discriminado por estado selecionado na TABELA 3.13. Entre os 3.106 informantes no Rio Grande do Sul, 2.397 declararam o uso da inundação nas áreas arrendadas. Os arrendatários mineiros são os que mais utilizam o método da infiltração, totalizando 779 informantes. Em São Paulo, o método de irrigação mais comum nas áreas arrendadas é a aspersão com 3.076 informantes. Entre os estados analisados, São Paulo novamente lidera no que diz respeito a outros métodos de irrigação (243 informantes). O Maranhão fica em quarto lugar em todos os métodos de irrigação escolhidos. Isto se deve, em grande parte, pela precariedade da posse da terra na região. Veremos mais a frente que há um número expressivo de pequenos arrendatários no Nordeste, os quais não têm recursos produtivos e financeiros suficientes para praticar uma agricultura mais modernizada, restando-lhes o cultivo de produtos voltados para a subsistência.

Tabela 3.13: Estabelecimentos arrendatários com indicação de uso de irrigação, segundo a condição do produtor, em estados selecionados (1995-6).

Estado	Informantes					Área irrigada	
	Total (*)	Método de irrigação				Informantes	Área (ha)
		Inundação	Infiltração	Aspersão	Outros		
Rio Grande do Sul	3.106	2.397	123	624	108	2.823	232.040
São Paulo	3.629	251	339	3.076	243	3.091	70.823
Minas Gerais	3.213	384	779	2.187	171	2.785	31.015
Maranhão	581	83	69	304	141	396	835

* Inclusive os estabelecimentos que declararam mais de um tipo.

Fonte: Censo Agropecuário do Brasil, 1995-6.

A TABELA 3.14 retrata a utilização das terras arrendadas. A maioria das lavouras cultivada em regime de arrendamento nos estados selecionados é temporária. Em São Paulo 63,87% do total da área arrendada cultivam lavouras temporárias, ao passo que o Maranhão, Rio Grande do Sul e Minas Gerais, respectivamente, participam com 62,28%, 37,99% e 18,71%. As maiores participações percentuais das pastagens naturais no total da área arrendada encontram-se no Rio Grande do Sul (42,86%) e em Minas Gerais (25,73%). Quanto às pastagens plantadas, São Paulo representa 16,01% e o Maranhão 7,65% do total de área arrendada em cada estado. As matas e florestas naturais correspondem a 13,14% no Maranhão e 10,76% em Minas Gerais do total da área arrendada, enquanto que as matas e florestas plantadas incorporam por volta de 17,02% do total das terras arrendadas em Minas Gerais.

Tabela 3.14: Utilização das terras arrendadas (em hectares), segundo a condição do produtor, em estados selecionados (1995-6).

Utilização das terras	Estado							
	Rio Grande do Sul		São Paulo		Minas Gerais		Maranhão	
Lavouras	Informantes	Área (ha)	Informantes	Área (ha)	Informantes	Área (ha)	Informantes	Área (ha)
Permanentes	7.577	5.292	1.856	26.565	2.856	13.402	1.745	822
Temporárias	22.778	28.145	13.566	747.357	11.082	211.302	73.156	97.894
Temporárias em descanso	1.756	49.687	682	15.117	998	12.465	519	5.391
Pastagens								
Naturais	14.747	708.738	2.721	80.240	6.995	290.575	293	5.518
Plantadas	3.548	53.348	4.347	187.457	5.032	219.519	230	12.022
Matas e florestas								
Naturais	12.086	105.895	2.121	38.161	4.803	121.525	351	20.657
Plantadas	5.782	29.219	563	30.502	690	192.217	5	109
Produtivas não utilizadas	1.453	7.964	560	4.598	711	15.427	384	12.926

Fonte: Censo Agropecuário do Brasil, 1995-6.

Entre os quatro estados, o Maranhão tem a maior extensão de área arrendada produtiva não utilizada (8,22%). Este fato reforça a tese de que a relação latifúndio/minifúndio muito comum no Brasil, destaca-se principalmente no Nordeste

¹⁰ A título de ilustração podemos citar a evolução do Índice de Gini nesse estado, o mais alto do Nordeste. Em 1950 era 0,932, enquanto que em 1960 sofre uma queda (0,919). Em 1995, apresenta outra retração, mas ainda continua elevado (0,903).

provocando uma enorme desigualdade na distribuição da propriedade fundiária¹¹. Ao mesmo tempo, a detenção do monopólio da terra das mãos de uma minoria permite que esse recurso produtivo fique ocioso, seja pelo seu baixo custo de manutenção, seja pelo desinteresse pelo processo produtivo.

Os arrendatários maranhenses são os que menos utilizam tratores, em todas as potências consideradas, conforme declaração dos informantes. Os tratores mais usados nas áreas arrendadas são os de potência entre 20 CV (cavalos) e 50 CV. No Rio Grande do Sul, 3.342 informantes arrendatários afirmaram utilizar tratores de potência maior que 100 CV. Em contrapartida, 463 informantes arrendatários paulistas usam tratores de potência menor que 10 CV (TABELA 3.15).

Tabela 3.15: Utilização de tratores, em estabelecimentos arrendatários (número de informantes), segundo a condição do produtor, em estados selecionados (1995-6).

Estado	Tratores por potência				
	< 10 CV	10 CV < 20 CV	20 CV < 50 CV	50 CV < 100 CV	> 100 CV
Rio Grande do Sul	185	360	9.853	7.501	3.342
São Paulo	463	493	1.718	7.697	2.114
Minas Gerais	123	193	598	2.546	776
Maranhão	21	20	62	20	24

Fonte: Censo Agropecuário do Brasil, 1995-6.

De acordo com os dados da TABELA 3.16, o Rio Grande do Sul apresenta os números mais significativos de máquinas para plantio e para colheita nas áreas arrendadas, em seguida está São Paulo, Minas Gerais e o Maranhão. A mesma tendência se repete quando observamos a utilização de arados, seja de tração animal seja de tração mecânica. Isto pode ser explicado pelo processo de modernização da agricultura que ocorre de maneira mais rápida e profunda nas regiões Sul e Sudeste.

¹¹ A título de ilustração podemos citar a evolução do Índice de Gini nesse estado, o mais alto do Nordeste. Em 1950 era 0,932, enquanto que em 1960 sofre uma queda (0,919). Em 1995, apresenta outra retração, mas ainda continua elevado (0,903).

Tabela 3.16: Utilização de máquinas e instrumentos agrícolas, em áreas arrendadas, segundo a condição do produtor, em estados selecionados (1995-6).

Estado	Máquinas				Arados			
	Para plantio		Para colheita		De tração animal		De tração mecânica	
	Informante	Nº maqs	Informante	Nº maqs	Informante	Nº arados	Informante	Nº arados
Rio Grande do Sul	4.240	6.175	2.731	3.978	9.859	15.069	4.997	9.619
São Paulo	2.952	4.130	1.327	1.806	1.338	1.875	4.822	8.831
Minas Gerais	1.090	1.574	608	1.296	1.672	1.959	1.871	2.868
Maranhão	43	55	11	14	66	66	20	40

Fonte: Censo Agropecuário do Brasil, 1995-6.

É considerável o número de veículos de tração mecânica nas áreas arrendadas em São Paulo (2.899 caminhões e 3.752 utilitários). Nos demais estados, os números mais expressivos devem-se a veículos de tração animal no Rio Grande do Sul com 9.474 e Minas Gerais com 3.292. O maior número de embarcações nas áreas arrendadas encontra-se no Rio Grande do Sul (113) e no Maranhão (80). Essa forte mecanização dos meios de transporte nos arrendamentos paulistas e a substancial presença de meios de locomoção com tecnologias mais rudimentar no Rio Grande do Sul, Minas Gerais e Maranhão justifica-se, em parte, pela participação da agricultura familiar nos estabelecimentos arrendatários, particularmente no Rio Grande do Sul e no Maranhão (TABELA 3.17).

Tabela 3.17: Meios de transporte, em áreas arrendadas, segundo a condição do produtor, em estados selecionados (1995-6).

Estado	Veículo									
	De tração mecânica				De tração animal				Embarcações	
	Caminhões		Utilitários (*)		Reboques				Informante	Nº (**)
	Informante	Nº (**)	Informante	Nº (**)	Informante	Nº (**)	Informante	Nº (**)		
Rio Grande do Sul	1.521	1.796	2.912	3.319	3.978	6.607	8.111	9.474	104	113
São Paulo	1.618	2.899	3.177	3.752	2.045	3.417	1.308	1.547	32	52
Minas Gerais	623	859	2.011	2.230	696	965	2.661	3.292	22	25
Maranhão	25	36	24	34	8	12	611	625	78	80

(*) Camionetas, peruas, jipes, etc.

(**) Representa a quantidade de determinado veículo no estado.

Fonte: Censo Agropecuário do Brasil, 1995-6.

Quando se analisa o uso de energia elétrica, segundo informantes arrendatários (TABELA 3.18), nota-se que nos estados onde se pratica uma agricultura mais modernizada a maior parcela da energia elétrica provem da compra (Rio Grande do Sul,

São Paulo e Minas Gerais). Mas, cabe destacar o peso da energia elétrica obtida por cessão nas áreas arrendadas no Maranhão (837 informantes).

Tabela 3.18: Uso de energia elétrica, em estabelecimentos arrendatários (número de informantes), segundo a condição do produtor, em estados selecionados (1995-6).

Estado	Procedência		
	Própria	Comprada	Obtida por cessão
Rio Grande do Sul	164	14.491	466
São Paulo	128	7.774	273
Minas Gerais	183	6.142	341
Maranhão	79	1.914	837

Fonte: Censo Agropecuário do Brasil, 1995-6.

A TABELA 3.19 mostra, segundo informantes arrendatários, os valores dos investimentos realizados no período de 01.08.95 a 31.07.96 nos estados selecionados.

Tabela 3.19: Valor dos investimentos (mil reais) realizados no período de 01.08.95 a 31.07.96 nos estabelecimentos arrendatários (número de informantes), segundo a condição do produtor, em estados selecionados (1995-6)

Investimentos	Estado							
	Rio Grande do Sul		São Paulo		Minas Gerais		Maranhão	
	Informante	Valor	Informante	Valor	Informante	Valor	Informante	Valor
Bens imóveis								
Terras adquiridas	163	1.817	41	2.143	44	560	32	41
Prédios (residenciais e outros fins)	812	3.113	208	7.097	321	1.280	117	92
Instalações e outras benfeitorias	1.911	4.412	849	10.203	1.192	5.344	216	89
Plantio								
Culturas permanentes	1.106	218	303	6.847	386	1.728	38	16
Matas	618	378	33	1.830	30	84	2	0
Veículos e outros meios de transporte								
Novos	150	1.750	62	2.751	59	1.084	17	3
Usados	486	2.484	165	1.286	166	990	19	54
Máquinas e implementos								
Novos	830	7.756	308	17.278	312	3.890	33	67
Usados	736	4.646	242		187	1.030	6	29
Compra de animais								
De reprodução, cria e recria	7.155	22.552	2.076	16.717	3.173	15.32	4.558	1.171

1

Fonte: Censo Agropecuário do Brasil, 1995-6.

Em geral, os investimentos em áreas arrendadas mais elevados foram feitos em São Paulo, exceto para veículos e outros meios de transporte, máquinas e implementos usados e

compra de animais de reprodução, cria e recria. Em parte, a explicação para esses vultosos investimentos em São Paulo pode ser dada pelo perfil dos arrendatários na região, ou seja, usinas e destilarias que necessitam inverter uma soma grande de capital em infra-estrutura para processar a cana-de-açúcar.

A TABELA 3.20 mostra que a participação dos arrendatários gaúchos (14,72) e paulistas (11,28) no total de financiamento agrícola no Rio Grande do Sul e em São Paulo no período de 01.08.95 a 31.07.96 foi maior do que a participação dos arrendatários mineiros (5,26%) e maranhenses (0,32%). Em termos percentuais, os arrendatários em São Paulo obtiveram 35,09% do total de financiamento para comercialização e 9,92% do total de financiamento para investimento do Estado. Já no Rio Grande do Sul, os arrendatários representam 17% no total de financiamento para custeio.

A participação dos arrendatários no total de financiamento no Maranhão é ínfima. Percebe-se que esses produtores enfrentam dificuldades de liberação do financiamento rural tanto pelo acesso adverso à terra quanto pelo baixo nível de riqueza.

Tabela 3.20: Financiamento (mil reais) obtido pelos agricultores e arrendatários no período de 01.08.95 a 31.07.96, segundo a condição do produtor, em estados selecionados (1995-6).

Estado	Total		Custeio		Investimento		Comercialização	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Rio Grande do Sul	497.737	100	398.727	80,11	83.981	16,87	15.029	3,02
São Paulo	749.986	100	625.147	83,35	106.247	14,17	18.592	2,48
Minas Gerais	328.896	100	235.226	71,52	81.605	24,81	12.066	3,67
Maranhão	36.359	100	15.592	42,88	19.277	53,02	1.490	4,10
Arrendatários								
Estado	Total		Custeio		Investimento		Comercialização	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Rio Grande do Sul	73.286	14,72	67.750	17,00	4.221	5,02	1.315	8,75
São Paulo	84.583	11,28	67.520	10,81	10.538	9,92	6.525	35,09
Minas Gerais	17.320	5,26	15.097	6,42	2.105	2,58	118	0,98
Maranhão	117	0,32	92	0,59	10	0,05	15	1,00

Fonte: Censo Agropecuário do Brasil, 1995-6.

Apesar do Rio Grande do Sul apresentar um significativo desempenho na produção animal e vegetal nas áreas arrendadas (TABELA 3.21), São Paulo supera, em valores monetários, a produção gaúcha, com exceção da silvicultura, a qual Minas Gerais destaca-

se e na extração vegetal maranhense. A explicação para isto pode estar na qualidade superior dos produtos agropecuários paulistas, bem como no montante da produção.

Tabela 3.21: Valor da produção animal e vegetal (mil reais) nas áreas arrendadas, segundo a condição do produtor, em estados selecionados (1995-6).

Produção	Rio Grande do Sul		São Paulo		Minas Gerais		Maranhão	
	Informante	Valor	Informante	Valor	Informante	Valor	Informante	Valor
Animal								
Total	18.080	97.266	5.626	124.375	8.774	99.852	50.633	11.756
De grande porte	14.234	67.521	4.458	51.701	7.415	65.071	4.371	3.278
De médio porte	11.714	11.494	1.108	2.659	2.381	5.381	23.249	3.131
Aves e pequenos animais	14.561	18.251	2.297	70.015	4.879	29.400	48.281	5.347
Vegetal								
Total	23.730	455.624	13.963	890.885	12.188	255.089	73.226	57.218
Lavouras								
Permanentes	9.839	11.721	1.550	24.276	3.103	20.853	5.291	1.516
Temporárias	22.421	430.592	11.492	808.207	10.428	160.185	72.830	39.810
Horticultura e floricultura	11.826	7.094	2.723	48.047	2.922	26.048	8.788	763
Silvicultura	2.402	4.952	97	10.153	176	43.923	2	0
Extração Vegetal	7.141	1.315	66	202	1.503	4.081	50.084	15.128

Fonte: Censo Agropecuário do Brasil, 1995-6.

Observa-se que, em ordem crescente, o Maranhão tem a menor participação das despesas totais no total da receita nas áreas arrendadas, aproximadamente 30,05%. Em seguida está o Rio Grande do Sul (69,29%), São Paulo (70,90%) e Minas Gerais (74,13%) (TABELA 3.22). Isto se explica, parcialmente, pelo alto número de estabelecimentos arrendatários no Maranhão e, em menor medida, no Rio Grande do Sul, São Paulo e Minas Gerais. Mas, para entender melhor essa questão, faremos uma rápida caracterização do arrendamento de terras em cada uma dessas regiões.

Tabela 3.22: Receita e despesa totais (mil reais) nos estabelecimentos arrendatários no período 01.08.95 a 31.07.96, segundo a condição do produtor, em estados selecionados.

Estados	Receita		Despesa	
	Informantes	Valor	Informantes	Valor
Rio Grande do Sul	25.609	500.081	26.399	346.547
São Paulo	16.645	1.101.021	17.498	780.685
Minas Gerais	14.466	340.576	15.629	252.490
Maranhão	72.407	39.697	72.273	11.932

Fonte: Censo Agropecuário do Brasil, 1995-6.

É possível dizer que a natureza do arrendamento em cada um desses estados está intensamente relacionada ao desenvolvimento da agricultura regional. Em outras palavras, a dinâmica do mercado de arrendamento depende substancialmente dos fatores tecnológicos, econômicos e sociais. Por diversas razões, as quais serão aprofundadas na seção seguinte, pode-se traçar um panorama do arrendamento no Brasil de acordo com sua localização, ou seja, um arrendatário tipo capitalista está mais concentrado na rizicultura no Rio Grande do Sul, na produção de cana-de-açúcar em São Paulo e uma proporção menor nas lavouras de soja e milho em Minas Gerais; e um pequeno arrendatário tipo familiar encontra-se nas culturas de subsistência no Maranhão e também na hortifruticultura em Minas.

3.5 ARRENDAMENTO FUNDIÁRIO: UM ENFOQUE REGIONAL

3.5.1 Rio Grande do Sul

A TABELA 3.23 retrata a evolução do arrendamento no Rio Grande do Sul. Os estabelecimentos arrendatários, em 1920, representavam 5,9% do total dos estabelecimentos agropecuários do estado, enquanto que, em 1970, essa participação atinge 16,7%. Já nas áreas arrendadas, as maiores participações ocorrem em 1940 (14,4%) e em 1960 (12,5%). Após esse período, tanto os estabelecimentos arrendatários como as áreas arrendadas declinam na região.

Tabela 3.23: Evolução do Arrendamento Fundiário no Rio Grande do Sul, segundo a condição do responsável (1920 - 1995)

Ano	Total dos estabelecimentos	Total de área	Estabelecimentos arrendatários		Área arrendada	
			N.º	%	N.º	%
1920	124.990	18.578.923	7.341	5,9	1.764.046	9,5
1940	230.722	20.441.815	26.699	11,6	2.936.278	14,4
1950	286.733	22.069.375	16.010	5,6	2.121.128	9,6
1960	380.201	21.659.406	46.098	12,1	2.699.293	12,3
1970	512.303	23.807.180	85.730	16,7	2.549.997	10,7
1975	471.622	23.663.793	63.837	13,5	2.188.787	9,2
1980	475.286	24.057.611	70.059	14,7	2.393.103	9,9
1985	497.172	23.821.694	70.965	14,3	2.324.727	9,8
1995	429.958	21.800.887	48.182	11,2	1.840.344	8,4

Fonte: Censos Agropecuários do Brasil, vários anos.

Os dados do Censo Agropecuário 1995-6 mostram que os estabelecimentos arrendatários no Rio Grande do Sul estão concentrados nos estratos de área menor que 100 hectares (86,57%) e só participam com 23,64% no total de área arrendada. Os estratos

maiores, acima de 100 hectares, correspondem a apenas 13,42% no total de estabelecimentos arrendados, mas ocupam uma área relativa a 76,36% do total da área arrendada (TABELA 3.24). Apesar desta concentração das áreas arrendadas, o sul do país é uma das regiões onde se encontra tanto o menor índice de concentração da terra¹² quanto o arrendamento denominado capitalista, confirmando a hipótese que um dos alicerces para o funcionamento mais eficiente do mercado de arrendamento é uma distribuição menos desigual da estrutura fundiária.

Tabela 3.24: Grupo de área total (em hectares) de estabelecimentos arrendados, segundo a condição do produtor – Rio Grande do Sul (1995-6)

Grupo de área total (ha)	estabelecimentos		Área	
	total	%	total	%
	26.417		1.653.447	
Menos de 10	11.091	41,98	50.559	3,06
< 1	350		148	
1 a < de 2	967		1.234	
2 a < de 5	4.579		14.289	
5 a < de 10	5.195		34.888	
10 a < de 100	11.779	44,59	340.277	20,58
10 a < de 20	5.385		72.006	
20 a < de 50	4.374		129.898	
50 a < de 100	2.020		138.374	
100 a < de 1000	3.348	12,67	933.272	56,44
100 a < de 200	1.565		217.452	
200 a < de 500	1.305		395.140	
500 a < de 1000	478		320.680	
1000 a < de 10000	198	0,75	313.607	18,97
> 10000	1	0,003	15.732	0,95

Fonte: Censo Agropecuário do Rio Grande do Sul, 1995-96.

No Rio Grande do Sul, o arrendamento de terras é, historicamente, intenso nas lavouras de arroz. Neste caso, existe a participação de três classes sociais no processo de produção: os proprietários de terras, os arrendatários capitalistas e os assalariados rurais. Estes produzem o excedente econômico, que é dividido em lucro e renda fundiária, respectivamente, entre arrendatários capitalistas e proprietários de terras.

De acordo com alguns autores (Presser, 1978; Beskow, 1986), a rizicultura foi se consolidando, ao lado da pecuária extensiva, à medida que os proprietários rurais, nos períodos de crise pecuária, viram na atividade de rentista nas lavouras de arroz uma alternativa mais lucrativa do que a de pecuaristas. A disponibilidade de capital, força de trabalho, meios de transporte e recursos naturais adequados possibilitou o surgimento da

¹² A evolução do Índice de Gini no Rio Grande do Sul no período 1950-95 é: 1950 (0,757), 1960 (0,754), 1970 (0,754), 1975 (0,753), 1980 (0,761), 1985 (0,763) e 1995 (0,762).

produção de arroz irrigado e mecanizado em algumas áreas do estado.

A política de substituição de importações do arroz do governo federal, via aumento dos impostos de importação, em conjunto com uma política de preços mínimos garantidos para o arroz pelo Instituto Riograndense de Arroz e a Carteira de Crédito Agrícola e Industrial do Banco do Brasil, fornecendo crédito a juros módicos, engendraram o processo de penetração e consolidação do capitalismo na agricultura gaúcha. O corolário disso foi uma acentuada elevação do preço da terra, com reflexos diretos sobre a renda fundiária.

Uma característica do arrendamento fundiário no Rio Grande do Sul, mas freqüente em outras regiões, é que parcela dos meios de produção aplicada na exploração agrícola – representada pela mais diversas máquinas e equipamentos e toda a variedade de insumos industriais como fertilizantes, corretivos e defensivos – pertence ao arrendatário.

Normalmente, o arrendatário capitalista gaúcho arrenda terra e água. Na impossibilidade de arrendar água, ou pela inexistência de mananciais ou pela dificuldade de utilizá-los, açudes são construídos e destinados à irrigação da sua lavoura, que após um determinado prazo, geralmente quando finda o contrato de locação da terra, incorpora-se gratuitamente ao patrimônio do proprietário fundiário.

A renda da terra e da água na rizicultura gaúcha é, devido a fatores históricos, relativamente alta por causa da elevada lucratividade da cultura do arroz. Isto determinou, em última instância, o aumento do preço da terra. Essa elevada lucratividade da exploração arrozeira está relacionada aos preços e custos de produção, à produtividade física por área cultivada, mas também ao esquema de proteção erigido em torno dos interesses dos rizicultores gaúchos, cujo mecanismo mais expressivo – porém não único – era a política de garantia de preços mínimos.

A apropriação de cerca de 30% do valor da produção de arroz realizado sob a forma de arrendamento tem conseqüências negativas para a sociedade. No contexto de uma economia fechada e com importações essencialmente agrícolas, controladas pelo governo, isso provocou uma elevação dos preços de produção, inclusive, porque a fixação de preços pelos organismos oficiais abrangia tanto a renda fundiária como a margem de lucro extraordinário. Tratando-se o arroz de um alimento básico da dieta alimentar brasileira, pode-se afirmar que o preço mais elevado penalizou, principalmente, as camadas mais pobres da população, cuja maior parcela dos gastos incorre na compra de alimentos.

No plano tecnológico, esse alto valor da renda fundiária restringiu o uso mais abrangente e flexível do estoque disponível de tecnologia. Somente há incentivos para a adoção de certas técnicas, cujo custo pode ser amortizável no prazo do contrato de arrendamento. Ademais, aumentou a dependência de crédito rural, já que o pagamento da renda fundiária reduz a capacidade de autofinanciamento dos produtores arrendatários.

Por fim, contribuiu para o aumento do já concentrado padrão de distribuição da renda e riqueza do país, uma vez que, em geral, os proprietários fundiários e potenciais arrendatários situam-se nos estratos superiores de renda da população como um todo (Beskow, 1986).

O pagamento da renda fundiária ao proprietário de terras ocorre de três formas na orizicultura gaúcha: 1 – quantia fixa em dinheiro por área arrendada, paga no início do arrendamento (arrendamento em dinheiro); 2 – percentagem da produção em dinheiro ou em sacas após a colheita (arrendamento em espécie), e; 3 – quantia fixa de sacos de arroz por área cultivada paga em dinheiro após a colheita. O modo predominante de pagamento da renda da terra, entretanto, é através de um percentual da produção em dinheiro ou sacos após a colheita, o que para alguns autores representa uma relação de produção tipicamente pré-capitalista (Beskow, 1986).

Ao longo dos anos 90, a estabilidade e a sobrevivência do arrendamento em seus termos históricos foram seriamente ameaçadas pelas mudanças no contexto macro-institucional, notadamente a abertura econômica, a consolidação do Mercosul, a redefinição da política de preços agrícolas e a redução do crédito rural oficial. A rentabilidade da produção de arroz foi reduzida e a pecuária bovina vem adquirindo destacada posição nas áreas arrendadas no Rio Grande do Sul¹³.

Geralmente, o arrendatário não compra sua própria terra pois os recursos financeiros são insuficientes para sua aquisição e, ao mesmo tempo, para os gastos necessários à produção. Isto ocorre porque inexiste uma linha de financiamento bancária voltada para a aquisição de propriedade fundiária por parte de produtores com garantias precárias. Vinculado a isto, podemos citar que para os arrendatários capitalistas seria desinteressante

¹³ Conforme os dados do Censo Agropecuário 1995-6, a pecuária bovina no Rio Grande do Sul ocupa o primeiro lugar em termos de importância de área (648.658 hectares), em seguida, está o arroz (348.399 hectares) (Fernandes Filho e Almeida, 1999).

imobilizar capital em terras em um negócio que carrega um alto grau de incerteza.

3.5.2 São Paulo

A evolução do arrendamento de terras em São Paulo (TABELA 3.25) é muito semelhante ao observado para o Brasil e para o Rio Grande do Sul. Em 1920, os estabelecimentos arrendatários representavam 2,91% do total dos estabelecimentos agropecuários do estado, enquanto que, em 1970, essa participação atinge 29,51%. As maiores participações das áreas arrendadas ocorrem em 1940 (8,62%) e em 1960 (8,67%). Após esse período, tanto os estabelecimentos arrendatários como as áreas arrendadas declinam na região.

Tabela 3.25: Evolução do Arrendamento Fundiário em São Paulo, segundo a condição do responsável (1920 - 1995)

Ano	Total dos estabelecimentos	Total de área	Estabelecimentos arrendatários		Área arrendada	
			N.º	%	N.º	%
1920	80.921	13.883.269	2.354	2,9	362.618	2,6
1940	252.615	18.579.827	66.930	26,5	1.600.854	8,6
1950	221.611	19.007.582	53.122	24,0	994.977	5,2
1960	317.374	19.303.948	8.751	37,4	1.673.483	8,7
1970	326.780	20.416.024	96.420	29,5	1.412.857	6,9
1975	278.349	20.555.588	60.978	21,9	1.110.561	5,4
1980	273.187	20.160.998	67.469	24,7	1.322.564	6,6
1985	282.070	20.245.287	64.496	22,9	1.411.584	7,0
1995	218.016	17.369.204	25.925	11,9	886.694	5,1

Fonte: Censos Agropecuários do Brasil, vários anos.

Os estabelecimentos arrendatários menores e maiores de 100 hectares representam, respectivamente, 87,72 % e 12,28%, no total dos imóveis arrendados em São Paulo. A distribuição da área arrendada entre os diferentes estrados segue a tendência observada para a unidade federativa e para o Rio Grande do Sul, qual seja, enquanto o maior número de estabelecimentos (quase 90%) localiza-se em uma área referente a 31,24% do total arrendado, cerca de 68,75% da área total arrendada é utilizada em pouco mais de 10% dos estabelecimentos arrendatários (TABELA 3.26).

Tabela 3.26: Grupo de área total (em hectares) de estabelecimentos arrendados, segundo a condição do produtor – São Paulo (1995-6)

Grupo de área total (ha)	estabelecimentos		Área	
	total	%	total	%
	18.609		1.170.203	
Menos de 10	6.753	36,29	30.098	2,57
< 1	833		337	
1 a < de 2	773		1.011	
2 a < de 5	2.716		9.699	
5 a < de 10	2.431		19.051	
10 a < de 100	9.571	51,43	335.474	28,67
10 a < de 20	3.234		47.720	
20 a < de 50	4.258		138.531	
50 a < de 100	2.079		149.223	
100 a < de 1000	2.175	11,69	548.705	46,89
100 a < de 200	1.205		170.847	
200 a < de 500	749		227.476	
500 a < de 1000	221		150.382	
1000 a < de 10000	109	0,58	245.815	21,00
> 10000	1	0,005	10.111	0,86

Fonte: Censo Agropecuário de São Paulo, 1995-6.

Como se apontou anteriormente, a cultura da cana-de-açúcar sempre teve importância no arrendamento fundiário em São Paulo. Com a criação e implantação do PROÁLCOOL, em meados da década de 70, ocorreu uma corrida das usinas e destilarias paulistas em busca de terras agricultáveis. Estas conseguiram uma maior produtividade por hectare devido, entre outros fatores, às economias de tamanho, consequentemente, obtiveram um menor custo da tonelada de cana produzida.

Durante o período 1975-85, a taxa de crescimento da área plantada com tal cultura foi 9,6% ao ano e o Estado de São Paulo foi a região que teve o maior número de novas destilarias instaladas, tornando-se o principal responsável pela produção nacional de cana, açúcar e álcool.

Margarido (1987) discorre sobre o tema dizendo que esse veloz crescimento do setor sucro-alcooleiro trouxe muitas modificações, tecnológicas e sociais, que foram sentidas em maior ou menor intensidade por toda a sociedade. Entre os pontos positivos estão a geração de novos empregos e o salto favorável na balança comercial com a diminuição de importação de petróleo. Entre os pontos negativos estão a restrição na oferta de alimentos, devido a alocação das terras para a produção de cana-de-açúcar, e a concentração da renda neste setor.

Além de ser considerado o maior produtor de cana, açúcar e álcool, São Paulo também possui a maior produtividade agrícola e industrial do país. Este fato pode ser

associado à fertilidade do solo e ao grande número de entidades de pesquisa que atuam nesse estado, resultando em um nível tecnológico e gerencial bastante superior aos demais estados. Deve-se destacar ainda o peso das entidades dos fornecedores de cana na assistência técnica, difusão de tecnologia e comercialização de insumos. Pela grandeza do setor, percebe-se que a cana tem uma importante participação no mercado para insumos agrícolas. Estima-se que no ano de 1984 essa cultura recebeu 19,6% do total de crédito de custeio concedido ao estado de São Paulo.

Uma das vantagens que os produtores dessa cultura possuem é o reduzido risco que a cana-de-açúcar apresenta, se comparada com outras culturas. Isto se explica, segundo Margarido (1987), tanto pelo controle governamental dos preços da cana, quanto pela característica agrônômica da própria planta, i.e, pouco susceptível a variações climáticas.

Com o desenvolvimento do PROÁLCOOL, muitas usinas aumentaram a sua capacidade industrial e, por conseguinte, a sua necessidade de matéria-prima. Algumas adotaram a política de compra de terras, ao passo que outras preferiram suprir essa necessidade via arrendamento. O proprietário fundiário, por sua vez, arrenda para as usinas e destilarias, em troca de uma remuneração obtida pelo uso de sua terra. A questão que se levanta no arrendamento de terras no setor sucro-alcooleiro de São Paulo é qual sistema de exploração – arrendamento ou produção autônoma – permite ao proprietário de terras maiores vantagens econômicas (Margarido, 1987).

Os resultados evidenciam um nítido favorecimento do sistema de arrendamento quando comparado ao sistema de produção autônoma. A produção por conta própria somente foi mais vantajosa em locais muito próximos da unidade industrial. Por um lado, terras localizadas ao redor das unidades industriais oferecem fortes benefícios para as usinas e destilarias, pois quanto mais próxima ficar a produção de matéria-prima da indústria, menores os gastos com transporte, relevante componente no custo total da tonelada de cana-de-açúcar.

As usinas e destilarias geralmente podem adquirir uma maior produtividade do que o produtor isolado porque contam com uma maior infra-estrutura e tecnologia e, assim, oferecer um preço por hectare maior do que o do mercado (se optar pela compra da terra), ou propor um sistema de arrendamento em que a remuneração da terra seja atrativa para o proprietário fundiário. Ademais, as usinas e destilarias obtêm lucro no setor industrial

(processamento do açúcar e do álcool). Com isso, é possível cultivar a matéria-prima em níveis acima do ótimo econômico no curto prazo pois a elevação do custo pode ser compensado pelo lucro industrial, já que o preço da cana é fixado exogenamente. A decisão de comprar ou arrendar a terra, portanto, depende da política adotada pelas usinas e destilarias e da existência ou não de facilidades de crédito ou disponibilidade de caixa.

Por outro lado, o proprietário das terras próximas às usinas e destilarias tem várias alternativas: i) plantar outras culturas; ii) cultivar cana-de-açúcar e entregar a produção nas usinas e destilarias; iii) vender suas terras, e; iv) arrendar suas terras para as usinas e destilarias.

A primeira opção - plantar outras culturas - é, normalmente, rejeitada pelas vantagens que a cana-de-açúcar oferece. No que diz respeito às outras três opções, o proprietário pode escolher para qual usina ou destilaria entregar a sua produção, vender ou arrendar a sua terra. Entretanto, a usina ou destilaria que lhe oferecerá um maior preço, tanto pela compra quanto pelo arrendamento, é aquela que está mais próxima de sua propriedade. Este fato faz com que as usinas e destilarias usufruam de um certo poder monopsonístico, definindo até que preço elas podem pagar pela terra (Margarido, 1987).

Se o proprietário fundiário enveredar-se pelo cultivo de cana-de-açúcar, deve considerar que sua remuneração também vai decrescer com o aumento da distância percorrida, pois o gasto com transporte da produção é diretamente proporcional à localização da unidade produtiva. Neste caso, pode ser mais rentável para o fornecedor arrendar a sua terra para as usinas e destilarias e receber uma remuneração fixa, podendo dedicar o seu tempo para outros fins.

O uso do arrendamento no setor sucro-alcooleiro em São Paulo é elucitativo não apenas pela expressividade das áreas arrendadas e pelo desempenho econômico, mas, sobretudo, pelo caráter das relações contratuais. Neste estado, o visível viés contratual em favor do proprietário fundiário - comum nos contratos de arrendamento no Brasil - parece não prevalecer, ou seja, o relacionamento entre usinas/destilarias (arrendatário) e proprietários (arrendador) tende a favorecer mais a parte arrendatária. Para as usinas e destilarias o arrendamento de terras significa uma alternativa para assegurar o fornecimento de matéria-prima, sem necessidade de vultosos investimentos adicionais, dado que a maioria já possui uma grande infra-estrutura formada no setor agrícola. Todavia, para o

proprietário o fator risco deve estar presente quando decide arrendar suas terras para as usinas e destilarias, pois está sujeito a qualquer momento a alterações no contrato.

Em estudo mais recente, Ramos e Peres (1998) mostram uma outra face da prática do arrendamento paulista. Constatam que os arrendatários no complexo cana em Piracicaba concentram-se em pequenos estabelecimentos agropecuários. Por um lado, cerca de 67,3% dos estabelecimentos arrendados possuem até 50 hectares, por outro, esses estabelecimentos representam apenas 8% da área total arrendada. Enquanto que 1,9% dos estabelecimentos arrendatários possuem mais de 2000 hectares, concentrando 42% do total de área arrendada.

Segundo os autores, a intervenção do Estado na cultura canavieira em Piracicaba ao mesmo tempo que alavancou a expansão da produção de cana desestruturou os pequenos produtores envolvidos nesta atividade. O avanço da produção agrícola pelas usinas e fornecedores ocorreu *pari passu* à expulsão de produtores que não conseguiam acompanhar o processo de modernização no ritmo e intensidade necessários.

Pode-se concluir que o arrendamento no município não foi escolhido de maneira a alcançar a maior eficiência produtiva, mas aproveitar a proteção Estatal (crédito subsidiado, por exemplo). Os impactos disto têm sido elevados custos de produção e transação; baixos investimentos e, conseqüentemente, rendimentos; manejos inadequados do solo, sem respeitar as áreas de preservação. Assim, somente sobrevivem os arrendatários que apresentarem algum tipo de vantagem comparativa (i.e., qualidade diferenciada do produto, acesso facilitado aos demais mercados e às informações, etc.).

3.5.3 Maranhão

No Nordeste, a crescente pressão demográfica, nas pequenas propriedades, conseqüência do crescimento da população e da natureza da pecuária em larga medida condicionada pelo clima, contribue profundamente para o surgimento do pequeno arrendamento – arrendamento pela palha – na região gado-policultura.

O arrendamento pela palha nasce de uma articulação entre a grande e a pequena exploração. Uma forma específica de arrendamento de parcelas da grande propriedade por parte dos pequenos proprietários, fruto não só da estrutura agrária (conveniência entre a

grande e pequena propriedade), mas, sobretudo, do baixo nível de capitalização da atividade pecuária.

Seu aparecimento está condicionado a dois fatores. Primeiro, em determinado momento histórico, as grandes propriedades adquirem certa abundância de terras e escassez relativa de força de trabalho; ao passo que, as pequenas propriedades assumem características opostas, ou seja, têm excesso de mão-de-obra e escassez de terras. Segundo, o baixo nível de capitalização da pecuária, ocupando a totalidade das terras durante um curto período do ano, ofereceu as condições necessárias para a existência desse tipo de arrendamento.

Já o pequeno arrendamento é mais praticado nas lavouras de algodão no Nordeste. O arrendatário possui maior autonomia em relação ao grande proprietário, embora lhe seja determinado o que plantar (i.e., algodão). Em geral, esse pequeno arrendatário possui, apesar da precariedade, a maioria dos meios de produção, o que possibilita sua manutenção durante a entressafra. Raramente, sobra algum excedente ao arrendatário após o pagamento da renda fundiária. Esta é fixada em dinheiro e independe do produto obtido. Contudo, o pagamento da renda é calculado em determinado montante por hectare arrendado, que deverá ser entregue em quantidade de produto de valor correspondente.

Andrade (1973) argumenta que a desigualdade da distribuição fundiária nordestina é fruto do caráter essencialmente comercial da agricultura. Por outro lado, essa presença histórica do latifúndio no Nordeste garante aos proprietários o recebimento de uma renda pelo uso de sua terra, a chamada renda fundiária. Para Carneiro (1978), esse fato torna-os “avessos” à responsabilidade administrativa, pressuposto básico de uma agricultura racional. O latifundiário, assim, transfere todos os riscos e custos de produção a terceiros, já que esse é um negócio mais rentável do que a incerteza do processo produtivo.

Ainda hoje, o arrendamento no Nordeste fica, na maioria das vezes, à mercê da principal atividade do proprietário, isto é, ocorre mais freqüentemente no período de entressafra com culturas de subsistência ou para beneficiar a pecuária. Não se trata, portanto, de uma relação mercantil autônoma, através da qual o proprietário transfere o uso da terra ociosa a interessados em explorá-la economicamente. Os pequenos arrendatários têm poucas perspectivas no que diz respeito às melhorias na capacidade produtiva, posto que não possuem nenhuma garantia de um retorno compensatório de seus investimentos,

ficando o proprietário, findo o contrato, com a maior parte dos benefícios sem haver invertido no processo produtivo. O pagamento da renda da terra também desestimula o progresso técnico, visto que reduz ainda mais a receita dos pequenos agricultores.

Uma característica particular deste pequeno arrendamento é forte dependência das relações pessoais, ou seja, a maioria dos contratos é estabelecido informalmente entre parentes e amigos. O arrendatário para produzir fica sujeito à precariedade do processo produtivo (terra, capital financeiro, tecnologia, etc.), bem como à afinidade dos proprietários fundiários para com eles.

No Maranhão, em particular, a participação dos estabelecimentos arrendatários no total dos estabelecimentos agropecuários cresceu durante o período 1920-1985, atingindo 45,4% em 1980 e 45,3% em 1985. No que tange às áreas arrendadas, as participações percentuais mais elevadas são notadas em 1940 (5,6%) e em 1960 (5,7%) (TABELA 3.27).

Tabela 3.27: Evolução do Arrendamento Fundiário no Maranhão, segundo a condição do responsável (1920 - 1995)

Ano	Total dos estabelecimentos	Total de área	Estabelecimentos arrendatários		Área arrendada	
			N.º	%	N.º	%
1920	6.674	2.999.565	176	2,6	34.342	1,1
1940	95.228	3.008.576	12.312	12,9	168.057	5,6
1950	95.165	9.538.144	5.281	5,5	116.579	1,2
1960	261.865	8.215.613	88.436	33,8	464.891	5,7
1970	396.761	10.794.91215	6.106	39,4	357.458	3,3
1975	496.737	12.409.06719	2.415	38,4	332.246	2,7
1980	496.758	15.134.23622	5.279	45,4	462.715	3,1
1985	531.413	15.548.26722	4.654	42,3	387.108	2,5
1995	368.191	12.560.692	96.177	26,1	183.169	1,5

Fonte: Censos Agropecuários do Brasil, vários anos.

A TABELA 3.28 comprova a extrema concentração da propriedade fundiária no Maranhão, culminando numa forte divergência entre o latifúndio e o minifúndio. Os estabelecimentos menores que 10 hectares têm uma participação quase unânime no total dos imóveis arrendatários (99,31%). Os estratos de área acima de 10 hectares ocupam aproximadamente 50% da área total arrendada, embora os estabelecimentos não representem nem 1% no total dos imóveis arrendatários.

Tabela 3.28: Grupo de área total (em hectares) de estabelecimentos arrendados,

Tabela 3.28: Grupo de área total (em hectares) de estabelecimentos arrendados, segundo a condição do produtor – Maranhão (1995-6)

Grupo de área total (ha)	estabelecimentos		Área	
	total	%	total	%
	73.506		159.362	
Menos de 10	73.000	99,31	90.365	56,70
< 1	36.808		23.372	
1 a < de 2	25.568		35.552	
2 a < de 5	9.995		27.458	
5 a < de 10	629		3.983	
10 a < de 100	426	0,58	15.365	9,64
10 a < de 20	167		2.150	
20 a < de 50	122		3.905	
50 a < de 100	137		9.310	
100 a < de 1000	66	0,09	16.760	10,52
100 a < de 200	29		4.104	
200 a < de 500	34		10.485	
500 a < de 1000	3		2.171	
1000 a < de 10000	14	0,02	34.701	21,77
> 10000	-	-	-	-

Fonte: Censo Agropecuário de Maranhão, 1995-96.

A propriedade da terra ainda não assumiu plenamente um caráter capitalista na agricultura maranhense. O interesse dos proprietários no Maranhão não reside na produção agrícola em si, mas na possibilidade de se utilizar do trabalho dos pequenos arrendatários como uma forma barata, ou quase gratuita, para desmatar o terreno e formar pastos para o gado. Preferem a renda trabalho à renda produto. Sendo assim, a análise da renda fundiária remonta às formas pré-capitalistas de produção.

A renda não-capitalista caracteriza-se por se confundir invariavelmente com o total do excedente de produção gerado. A possibilidade de existência de um lucro a ser auferido pelo produtor fica restrita a um eventual resíduo após descontadas do produto total as parcelas correspondentes ao pagamento pelo uso da terra ao proprietário e à subsistência do produtor e de sua família. Esta relação, analisada por Maluf em 1977, ainda é válida.

O arrendatário, normalmente, possui poucos recursos, e explora a terra visando apenas extrair o suficiente para sua subsistência e de sua família. Maluf (1997) argumenta que a possibilidade desse produtor vir a se apropriar de um excedente sobre suas necessidades básicas é praticamente nula, posto que este lhe é expropriado a título de renda fundiária. O excedente, portanto, surge de uma eventualidade após efetuado o pagamento da renda fundiária, e não, do retorno dos investimentos realizados na atividade produtiva pelo arrendatário (arrendamento capitalista).

3.6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Em resumo, depreende-se que, embora se trate da mesma relação contratual – o arrendamento fundiário - os fatores macroeconômicos (inflação, crédito rural, incentivos fiscais e tributários, entre outros) e microeconômicos (preços, custos de produção) atingem de maneira distinta os produtores arrendatários. Estes, por sua vez, reagem em função dos condicionantes observados no contexto institucional.

No Rio Grande do Sul, a menor concentração da propriedade privada da terra, se comparada aos outros estados (Maranhão, por exemplo), permitiu o desenvolvimento do regime de arrendamento capitalista, onde os produtores destinam sua produção quase inteiramente para o mercado. A atividade produtiva baseada no arrendamento mantém-se hegemônica na orizicultura gaúcha em razão da convergência de vários fatores. Entre os quais, merece sublinhar a alta lucratividade do negócio agrícola arrozeiro – elevada produtividade da terra e do trabalho – e a existência de uma política agrícola que privilegia os interesses dos grandes proprietários fundiários e capitalistas agrícolas, mantendo uma determinada concentração da propriedade fundiária e dos recursos produtivos e financeiros destinados à agricultura.

Em São Paulo, a prática do arrendamento na cultura de cana-de-açúcar contou com um maciço apoio estatal a partir da implementação do PROÁLCOOL. No Maranhão, no entanto, os pequenos arrendatários sobrevivem com remotas condições produtivas, seja pelas fortes raízes das relações pré-capitalistas e semi-feudais existentes, ainda hoje, principalmente, na agricultura nordestina, seja pelas dificuldades de acesso aos demais mercados.

No tocante a Minas Gerais, os capítulos seguintes estão reservados à análise do arrendamento na região. Os Programas Municipais de Arrendamento de Terras no Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba serão cuidadosamente investigados por meio de um acompanhamento do processo de formulação e implementação dos mesmos, assim como identificar-se-á alguns fatores, econômicos e institucionais, responsáveis pelo desenvolvimento desses Programas (quarto capítulo).

O objetivo central do último capítulo é traçar o atual perfil do arrendatário do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba, em especial, de Uberaba e Uberlândia, onde foram

pioneiramente implementados os Programas Municipais de Arrendamento de Terras. Visando, ao final, apontar, com base nos dados coletados da pesquisa de campo, os principais condicionantes dos contratos estabelecidos na região em estudo.

CAPÍTULO 4

OS PROGRAMAS MUNICIPAIS DE ARRENDAMENTO DE TERRAS NO TRIÂNGULO MINEIRO E ALTO PARANAÍBA

4.1 INTRODUÇÃO

Vimos que o estado de Minas Gerais ocupa, hoje, o terceiro lugar em termos de número de estabelecimentos arrendatários (15.688) e área arrendada (1.129.492 ha), isto representa 5,85% do total de estabelecimentos arrendados do país e 13,06% do total de área tomada em arrendamento.

Apesar do arrendamento fundiário existir no Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba desde, pelo menos, os anos 40, é a partir da segunda metade da década de 80 que ocorre uma rápida expansão da área arrendada e da produção. Até então, os solos dos cerrados brasileiros, incluindo os do Triângulo Mineiro, eram tidos como quase infertéis devido ao alto índice de acidez, baixa presença de nutrientes e elevada quantidade de alumínio. As altitudes relativamente elevadas e o clima seco durante vários meses do ano também contribuíam para favorecer a pecuária em detrimento à agricultura. As lavouras que existiam eram tocadas, basicamente, pelos parceiros que usavam processos produtivos artesanais. Nessa época, a região era considerada um enorme centro comercial, capaz de gerar excedentes comercializados no mercado regional (Brandão, 1992).

Sendo assim, apenas com o desenvolvimento e a implementação de tecnologias química, mecânica e biológica adequadas às condições agro-ambientais dos cerrados seria possível a prática da agricultura regional em bases modernas (Almeida Filho et al, 1988).

Mesmo com todos os incentivos (subsídios, crédito, por exemplo), o desenvolvimento da agricultura regional, no início da década de 70, estava aquém do seu verdadeiro potencial. Isto decorre da falta de interesse dos proprietários fundiários pelo processo de modernização da agricultura, já que eram tradicionais na criação de gado de corte, atividade de menor risco e com grande lucratividade nesse período. Além disto, os

proprietários não tinham experiência no uso de tecnologias modernas necessárias para a produção rentável de grãos passíveis de serem comercializados nos mercados.

Neste contexto, são implantados programas específicos, como o Programa de Assentamento Dirigido do Alto Paranaíba – PADAP (1973) e o Programa Nipo-Brasileiro de Desenvolvimento da Região dos Cerrados – PRODECER (1979), para incentivar a migração de agricultores de São Paulo, Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul para o Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba, experientes no uso das inovações tecnológicas.

Indubitavelmente, as políticas gerais e específicas trouxeram expressivos benefícios para a agricultura regional, todavia, em meados dos anos 80, continuavam existindo no Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba extensas áreas passíveis de serem utilizadas que estavam desocupadas e ou sub-utilizadas. Com o objetivo de ocupar essas terras, são criados os Programas Municipais de Arrendamento de Terras, denominados também de "Bolsas de Arrendamento".

O objetivo central deste capítulo é fazer uma análise desses Programas, em especial em Uberaba e Uberlândia, na região do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba. Admitimos a hipótese que os Programas Municipais de Arrendamento de Terras, após um período de amplo crescimento das áreas arrendadas (1986-91), começam a declinar em razão de fatores estruturais e conjunturais, mas, principalmente, pela deficiência do ambiente e arranjo institucionais.

Este estudo contribui para elucidar o funcionamento do mercado de arrendamento no Brasil, bem como para conhecer minimamente a racionalidade econômica que rege as relações contratuais entre proprietários e arrendatários. Espera-se que este trabalho permita identificar elementos relevantes para compor eventuais recomendações de políticas públicas direcionadas aos pequenos produtores arrendatários.

4.2 O DESENVOLVIMENTO REGIONAL

Pode-se dizer que a trajetória do desenvolvimento da região do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba está intrinsecamente ligada ao movimento de ocupação do cerrado no país e, particularmente, ao processo de modernização da agricultura regional.

A história da ocupação do Triângulo Mineiro reporta-nos aos séculos XVI, XVII e XVIII. Neste período a região era disputada pelas Capitanias Hereditárias. Em 1720, surge

a "Capitania de Minas Gerais", mas mesmo assim o Triângulo permaneceu sob jurisdição de São Paulo até o ano de 1744, quando, com a emancipação política de Goiás, passou a ser competência do governo goiano. Apesar disto, o Triângulo Mineiro continuou sendo alvo de disputas entre as Capitanias de Minas e Goiás, somente a concessão das sesmarias, no século XIX, deu basta a essa contestação e, a região, anexou definitivamente a Minas Gerais (Romeiro e Reydon, 1994). Essa concessão de sesmarias ajudou ainda na formação de aldeias, favorecendo, com isso, a fixação da população.

A região logo se mostrou viável para a passagem das expedições que se dirigiam em busca de metais preciosos e captura de índios para o cativeiro. Almeida Filho (1988) salienta que com o esgotamento das minas uma grande massa de mão-de-obra dedicou-se à agricultura de subsistência, inclusive, algumas fazendas locais produziam arroz, milho, feijão, mandioca e batata com a finalidade de abastecer as cidades vizinhas. Por outro lado, a criação extensiva de gado tornou-se importante atividade em enormes propriedades fundiárias no Triângulo Mineiro a partir do século XIX.

O desenvolvimento das atividades mercantis também beneficiou a fixação populacional na medida que essa atividade revelava-se rentável. Os comerciantes triangulinos realizavam escambo com os criadores de gado de Goiás, com os quais trocavam chumbo, ferro e ferragens, tecidos e cobertores, sal e outras mercadorias por gado. Este, seria novamente vendido em São Paulo, Rio de Janeiro ou até mesmo em Minas Gerais, adquirindo vultosos lucros. Deste modo, o comércio desde o princípio foi fundamental para o desenvolvimento da região. Esta época, portanto, caracteriza-se por um período de povoamento da região e, devido a sua posição geográfica estratégica, a população empenhou-se na utilização da agricultura e da pecuária de corte extensiva, apesar dos obstáculos.

Não obstante, esse crescimento tanto da produção como do comércio, a alta concentração da propriedade, a limitação do mercado regional, juntamente com a incipiente rede de transportes e comunicação, impediam fortemente a ampliação da atividade econômica no Triângulo (Almeida Filho, 1988).

Durante o período consagrado como industrialização restringida¹ a expansão do complexo cafeeiro, sediado em São Paulo, dava o tom à economia nacional. A despeito do seu dinamismo, esse complexo mostrou-se incapaz de atender a demanda de alimentos pelo mercado paulista diante do vertiginoso fluxo de imigrantes, principalmente, em São Paulo. Brandão (1992) adverte que a solução da questão da carestia de gêneros alimentícios do complexo cafeeiro possuía, necessariamente, quatro alternativas: a importação do exterior; o aumento da produção de alimentos nas leiras do café; o desenvolvimento de uma agricultura mercantil paulista; ou, a importação de alimentos de outras regiões por São Paulo.

Segundo o mesmo autor, todas essas opções foram efetuadas, mas com alguma problemática. A política econômica nesse momento – substituição de importação – incentivava a produção interna, dessa forma, inexistia a possibilidade de se ter as divisas necessárias à importação. Também são claras as restrições que a produção de gêneros alimentícios nas leiras do café encontrava, pois, estava à mercê da cafeicultura. O desenvolvimento da agricultura mercantil paulista, por sua vez, fracassou porque dependia das oscilações periódicas do preço do café. Finalmente, levar a cabo a opção de regiões fora da zona cafeeira fornecerem alimentos a São Paulo, implica melhorar o custo de transporte.

Aliás, foi justamente a melhoria das condições de transporte² que permitiu, em grande parte, a especialização produtiva de várias regiões, dentre elas, o Triângulo Mineiro. Este fato consolidou uma nova divisão inter-regional do trabalho. Singer et alii (1977), comenta que a integração do mercado nacional decorre da instituição de laços de complementaridade entre as diversas estruturas produtivas.

A construção de ferrovias como a Noroeste do Brasil (1911), a estrada de ferro Paulista (1929) e a extensão da estrada de ferro Mogiana (1898) possibilitaram ao Triângulo Mineiro estreitar suas ligações a importantes centros urbanos. A estrada de ferro Mogiana, em específico, foi muito usada para transportar grãos, em especial arroz e milho, para São Paulo. Ademais, a população paulista demandava carne. Diante disto, estimulou-se a charqueada no Triângulo para preparar a carne bovina da região ou mesmo do Norte. As mercadorias paulistas, por outro lado, também precisavam ser vendidas para as demais

¹ J. M. C. MELLO (1982), **O Capitalismo Tardio**.

² Convém lembrar o relevante papel que o Estado desempenhou na construção de obras de infra-estrutura.

regiões e, uma vez mais, o Triângulo aparece como entreposto comercial, ou seja, os estabelecimentos comerciais triangulinos intermediavam os produtos vindos de São Paulo com destino a Goiás e Mato Grosso (Almeida Filho, 1988).

Dessa maneira, a chegada da estrada de ferro na região acarretou profundas mudanças na estrutura de produção. A divisão inter-regional do trabalho no Triângulo desembocou em uma divisão intra-regional, isto é, algumas cidades pouco a pouco se especializaram na produção de cereais (Conquista, Sacramento), umas na criação de gado (Uberaba) e outras ainda na comercialização inter-regional (Araguari, Uberlândia). No entanto, nem Uberaba, nem Araguari, poderia consubstanciar sua estrutura comercial e urbana se não fosse o aperfeiçoamento do transporte ferroviário. A hegemonia comercial de Uberlândia, todavia, necessitava do transporte rodoviário, dado sua localização no "meio do caminho" das rotas de mercadorias (Brandão, 1992).

Em 1912, os investimentos da Companhia Mineira Auto Viação Inter-Municipal (CMAVI) em transporte interurbano trouxe inúmeros benefícios para Uberlândia, pois, pela rodovia da CMAVI, movimentava a maioria das cargas na região. O surgimento de dois grupos atacadistas locais, Grupo Martins e Alô Brasil, na década de 50, avantajou ainda mais a especialização comercial do município. A construção de Brasília e da BR-050, a importância geopolítica do Triângulo Mineiro, o aparecimento do grupo ABC Algar, a instalação de linhas telefônicas e telegráficas também favoreceram a hegemonia comercial de Uberlândia.

Em contraste à expansão do comércio, a atividade agropecuária em 1960 era de natureza bastante rudimentar (Romeiro e Reydon, 1994). Até o final da década de 60, o cerrado brasileiro era considerado inapropriado para a prática da agricultura. Esse descaso pelo solo do cerrado era devido, sobretudo, pelo seu alto índice de acidez, pela baixa presença de nutrientes e grande quantidade de alumínio, além do clima seco durante vários meses do ano e das elevadas altitudes (Fernandes Filho e Almeida, 1999).

Entretanto, o início dos anos 70 representa a ruptura desse tratamento. A conjugação de alguns fatores como a inviabilidade da produção agrícola na Amazônia, a necessidade de elevar a produção de alimentos visando tanto a incorporação agroindustrial quanto o equilíbrio na Balança de Pagamentos, foi imprescindível para despertar o interesse pela utilização dos solos dos cerrados (Almeida Filho, 1988).

Neste sentido, os cerrados passam a ser tratados de maneira diferente. Isto é, as extensas áreas de terras com pouca ou nenhuma inclinação e os solos profundos proporcionam as condições básicas para o desenvolvimento da agricultura modernizada. Os solos fracos, porém não impróprios à agricultura, poderiam ser cultivados, se fosse realizada a correção da acidez, a adubação química para aumentar a presença dos nutrientes, se desenvolvesse as variedades de plantas adaptadas ao clima e o governo implementasse políticas de fomento apropriadas (Fernandes Filho e Almeida, 1999).

A partir daí, as ações governamentais, a nível federal e estadual, voltam-se para a formulação e implantação de planos e programas coerentes com as condições climáticas do cerrado. O governo federal concedeu diversos incentivos, dentre eles destacamos a concessão de crédito e a liberação de subsídios. Apesar desses programas, o governo mineiro julgou-os insuficientes para o desenvolvimento da agricultura regional. Como já se mencionou antes, os proprietários de terras, particularmente do Triângulo Mineiro, nesse período não tinham experiência no uso de tecnologias modernas, nem tampouco interesse pelo processo de modernização da agricultura, posto que eram, tradicionalmente, criadores de gado de corte, atividade bastante lucrativa à época. As lavouras existentes eram tocadas, essencialmente, por parceiros, que usavam antigos processos produtivos. Nessa ocasião, a solução encontrada pelo governo estadual, aliado ao governo federal, foi a criação de programas específicos a fim de desenvolver a agricultura na região.

Entre esses programas, os principais são: : PCI – Programa de Crédito Integrado e Incorporação dos Cerrados (1972); PADAP – Programa de Assentamento Dirigido do Alto Paranaíba (1973); POLOCENTRO – Programa de Desenvolvimento dos Cerrados (1975); PRODECER – Programa Nipo-Brasileiro de Desenvolvimento Agrícola da Região dos Cerrados (1979) (Fernandes e Francis, 1997).

A principal função do PCI era ocasionar uma transformação tecnológica na agricultura regional, mediante a efetuação de empréstimos. Os mais beneficiados com o programa foram os grandes e médios proprietários, em decorrência do rigor das normas de financiamento. Por causa do caráter seletivo e excludente do programa, os pequenos produtores não tiveram quase nenhuma vantagem. O intuito do POLOCENTRO, por sua vez, era incorporar as áreas de cerrado ao processo produtivo. Em virtude disso, foram distribuídos recursos entre o setor de transporte, pesquisa agropecuária, assistência técnica,

crédito rural, armazenamento, energia. À semelhança do PCI, as extraordinárias condições de crédito ao longo desse programa³ favoreceram muito mais os grandes proprietários do que os proprietários de áreas menores. A TABELA 4.1 mostra que as áreas acima de 1000 hectares absorveram 61,3% dos recursos liberados, enquanto que os recursos para as áreas abaixo de 100 hectares não chegaram a 1%. Para Romeiro e Reydon (1994), isso comprova que o crédito subsidiado do POLOCENTRO serviu para concentrar mais ainda a estrutura fundiária da região.

TABELA 4.1: Distribuição dos Créditos do POLOCENTRO

Estratos de Área	Número de Projetos (%)	Recursos do Crédito Liberado(%)
- 100 ha	2,2	0,3
100 a - 500 ha	30,5	13,8
500 a - 1000 ha	19,2	15,2
+ de 1000 ha	38,8	61,3

Fonte: In ROMEIRO & REYDON (1994, p.58).

No tocante ao PADAP e ao PRODECER, eles merecem especial atenção, por serem os primeiros programas a incentivarem a migração de produtores experientes no uso de tecnologias modernas para Minas Gerais oriundos de São Paulo, Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul. Por meio do PADAP, tornou-se evidente a possibilidade de utilização dos solos de cerrado de modo mais racional e eficiente. O PRODECER constituiu um pretensioso projeto de colonização de aproveitamento dos cerrados de Minas Gerais e Goiás, com vista a elevar o volume de bens agrícolas (em específico, a soja) para o abastecimento do mercado mundial, sobremaneira, o japonês (Romeiro e Reydon, 1994).

No limiar da segunda metade da década de 80, após transcorridos os incentivos proporcionados pelas políticas, gerais e específicas, continuavam existindo na região milhares de hectares de terras, não-utilizados ou sub-utilizados, passíveis de serem ocupados. Neste contexto, são implementados, a partir de 1985, os Programas Municipais de Arrendamento de Terras, cujo objetivo era promover e melhorar a utilização dessas áreas.

³ Podemos listar, nesse caso, os prazos de amortização em até 12 anos, as taxas de juros inferiores às do mercado e a ausência de correção monetária.

4.3 OS PROGRAMAS MUNICIPAIS DE ARRENDAMENTO DE TERRAS

Os Programas Municipais de Arrendamento são instrumentos para incentivar o estabelecimento de contratos agrários entre proprietários fundiários e produtores a procura de terra para arrendar. Servem para promover a aproximação de proprietários e arrendatários interessados em ampliar suas atividades econômicas, prestando assessoria para a organização e contratação desses negócios. Funcionam ainda como alavanca de desenvolvimento em municípios interioranos onde a produção primária é pequena. A mobilização de proprietários de terras subutilizadas para que as disponibilizem ao processo produtivo e a migração de agricultores profissionais para a localidade, utilizando a prática do arrendamento, pode impulsionar o desenvolvimento.

Entre as inúmeras vantagens proporcionadas pelas ações dos Programas de Arrendamento destacam-se aquelas direcionadas para os proprietários rurais, arrendatários, municipalidade e território nacional. Os proprietários podem, por meio do arrendamento, obter um rendimento com áreas até então ociosas e ou improdutivas; recuperar terras degradadas pelo uso contínuo com a pecuária; diversificar as atividades e incorporar novas áreas ao processo produtivo. Enquanto que, os arrendatários, com o apoio do Programa, podem expandir a área de plantio dispensando imobilização de capital com a compra de terra; aumentar as lavouras aplicando recursos financeiros, principalmente, em equipamentos e insumos agrícolas; permanecer com a família no campo sem precisar migrar para a cidade por falta de trabalho; desenvolver a agricultura em áreas com condições produtivas favoráveis.

Para os municípios que implementam o Programa é possível, entre outros benefícios, promover a ocupação racional e econômica do solo e riqueza locais; diversificar suas atividades produtivas; gerar novos empregos; estimular uma melhor qualificação da mão-de-obra local; incrementar os demais segmentos da economia (i.e., comércio, indústria e serviços) e elevar a arrecadação tributária.

Enfim, o arrendamento possibilita para o país a incorporação de áreas ao processo produtivo; aproveitamento racional de terras situadas em regiões que reúnem condições de exploração agropecuária e de escoamento da produção; aumento da produção agropecuária, com vista ao consumo interno e excedentes exportáveis; redução do êxodo rural, proporcionando aos produtores melhores condições de vida.

Além de aproximar os agentes envolvidos no contrato de arrendamento e implementar o desenvolvimento regional, os Programas traçam o perfil dos municípios, obtendo alguns dados que caracterizem sua capacidade agroeconômica⁴. Conhecida a quantidade de terras, é preciso mensurar a área cultivada e a área ocupada com pastagens. Deduzindo-se do total de hectares do município o espaço da produção agropecuária e a reserva florestal legal, dispõe-se, com o restante, da terra subutilizada. A área inculta é o espaço que pode ser empregado na expansão de culturas. A forte presença da pecuária extensiva reflete o baixo índice de aproveitamento da terra.

O cadastro dos possíveis arrendatários na região é fundamental para persuadir os proprietários de terras improdutivas em arrendá-las para esses produtores desenvolverem atividades agropecuárias em níveis comerciais e tecnificados. Os dados coletados devem permitir a análise do grau de profissionalismo, capacidade empreendedora, disponibilidade de recursos humanos, financeiros, máquinas, equipamentos, dependência de financiamento. Após essa identificação, os lavouristas atuantes que queiram ampliar suas atividades em terras de terceiros devem procurar o Programa.

Igualmente importante é a listagem dos proprietários rurais com nome, endereço e área da propriedade que inclua uma relação de latifundiários, pecuaristas com pastos degradados e necessitem reformá-los, proprietários que não estejam cultivando suas terras. A elaboração dessa listagem permite obter informações dos proprietários quanto à idoneidade pessoal, legalidade dos documentos e oferta de terras.

Em seguida, o Programa avalia as ofertas dos proprietários de terras no que se refere à aptidão das áreas, topografia, localização, disponibilidade de revestimento, estado de degradação, necessidade de benfeitorias e as condições de negócios. Dos arrendatários, o conjunto de máquinas e equipamentos e a capacidade de executar o empreendimento pretendido.

É feita, ao mesmo tempo, uma avaliação das propostas de proprietários rurais (i.e., pretensões para o uso da terra, participação no processo produtivo e rendimentos, duração e carência dos contratos) e arrendatários (prazos, compatibilidade dos recursos financeiros e tecnológicos com a área pretendida, por exemplo).

⁴ O levantamento de informações visa compôr um plano mínimo de ampliação das condições produtivas da região, ao tempo de identificar quais atividades agropecuárias podem ser introduzidas e priorizadas,

Os Programas de Arrendamento são administrados pelas Prefeituras Municipais, apoiados pelo Banco do Brasil, sindicatos rurais e, às vezes, cooperativas. As Prefeituras tinham o objetivo de aumentar a produção municipal e, conseqüentemente, a arrecadação tributária, assim como ajudar na geração de novos empregos. Os sindicatos buscavam evitar riscos com ocupações e desapropriações para fins de Reforma Agrária. O Banco do Brasil visava ampliar o número de clientes e operações de crédito. As cooperativas, finalmente, procuravam elevar a produção comercializada.

Os Programas Municipais de Arrendamento na região do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba surgem em meados da década de 80 tendo como objetivo principal, como já foi dito, a ocupação de terras até então ociosas e ou improdutivas. No ano de 1985, o município de Uberaba, no Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba, lançou o primeiro Programa de Arrendamento de Terras.

A fim de atingir os objetivos propostos, tornou-se necessário, por um lado, uma ampla divulgação dos Programas nos estados de São Paulo, Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul para atrair produtores experientes na utilização de tecnologias modernas já que a região não tinha tradição na agricultura. Por outro lado, foi preciso um intenso trabalho para persuadir os proprietários fundiários das vantagens do arrendamento.

Até o início da década de 80, a pecuária bovina ainda era a principal atividade produtiva em Uberaba – capital do zebu –, reservando a quase totalidade das terras cultiváveis para um rebanho de 180 mil cabeças. Nesta época, a agricultura estava restrita às áreas mais férteis, cultivadas com feijão e milho, basicamente para consumo próprio. Grande parte das áreas adequadas a produção agrícola estavam incultas ou ocupadas com florestas. A área ocupada com soja, em 1984, era apenas 8.700 hectares, passando para 52.800 hectares após o Programa.

Com a implantação do Programa, vários produtores vieram do sul do país e de São Paulo, onde não tinham recursos produtivos (notadamente, terra) suficientes para crescerem e, com seu profissionalismo, fortaleceram a agricultura em um município que até então se dedicava somente à pecuária bovina. A partir deste período, a expansão das lavouras de soja, cultivadas com altos níveis tecnológicos, transformou radicalmente a paisagem do cerrado mineiro. Os empreendimentos obtinham maiores produtividade e possibilitava a

atendendo à vocação das terras.

introdução de outras culturas, também em escala comercial. De 1985 a 1988, foram acertados 135 contratos, 25.000 hectares arrendados em apenas 3 anos.

A principal lavoura plantada em sucessão à soja nesta região foi o milho. A dobradinha soja e milho repercutiu em outros setores da economia agropecuária. A avicultura, em especial, ganhou novo impulso devido à alta disponibilidade de componentes para a alimentação das aves.

O exemplo dos profissionais oriundos de outras localidades do Brasil se frutificou. Os agricultores que já atuavam no município e região perceberam que era melhor trabalhar com recursos modernos. A participação da agricultura no total da arrecadação municipal de Imposto sobre Comercialização de Mercadorias e Serviços – ICMS – passou de 12% para 22% após a implantação do Programa.

Também os pecuaristas – que em princípio estavam interessados unicamente em reformar pastos – elevaram o cultivo de grãos ao *status* da criação de animais. A bovinocultura tornou-se mais eficiente e profissionalizada, obtendo animais de qualidade melhorada, fruto das pastagens replantadas em áreas de lavouras. O rebanho bovino saiu de um patamar de 180 mil cabeças para 250 mil com a recuperação das pastagens degradadas. Uberaba tornou-se, dessa maneira, um significativo produtor de soja e milho em Minas Gerais. Um expressivo número de pecuaristas locais fizeram uso do arrendamento para desenvolver suas recria, engorda de bovinos e produção de leite.

Cerca de 70% da área cultivada com lavouras dentro do município são executadas por arrendatários, ou seja, uma extensão territorial de 60 mil hectares que são trabalhados, anualmente, com regularidade, por agricultores profissionais usuários de terras de terceiros, de um lado e; proprietários fundiários, de outro, que se associaram com o objetivo de produzir grãos com os recursos que cada um dispõe, os quais lhes proporcionaram quantidades compatíveis com seus investimentos.

Em 1986, Uberlândia inicia o processo de implementação do Programa de Arrendamento de Terras (PAT). Depois de 5 anos de funcionamento, contabilizou 103 contratos para cultivo de lavouras em 31.500 hectares.

Entretanto, no início dos anos 90, observamos o enfraquecimento do arrendamento de terras na região. Em 1985, as áreas arrendadas correspondiam a 476.613 hectares, em 1995, caem para 291.509 hectares, ou seja, uma queda de aproximadamente 39% das áreas

arrendadas.

O declínio do arrendamento no Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba, particularmente em Uberaba e Uberlândia, pode ser explicado, em parte, pela elevada renda fundiária, pelo curto prazo dos contratos e pela dificuldade de acesso aos recursos financeiros e produtivos (crédito rural, tecnologias, terra, etc.). Em contrapartida, a decadência dos Programas Municipais de Arrendamento está embasada no contexto institucional adverso. Para entender melhor esse aspecto é preciso analisar a propriedade privada e os contratos na região⁵.

Assim, ao que tudo indica, o interesse dos proprietários em arrendar suas terras estaria relacionado à redução da rentabilidade da atividade produtiva predominante (pecuária bovina extensiva) e da ameaça de desapropriações com fins de Reforma Agrária, bem como ao aumento das alíquotas do Imposto Territorial Rural – ITR. Pois obteriam uma renda maior com o arrendamento do que com a pecuária, diminuiria o imposto rural a ser pago e afastariam o perigo de desapropriação. Enquanto que os arrendatários poderiam ter acesso à terra necessária para produzir.

Os contratos de arrendamento celebrados nos municípios de Uberaba e Uberlândia entre 1985-1991, em sua maioria, foram realizados via Programa. Estes tinham assistência técnica e jurídica. A assistência técnica oferecida pela Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural – EMATER - procurava orientar os arrendatários sobre melhores condições de produção, técnicas produtivas, combate de pragas e doenças, preparo do solo, etc. Ao passo que a assistência jurídica, formada por uma comissão com representantes dos proprietários, arrendatários, sindicato rural, EMATER e Secretaria Municipal da Agricultura, intermediava e julgava os contratos de arrendamento quando havia conflitos entre as partes contratantes.

Contudo, o número dos contratos de arrendamento de terras negociados via particular cresceu bastante e a intermediação dos Programas nesses contratos foi desaparecendo. As administrações seguintes das Prefeituras Municipais consideraram desnecessário o apoio direto ao sistema de arrendamento, visto que o Programa não estava

⁵ À semelhança de outras regiões do país, o Triângulo Mineiro apresenta uma elevada concentração da propriedade fundiária. Ademais, a pecuária bovina sempre foi uma importante atividade produtiva na região, especialmente no município de Uberaba, sendo possível a manutenção de terras ociosas a baixo custo.

presente no plano de governo, os resultados haviam perdido o impacto do sucesso inicial e o setor agropecuário passaria a desempenhar outras funções além do produtivo como, por exemplo, o especulativo.

Os sindicatos rurais aos poucos foram percebendo que os riscos com ocupações e desapropriações para fins de Reforma Agrária não eram tão iminente na região do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba quanto havia sido colocado pelos formuladores dos Programas. Deste modo, perdeu-se a contribuição dos sindicatos como força determinante para o desenvolvimento do arrendamento.

Apesar do Banco do Brasil ter disponibilizado o crédito rural para os arrendatários durante os primeiros anos dos Programas, essa instituição financeira passou a restringir o financiamento a partir do momento que o limite de crédito oficial para a agricultura da região sofreu uma considerável redução. Esses clientes apresentavam garantia precária e, segundo informações da gerência do banco, um alto índice de inadimplência.

O incentivo dado ao arrendamento pelas cooperativas também revelou sérios problemas. A Cooperativa Agropecuária Mista de Iraí de Minas (COPAMIL), por exemplo, objetivando aumentar o volume comercializado de grãos, criou condições que facilitassem o acesso dos arrendatários aos recursos financeiros para plantar. No entanto, a maioria desses associados não conseguiu pagar os empréstimos e a cooperativa ficou com a dívida junto ao sistema financeiro.

Em muitos casos os proprietários de terras sentiam-se desestimulados em renovar os contratos de arrendamento devido, principalmente, ao burlamento das cláusulas contratuais (i.e., não pagamento da renda fundiária, devolução da terra em condições inadequadas ao uso, ausência de benfeitorias e investimentos úteis à conservação do imóvel). Esses proprietários preferiram vender suas terras, utilizar para pasto ou mesmo administrar pessoalmente a arrendar para terceiros.

Os arrendatários, por sua vez, abandonaram a prática do arrendamento em decorrência de vários fatores. Dentre eles, podemos sublinhar que o curto prazo dos contratos não permitia a realização de grandes investimentos, nem a dificuldade de acesso ao crédito agrícola possibilitava a adoção de novos métodos tecnológicos, o que acabava prejudicando os ganhos de produtividade. E, o baixo retorno da atividade produtiva, aumentava o risco de inadimplência.

4.4 QUADRO ATUAL DO ARRENDAMENTO NA REGIÃO

De modo geral, a prática do arrendamento fundiário tem diminuído no país nos últimos anos, como procuramos mostrar no terceiro capítulo. O objetivo desta seção é fazer uma rápida recapitulação da presença do arrendamento em Minas Gerais e analisar, com base nos dados dos Censos Agropecuários e informações coletadas da pesquisa de campo, a situação atual dos arrendatários na região do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba, particularmente, nos municípios de Uberaba e Uberlândia.

A evolução do arrendamento de terras em Minas Gerais (TABELA 4.2), ao longo das últimas décadas, apresenta uma tendência singular. Em 1920, os estabelecimentos arrendatários representavam 1,8% do total dos estabelecimentos agropecuários do Estado e em 1970 essa participação alcançou 7,5%. As maiores participações das áreas arrendadas ocorrem em 1960 (4,3%) e em 1970 (4,1%). Após esse período, os estabelecimentos arrendatários e as áreas arrendadas permanecem estabilizados em um certo patamar.

A participação das áreas arrendadas é sempre inferior à participação dos estabelecimentos arrendatários, revelando a ocorrência de contratos referentes a áreas pequenas, no contexto das relações tradicionais entre grandes proprietários fundiários e famílias de agricultores/trabalhadores rurais sem terra.

Tabela 4.2: Evolução do Arrendamento Fundiário em Minas Gerais, segundo a condição do responsável (1920 - 1995)

Ano	Total dos estabelecimentos	Total de área	Estabelecimentos arrendatários		Área arrendada (ha)	
			N.º	%	N.º	%
1920	115.655	27.390.536	2.093	1,8	337.157	1,2
1940	284.685	33.475.881	14.943	5,2	1.133.947	3,4
1950	265.559	36.633.521	8.890	3,3	799.103	2,2
1960	371.859	38.339.045	22.333	6,0	1.631.493	4,3
1970	453.998	42.008.555	34.096	7,5	1.731.475	4,1
1975	463.515	44.623.332	25.299	5,5	1.107.905	2,5
1980	480.631	46.362.287	29.581	6,2	1.282.523	2,8
1985	551.488	45.836.651	36.629	6,6	1.370.209	3,0
1995	496.677	40.811.660	30.383	6,1	1.140.205	2,8

Fonte: Censos Agropecuários do Brasil, vários anos.

Comparando os dados dos Censos Agropecuários para Minas Gerais e Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba, os estabelecimentos e áreas pertencentes aos arrendatários crescem relativamente até 1985. Os dados da TABELA 4.3 mostram que a menor participação dos estabelecimentos arrendatários no total dos estabelecimentos agropecuários no Triângulo ocorre em 1995 (7,13%), enquanto que em 1975, a área arrendada correspondia a apenas 2,92% do total de área ocupada na região.

Tabela 4.3: Número de estabelecimentos arrendatários e área arrendada (em hectares), segundo a condição do produtor, em Minas Gerais e no Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba (1970- 1995)

Ano	Minas Gerais						Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba					
	Total		Arrendatário				Total		Arrendatário			
	Estab.	Área	Estab.	%	Nº	%	Estab.	Área	Estab.	%	Nº	%
1970	453.998	42.008.555	24.537	5,40	1.574.563	3,75	26.849	5.817.533	2.601	9,69	248.892	4,28
1975	463.515	44.623.333	16.497	3,56	1.062.132	2,38	29.349	6.009.672	2.260	7,70	175.648	2,92
1980	480.631	46.632.289	21.618	4,50	1.378.214	2,96	31.358	5.918.332	3.171	10,11	259.480	4,38
1985	551.448	45.836.652	21.521	3,90	1.467.588	3,20	36.009	6.101.365	4.312	11,97	333.633	5,47
1995	496.677	40.811.659	15.688	3,16	1.129.492	2,77	19.639	7.528.338	3.541	18,03	336.746	4,47

Fonte: Censos Agropecuários de Minas Gerais, vários anos.

Segundo dados do Censo Agropecuário 1995-6, o Triângulo possui, dentre as mesorregiões de Minas Gerais, a maior participação de estabelecimentos arrendatários no total de estabelecimentos agropecuários (7,13%). Embora tenha ocorrido uma retração do uso do arrendamento na região, o número de imóveis rurais arrendados ainda continua expressivo se comparado com as demais mesorregiões (TABELA 4.4). O arrendamento fundiário tem um peso econômico na agricultura regional, seja pelo incentivo dado pelos Programas de Arrendamento a partir de 1985, seja pelo crescimento da produção de grãos.

Tabela 4.4: Número de estabelecimentos arrendatários e área arrendada (em hectares), segundo a condição do produtor, nas mesorregiões de Minas Gerais (1995-6)

Mesorregiões	Total				Arrendatário		
	Estabs agrop.	Área utilizada	Estabelecimentos		Área		Tamanho médio (ha)
			Número	%	Número	%	
Campo das Vertentes	14.531	674.644	994	6,84	46.289	6,86	46,57
Central Mineira	12.780	2.371.549	494	3,87	85.619	3,61	173,32
Jequitinhonha	35.975	2.872.618	145	0,40	52.980	1,84	365,38
Metropolitana de Belo Horizonte	34.135	1.917.723	939	2,75	81.399	4,24	86,69
Noroeste de Minas	15.310	4.807.056	334	2,18	82.215	1,71	246,15
Norte de Minas	74.973	7.703.820	589	0,79	100.008	1,30	169,79
Oeste de Minas	28.928	1.711.902	838	2,90	39.489	2,31	47,12
Sul/ Sudeste de Minas	96.521	3.811.450	5.062	5,24	118.791	3,12	23,47
Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba	49.639	7.528.338	3.541	7,13	336.746	4,47	95,10
Vale Mucuri	14.117	1.585.211	72	0,51	4.996	0,32	69,39
Vale do Rio Doce	47.343	3.277.201	538	1,14	70.740	2,16	131,49
Zona da Mata	72.425	2.646.671	2.142	2,96	110.221	4,16	51,46

Fonte: Censo Agropecuário de Minas Gerais, 1995-6.

Analisando a distribuição das áreas arrendadas de acordo com o grupo de área total em Minas Gerais percebemos que os estratos de área até 100 ha representam 85,62% do total de estabelecimentos arrendatários, embora ocupem apenas 25,08% da área total

arrendada. Os estratos acima de 100 ha participam com 14,35% do número total de estabelecimentos e 74,90% da área total arrendada (TABELA 4.5).

Quanto menores os estratos de área maior a discrepância, ou seja, os estabelecimentos com área inferior a 10 ha participam com 42,43% no total de estabelecimentos arrendatários e só representam 1,97% no total de área arrendada; os estratos entre 10 e 50 ha correspondem a 30,88% e 10,99%, respectivamente, no total de estabelecimentos e área arrendados. Isto revela a enorme concentração da propriedade da terra no sistema de arrendamento em Minas Gerais.

Tabela 4.5: Grupo de área total (em hectares) de estabelecimentos arrendados segundo a condição do produtor – Minas Gerais (1995-6)

Grupo de área total (ha)	estabelecimentos		Área	
	total	%	total	%
	15.646		1.129.492	
4.4.1.1 Menos de 10	6.640	42,43	22.285	1,97
< 1	1.232		529	
1 a < de 2	1.173		1.473	
2 a < de 5	2.641		8.432	
5 a < de 10	1.594		11.851	
10 a < de 100	6.758	43,19	261.072	23,11
10 a < de 20	1.852		26.791	
20 a < de 50	2.979		97.367	
50 a < de 100	1.927		136.913	
100 a < de 1000	2.163	13,82	497.634	44,05
100 a < de 200	1.265		175.945	
200 a < de 500	742		216.924	
500 a < de 1000	156		104.765	
1000 a < de 10000	75	0,47	170.782	15,12
> 10000	10	0,06	177.719	15,73

Fonte: Censo Agropecuário de Minas Gerais, 1995-96.

Verificamos um aumento tanto do número de estabelecimentos agropecuários quanto da área ocupada nas microrregiões do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba, entre 1970 e 1985, decrescendo após esse período (TABELA 4.6). Esta expansão deve-se, como já dissemos, sobretudo, ao processo de ocupação e modernização da agricultura regional. Quando analisamos somente os estabelecimentos arrendatários (TABELA 4.7), notamos essa mesma tendência, porém, as microrregiões de Uberaba e Uberlândia apresentam o maior número desses estabelecimentos em 1985, respectivamente, 15,13% e 16,47% do total de imóveis rurais.

Tabela 4.6: Totais de estabelecimentos agropecuários e área (em hectares), segundo a condição do produtor, nas microrregiões do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba (1970-1995)

Ano	Araxá		Frutal		Ituiutaba		Patos de Minas		Patrocínio		Uberaba		Uberlândia	
	Estabs	Área	Estabs	Área	Estabs	Área	Estabs	Área	Estabs	Área	Estabs	Área	Estabs	Área
1970	4.908	1.217.616	6.446	1.853.749	3.650	797.941	9.600	1.034.649	7.106	1.190.379	3.368	860.013	9.929	1.913.392
1975	6.154	1.381.562	8.551	1.975.843	3.561	763.123	10.488	1.111.068	7.236	1.193.111	3.650	868.866	9.912	1.971.850
1980	6.304	1.323.224	9.509	1.955.795	3.719	780.874	11.027	1.155.610	7.503	1.157.035	4.135	891.981	10.211	1.913.516
1985	7.059	1.275.339	11.998	2.003.621	3.958	828.664	12.160	1.140.766	8.177	1.127.607	4.684	1.074.354	11.150	1.895.776
1995	6.163	1.092.791	9.100	1.441.838	3.804	800.329	9.996	818.495	8.384	1.030.738	3.382	769.608	8.810	1.574.537

Fonte: Censo Agropecuário de Minas Gerais, 1970-95.

Tabela 4.7: Número de estabelecimentos arrendatários e área arrendada (em hectares), segundo a condição do produtor, nas microrregiões do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba (1970 – 1995))

Ano	Araxá		Frutal		Ituiutaba		Patos de Minas		Patrocínio		Uberaba		Uberlândia	
	Estabs	Área	Estabs	Área	Estabs	Área	Estabs	Área	Estabs	Área	Estabs	Área	Estabs	Área
1970	411	84.593	463	52.975	371	40.249	357	28.809	266	43.440	580	41.245	1.292	111.232
1975	326	56.953	575	45.961	237	22.877	224	15.471	251	26.483	482	39.275	952	63.928
1980	418	57.621	964	79.988	445	27.144	376	24.843	347	59.615	502	48.106	1.358	71.769
1985	574	111.308	1.390	106.120	407	31.858	390	31.672	376	68.929	709	70.847	1.837	87.735
1995	481	63.147	739	65.215	349	35.918	306	23.048	349	29.250	266	46.307	1.051	73.860

Fonte: Censo Agropecuário de Minas Gerais, 1970-95.

A TABELA 4.8, por sua vez, apresenta o tamanho médio dos estabelecimentos arrendatários nas microrregiões do Triângulo Mineiro. Uberlândia e Frutal apresentam o maior número de estabelecimentos e área arrendados nesta mesorregião, 29,68% e 20,87%, 21,93% e 19,37%, respectivamente. O tamanho médio dos estabelecimentos arrendatários é, aproximadamente, 95 hectares, entretanto, Uberlândia (70 ha) e Uberaba (174 ha) divergem consideravelmente desta média. Isto se explica, parcialmente, pela maior participação da pecuária bovina em Uberaba do que em Uberlândia.

Tabela 4.8: Tamanho médio dos estabelecimentos arrendatários, segundo a condição do produtor, nas microrregiões do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba – TMAP (1995-6)

Microrregião	Estabelecimentos		Área (ha)		Tamanho Médio
	Nº	%	Nº	%	(ha)
TMAP	3.541	100	336.746	100	95
Araxá	481	13,58	63.147	18,75	131
Frutal	739	20,87	65.215	19,37	88
Ituiutaba	349	9,86	35.918	10,67	103
Patos de Minas	306	8,64	23.048	6,84	75
Patrocínio	349	9,86	29.250	8,69	84
Uberaba	266	7,51	46.307	13,75	174
Uberlândia	1.051	29,68	73.860	21,93	70

Fonte: Censos Agropecuários de Minas Gerais 1995-6.

Confrontando os dados do Censo Agropecuário 1985 e 1995-6 (TABELA 4.9) notamos uma queda significativa na área produtiva não utilizada nas microrregiões de Uberaba (-59%) e Uberlândia (-49%). Já no Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba merece atenção o intenso crescimento das lavouras permanentes, i.e., uma expansão de 44,5% da área cultivada. O Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba segue a tendência observada no estado de Minas Gerais, qual seja, um aumento das lavouras em descanso, mais ou menos, 59% e 21%, respectivamente.

Tabela 4.9: Utilização das terras (em hectares), segundo a condição do produtor, no estado de Minas Gerais, na mesorregião do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba e nas microrregiões de Uberaba e Uberlândia (1985/1995-6)

Utilização das terras	Regiões							
	Minas Gerais		TMAP		Uberaba		Uberlândia	
	1985	1995-6	1985	1995-6	1985	1995-6	1985	1995-6
Total	45.836.654	40.811.660	6.101.789	7.528.338	1.074.356	769.608	1.895.778	1.574.537
Lavouras	1.288.913	1.188.053	97.087	175.738	9.196	6.999	27.833	30.191
Permanentes								
Temporárias	4.051.197	2.984.082	724.793	872.463	192.017	160.408	238.394	196.876
Em descanso	589.652	748.827	37.184	89.972	6.096	20.048	28.941	17.183
Pastagens	20.624.740	13.654.415	1.481.200	1.709.329	289.161	113.129	869.515	301.005
Naturais								
Plantadas	8.299.443	11.694.188	2.791.992	3.549.124	392.882	336.185	2.595.366	768.519
Matas	5.478.555	5.670.306	549.671	603.836	103.816	61.191	503.761	156.360
Naturais								
Plantadas	1.767.861	1.707.782	119.023	141.751	30.875	8.854	81.721	33.228
Prod. não utilizadas	1.137.109	1.015.748	57.362	61.004	8.059	3.282	44.963	20.934

Fonte: Censos Agropecuários de Minas Gerais, 1985-1995.

Comparando os dados dos Censos Agropecuários de 1980, 1985 e 1995-6, é possível identificar algumas alterações, no que diz respeito às principais atividades desenvolvidas nos estabelecimentos arrendatários (TABELA 4.10).

Conforme se vê, entre 1980 e 1985, todas atividades selecionadas ganham participação nos estabelecimentos e áreas arrendatários, exceto milho em grão e pecuária bovina que praticamente não se modificam. Em geral, entre 1985 e 1995, tanto os estabelecimentos como as áreas arrendados decrescem, salvo a área de cana-de-açúcar que continua crescendo no período. A tendência, portanto, é as atividades desenvolvidas em sistema de arrendamento expandirem até 1985 e, após essa época, começarem a declinar. O reflexo disto é o declínio das áreas arrendadas a partir do início da década de 90.

Tabela 4.10: Principais atividades econômicas, em área arrendada, segundo a condição do produtor – Minas Gerais (1980/1985/1995)

Atividades	Ano					
	1980		1985		1995	
	Estabs.	Área	Estabs.	Área	Estabs.	Área
Arroz-em-casca	1.220	40.571	1.332	47.787	239	3.638
Cana-de-açúcar	182	12.302	363	34.224	263	45.874
Milho em grão	2.482	92.927	2.246	90.866	1.047	64.290
Soja em grão	112	21.336	484	85.557	305	61.665
Café em grão	475	14.831	659	18.596	638	16.578
Pecuária bovina	10.134	844.659	10.278	778.804	6.147	488.319

Fonte: Censos Agropecuários de Minas Gerais, 1980, 1985 e 1995.

O arrendamento de terras, entre 1985 e 1995, sofre uma intensa queda nas microrregiões de Uberaba (-62,5%) e Uberlândia (-42,8%). Considerando os dados para os municípios, a participação dos estabelecimentos e área arrendados em Uberlândia aumenta em 1995. Já em Uberaba, a participação dos estabelecimentos arrendatários no total estabelecimentos agropecuários cai de um percentual de 12,74%, em 1985, para 7,33% em 1995 (TABELA 4.11).

Tabela 4.11: Número de estabelecimentos arrendatários e área arrendada (em hectares), segundo a condição do produtor, nos municípios de Uberaba e Uberlândia (1970 - 1995)

Ano	Uberaba						Uberlândia					
	Total		Arrendatário				Total		Arrendatário			
	Estab.	Área	Estab.	%	Nº	%	Estab.	Área	Estab.	%	Nº	%
1970	1.495	399.420	300	20,07	17.238	4,32	1.620	331.134	251	15,49	25.467	7,69
1975	1.757	401.701	266	15,14	23.695	5,90	1.709	359.499	173	10,12	6.456	1,80
1980	1.890	436.268	269	14,23	22.320	5,12	1.293	327.011	105	8,12	7.144	2,18
1985	2.165	391.992	276	12,75	24.272	6,19	1.415	344.135	159	11,24	12.523	3,64
1995	1.527	348.821	112	7,33	23.898	6,85	1.616	359.895	251	15,53	23.397	6,50

Fonte: Censos Agropecuários de Minas Gerais, 1970- 95.

Quando se faz o corte da agricultura em familiar e patronal, percebemos que os contratos de arrendamento em Uberaba (TABELA 4.12) são assinados em 39% e 60% por produtores familiares e patronais, respectivamente. Entre os arrendatários familiares, os que mais participam do arrendamento são as famílias de maiores renda (14%). Em Uberlândia, a participação dos agricultores patronais nos contratos de arrendamento é de 81% vis-à-vis 19% dos produtores familiares (TABELA 4.13). Para Reydon e Plata (2002), essa baixa

Tabela 4.12: Estabelecimentos e área, segundo a condição do produtor, no município de Uberaba, conforme categorias familiares e patronal (1995-6)

Categorias	Proprietário		Arrendatário		Parceiro		Ocupante		Total	
	Nº	Ha	Nº	Ha	Nº	Ha	Nº	Ha	Nº	Ha
TOTAL	1.309	306.019	102	23.495	9	2.095	22	971	1.442	332.580
Total Familiar	400	23.271	40	2.579	5	300	5	49	450	26.199
Maiores rendas	142	10.683	14	1.310	1	38	3	5	160	12.036
Renda média	139	7.350	13	593	1	135	0	0	153	8.078
Renda baixa	45	1.777	2	246	2	96	0	0	49	2.119
Quase sem renda	74	3.459	11	429	1	29	2	43	88	3.960
Patronal	903	281.859	61	20.901	4	1.794	7	566	975	305.120
Porcentagem.										
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Total Familiar	31%	8%	39%	11%	56%	14%	23%	5%	31%	8%
Maiores rendas	11%	3%	14%	6%	11%	2%	14%	1%	11%	4%
Renda média	11%	2%	13%	3%	11%	6%	0%	0%	11%	2%
Renda baixa	3%	1%	2%	1%	22%	5%	0%	0%	3%	1%
Quase sem renda	6%	1%	11%	2%	11%	1%	9%	4%	6%	1%
Patronal	69%	92%	60%	89%	44%	86%	32%	58%	68%	92%

Fonte: Censo Agropecuário 1995/96. Elaboração Convênio INCRA/FAO. In REYDON & PLATA (2002).

Tabela 4.13: Estabelecimentos e área, segundo a condição do produtor, no município de Uberlândia, conforme categorias familiares e patronal. (1995-6)

Categorias	Proprietário		Arrendatário		Parceiro		Ocupante		Total	
	Nº	Ha	Nº	Ha	Nº	Ha	Nº	Ha	Nº	Ha
TOTAL	1.316	330.976	251	23.397	18	438	31	5.083	1.616	359.894
Total Familiar	313	18.679	47	1.836	13	404	4	35	377	20.953
Maiores rendas	67	6.575	11	1.124	6	339	0	0	84	8.036
Renda média	79	4.360	6	100	4	36	1	20	90	4.516
Renda baixa	39	1.558	5	169	0	0	2	13	46	1.740
Quase sem renda	128	6.185	25	442	3	29	1	2	157	6.658
Patronal	996	310.886	204	21.561	5	33	18	4.817	1.223	337.297
Porcentagem.										
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Total Familiar	24%	6%	19%	8%	72%	92%	13%	1%	23%	6%
Maiores rendas	5%	2%	4%	5%	33%	77%	0%	0%	5%	2%
Renda média	6%	1%	2%	0%	22%	8%	3%	0%	6%	1%
Renda baixa	3%	0%	2%	1%	0%	0%	6%	0%	3%	0%
Quase sem renda	10%	2%	10%	2%	17%	7%	3%	0%	10%	2%
Patronal	76%	94%	81%	92%	28%	8%	58%	95%	76%	94%

Fonte: Censo Agropecuário 1995/96. Elaboração Convênio INCRA/FAO. In REYDON & PLATA (2002).

participação da agricultura familiar nas áreas arrendadas nos municípios de Uberaba e Uberlândia evidencia um processo de seleção adversa na dinâmica e no enfoque dos Programas Municipais de Arrendamento de Terras. Uma possível solução, segundo os autores, seria a criação de Programas com garantia para os arrendatários sem ou com renda

baixa a fim de viabilizar o acesso de tais produtores aos contratos de arrendamento⁶.

As entrevistas realizadas na região do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba, confirmam que os proprietários preferem não arrendar terras para beneficiários potenciais dos Programas de Reforma Agrária para reduzir seus riscos de desapropriação. Ademais, argumentam que os pequenos produtores não têm os recursos necessários para explorar adequadamente a terra, reduzindo as possibilidades de êxito e, por consequência, aumentando as chances de litígios contratuais.

O quinto capítulo interpreta os resultados da análise dos questionários e entrevistas realizados junto aos arrendatários, proprietários fundiários, funcionários das Prefeituras Municipais, sindicatos rurais, cooperativas e bancos, de Uberaba e Uberlândia, com o intuito de montar o cenário do arrendamento de terras e traçar o perfil desses agentes no Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba.

4.5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

As recentes experiências de Programas de Arrendamento de Terras, implementados em algumas regiões do país, indicam que, apesar dos esforços de criar e implementar instrumentos para alocar melhor os recursos ociosos e/ou improdutivos no meio rural, o mercado de arrendamento fundiário ainda é pouco dinâmico.

A região do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba, após a implantação dos Programas Municipais de Arrendamento, apresentou um período de rápida expansão das áreas arrendadas na segunda metade dos anos 80. A relevância desses Programas, principalmente, quando se trata da presença do arrendamento no Brasil, está vinculada ao incentivo que os mesmos deram para o desenvolvimento da agricultura regional, em particular, em Uberaba e Uberlândia. Estes municípios, mediante o uso do arrendamento, geraram, entre outros benefícios, novos empregos no campo, recuperaram pastagens degradadas, aumentaram a produção de grãos e a participação da agricultura no total da arrecadação municipal de ICMS.

⁶ De fato, essa linha de argumentação acompanha as teorias desenvolvidas por Cheung (1969), Stiglitz (1974), Hoff (1993), entre outros, e que se procurou apresentar sinteticamente no capítulo dois desta dissertação.

Todavia, a partir da década de 90, ocorre uma decadência do arrendamento na região. Além da intensificação das dificuldades do processo produtivo devido à crise do setor agrícola, os arrendatários passam a enfrentar a mudança de atitude dos proprietários em ceder o uso temporário das terras. Entre outras razões, pode-se citar o medo dos proprietários de desapropriações com fins de reforma agrária. Isto decorre, sobretudo, da dubiedade da legislação que considera as áreas ocupadas por parceiros e arrendatários como prioritárias do programa de reforma agrária, e não somente as terras ociosas. Em segundo lugar, os proprietários têm receio de que as cláusulas contratuais não sejam honradas pelos produtores, prejudicando sua rentabilidade.

Toda a mobilização gerada em nível nacional pelos Programas Municipais de Arrendamento suscitou uma discussão acerca da viabilidade e eficácia desse instrumento para fortalecer a economia do país. Embora os Programas de Arrendamento apresentem falhas institucionais e econômicas (por exemplo, desinteresse da administração municipal, escassez de recursos financeiros para crédito agrícola, falta de divulgação do Programa junto aos beneficiários), as quais também explicam o declínio das áreas arrendadas no Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba, a experiência pioneira desenvolvida em Uberaba criou novos conceitos no que concerne à associação no setor rural. Trata-se de dispensar a posse da terra como fator produtivo essencial para a prática do arrendamento.

CAPÍTULO 5

ESTUDO DE CASO: O ARRENDAMENTO DE TERRAS NOS MUNICÍPIOS DE UBERABA E UBERLÂNDIA

5.1 INTRODUÇÃO

O capítulo anterior descreveu o processo de elaboração e implementação dos Programas de Arrendamento de Terras no Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba, mediante os quais foram utilizadas áreas até então desocupadas ou subutilizadas. Nos últimos anos, no entanto, nota-se um enfraquecimento dos estabelecimentos arrendatários na região. A fim de obter informações das atuais condições sócio-econômicas dos arrendatários e caracterizar as relações contratuais na região, escolheu-se Uberaba e Uberlândia, onde foram criados os primeiros Programas de Arrendamento, para realizar a pesquisa de campo.

Assume-se que os resultados obtidos poderão ser em grande medida utilizados como base para compreender o funcionamento do mercado de arrendamento em outras regiões do Brasil, dando, desta forma, maior robustez a futuras propostas de políticas públicas. Em virtude disto, este capítulo está separado basicamente em duas seções, sendo que uma apresenta os procedimentos metodológicos da pesquisa de campo e, a outra, a interpretação das informações resultantes.

5.2 METODOLOGIA

A pesquisa de campo foi composta de várias entrevistas e aplicação de questionários junto aos agentes, direta ou indiretamente, relacionados ao universo pesquisado¹. Entre os atores que foram entrevistados e questionados nos dois municípios da região em estudo (Uberaba e Uberlândia), selecionamos os proprietários fundiários, os arrendatários, os

¹ O roteiro das entrevistas e questionários encontra-se em anexo. Vale lembrar que, o conteúdo das questões sofreram algumas modificações quando de nossa ida a campo devido a precariedade dos dados.

funcionários das Prefeituras Municipais, os diretores e gerentes das instituições de crédito, membros dos sindicatos rurais e técnicos ligados às Cooperativas Municipais.

Para explicar tanto as decisões de aderir e permanecer no sistema de arrendamento de terras quanto de desistir, montou-se amostras aleatórias divididas em dois grupos: uma integrada por atores que continuam no arrendamento e outra por atores que já abandonaram. A elaboração das amostras dependeu da composição de uma lista contendo os nomes dos participantes e ex-participantes dos Programas Municipais de Arrendamento de Terras, que foram submetidos aos questionários e entrevistas.

A princípio, visitamos as secretarias agropecuárias de ambos municípios para solicitar uma lista de arrendatários, ex-arrendatários e proprietários de terras que estão ou estiveram ligados aos Programas. Em decorrência da desatualização e precariedade dos cadastros dos arrendatários e proprietários de terras, fornecidos pelas secretarias agropecuárias de Uberaba e Uberlândia, tivemos que construir uma listagem de beneficiários, incluindo tanto os atuais como os ex-arrendatários e os proprietários que arrendaram e arrendam terras no contexto dos Programas Municipais. Além do nome, foi necessário localizar a pessoa e identificar a propriedade. Para isto, utilizamos um conjunto de fontes e auxílios.

Inicialmente, recorremos aos Ceasa's, os quais mantêm lista de produtores que ali comercializam seus produtos. De posse da lista, fizemos plantão nos dias de comercialização (segunda-feira e sexta-feira em Uberaba, quinta-feira e sexta-feira em Uberlândia) para encontrar os produtores, realizar em loco ou marcar as entrevistas.

A lista de produtores arrendatários feita a partir do Ceasa introduz um viés na amostra, o qual comprometeria o alcance de nossa análise. Tais arrendatários são os que se dedicam à horticultura, representando um público peculiar de produtores. Por esta razão tivemos que buscar outras fontes de informação para ampliar a listagem. Procuramos os sindicatos rurais, sejam de trabalhadores e produtores familiares, sejam dos patronais. Por último, recorremos ao mentor do Programa de Arrendamento de Terras em Uberaba, Dr. José Humberto Guimarães, ex-funcionário da carteira agrícola do Banco do Brasil, que prontamente se comprometeu em nos ajudar no contato com os agentes envolvidos no universo pesquisado.

O teste de avaliação dos questionários foi realizado na primeira quinzena de dezembro de 2001 nos dois municípios em estudo. Quando de nosso retorno a campo, em fevereiro de 2002, procurou-se superar alguns problemas referentes ao tempo de duração das entrevistas, transporte, agendar o horário de aplicação dos questionários e realização das entrevistas junto aos entrevistados. Finda a pesquisa de campo, conseguiu-se montar uma amostra de 34 arrendatários, 7 ex-arrendatários, 15 proprietários de terras e 5 ex-arrendadores. A próxima etapa foi a sistematização e tabulação dos dados coletados.

Os questionários direcionados aos arrendatários foram desagregados, essencialmente, em duas partes: uma contendo elementos para traçar o perfil sócio-econômico desses produtores e outra para analisar os elementos inerentes ao contrato de arrendamento nos municípios de Uberaba e Uberlândia. Valeu-nos o método estatístico de análise multivariada de componentes principais, mediante o qual extraímos importantes informações sobre os pequenos arrendatários na região do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba.

Embora o foco do estudo seja a pessoa do arrendatário, precisamos ter contato também com os ex-arrendatários a fim de identificar de que maneira os determinantes do arrendamento fundiário refletem sobre o desempenho e, em última instância, sobre o desinteresse de tais produtores pelo sistema de arrendamento de terras.

No que se refere às entrevistas com os proprietários fundiários e ex-arrendadores, o término da pesquisa foi menos custoso. O interesse dos proprietários fundiários em entrar no Programa foi, quase sempre, aumentar a renda do estabelecimento. Os proprietários arrendam interessados, também, na recuperação das pastagens e solos. Em outras situações, os proprietários arrendam pelo medo de perderem suas terras com desapropriações. Já os proprietários que se desligaram do Programa declararam que não arrendam mais terras porque seus objetivos, na época, foram atingidos (recuperação de pastagens degradadas, por exemplo).

Em entrevista com os funcionários das Prefeituras Municipais de Uberaba e Uberlândia notamos que os Programas de Arrendamento de Terras surgem como instrumento para viabilizar o aproveitamento de terras ociosas e ou subutilizadas na região do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba. Os Programas funcionam como intermediários nos contratos firmados entre proprietários de terras e arrendatários.

5.3 RESULTADOS

5.3.1 Análise Preliminar

Dentre as inúmeras informações coletadas, escolheu-se os dados referentes às condições sócio-econômicas dos arrendatários e as relações contratuais para caracterizar o arrendamento fundiário em Uberaba e Uberlândia.

Pode-se dizer que o arrendatário presente no Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba é fruto da experiência, profissionalismo e modernização trazidas para a região pelos produtores migrantes do sul do país (Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná) e de São Paulo, i.e., arrendatários capitalistas que têm sua produção voltada inteiramente para o mercado. O estabelecimento do contrato de arrendamento mais estável garante o crescimento do negócio agropecuário.

Paralelamente, também se depara com pequenos arrendatários, pouco tecnificados e capitalizados. Estes, normalmente, produzem para a subsistência e o excedente comercializam nos sacolões, varejões e Ceasa's da região. Os contratos são firmados na base da confiança, por isso, são comuns acordos entre parentes e amigos.

Em termos gerais, os arrendatários em Uberaba e Uberlândia possuem condições de vida básicas (moradia, infra-estrutura, saneamento básico, etc.). A totalidade dos entrevistados mora em casa, com alvenaria (97,06%) e ou madeira aparelhada (14,71%) nas paredes externas, telha cerâmica (79,41%) e ou laje (38,24%) no telhados e cerâmica (44,12%) no piso. Entre os domicílios estudados, em 97,06% encontra-se água canalizada, banheiro/sanitário e iluminação elétrica.

A TABELA 5.1 mostra uma razoável melhoria nas condições de vida dos 34 arrendatários entrevistados. Isto se expressa na diminuição do número de pessoas/cômodo antes e depois (dezembro de 2001) do arrendamento de terras.

Tabela 5.1: Número de pessoas/cômodos no domicílio (%) em Uberaba e Uberlândia antes e depois do arrendamento de terras

Período	Número de pessoas/cômodos (%)		
	Até 1 pessoa/cômodo	De 1 a 2 pessoas/cômodo	De 2 a 3 pessoas/cômodo
Antes	67,64	26,47	5,89
Depois	79,41	17,64	2,94

Fonte: Elaboração da autora.

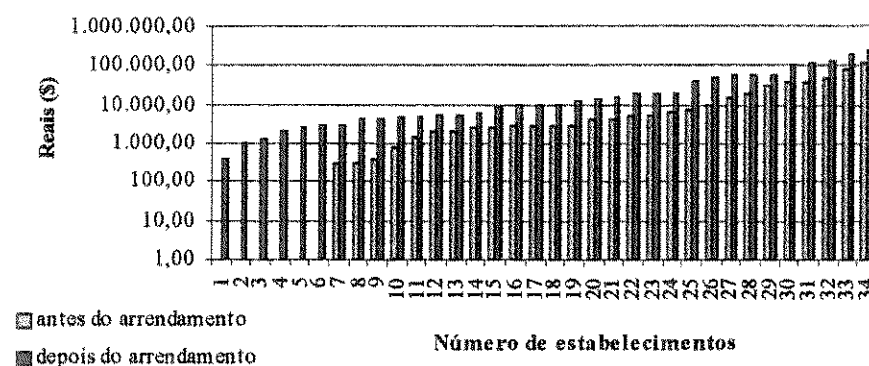
Observando a principal ocupação exercida antes de ser arrendatário, 47,06% dos entrevistados responderam que eram empregados (office-boy, gerente de fazenda, vendedor, pecuarista, motorista, professor), 20,58% já eram arrendatários, 11,76% eram agricultores, 8,82% proprietários, 8,82% comerciantes e 2,94% estudantes.

A fim de analisar melhor a renda mensal do arrendatário em dezembro de 2001, dividiu-se os dados em renda proveniente da produção (animal, vegetal, outra propriedade rural) e renda da família (trabalho do cônjuge, demais membros da família, aponsetadorias, outras rendas). No referente à renda proveniente da atividade produtiva, a produção vegetal predomina nas áreas arrendadas (67,65%), representando acima de 2 salários mínimos (SM) no total da renda mensal do arrendatário. Ao passo que, a principal fonte de renda da família provém do trabalho do cônjuge. Dentre os casos observados, 64,71% dos entrevistados tem algum membro da família que exerce trabalho fora do domicílio, e, geralmente, é o cônjuge com trabalho doméstico.

O gasto mensal com alimentação dos arrendatários no Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba, particularmente, nos municípios de Uberaba e Uberlândia varia de menos de 1 a 7 salários mínimos, sendo que 5,88% gastam menos de 1SM; 41,18% gastam de 1 a 2 SM; 23,53% de 2 a 3 SM; 20,59% de 3 a 5 SM e 8,82% de 5 a 7SM. Isto revela que os gastos com alimentação tem um grande peso nas despesas totais vis-à-vis a receita limitada desses produtores.

As despesas com materiais e serviços aumentaram para a maioria dos produtores de Uberaba e Uberlândia após o arrendamento, não só por causa do processo inflacionário, mas também, porque esses produtores de certa forma ampliaram suas atividades e passaram a ter novos gastos (GRÁFICO 5.1).

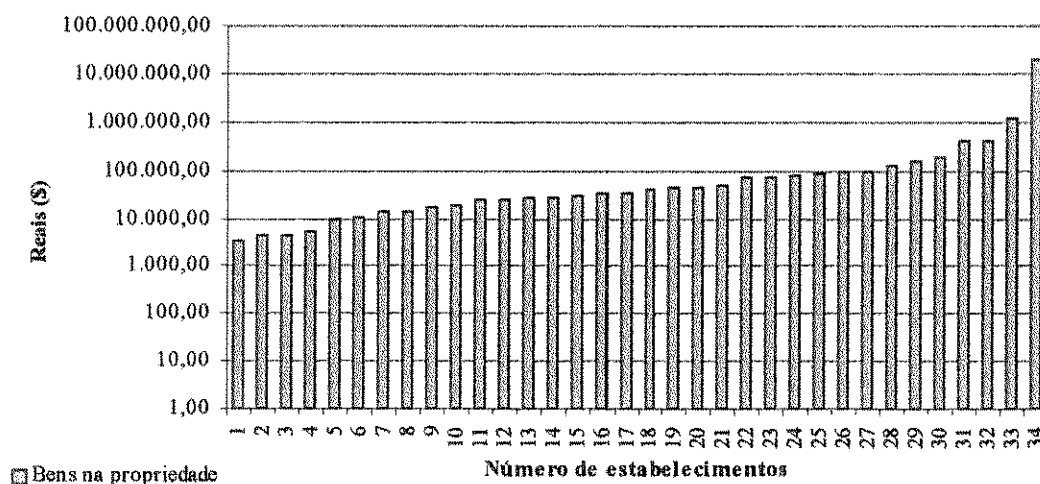
GRÁFICO 5.1 - Uberaba e Uberlândia. Estabelecimentos agropecuários: despesas gerais antes e depois do arrendamento (dezembro de 2001)



Fonte: Elaboração da Autora.

Os bens patrimoniais dos arrendatários estão separados em três categorias: instalações e benfeitorias (GRÁFICO 5.2); veículos, máquinas e implementos agrícolas (GRÁFICO 5.3) e bens domésticos (GRÁFICO 5.4)².

GRÁFICO 5.2 - Uberaba e Uberlândia. Estabelecimentos arrendatários: instalações e benfeitorias na propriedade em dezembro de 2001



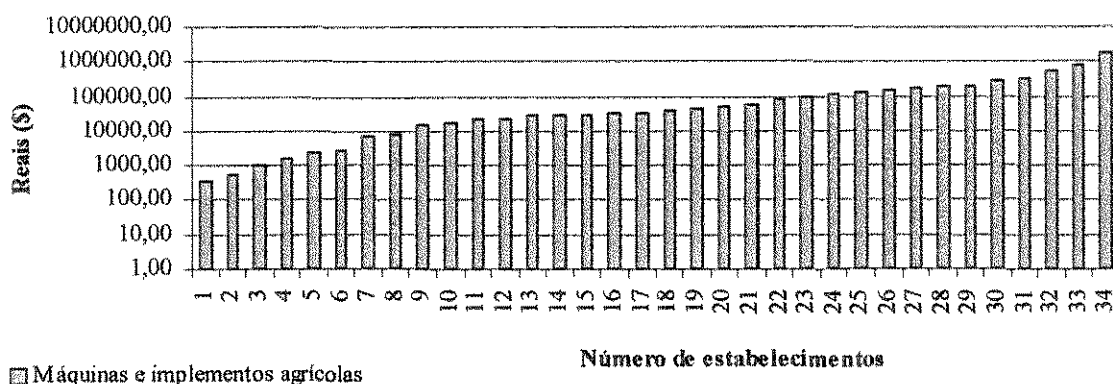
Fonte: Elaboração da Autora.

² As instalações e benfeitorias (casas, depósitos, galpões, silos, poços, rede de energia elétrica, cercas elétricas, etc.), na maioria das vezes, são de propriedade do dono da terra. Para facilitar nosso estudo denominamos esses patrimônios de bens no imóvel arrendado (ou na propriedade).

Pode-se dizer que os bens patrimoniais estão mais valorizados em Uberaba do que em Uberlândia. Quanto às instalações e benfeitorias, explica-se, parcialmente, os altos valores dos bens pelo perfil do proprietário fundiário e arrendatário uberabense. O proprietário em Uberaba, quase sempre, é um grande pecuarista que arrenda visando reforma de pastos, obter renda extra e evitar conflitos com desapropriações de terras ociosas. O produtor, por sua parte, é o arrendatário capitalista em busca de elevar o lucro. Por causa disto, arrenda áreas maiores, com infra-estrutura e benfeitorias.

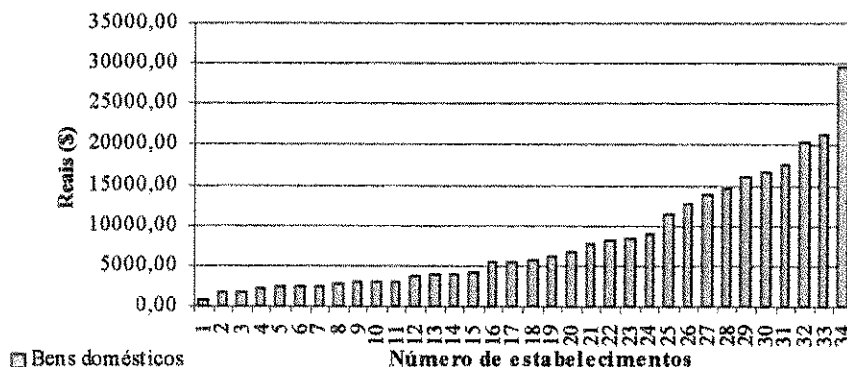
Na categoria veículos, máquinas e implementos agrícolas, Uberaba novamente supera Uberlândia. A explicação para a compra e o uso mais intenso destes bens nos estabelecimentos arrendatários uberabenses pode seguir a mesma lógica anterior. Os arrendatários uberabenses adquirem mais esses bens justamente porque têm maior poder aquisitivo. A atividade produtiva desenvolvida, notadamente a produção de grãos (soja e milho), exige a realização frequente e contínua de investimentos em capital fixo.

GRÁFICO 5.3 - Uberaba e Uberlândia. Estabelecimentos arrendatários: máquinas e implementos agrícolas em dezembro de 2001



Fonte: Elaboração da autora.

GRÁFICO 5.4 - Uberaba e Uberlândia. Estabelecimentos arrendatários: bens domésticos em dezembro de 2001



Fonte: Elaboração da autora.

O patrimônio dos arrendatários de Uberaba também ultrapassa o de Uberlândia na categoria bens domésticos. Como será visto na análise estatística, os produtores de Uberlândia são pequenos arrendatários com baixo nível tecnológico e um padrão de vida inferior ao de Uberaba. A maioria dos arrendatários uberlandenses entrevistados cultivam hortifruti (tomate, repolho, pimentão, cenoura, pimenta, mandioca, abóbora, goiaba, abacaxi, banana, etc.), o que pode trazer um retorno menos compensatório.

No que concerne ao contrato de arrendamento selecionou-se dois períodos: o primeiro e o mais recente contrato. A área média arrendada no primeiro contrato era de 189,07 hectares em Uberaba e 40,11 hectares em Uberlândia, saltando para 241,67 hectares e 39,61 hectares, respectivamente, Uberaba e Uberlândia, em dezembro de 2001.

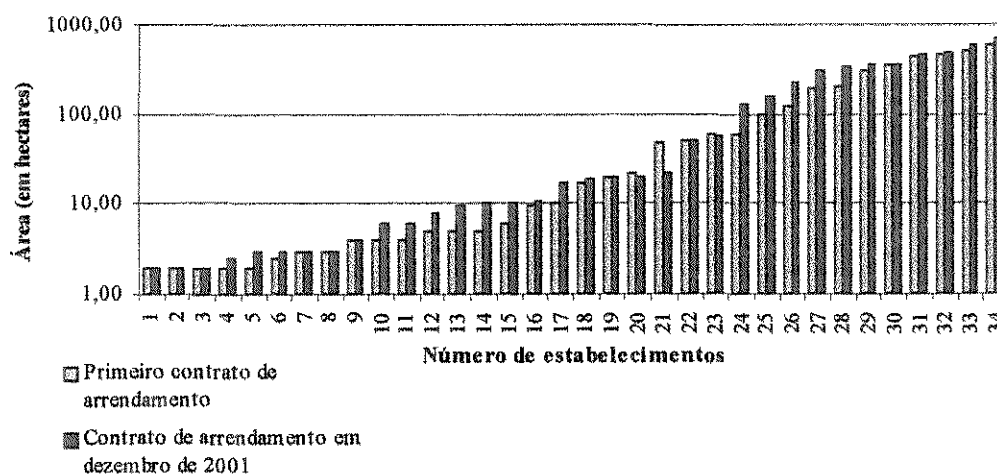
Podemos dizer que a suposição central do aumento de 21,76% da área média arrendada em Uberaba é a substancial redução dos estabelecimentos arrendatários, enquanto que o total da área arrendada permanece praticamente igual entre 1985 e 1995. Em Uberlândia, apesar do crescimento do número de estabelecimentos (36,65%) e área (46,47%) arrendatários, o tamanho médio das áreas arrendadas sofrem uma insignificante variação (TABELA 4.7).

O prazo dos contratos de arrendamento em Uberaba e Uberlândia, na maioria dos casos, é de 5 anos, tanto no primeiro quanto no atual contrato. Dentre os arrendatários entrevistados, mais ou menos 53% declararam ter renovado o primeiro contrato. A forma de pagamento mais utilizada no primeiro e também no contrato atual foi a porcentagem da produção, predominando 15% do produto cultivado *in natura*.

O maior número dos arrendatários afirmou que provêm acima de 10% da renda do cultivo da área arrendada. Percentual pequeno para produtores que têm na atividade agrícola sua principal fonte de renda. Soma-se a isto a baixa participação dos demais membros da família na geração de renda.

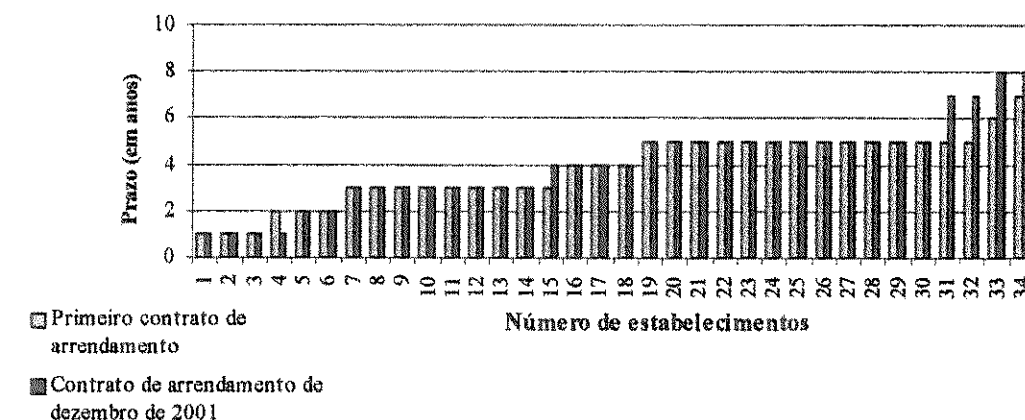
O GRÁFICO 5.7 mostra que o pagamento referente à porcentagem da produção advogada ao proprietário pelo uso da terra, na maioria das observações, permaneceu inalterado e, em alguns casos, até diminuiu do primeiro contrato de arrendamento para o contrato de dezembro de 2001. O prazo também quase não se modificou (GRÁFICO 5.6). Estas duas características dos contratos explicam, em certa medida, a expansão da área arrendada do primeiro contrato para o contrato de dezembro de 2001 (GRÁFICO 5.5).

GRÁFICO 5.5 - Uberaba e Uberlândia. Estabelecimentos arrendatários: área arrendada (em hectares)



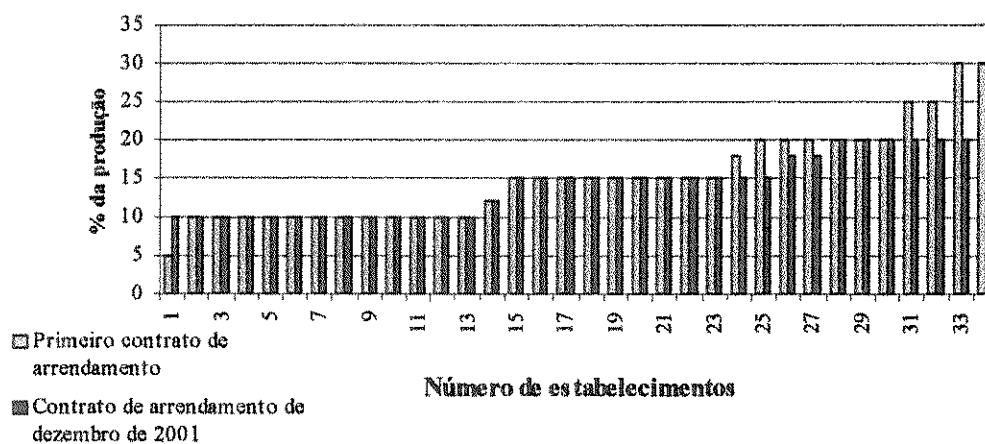
Fonte: Elaboração da autora.

GRÁFICO 5.6 - Uberaba e Uberlândia. Estabelecimentos arrendatários: prazo (em anos) do contrato de arrendamento



Fonte: Elaboração da autora.

GRÁFICO 5.7 - Uberaba e Uberlândia. Estabelecimentos arrendatários: forma de pagamento (% da produção)



Fonte: Elaboração da autora.

Analisando as cláusulas contratuais, sob a ótica dos proprietários, apenas 8,82% fornecem algum tipo de insumo, serviço, implemento agrícola ou maquinaria; 17,65% fazem investimentos no imóvel sua responsabilidade; 38,24% impõem restrições de uso da área arrendada, por exemplo, práticas conservacionistas, rotação de culturas e ou fazem exigência das condições de entrega da terra como devolver o imóvel com capim pronto para

pastagem; e todos os entrevistados procuram garantir a tranquilidade ao arrendatário no uso/gozo do imóvel e pagar os impostos e taxas da propriedade.

Aproximadamente 88% dos arrendatários realizam benfeitorias úteis e necessárias à conservação do imóvel; 82,35% devolveram o imóvel como o recebeu, e ou de forma melhorada; 79,41% reparam os prejuízos de uso predatório e 76,47% pedem autorização ao proprietário para fazer benfeitorias. O relacionamento dos arrendatários com os proprietários foi considerado bom (52,94%) ou ótimo (47,06%).

A escolaridade dos arrendatários entrevistados pode ser classificada em três níveis: fundamental (65%), médio (26%) e superior (9%). Destes produtores analisados, a maior parte participa de alguma organização social como associação ou cooperativa dos produtores, religiosa (missa ou culto), sindicato rural, associação comunitária.

Algo em torno de 41% dos arrendatários não solicitaram crédito rural nos últimos anos, dos 23,53% que solicitaram e conseguiram aprovação, praticamente 23,94% foram via instituição bancária (Banco do Brasil, mormente) e direcionado para o custeio da produção (20,59%). Esses produtores têm pouco acesso ao financiamento, entre outros motivos, por: i) garantia insuficiente; ii) altas taxas de juros; iii) elevado risco de inadimplência; iv) restrição dos recursos financeiros; v) seleção rigorosa dos beneficiários.

Embora 82,35% dos produtores arrendatários recebam assistência técnica, em quase 60% o técnico visita o domicílio esporadicamente. Isto impede que o arrendatário adquira conhecimentos sobre melhores condições de produção por pessoas capacitadas.

Visando explorar melhor os dados coletados, far-se-á uma análise estatística multivariada utilizando basicamente no métodos de componentes principais.

5.3.2 Análise Estatística

Na pesquisa de campo foram colhidas muitas informações a respeito dos contratos de arrendamento estabelecidos nos municípios de Uberaba e Uberlândia na região do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba (MG). Estas informações foram organizadas em tabelas, de forma a identificar as variáveis e os indivíduos da amostra que se pretende analisar.

O QUADRO 5.1 constitui uma sistematização dos principais dados coletados das entrevistas realizadas junto aos produtores arrendatários de Uberaba e Uberlândia.

Novamente, dividiu-se os dados em dois períodos, quais sejam: o primeiro contrato de arrendamento e o contrato de dezembro de 2001.

QUADRO 5.1 – PRINCIPAIS VARIÁVEIS DO CONTRATO DE ARRENDAMENTO EM UBERABA E UBERLÂNDIA

Variáveis	
Contrato Inicial	Contrato de dezembro de 2001
Renovação (0-não; 1-sim)	Número de cômodos no domicílio
Número de cômodos no domicílio	Área arrendada (em hectares)
Área arrendada (em hectares)	Prazo (em anos)
Prazo (em anos)	Forma de pagamento (% da produção)
Forma de pagamento (% da produção)	Uso do solo arrendada (%)
Uso do solo arrendada (%)	Instalações e benfeitorias na propriedade
Atividade produtiva (1-hortifruticultura; 2- pecuária; 3-grãos)	Máquinas e equipamentos do arrendatário
Índice tecnológico (de 0 a 1)	Bens domésticos do arrendatário
Método de irrigação (1-não utiliza; 2-infiltração, outros métodos; 3-aspersão/gotejamento)	Atividade produtiva (1-hortifruticultura; 2- pecuária; 3-grãos)
Fonte de crédito rural (1-nenhuma; 2-outros agricultores; 3-cooperativa; 4-Banco do Brasil)	Índice tecnológico (de 0 a 1)
Dificuldades de comercialização (1-nenhuma; 2-uma dificuldade; 3-duas ou mais dificuldades)	Método de irrigação (1-não utiliza; 2-infiltração, outros métodos; 3-aspersão/gotejamento)
Participação em organizações sociais (0-não; 1-sim)	Fonte de crédito rural (1-nenhuma; 2-outros agricultores; 3-cooperativa; 4-Banco do Brasil)
Anos de estudo	Dificuldades de comercialização (1-nenhuma; 2-uma dificuldade; 3-duas ou mais dificuldades)
Conta em banco (0-não; 1-sim)	Participação em organizações sociais (0-não; 1-sim)
	Anos de estudo
	Conta em banco (0-não; 1-sim)

Fonte: Elaboração da autora.

Para fazer o tratamento estatístico dos dados obtidos, escolheu-se as ferramentas da estatística exploratória, especificamente, a técnica de análise de componentes principais para analisar, a existência ou não, de correspondências entre as variáveis e indivíduos³.

³ Para tratar os dados foi utilizado o *software* estatístico SPAD na abordagem das componentes principais. Segue, em anexo, uma breve explicação desta abordagem sem entrar no detalhe do rigor matemático do método que pode ser encontrado em bibliografia pertinente ao tema (Portocarrero e Flores, 1999), e algumas definições básicas de vários termos utilizados comumente na estatística a fim de esclarecer a apresentação, para logo apresentar os resultados encontrados em cada caso.

5.3.2.1 Análise de Componentes Principais

A seguir, interpretamos os resultados obtidos, mediante a análise denominada de componentes principais⁴, no *software* estatístico SPAD.

A fim de traçar o perfil do arrendatário dos municípios de Uberaba e Uberlândia, selecionou-se dois contratos agrários: o primeiro e o contrato de dezembro de 2001. O primeiro refere-se ao contrato quando o produtor ingressou no arrendamento de terras e o contrato de dezembro de 2001 diz respeito àquele vigente na data de realização da pesquisa de campo. Em ambos, a variável atividade produtiva aparece no plano das componentes principais como variável ilustrativa⁵, classificada em três modalidades: modalidade 1 (hortifruticultura), modalidade 2 (pecuária) e modalidade 3 (grãos).

Contrato Inicial de Arrendamento

Considerando o primeiro contrato de arrendamento dos produtores entrevistados, as variáveis quantitativas escolhidas para fazer análise⁶ aparecem distribuídas do seguinte modo no plano das componentes principais 1 e 2: o uso do solo arrendado (% de utilização do total da área arrendada) (SOLO) e anos de estudo (ANOE) estão diretamente relacionadas como indica o ângulo agudo que se forma entre os vetores dessas variáveis representadas neste plano.

O índice tecnológico (TECN)⁷ e a área arrendada (AREA) também estão associadas de maneira direta, mas menos intensamente do que a forma de pagamento (FORM) e o prazo do contrato (PRAZ). Estas mostram no plano uma relação quase linear, ou seja, apresentam um ângulo próximo a zero e os vetores dessas variáveis estão na mesma direção. A forma de pagamento e o prazo parecem não se relacionar com a variável anos de estudo. Além disto, observa-se que neste plano as variáveis FORM e PRAZ estão inversamente relacionadas com o uso do solo arrendado e diretamente correlacionadas com a área e o índice tecnológico. Porém, nas duas situações, essas relações mostram-se fracas,

⁴ Está anexado os principais gráficos resultantes da entrada dos dados no programa estatístico SPAD.

⁵ A variável ilustrativa aparece no espaço ortogonal juntamente com as demais variáveis, mas não participa na geração dos componentes principais.

⁶ As variáveis foram escolhidas para mensurar sua influência sobre o contrato de arrendamento.

⁷ O índice tecnológico foi elaborado a partir da classificação categórica dos seguintes indicadores: preparo da terra (1-manual; 2-animal; 3-mecânico), plantio (1-manual; 2-animal; 3-mecânico), sementes e mudas (1-

i.e., uma variação grande nas variáveis FORM e PRAZ provocaria uma pequena variação nas variáveis SOLO, TECN e AREA.

Conforme a distribuição dos indivíduos neste plano, nota-se que o produtor denominado como AR1 utiliza praticamente a totalidade da área arrendada (500 hectares arrendados) e tem maior número de anos de estudo (16 anos). Em contraste, o indivíduo AD1 tem um dos menores níveis de escolaridade (8 anos de estudo) e a menor área arrendada (1 hectare). Um dado importante que poderia explicar essa diferença refere-se à atividade produtiva. No primeiro caso o arrendatário dedica-se à pecuária e no segundo à horticultura.

O indivíduo AM1 corresponde ao arrendatário com maior área arrendada (600 hectares) na amostra coletada, além de apresentar um dos maiores índices tecnológicos (0,944). Enquanto que, BB1 arrenda uma área pequena (2 hectares) e apresenta um dos menores índices tecnológicos (0,5). O arrendatário AM1 produz grãos (soja e milho) e o BB1 tomate. Mais uma vez, parece que a atividade produtiva é uma variável relevante para diferenciar os arrendatários na região em estudo.

No plano ortogonal das componentes principais 2 e 3, as variáveis quantitativas escolhidas aparecem distribuídas da seguinte forma: o uso do solo arrendado (% de utilização do total da área arrendada) (SOLO) e anos de estudo (ANOE) continuam diretamente relacionadas e quase na mesma magnitude que no plano anterior. O índice tecnológico (TECN) e a área arrendada (AREA) não se encontram bem representadas neste plano como se vê pelo tamanho do vetores destas variáveis. O prazo do contrato (PRAZ) e a forma de pagamento (FORM) aparecem relacionadas de modo direto, mas não de maneira quase linear como se encontrou no plano das componentes principais 1 e 2.

No plano das componentes principais 2 e 3, os indivíduos AF1 e AU1 merecem destaque por representarem, respectivamente, o arrendatário que paga o maior percentual da produção ao proprietário pelo uso da terra (30%) e o arrendatário que paga uma das menores taxas de arrendamento (10%). Nesta situação, não basta a explicação a partir da atividade produtiva, pois ambos pertencem à horticultura, uma possível justificativa seria a

própria; 2-adquirida/certificada), defensivo químico (1-agroquímico; 2-natural; 3-nenhum), adubação empregada (1-química; 2-orgânica; 3-nenhuma) e colheita (1-manual; 2-animal; 3-mecânico).

experiência profissional no uso do arrendamento. O produtor AU1 já é arrendatário há mais ou menos 18 anos.

Ainda analisando o primeiro contrato, as variáveis prazo (PRAZ) e uso do solo arrendado (SOLO) estão bem representadas e diretamente relacionadas no plano das componentes principais 4 e 5. O ângulo entre elas (aproximadamente 45°) indica que estão moderadamente relacionadas. Verifica-se que o prazo está levemente associado com anos de estudo, ao contrário do que se notou no plano das componentes principais 1 e 2, em que essas variáveis apareciam independentes. Deve-se mencionar que neste plano 4 e 5 a variável prazo e anos de estudo estão melhor representadas do que no plano 1 e 2.

Os indivíduos BH1 e BC1 correspondem aos arrendatários com os maiores prazos, 7 e 6 anos, respectivamente. Esses produtores, apesar de apresentarem baixo nível de escolaridade (1º grau) e trabalharem na hortifruticultura, cuja rentabilidade é instável, parece que o relativo índice tecnológico (0,722) e a forma de pagamento (15% da produção) contribuem para que esses agricultores permaneçam no setor. Ademais, a experiência na atividade produtiva, BH1, 28 anos como arrendatário e, BC1, 15 anos como diarista, antes de tornarem-se arrendatários, constitui fator primordial no contrato de arrendamento desses produtores.

Contrato de Arrendamento de dezembro de 2001

Quando se faz o mesmo exercício com os dados do contrato de arrendamento de dezembro de 2001, as variáveis quantitativas escolhidas para a análise distribuem-se da seguinte forma no plano dos componentes principais 1 e 2: a área arrendada (AREA) e maquinárias (MAQ) estão fortemente relacionadas, mas não se encontram bem representadas nesse plano. Enquanto que, os bens domésticos (BDOM) e o índice tecnológico (TECN) mostram-se linearmente relacionados, embora, também não estejam bem representados no plano.

O uso do solo arrendado (% de utilização do total da área arrendada) (SOLO) e a forma de pagamento (FORM) estão relacionados de maneira direta, mas inversamente relacionados com o prazo do contrato (PRAZ). Observa-se nesta amostra que prazos mais longos pode implicar em menor uso do solo arrendado. Isto se explica, parcialmente, pelo fato da variável área arrendada (AREA) está pouco relacionada com a variável SOLO, ou

seja, uma grande área arrendada não necessariamente indica total uso do solo arrendado. Ademais, dependendo da atividade produtiva, os contratos podem ter prazos menores (hortifruticultura) ou maiores (grãos e ou pecuária).

A variável PRAZ está moderadamente relacionada com o índice tecnológico (TECN) e anos de estudo (ANOE), mas não está bem representada neste plano 1 e 2. A forma de pagamento aparece quase independente da variável TECN.

Os indivíduos AM2 e AX2 possuem, em termos monetários, o maior número de bens patrimoniais (MAQ e BDOM). No outro extremo, estão os produtores BB2, BC2, BD2 e BE2. Isto confirma que o nível de riqueza e o acesso aos demais recursos do processo produtivo (tecnologias, por exemplo) proporciona certa segurança no estabelecimento de contratos de arrendamento. Na região do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba, este elemento até representa um diferencial no ato de decidir o que produzir, ou seja, arrendatários mais capitalizados (AM2 e AX2) plantam grãos ou se dedicam à pecuária e os pequenos arrendatários (BB2, BC2, BD2 e BE2) à hortifruticultura.

No plano ortogonal dos componentes principais 1 e 3, a área arrendada (AREA) continua relacionada com máquinas e implementos agrícolas (MAQ), mas essas duas variáveis também estão associadas ao uso do solo arrendado (SOLO). A forma de pagamento (FORM) está diretamente relacionada ao índice tecnológico (TECN), mas de maneira moderada (na faixa de 45°), em contraste ao observado no plano 1 e 2 em que essas variáveis pareciam ser independentes. A variável bens domésticos, por sua vez, está fortemente relacionada com a variável TECN. Isto indica que quanto maior o nível patrimonial do arrendatário, mais alto o índice tecnológico.

Neste e nos demais planos, a relação anos de estudo (ANOE) e índice tecnológico é baixa. Parece que a experiência dos produtores na atividade agrícola e o nível de riqueza são fatores mais importantes na adoção de tecnologias modernas no arrendamento nos municípios de Uberaba e Uberlândia do que a escolaridade do arrendatário.

O arrendatário denominado AN2 sobressai, entre o restante, pelo fato de arrendar a maior extensão de terras (700 hectares) para produzir grãos e ser altamente tecnificado (0,944). O indivíduo AW2, ao contrário, arrenda uma área de tamanho médio (55 hectares) para pecuária, o que explica, em parte, seu baixo índice tecnológico (0,50). Os produtores

de grãos (modalidade 3) parecem ser os indivíduos com maior índice tecnológico e os horticultores apresentam os menores índices (modalidade 1).

À semelhança dos demais planos, as variáveis área (AREA) e maquinaria (MAQ) aparecem fortemente relacionadas no plano ortogonal dos componentes principais 2 e 3. Nota-se que tecnificação e prazo (PRAZ) estão diretamente relacionadas, mesmo que o vetor TECN não esteja bem representado neste plano. A variável PRAZ está relacionada inversamente com o uso do solo arrendado, mas apresenta uma forte correlação, o que pode ser verificado também nos outros planos.

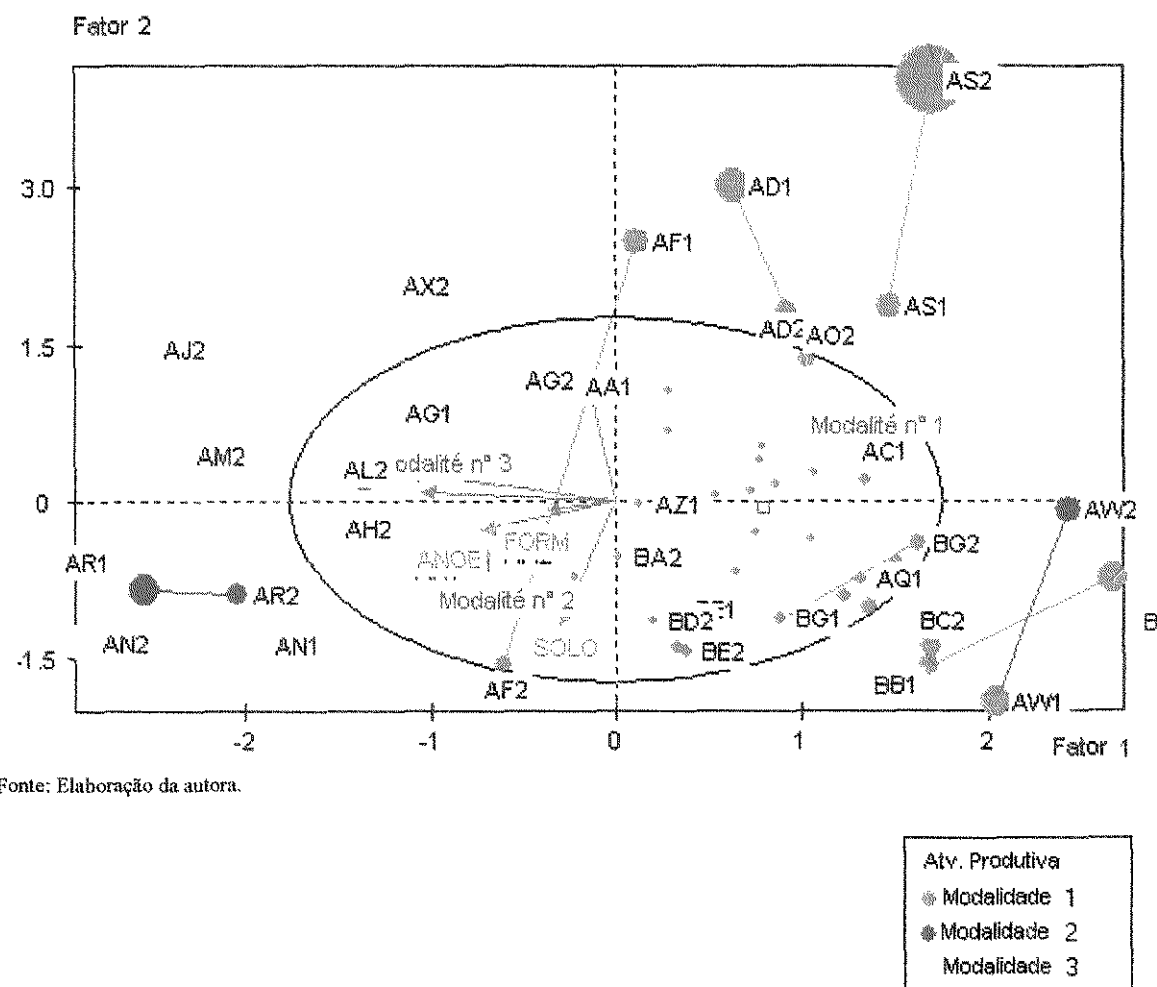
A forma de pagamento (FORM) e anos de estudo (ANOE) estão diretamente relacionadas neste plano de maneira moderada (próximo de 45°). Além disso, a variável FORM está inversamente relacionada com as variáveis PRAZ, AREA e MAQ, mas de modo moderado (ângulo obtuso perto de 135°). A variável bens domésticos (BDOM) não está bem representada no plano 2 e 3.

O indivíduo AI2, embora tenha um nível elevado de escolaridade (3º grau), paga uma porcentagem relativamente alta da produção como taxa de arrendamento (20%). A explicação para isto pode ser a falta de experiência do arrendatário no ramo, menos de 5 anos. O produtor, às vezes se interessa pelo arrendamento, mas não tem poder de negociação (poder de barganha) suficiente para desenhar um contrato adequado às suas condições produtivas, seja porque está há pouco tempo na atividade, seja devido à insegurança do proprietário quanto à capacidade profissional do arrendatário.

Trajetória do Contrato de Arrendamento

Uma situação em que se observa, ao mesmo tempo, o comportamento dos indivíduos no primeiro contrato e no contrato de dezembro de 2001, vemos que a relação arrendatários/variáveis muda em alguns casos. As variáveis área (AREA), índice tecnológico (TECN), prazo (PRAZ), uso do solo arrendado (SOLO) e anos de estudo (ANOE) estão bem representadas no plano ortogonal dos componentes principais 1 e 2 (FIGURA 5.1).

FIGURA 5.1 – Trajetória dos contratos de arrendamento em Uberaba e Uberlândia no plano das componentes principais 1 e 2



A forma de pagamento (FORM) e a variável ilustrativa renovação do contrato (RENO) estão relacionadas de maneira direta, mas não estão bem representadas no plano. O prazo está inversamente relacionado com o uso do solo arrendado e também com a variável ilustrativa RENO. Parece que prazos mais longos implicam em menores possibilidades de renovação do contrato em um determinado intervalo de tempo, visto que o arrendatário possui um período maior para utilização da terra.

A variável ilustrativa participação em organizações sociais (ORGA) aparece inversamente correlacionada a anos de estudo (ANOE). Isto se justifica, parcialmente, pela natureza da amostra em estudo, ou seja, existe um número considerável de horticultores, arrendatários membros das Associações dos Produtores (Ceasa's) no Triângulo Mineiro e

Alto Paranaíba, com menor nível de escolaridade. Um outro grupo, arrendatários produtores de grãos, apresentam maior nível de escolaridade e em sua maioria não participa de tais organizações, mas comercializam seus produtos (soja e milho) em cooperativas da região.

As variáveis AREA, TECN e ANOE estão direta e fortemente relacionadas. O prazo e o índice tecnológico também estão diretamente relacionados, mas de forma moderada. O mesmo se observa para o uso do solo arrendado e anos de estudo. Neste plano, as variáveis PRAZ e ANOE apresentam uma fraca relação (as retas aparecem quase perpendiculares), tal qual ocorre com índice tecnológico e uso do solo arrendado.

O indivíduo AS2 no primeiro contrato arrendou uma área de 6 hectares durante 3 anos e no contrato de dezembro de 2001 a área arrendada aumentou para 10 hectares e o prazo estendeu-se para 8 anos. Pode-se dizer que essa mudança relativamente positiva nos termos contratuais, por um lado, deve-se às duas renovações do contrato que permitiram ao arrendatário adquirir certa estabilidade e mais experiência, dado que já trabalhava na agricultura (meeiro por 12 anos). De outro lado, a forma de pagamento manteve-se constante em ambos períodos (10% da produção), afetando menos a lucratividade do produtor. A participação na Associação dos Produtores de Uberlândia também contribui para que esse arrendatário continue na atividade, principalmente, porque lhe dá determinada segurança no momento de comercialização de seu produto (tomate).

Um outro exemplo que confirma a relevância da forma de pagamento no contrato de arrendamento é o caso do indivíduo AJ2. Inicialmente, arrendou uma área de 190 hectares por 4 anos e pagava 20% da produção ao proprietário da terra para produzir grãos. Em dezembro de 2001, estava arrendando uma área de 450 hectares, continuou plantando grãos, e o prazo (5 anos) mais a forma de pagamento (18% da produção) sofreram uma pequena alteração. O resultado deste arrendatário pode ser considerado satisfatório pois não tinha experiência na atividade agrícola (funcionário da fábrica de cimento), mesmo assim conseguiu expandir seus negócios. Neste caso, os contratos foram estabelecidos com proprietários diferentes. Uma característica importante deste produtor, e que pode permitir entender sua condição, é o elevado índice tecnológico (0,944) e a participação em cooperativas e sindicatos rurais.

na forma de pagamento de 30% para 20% da produção, a experiência na atividade agrícola (mais ou menos 42 anos), o alto índice tecnológico (0,94) e as renovações pelas quais passaram os contratos de arrendamento colaboraram, em certa medida, para o desempenho positivo desse agricultor, apesar do baixo nível de escolaridade (1º grau). Atualmente, arrenda uma área de 490 hectares onde se dedica, além da plantação de soja e milho, à pecuária.

O arrendatário AR2 quando iniciou na atividade produtiva arrendava entre 250 a 500 hectares para pastagem, no contrato de dezembro 2001 essa área diminuiu para 220 hectares. No entanto, esse pecuarista conseguiu manter o mesmo prazo (3 anos) e forma de pagamento (15% da produção) durante esses dois períodos, o que lhe proporcionou determinada segurança no arrendamento.

No plano das componentes principais 2 e 3, verifica-se que a forma de pagamento (FORM), o prazo do contrato (PRAZ) e o uso do solo arrendado (SOLO) estão bem representados neste plano. A variável FORM está inversamente relacionada com as variáveis PRAZ e SOLO de modo fraco (ângulo pouco maior que 90°). O prazo e o uso do solo novamente aparecem com uma forte relação inversa, sugerindo que esta é a relação existente entre essas variáveis para a amostra em estudo (FIGURA 5.3).

Os indivíduos BB2, BG2 e AD2 representam pequenos arrendatários dos municípios de Uberaba e Uberlândia que, embora permaneçam na atividade, não conseguiram modificar suas condições produtivas a respeito do primeiro para o contrato de dezembro de 2001. O produtor BB2, por exemplo, teve uma leve melhoria na sua posição. Aumentou a área arrendada de 9,6 para 19,2 hectares para plantar abacaxi. O baixo índice tecnológico (0,55), nível de escolaridade (1º grau) e a falta de recursos financeiros parecem dificultar o resultado deste produtor, mas a estabilidade na forma de pagamento (18% da produção) e no prazo (4 anos) ao longo deste período tem contribuído para sua produção.

O BG2 permaneceu praticamente arrendando a mesma área de 9,6 hectares onde planta tomate. A forma de pagamento manteve-se inalterada (10% da produção) e o prazo até diminuiu de 4 anos para um contrato renovável anualmente. Este fato coloca esse arrendatário em situação desfavorável, pois o curto prazo do contrato não permite a realização de investimentos em tecnologias modernas (máquinas, insumos, irrigação) para expandir sua produção, reduzindo-o a uma condição de quase de subsistência.

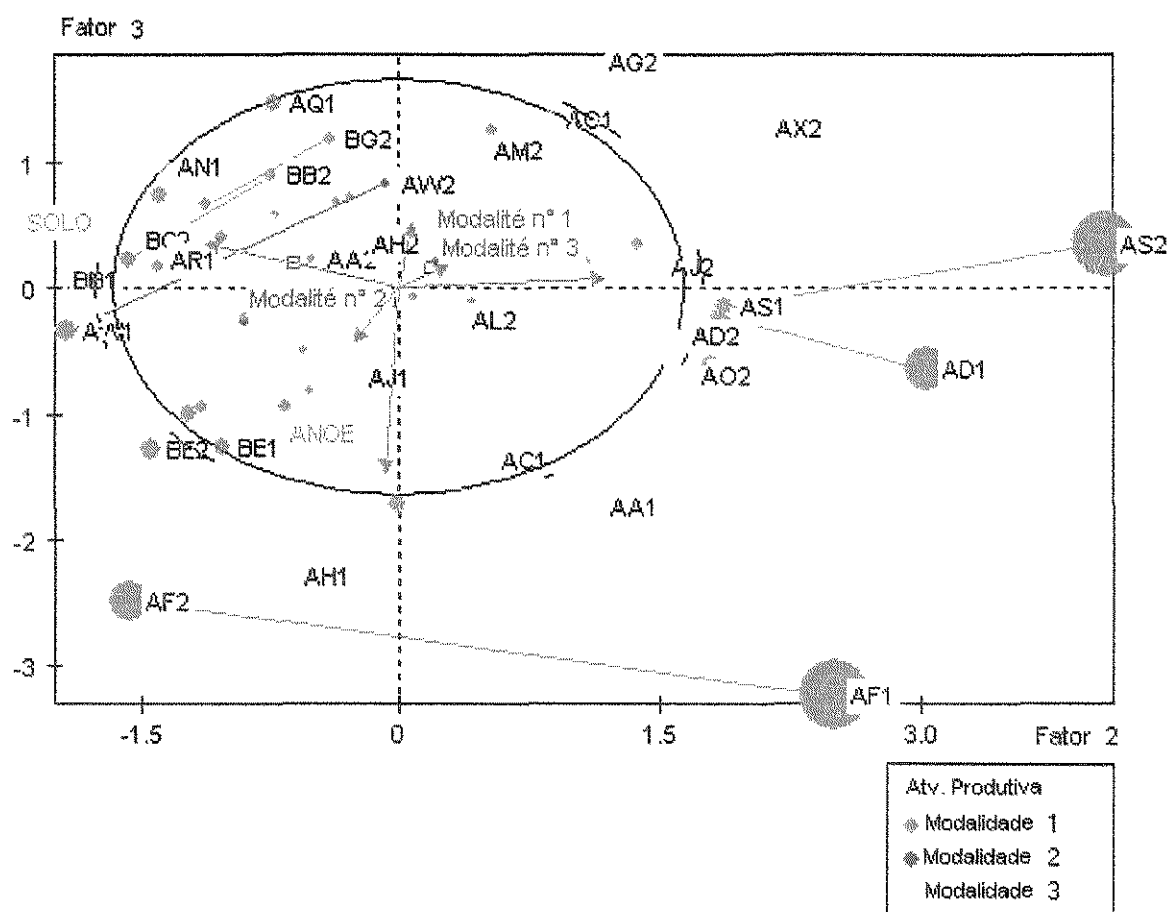
O indivíduo AD2 apresenta uma diminuição de sua área arrendada de 4 para 3 hectares, do prazo de 7 para 4 anos e a forma de pagamento continuou equivalente a 15% da produção. Esse arrendatário também produz tomate e permaneceu trabalhando com as mesmas tecnologias durante o período analisado.

O indivíduo AA1 estabeleceu seu primeiro contrato via Programa Municipal de Arrendamento. Durante 5 anos cultivou soja em uma área de 200 hectares e pagava mais ou menos 25% da produção pelo uso da terra de terceiros. Findo o contrato, fez uma renovação para mais 3 anos e continuou produzindo grãos. Devido às dificuldades do processo produtivo (escassez de crédito, falta de assistência técnica, por exemplo), esse arrendatário passou a plantar mandioca (AA2). O agricultor conseguiu superar essas dificuldades unindo capacidade produtiva, experiência na atividade agrícola e poder de barganha. Hoje, é um importante produtor em Uberaba e entrega esse produto em vários sacolões e supermercados do município.

Em média, nota-se que, nesta amostra, os produtores pertencentes à modalidade 1 (hortifruticultura) pagam uma taxa maior de arrendamento (FORM). Já os arrendatários pecuaristas (modalidade 2) utilizam uma porcentagem maior do solo arrendado (SOLO). Por fim, os produtores de grãos (modalidade 3) têm prazos mais longos. Neste aspecto, observa-se, nitidamente, tanto no plano das componentes principais 2 e 1 quanto no plano 3 e 2.

Adicionalmente, observa-se que os produtores da modalidade 1 possuem menos anos de estudos (ANOE) do que os arrendatários da modalidade 2 e 3. Isto se verifica nos planos das componentes principais 2 e 1, e 3 e 1. Nos três planos analisados, os arrendatários da modalidade 2 (pecuária), em média, têm um índice tecnológico mais alto do que os indivíduos da modalidade 1 (hortifruticultura), e os produtores de grãos (modalidade 3) superam esses dois primeiros no nível tecnológico e no tamanho da área arrendada.

FIGURA 5.3 – Trajetória do contrato de arrendamento em Uberaba e Uberlândia no plano das componentes principais 2 e 3



Fonte: Elaboração da autora.

Esta análise estatística reforça o argumento de que no Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba é possível encontrar tanto o pequeno arrendamento quanto o arrendamento denominado capitalista. De um lado, são comuns entre os pequenos arrendatários contratos envolvendo pai e filho, sogro e genro, tio e sobrinho, padrinho e afilhado, vizinhos, etc. Esses produtores, quase sempre, dedicam-se à hortifruticultura devido a escassez de recursos produtivos e financeiros, a qual não necessita nem de extensas áreas para plantio nem significativos investimentos. Com isso, os prazos dos contratos podem ser encurtados e a forma de pagamento varia conforme consentimento das partes contratantes.

De outro, o contrato de arrendamento capitalista não necessariamente é estabelecido entre parentes e amigos, o proprietário fundiário e o arrendatário normalmente recorrem aos órgãos oficiais (cartórios) ou, no caso de Uberaba, ao Programa Municipal de Arrendamento, para firmar seus acordos. Os arrendatários podem, assim, realizar

investimentos em máquinas e implementos agrícolas quer pelo prazo mais longo do contrato quer pela disponibilidade de recursos financeiros. O acesso às modernas técnicas produtivas e uma área arrendada maior contribui para o arrendatário preferir atividades como a produção de grãos e ou a pecuária, cujo produto pode ser entregue nas cooperativas e beneficiadoras da região, e apresenta maior lucratividade no mercado nacional e internacional.

Para exemplificar esta análise estatística, a próxima subseção destaca casos de agentes que fizeram parte do universo pesquisado (arrendatários, proprietários de terras, ex-arrendatários e ex-arrendadores). Vale lembrar que a escolha desses agentes não obedeceu a um critério rigoroso, ou seja, foram selecionados aleatoriamente, devido, sobretudo, às dificuldades surgidas durante a pesquisa de campo. Os exemplos, assim, envolvem participantes ou não dos Programas Municipais de Arrendamento de Terras na região do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba.

5.3.3 Exemplos⁸

O arrendatário

O produtor Ildemir Inácio da Silva, durante mais ou menos 6 anos, trabalhou como empregado, gerente de fazendas, no Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba. Por circunstâncias diversas, Sr. Ildemir viu-se desempregado e sem perspectivas de emprego, como foi adquirindo experiência na atividade agrícola e tinha conhecimento de áreas ociosas na região, pensou no arrendamento de terras.

O Sr. Ildemir estabeleceu seu primeiro contrato de arrendamento com o proprietário João Leopoldo Bueno Faria, dono da Fazenda Cabaçal Gleba em Veríssimo, município da microrregião de Uberaba. Por causa da presença de inúmeras beneficiadoras e cooperativas próximas ao município, o arrendatário iniciou plantando arroz e soja. A área arrendada era de 60 hectares, com um prazo de cinco (5) anos e a forma de pagamento seria 10% da produção.

Transcorridos dois anos do contrato, devido aos resultados favoráveis da colheita, o negócio foi ampliado e o Sr. Ildemir passou a arrendar uma área total de 200 hectares, onde, agora, cultiva somente soja. O produtor não esquece das dificuldades do processo

produtivo (plantar no período certo, por exemplo) e do acesso ao crédito rural, mas se sente satisfeito e estimulado em permanecer no ramo por causa, principalmente, do apoio recebido pelo proprietário.

Mais recentemente, o Sr. Ildemir assinou um contrato de parceria, também com João Leopoldo, da Fazenda Marikana, no município de Uberlândia. Envolve uma área de 350 hectares, que será utilizada por um período de sete (7) anos para o cultivo de soja. Tanto os lucros quanto os investimentos serão divididos igualmente entre ambas as partes.

João Leopoldo afirma que o maior interesse em arrendar suas terras é obter renda. Considera importante saber do passado, profissionalismo e honestidade do arrendatário antes de assinar qualquer contrato. O segredo do sucesso para ele é um contrato devidamente acordado e honrado pelas partes contratantes. Acompanhar o trabalho do produtor também ajuda a aproximar proprietário e arrendatário.

O proprietário de terras

Segundo os proprietários no Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba, o principal interesse em arrendar suas terras é o cultivo de áreas desocupadas e a obtenção de renda extra. Também encontramos casos que eles arrendam objetivando elevar a produtividade do solo e a reforma de pastos. Em outras situações, arrendam pelo medo de perderem suas terras com desapropriações (interesse fiscal), falta de recursos financeiros para produzir e ou estímulo para o agronegócio.

Os proprietários pretendem continuar arrendando terras, principalmente, porque os custos administrativos e produtivos são zero; conseguiram expandir o negócio e o arrendatário apresentou um desempenho positivo. Sentem-se incentivados em praticar o arrendamento, pois, ao mesmo tempo que obtêm uma renda alternativa, recuperam pastos e reduzem encargos tributários.

O tamanho médio dos imóveis arrendados está próximo a 727 hectares. Em média, esses proprietários arrendam terras há onze (11) anos na região. Os arrendadores no Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba são, geralmente, médios e grandes proprietários, que, além da renda fundiária, obtêm renda de outros setores, em especial, o de prestação de serviços (médicos, advogados, professores, etc.).

⁸ Alguns destes exemplos foram atualizados a partir da pesquisa realizada por Ilhóia (1997).

O estabelecimento do contrato formal de arrendamento constitui uma das principais exigências dos proprietários para arrendar uma área, bem como representa uma forma de garantia pelo uso da terra. O contrato explicita, deveres e obrigações, do arrendatário e arrendador, sobre normas ambientalistas, prazos, produção, benfeitorias, correção do solo, formação de pasto, etc.

Na opinião dos proprietários fundiários, o arrendatário ideal deve ser, sobretudo, profissional e experiente, capaz de produzir eficientemente, utilizando tecnologias modernas, e, preparado para superar os desafios do processo produtivo, por exemplo, quebra de safras. Agregue-se a isto a honestidade para honrar o prazo do contrato, o pagamento da renda fundiária e a solicitação de outros serviços (financeiros, empregados permanentes, diaristas, técnicos). O critério de seleção, pois, do arrendatário na região em estudo inclui desde a índole até a capacidade produtiva e financeira do produtor.

Em algumas situações, os proprietários preferem arrendatários da região porque é fácil conhecer a história pessoal desses produtores; noutras, eles preferem os produtores capitalistas vindos do sul do país. Mais da metade dos arrendadores já conheciam seus arrendatários, o restante ficou conhecendo, ou, por meio do Programa de Arrendamento, ou, por terceiros. Apesar destas diferenças, o relacionamento entre proprietários e arrendatários é bom.

Os arrendatários, por outro lado, exigem dos proprietários qualidade da terra, infraestrutura, preparo do solo e pasto formado e a chamada carta de anuência para liberação de crédito rural. Alguns lamentam a pouca participação do proprietário no processo produtivo, cerca de 74% dos arrendadores não fornecem nenhum tipo de insumo, serviço ou maquinaria.

O pagamento da renda fundiária na região é feito em produto (87%), normalmente, varia de 15 a 20% da produção. Conforme os proprietários, os fatores primordiais para a fixação da renda são a qualidade da terra, que considera, entre outros elementos, as instalações e benfeitorias no imóvel; e, o preço sinalizado pelo mercado de arrendamento. A localização e o resultado da produção podem influenciar em casos que os proprietários têm elevado grau de incerteza das tendências de mercado.

No que diz respeito aos Programas Municipais de Arrendamento os proprietários elogiaram seus formuladores pela idéia de utilização de terras ociosas e ou improdutivas na

região, socializando os recursos produtivos. A elaboração e acompanhamento do contrato de arrendamento pela assistência jurídica do Programa aproximou e atendeu os interesses de demandantes e ofertantes de terras.

O risco de burlamento do contrato foi apontado como a maior deficiência do sistema de arrendamento, portanto, resta ao Programa desenhar relações contratuais mais abrangentes, seja pela desigualdade das partes contratantes, seja pela dificuldade de acesso à terra.

A título de ilustração podemos destacar o caso de Antonius Mattheus Wilhelmus Van Ass. Engenheiro agrônomo, nascido na Holanda, veio para o Brasil com os seus pais e irmãos no final da década de 40.

O desejo de ampliar os negócios, ocupando maiores extensões de terra com o cultivo de grãos fez que esse agricultor deixasse a fazenda da família em Panambi (RS) em 1984. Van Ass escolheu, a então promissora região do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba para se instalar, entre outros motivos, pela localização geográfica favorável (i.e., próxima dos centros consumidores) e pela grande disponibilidade de áreas planas, apropriadas para o cultivo de soja e milho.

No início, investiu na compra de terras, sendo que atualmente possui uma propriedade com 3.443 hectares entre os municípios de Uberaba e Uberlândia. Cultiva soja, milho e arroz em 2.390 hectares de área própria e mais ou menos 13.000 hectares em parceria.

O primeiro contrato assinado por Van Ass previa o plantio de soja e milho, para o ano agrícola de 1991/92, em uma área de 1.200 hectares, de propriedade do selecionador de bovinos da raça Gir, Pedro Rocha de Oliveira, na fazenda Santa Fé do Cedro, a 50 quilômetros de Uberaba. O negócio envolvia outro personagem, o agricultor Bernardo Adriano Rietjens, que também veio de Panambi, devido à falta de espaço na pequena propriedade da família. A experiência foi bem sucedida, e eles decidiram ampliar a área em mais duas glebas, uma de 320 hectares e outra de 160 hectares, na Fazenda Santa Fé do Cedro.

Na safra de 1993/94, produziu-se 9.837 toneladas de soja, milho e arroz, sendo 70% como semente. A média geral de produtividade do empreendimento foi de 48 sacas por

hectares, cerca de 40% do total dos recursos gastos na produção foram próprios e o restante de financiamento bancário.

Hoje, Van Ass além de ceder áreas para lavouras, arrenda cerca de 500 hectares estruturados para pecuária bovina para José Alberto Rezende apascentar rebanho da raça Canchim por cinco (5) anos.

Dezoito (18) anos após ter trocado as terras férteis do Rio Grande do Sul pelo cerrado mineiro, Van Ass avalia que conseguiu aumentar em mais de dez (10) vezes o seu patrimônio. Ele estruturou um empreendimento que pode ser considerado de grande porte, tendo algo em torno de vinte e quatro (24) tratores, nove (9) colheitadeiras, seis (6) caminhões e unidades de beneficiamento de soja e arroz.

O ex-arrendatário

Alguns entrevistados participaram dos Programas Municipais de Arrendamento, mas o abandonaram por terem, por exemplo, adquirido terras. Embora não se possa fazer qualquer extrapolação desta constatação, não deixa de ser interessante encontrar ex-arrendatários que, por meio do arrendamento, conseguiram gerar renda suficiente para adquirir terras próprias.

A confirmação desta informação localizada colocaria em xeque o argumento - levantado inclusive em nosso trabalho - de que o arrendamento só beneficia os proprietários - detentores do monopólio da terra. Por um lado, essa afirmação coloca em dúvida a hipótese que a desigualdade entre as partes - proprietário fundiário e arrendatário - provoca um viés contratual, ou seja, o contrato de arrendamento pode, em certas circunstâncias, ser menos viesado. Por outro, aparece uma controvérsia: quais fatores institucionais que determinam os resultados e a sustentabilidade dos contratos de arrendamento? As especificidades contratuais (localização, riscos, acesso aos diversos mercados, etc.) atuam sobre a dinâmica do mercado de arrendamento de terras? Em que medida?

Também existem situações em que os ex-arrendatários lamentam não mais arrendarem terras, quer via Programa quer mediante contrato particular. Segundo pudemos verificar, o problema é a falta de oferta de terras para serem arrendadas, em que pese a presença de terras ociosas em ambos os municípios. Este fato reforça a hipótese de que as

barreiras institucionais (notadamente, o baixo dinamismo do mercado fundiário) são realmente um entrave para o desenvolvimento do mercado de arrendamento no Brasil.

O Sr. Waldivino Foscarini, por exemplo, vendeu suas terras em Santa Catarina em busca de melhores condições de vida no Triângulo Mineiro. Atraído pelas propostas do Programa de Arrendamento de Uberaba, arrendou uma área de 300 hectares para o plantio de soja, milho e arroz, durante o período de 5 anos. O pagamento da renda fundiária era efetuado em produto, cerca de dez (10%) a quinze (15%) da produção.

Ele reconhece que o arrendamento pode representar um importante instrumento para produtores com recursos produtivos escassos (em específico, a terra) garantirem o sustento de sua família. Para Sr. Foscarini, no entanto, mostrou-se inviável, dentre outras razões, pela falta de recursos para arcar com todas as despesas do processo produtivo. Por isso, abandonou a prática do arrendamento e está se dedicando ao processamento de mandioca, utiliza a produção da lavoura do agricultor Dorvalino Foscarini. O trabalho do Sr. Waldivino é limpar, cortar e embalar o produto para comercializar nos supermercados e sacolões do município.

O ex-arrendador

Os proprietários que se desligaram dos Programas de Arrendamento nos municípios de Uberaba e Uberlândia – ex-arrendadores – declararam que não arrendam mais suas terras, entre outras causas, porque seus objetivos, na época, foram atingidos (recuperação de pastagens degradadas, por exemplo). Alguns afirmaram que não é viável economicamente arrendar pequenas áreas. Isto reforça a tese que o arrendatário necessita além de um prazo compatível para a realização de investimentos, de terra suficiente para expandir a atividade produtiva. Ainda existem proprietários que deixaram de arrendar porque mudaram de atividade ou por motivos pessoais venderam suas terras.

O empresário Gilberto Andrade Rezende, na década de 70, montou uma empresa de reflorestamento – Silvicultura Triflora – responsável pela implantação de 92.000 hectares de eucalipto no Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba, grande parte via arrendamento. Em sociedade com a Shell, foram reflorestados aproximadamente 128.000 hectares na Bahia.

Com base nos resultados satisfatórios obtidos com os contratos de arrendamento florestal, os quais têm em média 20 a 25 anos de duração, em 1990 Rezende decidiu ceder a

Fazenda Rio Claro, remanescente da Triflora, para produção de soja e milho. Entregue a Mauro Régis Schimitt, engenheiro agrônomo, com um prazo de 12 anos para o cultivo de grãos.

Schimitt investiu inicialmente US\$ 120.000,00 apenas para limpeza do solo, sem contar as despesas de correção e fertilização da terra. Na safra de 1990/91 colheu 300 hectares de soja. Já na safra de 1993/94 cultivou 800 hectares, colhendo, em média, 34 sacos de soja por hectare.

Com o fim do contrato, Rezende decidiu vender a propriedade. O ex-arrendador achou vantajoso o Programa pois foi possível, principalmente, otimizar o uso da terra ociosa. Porém, faltaram estímulos, econômicos (baixos rendimentos) e contratuais (risco de burlamento de contratos), para continuar cedendo terras a terceiros. Atualmente, trabalha na venda e exploração de imóveis rurais na região

Schimitt continua plantando lavouras menores em Santa Juliana (MG) e está a procura de áreas para arrendar nas proximidades desta cidade, onde possa ampliar sua produção mediante o uso do arrendamento.

5.4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Em linhas gerais, pode-se dizer que os arrendatários entrevistados em Uberaba e Uberlândia estão sujeitos aos elementos identificados nesta dissertação como condicionantes do arrendamento fundiário (nível de riqueza, qualificação, prazo, forma de pagamento, crédito rural, legislação, mercados de insumos, comercialização). A forma pela qual o produtor responde a esses condicionantes pode traçar as principais características do arrendamento.

Os arrendatários deparam com inúmeros obstáculos durante o processo produtivo como altos custos de produção e dificuldades de comercialização, o que repercute negativamente sobre sua situação sócio-econômica. Não são necessários, portanto, demasiados esforços para perceber que a condição sócio-econômica dos arrendatários constitui a porta de entrada para a configuração e o estabelecimento dos contratos.

O produtor migrante do sul do país encontrou no Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba condições produtivas adequadas, principalmente, a terra para produzir; já que o capital e as tecnologias, em sua grande parte, foram trazidas de seu estado de origem. Em

decorrência disto, esse produtor teve maiores possibilidades de adotar o arrendamento capitalista tão característico no Rio Grande do Sul e em São Paulo.

Os produtores naturais da região do Triângulo Mineiro e que, por diversos motivos (pouca ou terra insuficiente para plantar, falta de opção de emprego, etc.) passaram a se interessar mais pelo uso do arrendamento, nem todos conseguiram adotar o padrão de arrendamento praticado pelos arrendatários capitalistas, limitando-se ao pequeno arrendamento, presente, sobretudo, no Nordeste.

Apesar da grande quantidade de contratos de arrendamento informais nos municípios de Uberaba e Uberlândia, parece que as partes contratantes obedecem a um determinado critério, mais ou menos estável, para fixação do prazo e da forma de pagamento dos contratos. Com isso, o arrendatário vai adquirindo segurança no processo produtivo. Mesmo que não renove o contrato devido, por exemplo, à venda da terra, esse produtor continua na atividade seja pela falta de recursos financeiros suficientes para comprar terra própria, seja pelo interesse de ampliar sua produção.

Nos municípios de Uberaba e Uberlândia, encontra-se tanto o pequeno quanto o grande proprietário de terras. O pequeno proprietário, muitas vezes, é um produtor com idade já avançada e que se interessa menos pela atividade agrícola. Dada as poucas expectativas de retorno do processo produtivo, decide arrendar suas terras a parentes e amigos para completar a renda familiar. O grande proprietário, por sua vez, quase sempre, é um profissional liberal (médico, advogado, engenheiro, etc.) que vê no arrendamento uma alternativa rentável para utilização de suas terras improdutivas. Além disto, esse arrendador arrenda visando evitar o perigo de desapropriações com fins de Reforma Agrária.

Alguns ex-arrendatários da região em estudo abandonaram o arrendamento porque conseguiram comprar terras e mudaram do Triângulo Mineiro (Mato Grosso, por exemplo). Embora não se possa fazer qualquer extrapolação desta constatação, não deixa de ser interessante encontrar ex-arrendatários que, por meio do arrendamento, conseguiram gerar renda suficiente para adquirir terras próprias. Outros desistiram da atividade em decorrência da inviabilidade econômica e ou da falta de terras disponíveis para arrendar. Finalmente, o ex-arrendador deixou o arrendamento, entre outras razões, porque teve que vender suas terras ou porque seus objetivos (reforma de pastos, notadamente) foram alcançados.

CONCLUSÕES

O estudo sobre o mercado de arrendamento fundiário envolve, dentre outros, fatores econômicos, políticos, culturais e institucionais.

As instituições (leis, políticas, contratos, propriedade privada) são condicionantes do comportamento dos agentes, ora para assegurar a estabilidade dos arrendatários ora para fixar a renda. Em conjunto, esses estímulos/desestímulos contribuem para uma maior ou menor difusão do arrendamento.

O arranjo contratual, composto de formas de pagamento, prazos de entrega da terra, incentivos aos investimentos, acesso aos mercados, juntamente com o esforço pessoal do arrendatário afetam os resultados. Igualmente, as próprias cláusulas dos contratos servem como elemento de seleção entre os participantes do sistema de arrendamento, o que se percebe tanto pela seleção adversa quanto pelo *screening*.

Uma avaliação da Operação Braga (OB) significou uma oportunidade de se examinar o elo entre direitos de propriedade e eficiência. Na medida que o programa transfere direitos de propriedade dos proprietários fundiários para os arrendatários, promovendo a elevação da produtividade, é possível estabelecer um *trade-off* entre eficiência e equidade.

A reforma, e sua efetiva implementação, concedeu ao arrendatário o cadastro do imóvel rural. Essa lei desempenhou um papel crucial no crescimento da produtividade agrícola, em razão do aumento das quotas da safra destinadas aos arrendatários e da maior segurança do domínio da terra.

No que se refere à Comunidade Econômica Européia, nota-se uma pesada intervenção estatal na estrutura agrária, seja na articulação do processo seja nos incentivos e segurança aos arrendatários. Apesar do intervencionismo bastante generalizado, o sistema de arrendamento nos países europeus ainda apresenta uma escassa transparência e mobilidade.

Nesses países torna-se necessário explicitar as propostas políticas sobre a distribuição da renda e da riqueza que afetam o cultivo e a propriedade da terra. É preciso ainda reavivar o debate acerca da eficiência do arrendamento vis-à-vis o cultivo direto. Finalmente, há que se admitir o peso das estruturas agrárias no modelo de crescimento econômico e nas estratégias de política econômica de cada país (Arnalte et al, 1986).

A reforma do *ejido* no México, em 1992, significou um grande avanço no processo de regularização da propriedade fundiária na América. O que vem se traduzindo em uma elevação do nível de bem-estar da população rural, redução dos conflitos no campo e da desigualdade social.

Nestes três casos, a iniciativa e a capacidade governamental para implementar o reordenamento fundiário têm sido o denominador comum. A ação do Estado não se limitou à transferência de direitos de propriedade e concessão de crédito agrícola, consistiu em uma ampla campanha de conscientização da comunidade sobre a necessidade de solucionar problemas estruturais como a concentração da propriedade fundiária.

Perceberam que o sistema de arrendamento poderia representar uma alternativa de diversificação do espaço rural. Frente ao crescimento das disparidades locais e regionais (desenvolvimento desigual), as áreas rurais precisavam reunir as transformações na base do poder e nas relações produtivas para que, no âmago da organização econômica e política, fosse possível realizar a regulamentação espacial. Por isso, foi primordial redefinir as funções da agricultura dentro das novas oportunidades que se colocam de diversificar o meio rural.

Numa perspectiva de regulamentação das áreas rurais, o arrendamento possibilitou amenizar as desigualdades sociais no campo decorrentes, sobretudo, da alta concentração da terra e da ineficiência produtiva. O colorário disso foi a geração de novos empregos e o aumento da produtividade agrícola, a redução da pobreza e do êxodo rural.

A formulação e implementação de programas de arrendamento pode ser uma opção de alavancagem do desenvolvimento local ou regional. O desenvolvimento dos métodos tradicionais de produção e distribuição, um progresso na infra-estrutura, saúde e educação, modificações na forma de pensar, enfim, uma transformação na própria sociedade.

No Brasil, apesar da coexistência de terras ociosas e de produtores sem ou com terra insuficiente para produzir, o arrendamento não se disseminou nem se consolidou como alternativa de acesso à terra. O arrendamento fundiário é um fenômeno localizado geograficamente e, cada vez mais, restrito aos produtores mais capitalizados.

No Rio Grande do Sul, a prática do arrendamento é histórica na rizicultura, onde se observa a participação de três classes sociais no processo produtivo: os proprietários fundiários, os arrendatários capitalistas e os assalariados rurais. Estes produzem o

excedente econômico, que é dividido em lucro e renda fundiária, respectivamente, entre arrendatários capitalistas e proprietários de terras. Essas particularidades engendraram o processo de penetração e consolidação do capitalismo na agricultura gaúcha.

Em São Paulo, o arrendamento aparece inicialmente durante o surto algodoeiro, mas recentemente se sobressai no cultivo da cana-de-açúcar. Nota-se uma intensa relação entre usinas/destilarias e proprietários fundiários, na qual, quase sempre, prevalece os interesses da parte com maior poder de barganha. Ou seja, o proprietário depara-se constantemente com o seguinte impasse: ou arrenda suas terras para as usinas/destilarias da região e aceita os termos contratuais impostos pelas mesmas; ou produz sua própria cultura e comercializa nas usinas/destilarias, muitas vezes, a preços descompensatórios; ou mantém suas terras ociosas.

No Nordeste, as áreas arrendadas pertencem a uma agricultura basicamente comercial, na qual o proprietário fundiário torna-se “avesso” à responsabilidade administrativa e acaba cedendo sua propriedade a terceiros. Os arrendatários têm poucas perspectivas no que se refere às melhorias na capacidade produtiva, já que não possuem nenhuma garantia de retorno compensatório de seus investimentos. No Maranhão, em especial, apesar da pecuária bovina ser praticada em regime de arrendamento, observamos a presença desse sistema nas culturas de subsistência (por exemplo, arroz, feijão).

Em Minas Gerais, é possível encontrar tanto o arrendamento capitalista característico do Rio Grande do Sul e de São Paulo quanto o pequeno arrendamento presente, principalmente, no Maranhão. Uma parcela significativa das áreas arrendadas em Minas produz soja e milho, em seguida está a pecuária bovina. Mas também existem estabelecimentos arrendatários que se dedicam à plantação de hortifruti.

A abundância de terras desocupadas ou subutilizadas no Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba na segunda metade da década de 80 foi um dos fatores primordiais para o surgimento dos Programas Municipais de Arrendamento. Secundariamente, esses Programas também vieram de encontro às solicitações tanto dos lavouristas profissionais e migrantes quanto dos proprietários rurais. Os primeiros, portadores de algum recurso financeiro, estavam desejosos de ampliarem suas lavouras através do arrendamento; os últimos, procuravam produtores capacitados economicamente para arrendar suas terras, almejando recuperá-las para pastagem.

Esses Programas, entretanto, começam a declinar no início dos anos 90. Embora tenham contribuído para incorporar novas áreas agricultáveis, entre 1985 e 1990, não conseguiram nem mesmo estabilizar a área arrendada existente em 1985. Neste ano, os estabelecimentos arrendatários correspondiam a 9,5% do total de estabelecimentos agropecuários no Triângulo Mineiro, em 1995, caem para 6,5%.

Perante uma breve análise dos dados coletados da pesquisa de campo, pode-se dizer que, de um lado, os proprietários fundiários no Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba não vêem no arrendamento uma estratégia de longo prazo capaz de melhorar a utilização de recursos ociosos e minimizar a constante ameaça de desapropriações com fins de Reforma Agrária. Na maioria dos casos, os proprietários estabelecem contratos informais visando atingir objetivos imediatos como reforma de pastos para pastagem e a obtenção de uma renda extra. Isto se deve tanto pelo medo de conflitos com potenciais beneficiários de Programas de Reforma Agrária, quanto pela falta de interesse em estabelecer contratos duradouros com arrendatários pobres e com garantias precárias.

Por outro lado, os produtores com pouca ou sem terra na região em estudo buscam no arrendamento uma alternativa para produzir e gerar a renda necessária para a sobrevivência de sua família. Os arrendatários são, quase sempre, pequenos agricultores que se dedicam à hortifruticultura. Descapitalizados e sujeitos à insegurança da posse da terra, esses pequenos arrendatários não têm recursos financeiros (crédito rural, por exemplo) e produtivos (i.e., terra, insumos e máquinas) suficientes para realizar investimentos em tecnologias modernas, os quais poderiam proporcionar melhores condições produtivas.

Em uma aproximação preliminar, o desenvolvimento do arrendamento no Triângulo Mineiro dependeria de mudanças nos direitos de propriedade e no desenho dos contratos. A redefinição dos direitos geraria os incentivos e a segurança necessários tanto para os proprietários arrendarem suas terras sem risco de perdê-las como para que os produtores arrendatários possam realizar investimentos mais arriscados e de longa maturação necessários para atingir um nível de rendimento compatível com o pagamento da renda e retenção de um excedente.

Um ambiente institucional eficaz reduziria a necessidade de especificar por escrito os contratos e, conseqüentemente, diminuiria os custos de transação e de supervisão. A

presença de instituições que melhorassem o acesso às informações aumentaria a confiança, reduziria os custos de transação e favoreceria o fechamento de contratos entre proprietários e produtores mais pobres.

Ainda assim, é preciso notar que a introdução de mudanças institucionais limitadas apenas ao âmbito dos contratos de arrendamento não teria a força de “desbloquear” o dinamismo do mercado, em particular dos contratos entre proprietários e pequenos arrendatários. Como indicado acima, o contrato de arrendamento envolvendo pequenos produtores é afetado também pelas restrições gerais que estes enfrentam, particularmente o baixo nível de ativos, a dificuldade de acesso aos serviços financeiros e aos mercados em geral.

O regime de arrendamento, como instrumento de ajuste entre a alta concentração da propriedade fundiária e a elevada demanda de terra por parte dos trabalhadores rurais com pouca ou sem terra para produzir, está intensamente relacionado ao arcabouço institucional. Torna-se necessário explicitar as propostas políticas sobre a distribuição da renda e da riqueza que afetam o cultivo e a propriedade fundiária. É preciso ainda reavivar o debate acerca da eficiência do arrendamento vis-à-vis o cultivo direto. Finalmente, há que se admitir o peso das estruturas agrárias no modelo de crescimento econômico e nas estratégias de política econômica de cada país.

Recomenda-se que as futuras políticas públicas, em particular, os Programas Municipais de Arrendamento de Terras, não se limitem ao cadastramento dos beneficiários e intermediação dos contratos, mas procurem trabalhar com as diversidades regionais a fim de intervir de maneira mais abrangente em cada mercado. No caso de Uberaba e Uberlândia, os Programas de Arrendamento, sem dúvida, trouxeram inúmeras vantagens para os municípios a ponto de modificar a própria história da agricultura regional. Isto, entretanto, ocorreu à custa de um processo de ocupação de áreas ociosas que excluiu uma camada significativa de pequenos produtores.

O revigoramento dos Programas Municipais de Arrendamento de Terras no Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba depende, além de outros fatores, de um arcabouço institucional (leis, tributação) que contribua para reduzir a incerteza dos contratos entre pequenos agricultores familiares e proprietários fundiários. Depende, ainda, da concessão de maiores incentivos tais como crédito agrícola e mecanismos de comercialização (seguro

agrícola, por exemplo) para melhorar as condições produtivas e elevar a rentabilidade do arrendatário. O arrendamento poderia, assim, funcionar como um importante instrumento de acesso à terra.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALEEM, I. (1993). Imperfect Information, Screening, and the Costs of Informal Lending: A Study of a Rural Credit Market in Pakistan. In: HOFF, K.; BRAVERMAN, A.; STIGLITZ, J. (eds.). **The Economics of Rural Organization: theory, practice and policy**. Oxford: Oxford University Press. p. 131-153.
- ALMEIDA FILHO, N. (coord.) et alli (1988). **O processo de industrialização da Agricultura e a Dinâmica Recente da Agroindústria no Triângulo Mineiro - 1960/1980**. Uberlândia: DEECO/UFU. Relatório de Pesquisa.
- ALMEIDA, P. J. de. (1999). **A Evolução do Arrendamento de Terras na Região do Triângulo Mineiro**. Uberlândia: DEECO/UFU. Monografia.
- ALMEIDA, P. J. de.; FERNANDES FILHO, J. F. (1999). O Auge e a Crise do Arrendamento de Terras in **ANAIIS da 51ª Reunião Anual da SBPC**. Porto Alegre, julho de 1999. (CD-room).
- ANDRADE, M. C. de. (1973). **A terra e o homem no Nordeste**. São Paulo: Editora Brasiliense, 3ª ed.
- ANTONIL, A. J. (1982). **Cultura e Opulência do Brasil**. São Paulo: Universidade de São Paulo.
- ARNALTE, E. (1989). Estructura de las Explotaciones Agrarias y Estructuralización del Proceso productivo. **Revista de Economía**. Madrid 666: 101-117 (fev.).
- ARNALTE, E.; AVELLÁ, L.; ROCA, A. (1986). Mercado de la Tierra y dinámica de la estrutura agraria em los países de la CEE. **Agricultura y Sociedad**, nº 41 (out/dec).
- AZEVEDO, P. F. (1996). **Integração Vertical e Barganha**. São Paulo: Departamento de Economia, FEA/USP.
- BANCO MUNDIAL (1993). **The Management of Agricultural, Rural Development and Natural Resources**. Washington, GREEN COVER REPORT.
- BANERJEE, A.V., GHATAK, M. (1996). **Empowerment and Efficiency: The Economics of Tenancy Reform**. Mimeo. M.I.T and Harvard University.
- BANERJEE, A.V.; GERTLER, P.J.; GHATAK, M. (1998). **Empowerment and Efficiency: Economic Analysis of a Tenancy Reform Program in India**. Paper apresentado ao Seminário Internacional: Distribuição de Riqueza, Pobreza e Crescimento Econômico. NEAD - World Bank. Junho. Mimeo.
- BARDHAN, P. (1984). **Land, Labour and Rural Poverty: Essays in Development Economics**. New York: Columbia University Press.
- BARDHAN, P.; UDRY, C. (1999). **Development Microeconomics**. Oxford: University Press.
- BESCOW, B. P. (1986). **O Arrendamento Capitalista na Agricultura**. São Paulo-Brasília: HUCITEC- CNPq.
- BINSWANGER, H.P.; DEININGER, K.; FEDER, G. (1995). Power, Distortions, Revolt and Reform in Agricultural Land Relations in **Handbook of Development Economics**. Volume III. BEHRMAN, J.; SRINIVASAN, T.N. (eds). Elsevier Science.
- BORGES FILHO, E.L. (1998). **A questão da sustentabilidade do sistema de plantio direto na região do Cerrado**. Uberlândia: DEECO/UFU. Relatório de Pesquisa CNPq.
- BORGES, R. F., DAMAS, A. P. (1995). **Terras de Prosperidade**. São Paulo: Fundação Peirópolis.

- BRANDÃO, C. A. (1992). **Triângulo: capital comercial, geopolítica e agroindústria**. Belo Horizonte: UFMG. (Tese de Mestrado).
- BRASIL (1964). **Estatuto da Terra**.
- BRASIL (2002). **Bolsa de Arrendamentos e Parcerias Rurais**. Disponível em <http://www.bolsadearrendamento.com.br>
- BRASIL (1991). Ministério da Agricultura e Reforma Agrária. **Projeto Parceria**. Brasília.
- BRUN, A. (1973). L' evolution du prix de la terre et de la répartition de la propriété foncière agricole. *Economie Rurale*, nº 95, p. 3-22.
- BUAINAIN, A. M. (1980). **A renda da terra no desenvolvimento capitalista: (as contradições entre o capital e a propriedade fundiária)**. Recife: UFPE. (Tese de Mestrado).
- BUAINAIN, A. M.; BUAINAIN, V. P.; FONSECA, R. B. (1998a). **Macroeconomia e Políticas Públicas Agrícolas: Um guia metodológico**. FAO/IE-UNICAMP.
- BUAINAIN, A. M.; SOUZA FILHO, H. (1998b). **PROCERA: impactos produtivos e capacidade de pagamento**. Projeto FAO/INCRA. Relatório Final Versão Preliminar.
- BURT, O. (1986). Econometric Modelling of the Capitalization Formulator Farmland Prices. *American Journal of Agricultural Economics*, v. 68, p.10-26.
- CANO, W. (2000). **Furtado e a questão regional no Brasil**. Campinas: IE/UNICAMP. Paper. (Texto para discussão).
- CARDOSO, E.; HELWEGE, A. (1991). Reforma Agrária na América Latina. O que tem que o Brasil apreender com Bolívia, o México e o Peru. *Revista Brasileira de Economia*. Rio de Janeiro, v.45, nº 2, abr/jun, p. 251-85.
- CARNEIRO, R. C. (1978). **Capitalismo e pequena produção na agricultura do Nordeste**. Campinas: IFCH/UNICAMP. (Tese de Mestrado).
- CENSOS AGROPECUÁRIOS. **Vários Anos**.
- CHEUNG, S. N. S. (1969). **The Theory of Share Tenancy**. Chigago: University Press.
- CRUZ, R. (1999). **Mercado de terras rurais e poder político local**. Campinas: UNICAMP/ IE. Projeto de doutaramento (Doutorado em Economia).
- DATTA, P. K. (1981). **Statistics of Bargadars and Estent of Barga Cultivation in West Bengal: An Analytical Study**. Mimeo. Directorate of Land Records and Survey, Government of West Bengal.
- DAVIDSON, P. (1972). **Money and the real world**. New York: John Willey.
- DEININGER, K.; LAVADENZ, I.; BRESCIANI, F.; DIAZ, M. (2001). **Mexico' s "second agrarian reform": implementation and impact**. Foro Internacional Ordenamiento de la Propriedad y Sistemas Catastrales. México, Distrito Federal. 26-9 de novembro. Disponível em: <http://www.forinta.gob.mx/mesas.htm>.
- DELAHAYE, O. (1992). Reforma agrária, renta y mercado de la tierra agrícola: uma reflexión a partir de los casos venezolano e chileno. In **Estudios Rurales latinoamericanos**. Colombia, v.15, nº 2, p. 29-63.
- DEL GROSSI, M. E.; GASQUES, J. G.; GRAZIANO DA SILVA, J.; CONCEIÇÃO, J. C. P. R. (2001). **Estimativas das Famílias Potenciais Beneficiárias de Programas de Assentamentos Rurais no Brasil**. In: GASQUES, J. G; CONCEIÇÃO, J. C. P. R. (orgs.). **Transformações da agricultura e políticas públicas**. Rio de Janeiro, IPEA.
- DEMSETZ, H. (1967). **Toward a Theory of Property Rights** . *American Economic Review*, 57 (May). p. 347-59.

- DOSI, G. (1988). Institutions and Markets in a Dynamic World. **The Manchester School of Economic and Social Studies**. v. LVI, n.2, Junho, p. 119-146.
- ECHENIQUE, J. (1996). Mercado de terras em Chile. In REYDON, B.; RAMOS, P. (orgs). **Mercado y Políticas de tierras**. Campinas: UNICAMP/IE/FAO.
- EDWARDS, J. C. W. (1982). Land mobility on farms in Northern Ireland. **Journal of Agricultural Economics**, XXXIII, (1), p. 89-91.
- FAO/INCRA (1995). **Diretrizes de Política Agrária e Desenvolvimento Sustentável**. Brasília: Projeto UTF/BRA/36. p. 11-21.
- FARINA, E. M. M. Q.; AZEVEDO, P. F. de; SAES, M. S. M. (1997). **Competitividade: mercado, estado e organizações**. São Paulo: Editora Singular.
- FEDER, G.; FEENY, D. (1993). The Theory of Land Tenure and Property Rights. In: HOFF, K.; BRAVERMAN, A.; STIGLITZ, J. (Eds.). **The Economics of Rural Organization: theory, practice and policy**. Oxford: Oxford University Press. p.240-250.
- FERNANDES FILHO, J. F.; ALMEIDA, P. J. de.(1998). Arrendamento de Terras no Triângulo Mineiro: Crise e Perspectivas. In **ANAIS do XXXVI Congresso Brasileiro de Economia e Sociologia Rural - SOBER**. Poços de Caldas, agosto de 1998. p. 625-35.
- FERNANDES FILHO, J. F.; ALMEIDA, P. J. de.(1999). Arrendamento de Terras no Triângulo Mineiro: uma contribuição para o debate. In **ANAIS do XXXVII Congresso Brasileiro de Economia e Sociologia Rural - SOBER**. Foz de Iguaçu, agosto de 1999.(ANAIS em CD-room).
- FERNANDES FILHO, J.F & FRANCIS, D.G. (1997). **A Produção Agrícola Familiar e a Sustentabilidade nos Cerrados**. Uberlândia; DEECO/UFU. Relatório de Pesquisa CNPq.
- FERNANDEZ, E. A. (1999). **Curso Internacional Metodos de Analisis Discriminante**. Lima: Universidade Nacional Agraria La Molina. Departamento de Estadística y Informatica. (Mimeo).
- FIGALLO, G. (1992). Registro de prédios rurais, mercado libre de tierras e hipoteca popular. In **Debate Agrario**. Peru, Lima, nº 10.
- FAO/INCRA (1995). **Diretrizes de Política Agrária e Desenvolvimento Sustentável**. Brasília: Projeto UTF/BRA/36. p. 11-21.
- FURTADO, C. (1972). **Análise do Modelo Brasileiro**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira. 3ª ed.
- GASQUES, J. G.; VILLA VERDE, C. (1990). Crescimento da Agricultura Brasileira e Política Agrícola nos Anos Oitenta. **Agricultura em São Paulo**. São Paulo, 37(1): 183-204.
- GASQUES, J. G.; CONCEIÇÃO, J. C. P. R. (1999). A Demanda de Terra para a Reforma Agrária no Brasil. In **ANAIS do XXXVII Congresso Brasileiro de Economia e Sociologia Rural - SOBER**. Foz de Iguaçu, agosto de 1999.(ANAIS em CD-room).
- GASQUES, J. G.; CONCEIÇÃO, J. C. P. R. (2000). A Demanda de Terras para a Reforma Agrária no Brasil. In **Reforma Agrária e Desenvolvimento Sustentável/ Ministério do Desenvolvimento Agrário**. PEDRO SISNANDO LEITE et alli (orgs.). Brasília: Paralelo 15/ Núcleo de Estudos Agrário e Desenvolvimento.
- GARCIA, A. R. (1996). **Manual Prático de Arrendamento e Parceria Rural**. São Paulo: Globo.

- GRAZIANO DA SILVA, J. (1980). **Progresso Técnico e Relações de Trabalho na Agricultura Paulista**. Campinas: UNICAMP/IE. Tese de doutorado.
- GUIMARÃES, A. P. (1968). **Quatro Séculos de Latifúndio**. Rio de Janeiro: Paz e Terra. 3ª ed. .
- GUIMARÃES, A. P. (1979). **A crise agrária**. Rio de Janeiro: Paz e Terra.
- ILHÔA, M. F. P. de (1997). **Otimização do Uso da Terra: arrendamento e parceria, aumento na produção agropecuária**. Uberaba: Faculdade de Agronomia e Zootecnia. Trabalho final apresentado ao curso de Pós-graduação, nível de especialização.
- HICKS, J. (1967). **Critical essays in monetary theory**. Great Britain: Oxford University Press.
- HOFF, K. (1993). Designing Land Policies: An Overview. In: HOFF, K.; BRAVERMAN, A.; STIGLITZ, J. (Eds.). **The Economics of Rural Organization: theory, practice and policy**. Oxford: Oxford University Press. p.231-239.
- HOFF, K. (1998). **Wealth Distribution , Economic Efficiency and Incentives**. Paper apresentado ao Seminário Internacional: Distribuição de Riqueza, Pobreza e Crescimento Econômico. NEAD - World Bank. p.14-17. Julho de 1998. Mimeo. 37p.
- HOFFMANN, R. (2001). A Distribuição da Posse da Terra no Brasil de Acordo com as PNADs de 1992 a 1999. In: GASQUES, J. G.; CONCEIÇÃO, J. C. P. R. (orgs.). **Transformações da agricultura e políticas públicas**. Rio de Janeiro, IPEA. HUNT, E. K. (1981). **História do pensamento econômico**. Rio de Janeiro: Campus. 7ª ed..
- IBGE. **Censos Agropecuários**. Vários Números.
- KAGEYAMA, A. (1993). A questão agrária brasileira: interpretações clássicas. In **Reforma Agrária**. nº 3, v. 23, ABRA, Campinas, set/dez. p. 5-16.
- KATZ, C. (1990). Los efectos de la renta agraria em latinoamérica. In **Estudios Rurales Latinoamericanos**. Colombia, v.13, nº 1/2, ene/ago, p.49-84.
- KAUSTSKY, K. (1980). **A questão agrária**. São Paulo: Proposta.
- KEYNES, J. M. (1936). **The General Theory of employment, interest and money**. New York: Harcourt.
- KLEIN, B.; CRAWFORD, R.; ALCHIAN, A. (1978). Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process. **Journal of Law and Economics**, 21, october. p. 297-326.
- LÊNIN, V.I. (1985). **O Desenvolvimento do Capitalismo na Rússia: o processo de formação do mercado interno para a grande indústria**. São Paulo: Nova Cultural. (Os economistas).
- LLOYD, T. (1994). Testing a Present Value Model of Agricultural Land Values. **Oxford Bulletin of Economics and Statistics**, 56 (2), p. 209-23.
- LLOYD, T.; RAYNER, A.; ORME, C. (1991). Present Value Models of Prices Land in England and Wales. **European Review of Agricultural Economics**, v. 18, n. 2, p. 141-66.
- MALUF, R. S. J. (1977). **A Expansão do Capitalismo no Campo: o arroz no Maranhão**. Campinas: IFCH/UNICAMP. (Dissertação de Mestrado).
- MARGARIDO, L. A. C. (1987). **Sistema de Arrendamento de Terras no Setor Sucro-Alcooleiro do Estado de São Paulo**. Piracicaba: ESALQ/USP. (Dissertação de Mestrado).
- MARSHAL, A. (1946). **Princípios de Economia**. Rio de Janeiro: EPASA.

- MARX, K. (1988). **O Capital: Crítica da Economia Política**. Livro 3, vol. 3. São Paulo: Nova Cultural. Os Economistas.
- MAUNDER, A. H. (1984). Land tenure and structural change in the European Economic Community. **Oxford Agrarian Studies**, vol. XIII, p. 103-122.
- MEDEIROS, L. S. (1993). **Reforma Agrária: concepções, controvérsias e questões**. Disponível em: <http://www.dataterra.org.br>
- MELLO, J.M.C. de (1987). **O Capitalismo Tardio**. São Paulo: Brasiliense, 6ª ed. .
- MILGROM, P.; ROBERTS, J. (1992). **Economics, Organization and Management**. New Jersey: Prentice-Hall.
- MURRAY, R. (1977). Value and Theory of Rent: part one. In **Capital and Class**, n. 3 e 4. Londres.
- MYRDAL, G. (1968). **Asian Drama – An Inquiry into the Poverty of Nations**. New York: Pantheon, Vol. 2.
- NEY, M. G.; HOFFMANN, R. (2002). O efeito da posse da terra na renda dos agricultores por conta própria e empregadores. In **ANAIS do XXXX Congresso Brasileiro de Economia e Sociologia Rural - SOBER**.
- NORTH, D. (1990). **Institutions, Change Institutional and Economic Performance**. Cambridge University Press.
- NORTH, D. (1994). **Custos de Transação, Instituições e Desempenho Econômico**. Rio de Janeiro: Instituto Liberal.
- OSER, J. (1983). **História do Pensamento Econômico**. São Paulo: Atlas.
- PETERS, G. H. (1984). Farm rents and tenancy in England and Wales: New legislation and new problems. **Oxford Agrarian Studies**, vol. XIII, p. 123-136.
- PINHEIRO, F. (1980). **A Renda e o Preço da Terra: Uma Contribuição à Análise da Questão Agrária Brasileira**. Piracicaba: ESALQ/USP. Tese de Livre Docência.
- PLATA, L. A. (2001). **Mercados de Terras no Brasil: Gênese, Determinação de seus Preços e Políticas**. Campinas: UNICAMP/IE. Tese de doutorado.
- POLANYI, K. (1980). **A Grande Transformação: As Origens de Nossa Época**. Rio de Janeiro: Campus.
- PONDÉ, J. L. S. P. de S. (1994). **Coordenação, custos de transação e inovações institucionais**. Campinas: UNICAMP/IE. Texto para Discussão, IE/UNICAMP, n. 38.
- PORTOCARRERO, L. A. D.; FLORES, J. S. (1999). **Técnicas Multivariadas para la investigacion**. Lima: Universidade Nacional Agraria La Molina. Departamento de Estadística y Informática. (Mimeo).
- PRADO JR., C. (1979). **A Questão Agrária no Brasil**. São Paulo: Brasiliense.
- PRESSER, B. P. (1978). **O desenvolvimento do capitalismo na agricultura do Rio Grande do Sul, 1920-1975**. Campinas: IFCH/UNICAMP. (Tese de Mestrado).
- RAMOS, P.; PERES, A. (1998). **Complexo Agroindustrial e Desenvolvimento: o caso da região de Piracicaba**. In **ANAIS do XXXVI Congresso Brasileiro de Economia e Sociologia Rural - SOBER**. Poços de Caldas, agosto.
- RANGEL, I. (1962). **A Questão Agrária Brasileira**. Recife: Comissão de Desenvolvimento de Pernambuco.
- REYDON, B. P. (1992). **Mercados de terras agrícolas e determinantes de seus preços no Brasil: um estudo de casos**. Campinas: UNICAMP/IE. Tese de doutorado.
- REYDON, B. P. (1993). **A reforma agrária no Brasil em um contexto de crise econômica**. Roma/Campinas: MOLISV/ ABRA.

- REYDON, B. P. (1998). Intervenções nos mercados de terras: uma proposta para a redução do uso especulativo da terra no Brasil in **ANAIS do XXXVI Congresso Brasileiro de Economia e Sociologia Rural – SOBER**. Poços de Caldas, agosto.
- REYDON, B. P.; PLATA, L. A. (1995). A Ampliação do Acesso à Terra e o Imposto Territorial Rural. In **Anais do XXII Encontro Nacional da ANPEC**.
- REYDON, B. P.; PLATA, L. E. A. (1996). La intervención en el Mercado de tierras: posibilidades y limitaciones. In REYDON, B. P.; RAMOS, P. (orgs.). **Mercado y Políticas de Tierras (experiencias en la América Latina)**. Campinas: IE/UNICAMP.
- REYDON, B. P.; PLATA, L. A. (2000). **Intervenção Estatal no Mercado de Terras: a experiência recente no Brasil**. Campinas: NEA-IE/UNICAMP. Estudos NEAD 3.
- REYDON, B. P.; PLATA, L. A. (2002). **O mercado de arrendamento e parceria no Brasil**. Campinas: NEA-IE/UNICAMP. Convênio FAO/INCRA.
- REZENDE, G. C. (1985). A agricultura e a reforma do crédito rural. *Revista Brasileira de Economia*. Rio de Janeiro, v.39, n.2, p. 185-206, abr./jun.
- RICARDO, D. (1965). **Princípios de Economia Política e de Tributação**. São Paulo: Abril Cultura. Os Economistas.
- ROMEIRO, A., REYDON, B. P. (coord.) (1994). **O Mercado de Terras**. Brasília: IPEA. (Série Estudos de Política Agrícola, Relatório de Pesquisas, 13).
- ROMEIRO, A.; REYDON, B. P. (1994). **O mercado de terras**. IPEA: Série Estudos de Política Agrícola. Relatórios de Pesquisa.
- SAIAD, J. (1982). Especulação em terras rurais, efeitos sobre a produção agrícola e o novo ITR. *Pesquisa e Planejamento Econômico*. Rio de Janeiro, v.12, n. 1, p. 87-108.
- SHETTY, S. (1988). Limited Liability, Wealth Differences, and the Tenancy Ladder in Agrarian Economies, *Journal of Development Economics*, 29.
- SILVA, L. (1996). **Terras devolutas e latifúndio: efeitos da Lei de 1850**. Campinas: Editora da UNICAMP.
- SILVA, P. (1992). Régimen militar y privatización del sector reformado en el agro chileno. *Revista de Estudios Latinoamericanos*. Colombia, v.15, n.1, p. 128.
- SILVA, S. (1981). **Valor e Renda da Terra: o movimento do capital no campo**. São Paulo: Polis.
- SIMON, H. A. (1961). **Administrative Behaviour**. New York: Macmillan
- SINGER, P. et alli (1977). **Capital e trabalho no campo**. São Paulo: HUCITEC.
- SINGH, N. (1989). Theories of Sharecropping. In BARDHAN, P. (ed.) **The Economic Theory of Agrarian Institutions**. Oxford: Clarendon Press. p. 33-72.
- STIGLITZ, J.E. (1998). **Em Busca de um Novo Paradigma para o Desenvolvimento: Estratégias, Políticas e Processos**. Genebra: UNCTAD.
- STIGLITZ, J.E. (1974). Incentives and Risk-sharing in Sharecropping. *Review of Economic Studies*, 41.
- STRUFF, R. (1980). Land use and area development. In **Selected socio-economic aspects of land utilization**. Luxembourg: Commission of the European communities.
- TRIVELLI, C. (1997). **Agricultural Land Prices**. FAO. Disponível em: <http://www.fao.org/WAICENT/FAOINFO/SUSTDEV/Ltdirect/Ltan0016.htm>.
- VEIGA, J. E. (1991). **O Desenvolvimento Agrícola: uma visão histórica**. São Paulo: HUCITEC.
- VERGOPOULOS, K. (1977). Capitalismo disforme (O caso da agricultura no capitalismo). In AMIN, S. **A Questão Agrária e o Capitalismo**. Rio de Janeiro: Paz e Terra.

- WANDERLEY, M. N. B. (1979). Capital e propriedade fundiária na agricultura brasileira. In ARAÚJO, B. (coord.) **Reflexões sobre a agricultura brasileira**. Rio de Janeiro: Paz e Terra.
- WILLIAMSON, O. E. (1989). **Las Instituciones Económicas del Capitalismo**. México DF: Fondo de Cultura Económica.
- ZYLBERSTAIN, D.(1995). **Estruturas de Governança e Coordenação do Agribusiness: Uma aplicação da Nova Economia das Instituições**. São Paulo. (Tese Livre-Docência).

ANEXO

METODOLÓGICO

Anexo 1: Questionário aplicado junto aos produtores arrendatários nos municípios de Uberaba e Uberlândia.

Objetivos:

- ❖ Obter informações das condições, econômicas e sociais, dos arrendatários antes e após o Programa;
- ❖ Caracterizar as relações contratuais;
- ❖ Identificar os condicionantes, externos e internos, positivos e negativos, do arrendamento;
- ❖ Analisar a viabilidade do Programa.

A fim de atingir os objetivos propostos, o conteúdo das perguntas contém questionamentos referentes a três períodos: antes de entrar no Programa (A E. P), primeiro ano do contrato e em dezembro de 2001. Coletados essas informações, poderemos traçar um paralelo entre os períodos a título de comparação e mostrar a evolução do Programa.

Data: _____

1) Identificação do Estabelecimento e do Arrendatário

O intuito é identificar o estabelecimento para eventuais contatos.

1.Nº do questionário:

2.Nome Comercial:

3.Endereço:

4.Cidade/Município:

5.CEP:

6.Fone:

7.Fax:

8.Nome do entrevistado:

9.Endereço e telefone diferente do anterior:

2) Caracterização do produtor e de sua família

Este bloco de perguntas visa caracterizar as condições de vida do produtor e de sua família antes e após sua participação no Programa.

10.Nº de pessoas que morava no domicílio antes de entrar no Programa:

11.Nº de pessoas que mora no domicílio em dezembro de 2001:

12.Nº de cômodos antes de entrar no Programa:

13.Nº de cômodos em dezembro de 2001:

14.Tipo de domicílio em que a família mora (ou morava): (1-Sim, 0-Não)

Domicílio	Período	
	A)A.E.P	B) Dez. 2001
15. Casa		
16. Barraco		
17. Cômodo		

18.Principal material utilizado nas paredes externas: (1-Sim, 0-Não)

Material	Período	
	A) A.E.P	B) Dez. 2001
19. Alvenaria		
20. Adobe		
21. Madeira aparelhada		
22. Taipa não revestida		
23. Madeira aproveitada		
24. Palha		
25. Lona, plástico		
26. Outro material (anote)		

27.Principal material utilizado no telhado: (1-Sim, 0-Não)

Material	Período	
	A) A.E.P	B) Dez. 2001
28. Telha de cerâmica		
29. Laje concreta		
30. Madeira aparelhada		
31. Zinco, amianto		
32. Madeira aproveitada		
33. Palha		
34. Lona, plástico		
35. Outro material (anote)		

36.Principal material utilizado no piso: (1-Sim, 0-Não)

Material	Período	
	A) A.E.P	B) Dez. 2001
37. Alvenaria		
38. Madeira		
39. Chão batido		

40. Tem água canalizada? (1-Sim, 0-Não)

Resposta	Período	
	A) A.E.P	B) Dez. 2001
41. Água canalizada		

42. Tem banheiro/sanitário? (1-Sim, 0-Não)

Resposta	Período	
	A) A.E.P	B) Dez. 2001
43. Banheiro/sanitário		

44. Principal forma de iluminação no domicílio: (1-Sim, 0-Não)

Forma	Período	
	A) A.E.P	B) Dez. 2001
45. Elétrica		
46. Óleo, querosene ou gás de botijão		
47. Não tinha		
48. Outra forma (anote)		

49. Nasceu no estado onde vive? (1-Sim, 0-Não) ()

50. Em que estado (ou país estrangeiro) nasceu?

51. Já morou em outro município do estado onde vive? (1-Sim, 0-Não) ()

52. Quanto tempo mora no município onde vive? (1-Sim, 0-Não)

A) () até 4 anos

B) () de 5 a 9 anos

C) () 10 anos ou mais

53. Principal ocupação exercida nos 12 meses anteriores à entrada no Programa:

54. Exerceu este trabalho por quanto tempo?

55. Neste trabalho era: (1-Sim, 0-Não)

A) () parceiro

B) () arrendatário

C) () posseiro

D) () cessionário

E) () proprietário

F) () outra condição (anote):

56. Local de trabalho: (1-Sim, 0-Não)

Local	Período	
	A) A.E.P	B) Dez. 2001

57.Zona rural		
58.Zona urbana		
59.Ambas		

60.Neste trabalho o (a) Sr (a) era (é): (1-Sim, 0-Não)

Condição	Período	
	A) A.E.P	B) Dez. 2001
61.Empregado (permanente ou temporário)		
62.Trabalhador (a) doméstico		
63.Empregador		
64.Conta própria (anote)		

65. Algum membro da família exerce (ou exercia) trabalho fora do domicílio? (1-Sim, 0-Não)

Resposta	Período	
	A) A.E.P	B) Dez. 2001
66. Trabalho fora do domicílio		

67. Renda mensal (R\$) do arrendatário: (1- menos de 1 SM; 2 – 1 a 2 SM; 3 – 2 a 3 SM; 4 – 3 a 5 SM; 5 – 5 a 7 SM; 6 – acima de 7 SM).

Condição	Período	
	A) A.E.P	B) Dez. 2001
68.Renda da produção animal		
69.Renda da produção vegetal		
70.Renda proveniente de outras propriedades rurais		
71.Renda do trabalho do cônjuge		
72.Renda do trabalho dos demais membros da família		
73.Outras rendas		
74. Aposentadorias e pensões dos membros da família		
75. Doações recebidas pela família		

76. Gasto mensal com alimentação (R\$) (1- menos de 1 SM; 2 – 1 a 2 SM; 3 – 2 a 3 SM; 4 – 3 a 5 SM; 5 – 5 a 7 SM; 6 – acima de 7 SM). ()

77. Número de pessoas da família que sabem ler/escrever:

78. O (A) Sr (a) já freqüentou escola? (1-Sim, 0-Não) ()

79. Qual foi o curso mais elevado que freqüentou? (1-Sim, 0-Não)

Curso	Período	
	A) A.E.P	B) Dez. 2001

80. Fundamental (1º grau)		
81. Médio (2º grau)		
82. Superior		
83. Supletivo fundamental		
84. Supletivo médio		
85. Alfabetização de adultos		
86. Pré-escola/creche		

87. Última série concluída com aprovação:

- A) () 1ª série
 B) () 2ª série
 C) () 3ª série
 D) () 4ª série
 E) () 5ª série
 F) () 6ª série
 G) () 7ª série
 H) () 8ª série
 I) () não concluiu 1ª série

88. Patrimônios do arrendatário e família nuclear: (0-Não, diferente de zero-quantidade).

Bens Patrimoniais	Período		
	A) A.E.P	B) Dez. 2001	C) Valor estimado em dez. 2001 (R\$)
Instalações e benfeitorias			
89. Açude, barragem, lagoa;			
90. Alambique, fábrica de aguardente;			
91. Aprisco;			
92. Casa;			
93. Casa de farinha, fábrica de farinha, farinheira;			
94. Cerca, cerca elétrica;			
95. Chiqueiro, pocilga, confinamento para porcos;			
96. Curral, estábulo, estrebaria, potreiro, mangueira;			
97. Depósito para armazenar a produção;			
98. Depósito para outros produtos;			
99. Esterqueira;			
100. Estufa;			
101. Galpão para aves, aviário, galinheiro;			
102. Gerador de energia;			
103. Poço, cacimba, cacimbão;			
104. Rede de energia elétrica;			

105. Serraria;			
106. Silos para forragem;			
107. Tanque, tambor, reservatório, caixa d' água, cisterna;			
108. Terreiro;			
109. Outras instalações e benfeitorias;			

Bens Patrimoniais	Período		
	A) A.E.P	B) Dez. 2001	C) Valor estimado em dez. 2001 (R\$)
Veículos, máquinas e implementos agrícolas			
110. Arado, grade tração animal;			
111. Arado, grade tração mecânica;			
112. Automóvel;			
113. Batedeira de grãos;			
114. Beneficiadora de arroz, feijão;			
115. Beneficiadora de café;			
116. Bomba d' água;			
117. Caminhão;			
118. Caminhonete, utilitário;			
119. Carreta;			
120. Carroça, charrete, carro de boi;			
121. Cavador;			
122. Colheitadeira;			
123. Cultivador;			
124. Debulhadeira;			
125. Desintegradora;			
126. Embarcações;			
127. Enxada, enxadão;			
128. Facão, foice;			
129. Kit irrigação;			
130. Machado;			
131. Matraca, plantadeira manual;			
132. Motocicleta;			
133. Motor bomba;			
134. Motor diesel;			
135. Motor elétrico;			
136. Moto-serra;			
137. Ordenhadeira;			
138. Pá;			
139. Plantadeira;			

140. Picador/triturador;			
141. Pulverizador costal (motorizado, manual);			
142. Secador de grãos;			
143. Sulcador;			
144. Trator acima de 50cv;			
145. Trator até 50cv;			
146. Outros veículos, máquinas e implementos.			

Bens Patrimoniais	Período		
	A) A.E.P	B) Dez. 2001	C) Valor estimado em dez. 2001 (R\$)
Bens domésticos duráveis			
147. Antena parabólica;			
148. Aparelho de som, rádio toca fita, rádio gravador;			
149. Armário;			
150. Berço;			
151. Bicicleta;			
152. Botijão gás;			
153. Cadeira, tamborete, banco, banquinho;			
154. Cama (casal, solteiro, beliche);			
155. Colchão;			
156. Filtro d' água, pote, botijão d' água;			
157. Fogão a gás (2 bocas ou mais);			
158. Fogareiro gás;			
159. Fogareiro carvão;			
160. Freezer;			
161. Geladeira;			
162. Guarda-louça;			
163. Guarda-roupa, cômoda, baú, arca;			
164. Máquina costura;			
165. Mesa;			
166. Prateleira, estante;			
167. Rádio, radiola;			
168. Rede;			
169. Sofá;			
170. Telefone;			
171. Telefone celular rural;			
172. TV em cores;			
173. Ventilador;			
174. Outros bens domésticos			

175. Possui (ou possuía) conta em banco: (1-Sim, 0-Não)

Resposta	Período	
	A) A.E.P	B) Dez. 2001
176. Conta em banco		

177. Saldo atual (R\$):

178. Utilizou serviços de terceiros? (0-Não, diferente de zero – quantidade)

Resposta	Período	
	A) A.E.P ¹	B) Dez. 2001
179. Serviços de terceiros		

180. Empregados permanentes? (0-Não, diferente de zero – quantidade)

Resposta	Período	
	A) A.E.P	B) Dez. 2001
181. Empregados permanentes		

182. Número de empregados permanentes:

A) A.E.P _____

B) Dez. 2001 _____

183. Valor do salário mensal médio (R\$):

A) A.E.P _____

B) Dez. 2001 _____

184. Tem (ou tinha) diaristas? (1-Sim, 0-Não) ()

Descrição	Período	
	A) A.E.P	B) Dez. 2001
185. Quantos		
186. Quantos meses por ano		

3) O contrato de cessão da terra

187. Área (ha) arrendada quando entrou no Programa:

188. Prazo do contrato:

189. Forma de pagamento:

A) () produto

B) () mão-de-obra

C) () serviços de máquinas

D) () dinheiro

¹ Corresponde a 12 meses anteriores à entrada no Programa.

E) () mais de uma/outras formas (anote)

F) () não pagou

190. O contrato foi renovado? (1-Sim, 0-Não) ()

191. O contrato foi renovado? (1-Sim, 0-Não) ()

192. Principal (is) elemento (s) do (s) novo (s) contrato (s): (1-Sim, 0-Não)

A) Contrato (s)	B) Área arrendada (ha)		C) Prazo	D) Forma de Pagamento	E) Principal atividade produtiva	F) Renda Total (R\$)
	Via Prog.	Particular				
193. 1ª renovação						
194. 2ª renovação						
195. 3ª renovação						
196. 4ª renovação						
197. 5ª renovação						

198. Área arrendada (ha) em dezembro de 2001:

199. Prazo do contrato:

200. Forma de pagamento:

A) () produto

B) () mão-de-obra

C) () serviços de máquinas

D) () dinheiro

E) () mais de uma/outras formas (anote)

F) () não pagou

201. Percentual da renda proveniente do cultivo dessa área:

202. Cláusulas contratuais:

Cláusulas	Período	
	A) 1º ano do contrato	B) Dez. 2001
203. O proprietário impõe restrições de uso da área arrendada como p. ex. práticas conservacionistas, rotação de culturas;		
204. O proprietário garante a tranquilidade ao arrendatário no uso e gozo do imóvel;		
205. O proprietário faz investimentos no imóvel sob sua responsabilidade;		
206. O proprietário paga os impostos e taxas;		
O proprietário fornece algum tipo de insumo, serviço, implemento agrícola ou maquinaria;		
207. O arrendatário faz benfeitorias úteis e necessárias à		

conservação do imóvel;		
208. O arrendatário repara os prejuízos de uso predatório;		
209. O arrendatário devolve o imóvel como o recebeu;		
210. O arrendatário pede autorização ao proprietário, em caso de benfeitoria voluptuária;		
211. O proprietário faz alguma exigência das condições de entrega da terra como p. ex. devolver o imóvel com capim pronto para pastagem		
212. Outras (anote)		

213 O relacionamento com o proprietário é:

Classificação	Período	
	A) 1º ano do contrato	B) Dez. 2001
214. Ruim		
215. Bom		
216. Ótimo		

4) Atividades produtivas

O objetivo destas perguntas é analisar as principais atividades produtivas utilizadas nas áreas arrendadas.

217. Três principais atividades produtivas:

Indicador	Período	
	A) 1º ano do contrato	B) Dez. 2001
218. Segundo a área cultivada		
219. Segundo a geração de renda		

5) Uso do solo arrendado

As perguntas deste tópico referem-se às áreas sob gestão do arrendatário.

Uso do solo (ha)	Período	
	A) 1º ano do contrato	B) Dez. 2001
220. Culturas permanentes		
221. Culturas temporárias		

222. Pastagem		
223. Áreas de proteção		
224. Terras produtivas não utilizadas		
225. Terras inaproveitáveis		

5.1) Indicadores tecnológicos

Esta série de perguntas visa obter informações a respeito das práticas agrícolas do arrendatário.

226. Principal força de trabalho utilizada no preparo da terra:

Força de trabalho	Período	
	A) 1º ano do contrato	B) Dez. 2001
227. Manual		
228. Animal		
229. Trator/mecânica		

230. Principal força de trabalho utilizada no plantio:

Força de trabalho	Período	
	A) 1º ano do contrato	B) Dez. 2001
231. Manual		
232. Animal		
233. Trator/mecânica		

234. Principal procedência das sementes e mudas:

Precedências	Período	
	A) 1º ano do contrato	B) Dez. 2001
235. Própria ou de vizinhos		
236. Adquirida ou comum		
237. Adquirida, certificada		

238. Principal tipo de defensivo agrícola utilizado:

Tipos	Período	
	A) 1º ano do contrato	B) Dez. 2001
239. Apenas naturais		
240. Agroquímicos		
241. Nenhum		

242. Principal tipo de adubação empregada:

Tipos	Período	
	A) 1º ano do contrato	B) Dez. 2001
243. Química		
244. Orgânica		
245. Nenhuma		

246. Principal maneira de se fazer capinas:

Tipos	Período	
	A) 1º ano do contrato	B) Dez. 2001
247. Manual/enxada		
248. Trator/mecânica		
249. Tração animal		
250. Uso de herbicidas		

251. Principal força de trabalho utilizada na colheita:

Força de trabalho	Período	
	A) 1º ano do contrato	B) Dez. 2001
252. Manual		
253. Animal		
254. Trator/mecânica		

255. Tipo de cultivo predominante:

Tipo de cultivo	Período	
	A) 1º ano do contrato	B) Dez. 2001
256. Simples		
257. Associado		
258. Intercalado		
259. Misto		

260. Principal mês de plantio:

A) 1º ano do contrato _____

B) Dez. 2001 _____

261. Principal mês da colheita:

A) 1º ano do contrato _____

B) Dez. 2001 _____

5.2) Irrigação

As perguntas deste bloco referem-se à utilização de irrigação.

262. Métodos de irrigação utilizados:

Métodos	Período	
	A) A.E.P	B) Dez. 2001
263. Inundação (várzea)		
264. Infiltração (canal superficial)		
265. Aspersão, gotejamento		
266. Outros métodos		
267. Não utiliza		

268. Fontes utilizadas para irrigação:

Fontes	Período	
	A) A.E.P	B) Dez. 2001
269. Caixa d'água, tanque, cisterna		
270. Poço raso, cacimba, cacimbão		
271. Poço profundo, tubular, artesiano		
272. Açude, barragem		
273. Rio/riacho		
274. Outras fontes		

5.3) Despesas gerais

O objetivo é coletar informações sobre o consumo de materiais e o uso de máquinas agrícolas adquiridos através de associação/grupo informal e de terceiros.

Itens	Período	
	A) A.E.P	B) Dez. 2001
275. Descrição do material/serviço conforme lista abaixo		
276. Total desembolsado (R\$) nos últimos 6 meses		

Materiais e serviços:

1. Rações industriais;
2. Silagem, palma, grãos, farelos;
3. Sal comum;
4. Sal mineral, uréia;
5. Vacinas e medicamentos;
6. Arame;
7. Pregos;

- 8 Sementes;
9. Mudas;
10. Adubos e corretivos;
11. Agrotóxicos;
12. Processamento;
13. Embalagens, sacarias;
14. Armazenagem;
15. Transporte da produção;
16. Assistência técnica;
17. Cursos;
18. Empreitas;
19. Aluguel de animais de trabalho;
20. Aluguel de máquinas e equipamentos;
21. Carvão;
22. Combustíveis e lubrificantes;
23. Energia elétrica;
24. Água para irrigação;
25. Taxas e resgates da associação.

5.4) Investimentos

Esta tabela refere-se aos investimentos realizados pelo entrevistado.

277. Investimentos realizados em dinheiro ou trabalho:

Investimentos	Período	
	A) A.E.P	B) Dez. 2001
278. Abertura de novas áreas para agricultura;		
279. Plantio e reforma de lavouras, reflorestamento etc;		
280. Plantio e reforma de pastos e forrageiras;		
281. Construção e reforma de cercas;		
282. Construção e reforma de edificações (currais, estábulos, galpões, casas);		
283. Construção e reforma de estruturas de armazenagem d' água (caixa d' água, cisterna, poço, açude, barragem);		
284. Construção e reforma de infra-estrutura (rede elétrica, rede d' água, carreadores);		
285. Aquisição de animais;		

286. Aquisição de veículos, máquinas, implementos agropecuários;		
287. Aquisição de terras;		
288. Outros investimentos (anote)		

5.5) Crédito rural

Empréstimos tomados pelo arrendatário para as atividades produtivas.

289. Solicitou crédito rural (custeio, investimento, comercialização)?

Resposta	Período		
	A) A.E.P	B) 1º ano do contrato	C) Dez. 2001
290. Sim, conseguiu aprovação de pelo menos um			
291. Sim, mas não conseguiu aprovação			
292. Não (passar para...)			

293. Fonte do crédito:

Fontes	Período		
	A) A.E.P	B) 1º ano do contrato	C) Dez. 2001
294. Cooperativa de qualquer tipo			
295. Intermediário, vendedor de insumos, agroindústria			
296. PROCERA			
297. PRONAF			
298. Outros agricultores			
299. Outras fontes (anote)			

300. Finalidade do crédito

Finalidade	Período		
	A) A.E.P	B) 1º ano do contrato	C) Dez. 2001
301. Lavouras, reflorestamento, conservação do solo;			
302. Máquinas e equipamentos, instalações, construções;			
303. Aquisição de animais;			
304. Custeio da produção;			
305. Comercialização;			
306. Irrigação			

307. Outra (anote)			
--------------------	--	--	--

308. Pagou o empréstimo na data prevista? (1-Sim, 0-Não)

Resposta	Período		
	A) A.E.P	B) 1º ano do contrato	C) Dez. 2001
309. Pagamento			

310. Financiamento recusado por:

Motivos	Período		
	A) A.E.P	B) 1º ano do contrato	C) Dez. 2001
311. Inviabilidade técnica do projeto;			
312. Pedido de valor muito elevado;			
313. Garantia insuficiente;			
314. Inadimplência;			
315. Outros motivos (anote)			

316. O proprietário intermediou o empréstimo como fiador? (1-Sim, 0-Não)

Período		
A) A.E.P	B) 1º ano do contrato	C) Dez. 2001

6) Acesso à informação

As perguntas deste tópico referem-se ao acesso à informação técnica e capacitação profissional (gestão e produção).

317. Principais fontes de informação técnica:

Fontes	Período	
	A) A.E.P	B) Dez. 2001
318. Técnico (governamental, ONG, vendedor de adubos);		
319. Reuniões da associação		
320. Comprador		
321. Rádio, TV;		
322. Jornal, folhetos sobre agricultura;		
323. Parentes, amigos, vizinhos;		
324. Outros (anote)		

325. Cursos/reuniões de capacitação:

Cursos e reuniões	Período	
	A) A.E.P	B) Dez. 2001

326. Noções de associativismo, organização do trabalho coletivo;		
327. Gerenciamento da unidade produtiva e da produção (contabilidade, controle de gastos, controle de estoque);		
328. Técnicas produtivas (técnicas de criação e cultivo, armazenagem de água, irrigação, manejo dos recursos ambientais, agroindústrias);		
329. Cursos profissionalizantes (mecânico p. ex.);		
330. Formação de lideranças;		
331. Alfabetização de adultos;		
332. Outros (anote)		

7) Informações na comercialização

Esta tabela refere-se às principais dificuldades encontradas para comercialização.

333. Principais dificuldades encontradas para a comercialização de produtos:

Dificuldades	Período	
	A) A.E.P	B) Dez. 2001
334. Encontrar compradores;		
335. Transportar a produção;		
336. Falta de condições para armazenar a produção;		
337. Atualização sobre preços e prazos;		
338. Outras (anote)		

8) Assistência técnica

As perguntas deste tópico referem-se ao acesso à assistência técnica.

339. Recebe assistência técnica? (1-Sim, 0-Não)

Período	
A) A.E.P	B) Dez. 2001

340. Finalidade da assistência técnica:

Finalidade	Período	
	A) A.E.P	B) Dez. 2001
341. Elaboração e orientação para projetos;		
342. Orientação técnica para produção;		
343. Gerenciamento da unidade produtiva (escolha do que produzir, comercialização etc);		

344. Outra finalidade (anote)		
-------------------------------	--	--

345. Frequência que recebeu a assistência técnica:

Frequência	Período	
	A) A.E.P	B) Dez. 2001
346. Semestral		
347. Mensal		
348. Semanal/quinzenal;		
349. De vez em quando/esporadicamente		

9) Participação em organizações sociais

Esta tabela visa identificar a participação do arrendatário em organizações sociais, política e religiosa.

Organizações sociais, política e religiosa	Período		
	A) A.E.P	B) 1º ano do contrato	C) Dez. 2001
350. Movimento dos agricultores sem terra (MST);			
351. Sindicato rural;			
352. Pastoral da terra, comunidades eclesiais de base;			
353. Associação comunitária;			
354. Partido político;			
355. Associação ou cooperativa de produtores;			
356. Religiosa (igreja, missa, culto);			
357. Outra (anote);			
358. Nenhuma			

Observações:

Anexo 2: Questionário aplicado junto aos produtores de Uberaba e Uberlândia que já participaram dos Programas Municipais de Arrendamento de Terras

Objetivos:

- ❖ Traçar a trajetória produtiva desses produtores;
- ❖ Comparar a situação desses produtores com os atuais arrendatários da região;
- ❖ Identificar as vantagens/desvantagens dos Programas de Arrendamento de Terras do ponto de vista dos produtores.

A fim de atingir os objetivos propostos o conteúdo das perguntas contém questionamentos referentes a três períodos: antes de entrar no programa (A E.P), quando entrou no Programa (Q. E. P) e dezembro de 2001. Coletados essas informações poderemos traçar um paralelo entre os períodos a título de comparação e retratar o perfil desses produtores.

Data: _____

1) Identificação do Estabelecimento e do produtor

O intuito é identificar o estabelecimento para eventuais contatos.

1.Nº do questionário:

2.Nome Comercial:

3.Endereço:

4.Cidade/Município:

5.CEP:

6.Fone:

7.Fax:

8.Nome do entrevistado:

9.Endereço diferente do anterior para referência:

2) Caracterização do produtor e de sua família

Este bloco de perguntas visa caracterizar as condições de vida do arrendatário e de sua família.

10.Nº de pessoas que morava no domicílio antes de entrar no Programa:

11.Nº de pessoas que mora no domicílio em dezembro de 2001:

12.Nº de cômodos antes de entrar no Programa:

13.Nº de cômodos em dezembro de 2001:

14.Tipo de domicílio em que a família mora (ou morava): (1-Sim, 0-Não)

Domicílio	Período	
	A) Q.E.P	B) Dez. 2001
15. Casa	1	0
16. Barraco	0	1
17. Cômodo	0	0

18.Principal material utilizado nas paredes externas: (1-Sim, 0-Não)

Material	Período	
	A) Q.E.P	B) Dez. 2001
19. Alvenaria		
20. Adobe		
21. Madeira aparelhada		
22. Taipa não revestida		
23. Madeira aproveitada		
24. Palha		
25. Lona, plástico		
26. Outro material (anote)		

27.Principal material utilizado no telhado: (1-Sim, 0-Não)

Material	Período	
	A) Q.E.P	B) Dez. 2001
28. Telha de cerâmica		
29. Laje concreta		
30. Madeira aparelhada		
31. Zinco, amianto		
32. Madeira aproveitada		
33. Palha		
34. Lona, plástico		
35. Outro material (anote)		

36.Principal material utilizado no piso: (1-Sim, 0-Não)

Material	Período	
	A) Q.E.P	B) Dez. 2001
37. Alvenaria		
38. Madeira		
39. Chão batido		

40. Tem água canalizada? (1-Sim, 0-Não)

Resposta	Período	
	A) Q.E.P	B) Dez. 2001
41. Água canalizada		

42. Tem banheiro/sanitário? (1-Sim, 0-Não)

Resposta	Período	
	A) Q.E.P	B) Dez. 2001
43. Banheiro/sanitário		

44. Principal forma de iluminação no domicílio: (1-Sim, 0-Não)

Forma	Período	
	A) Q.E.P	B) Dez. 2001
45. Elétrica		
46. Óleo, querosene ou gás de botijão		
47. Não tinha		
48. Outra forma (anote)		

49. Nasceu no estado onde vive? (1-Sim, 0-Não) ()

50. Em que estado (país estrangeiro) nasceu?

51. Já morou em outro município do estado onde vive? (1-Sim, 0-Não) ()

52. Quanto tempo mora no município onde vive? (1-Sim, 0-Não)

A) () até 4 anos

B) () de 5 a 9 anos

C) () 10 anos ou mais

53. Principal ocupação exercida nos 12 meses anteriores à entrada no Programa:

54. Exerceu este trabalho por quanto tempo?

55. Neste trabalho era: (1-Sim, 0-Não)

A) () parceiro

B) () arrendatário

C) () posseiro

D) () cessionário

E) () proprietário

F) () outra condição (anote):

56. Local de trabalho: (1-Sim, 0-Não)

Local	Período	
	A) Q.E.P	B) Dez. 2001
57. Zona rural		

58.Zona urbana		
59.Ambas		

60.Neste trabalho o (a) Sr (a) era (é): (1-Sim, 0-Não)

Condição	Período	
	A) Q.E.P	B) Atualmente
61.Empregado (permanente ou temporário)		
62.Trabalhador (a) doméstico		
63.Empregador		
64.Conta própria (anote)		

65. Algum membro da família exerce (ou exercia) trabalho fora do domicílio? (1-Sim, 0-Não)

Resposta	Período	
	A) Q.E.P	B) Dez. 2001
66. Trabalho fora do domicílio		

67. Renda mensal (R\$) do arrendatário: (1- menos de 1 SM; 2-1 a 2 SM; 3-2 a 3 SM; 4-3 a 5 SM; 5-5 a 7 SM; 6-acima de 7 SM).

Condição	Período	
	A) Q.E.P	B) Dez. 2001
68.Renda da produção animal		
69.Renda da produção vegetal		
70.Renda proveniente de outras propriedades rurais		
71.Renda do trabalho do cônjuge		
72.Renda do trabalho dos demais membros da família		
73.Outras rendas		
74. Aposentadorias e pensões dos membros da família		
75. Doações recebidas pela família		

76. Gasto mensal com alimentação (R\$): (1- menos de 1 SM; 2-1 a 2 SM; 3-2 a 3 SM; 4-3 a 5 SM; 5-5 a 7 SM; 6-acima de 7 SM).()

77. Número de pessoas que sabe ler/escrever:

78. O (A) Sr (a) já freqüentou escola? (1-Sim, 0-Não) ()

79. Qual foi o curso mais elevado que freqüentou? (1-Sim, 0-Não)

Curso	Período	
	A) Q.E.P	B) Dez. 2001
80. Fundamental (1º grau)		
81. Médio (2º grau)		
82. Superior		

83. Supletivo fundamental		
84. Supletivo médio		
85. Alfabetização de adultos		
86. Pré-escola/creche		

87. Última série concluída com aprovação:

A) () 1ª série

B) () 2ª série

C) () 3ª série

D) () 4ª série

E) () 5ª série

F) () 6ª série

G) () 7ª série

H) () 8ª série

I) () não concluiu 1ª série

88. Patrimônios da família nuclear: (1-Sim, 0-Não)

Bens Patrimoniais	Período		
	A) Q.E.P	B) Dez. 2001	C) Valor estimado em dez. 2001 (R\$)
Instalações e benfeitorias			
89. Açude, barragem, lagoa;			
90. Alambique, fábrica de aguardente;			
91. Aprisco;			
92. Casa;			
93. Casa de farinha, fábrica de farinha, farinheira;			
94. Cerca, cerca elétrica;			
95. Chiqueiro, pocilga, confinamento para porcos;			
96. Curral, estábulo, estrebaria, potreiro, mangueira;			
97. Depósito para armazenar a produção;			
98. Depósito para outros produtos;			
99. Esterqueira;			
100. Estufa;			
101. Galpão para aves, aviário, galinheiro;			

102. Gerador de energia;			
103. Poço, cacimba, cacimbão;			
104. Rede de energia elétrica;			
105. Serraria;			
106. Silos para forragem;			
107. Tanque, tambor, reservatório, caixa d'água, cisterna;			
108. Terreiro;			
109. Outras instalações e benfeitorias;			

Bens Patrimoniais	Período		
	A) Q.E.P	B) Dez. 2001	C) Valor estimado em dez. 2001 (R\$)
Veículos, máquinas e implementos agrícolas			
110. Arado, grade tração animal;			
111. Arado, grade tração mecânica;			
112. Automóvel;			
113. Batedeira de grãos;			
114. Beneficiadora de arroz, feijão;			
115. Beneficiadora de café;			
116. Bomba d' água;			
117. Caminhão;			
118. Caminhonete, utilitário;			
119. Carreta;			
120. Carroça, charrete, carro de boi;			
121. Cavador;			
122. Colheitadeira;			
123. Cultivador;			
124. Debulhadeira;			
125. Desintegradora;			
126. Embarcações;			
127. Enxada, enxadão;			
128. Facão, foice;			
129. Kit irrigação;			
130. Machado;			
131. Matraca, plantadeira manual;			
132. Motocicleta;			

133. Motor bomba;			
134. Motor diesel;			
135. Motor elétrico;			
136. Moto-serra;			
137. Ordenhadeira;			
138. Pá;			
139. Plantadeira;			
140. Picador/triturador;			
141. Pulverizador costal (motorizado, manual);			
142. Secador de grãos;			
143. Sulcador;			
144. Trator acima de 50cv;			
145. Trator até 50cv;			
146. Outros veículos, máquinas e implementos.			

Bens Patrimoniais	Período		
	A) Q.E.P	B) Dez. 2001	C) Valor estimado em dez. 2001 (R\$)
Bens domésticos duráveis			
147. Antena parabólica;			
148. Aparelho de som, rádio toca fita, rádio gravador;			
149. Armário;			
150. erço;			
151. Bicicleta;			
152. Botijão gás;			
153. Cadeira, tamborete, banco, banquinho;			
154. Cama (casal, solteiro, beliche);			
155. Colchão;			
156. Filtro d' água, pote, botijão d' água;			
157. Fogão a gás (2 bocas ou mais);			
158. Fogareiro gás;			
159. Fogareiro carvão;			
160. Freezer;			
161. Geladeira;			
162. Guarda-louça;			
163. Guarda-roupa, cômoda, baú, arca;			
164. Máquina costura;			
165. Mesa;			
166. Prateleira, estante;			

167. Rádio, radiola;			
168. Rede;			
169. Sofá;			
170. Telefone;			
171. Telefone celular rural;			
172. TV em cores;			
173. Ventilador;			
174. Outros bens domésticos			

175. Possui (ou possuía) conta em banco: (1-Sim, 0-Não)

Resposta	Período	
	A) Q.E.P	B) Dez. 2001
176. Conta em banco		

177. Saldo bancário atual (R\$):

178. Utilizou serviços de terceiros? (1-Sim, 0-Não)

Resposta	Período	
	A) Q.E.P	B) Dez. 2001
179. Serviços de terceiros		

180. Empregados permanentes? (0-Não, diferente de zero-quantidade)

Resposta	Período	
	A) Q.E.P	B) Dez. 2001
181. Empregados permanentes		

182. Número de empregados permanentes:

A) Q.E.P _____

B) Dez. 2001 _____

183. Valor do salário mensal médio (R\$):

A) Q.E.P _____

B) Dez. 2001 _____

184. Tem (ou tinha) diaristas? (0-Não, diferente de zero-quantidade) ()

Descrição	Período	
	A) Q.E.P	B) Dez. 2001
185. Quantos		
186. Quantos meses por ano		

3) O contrato de cessão da terra

187. Área (ha) arrendada quando entrou no Programa:

188. Prazo do contrato:

189. Forma de pagamento:

- A) () produto
 B) () mão-de-obra
 C) () serviços de máquinas
 D) () dinheiro
 E) () mais de uma/outras formas (anote)
 F) () não pagou

190. O contrato foi renovado? (1-Sim, 0-Não) ()

A) Contrato (s)	B) Área arrendada (ha)		C) Prazo	D) Forma de Pagamento	E) Principal atividade produtiva	F) Renda Total (R\$)
	Via Prog.	Particular				
191. 1ª renovação						
192. 2ª renovação						
193. 3ª renovação						
194. 4ª renovação						
195. 5ª renovação						

196. Arrenda terras (ha) em dezembro de 2001:

197. Prazo do contrato:

198. Forma de pagamento:

- A) () produto
 B) () mão-de-obra
 C) () serviços de máquinas
 D) () dinheiro
 E) () mais de uma/outras formas (anote)
 F) () não pagou

199. Percentual da renda proveniente do cultivo dessa área:

200. Cláusulas contratuais:

Cláusulas	Período	
	A) Q.E.P ¹	B) Dez. 2001
201. O proprietário impõe restrições de uso da área arrendada como p. ex. práticas conservacionistas, rotação de culturas;		
202. O proprietário garante a tranquilidade ao arrendatário no uso e		

¹ Quando Entrou no Programa de Arrendamento de Terras (Q.E. P).

gozo do imóvel;		
203. O proprietário faz investimentos no imóvel sob sua responsabilidade;		
204. O proprietário paga os impostos e taxas;		
O proprietário fornece algum tipo de insumo, serviço, implemento agrícola ou maquinaria;		
205. O arrendatário faz benfeitorias úteis e necessárias à conservação do imóvel;		
206. O arrendatário repara os prejuízos de uso predatório;		
207. O arrendatário devolve o imóvel como o recebeu;		
208. O arrendatário pede autorização ao proprietário, em caso de benfeitoria voluptuária;		
209. O proprietário faz alguma exigência das condições de entrega da terra como p. ex. devolver o imóvel com capim pronto para pastagem		
210. Outras (anote)		

211 O relacionamento com o proprietário é:

Classificação	Período	
	A) Q.E.P	B) Dez. 2001
212. Ruim		
213. Bom		
214. Ótimo		

215. Principais motivos de desinteresse pelo Programa:

- A) () forma de pagamento inviável
- B) () curto prazo do contrato
- C) () desinteresse do proprietário
- D) () decadência do Programa
- E) () renda insuficiente
- F) () falta de infra-estrutura
- G) () ausência de crédito
- H) () outros motivos (anote)

4) Atividades produtivas

O objetivo destas perguntas é analisar as principais atividades produtivas utilizadas nas áreas arrendadas.

216. Três principais atividades produtivas:

Indicador	Período	
	A) Q.E.P	B) Dez. 2001
217. Segundo a área cultivada		
218. Segundo a geração de renda		

5) Uso do solo

Este quadro refere-se às áreas sob gestão do arrendatário.

Uso do solo (ha)	Período	
	A) Q.E.P	B) Dez. 2001
219. Culturas permanentes		
220. Culturas temporárias		
221. Pastagem		
222. Áreas de proteção		
223. Terras produtivas não utilizadas		
224. Terras inaproveitáveis		

5.1) Indicadores tecnológicos

Esta série de perguntas visa obter informações a respeito das práticas agrícolas do produtor.

225. Principal força de trabalho utilizada no preparo da terra:

Força de trabalho	Período	
	A) Q.E.P	B) Dez. 2001
226. Manual		
227. Animal		
228. Trator/mecânica		

229. Principal força de trabalho utilizada no plantio:

Força de trabalho	Período	
	A) Q.E.P	B) Dez. 2001
230. Manual		
231. Animal		
232. Trator/mecânica		

233. Principal procedência das sementes e mudas:

Precedências	Período	
	A) Q.E.P	B) Dez. 2001
234. Própria ou de vizinhos		
235. Adquirida ou comum		
236. Adquirida, certificada		

237. Principal tipo de defensivo agrícola utilizado:

Tipos	Período	
	A) Q.E.P	B) Dez. 2001
238. Apenas naturais		
239. Agroquímicos		
240. Nenhum		

241. Principal tipo de adubação empregada:

Tipos	Período	
	A) Q.E.P	B) Dez. 2001
242. Química		
243. Orgânica		
244. Nenhuma		

245. Principal maneira de se fazer capinas:

Tipos	Período	
	A) Q.E.P	B) Dez. 2001
246. Manual/enxada		
247. Trator/mecânica		
248. Tração animal		
249. Uso de herbicidas		

250. Principal força de trabalho utilizada na colheita:

Força de trabalho	Período	
	A) Q.E.P	B) Dez. 2001
251. Manual		
252. Animal		
253. Trator/mecânica		

254. Tipo de cultivo predominante:

Tipo de cultivo	Período	
	A) Q.E.P	B) Dez. 2001
255. Simples		
256. Associado		
257. Intercalado		
258. Misto		

259. Principal mês de plantio:

A) Q.E.P _____

B) Dez. 2001 _____

260. Principal mês da colheita:

A) Q.E.P _____

B) Dez. 2001 _____

5.2) Irrigação

As perguntas deste bloco referem-se à utilização de irrigação.

261. Métodos de irrigação utilizados:

Métodos	Período	
	A) Q.E.P	B) Dez. 2001
262. Inundação (várzea)		
263. Infiltração (canal superficial)		
264. Aspersão, gotejamento		
265. Outros métodos		
266. Não utiliza		

267. Fontes utilizadas para irrigação:

Fontes	Período	
	A) Q.E.P	B) Dez. 2001
268. Caixa d'água, tanque, cisterna		
269. Poço raso, cacimba, cacimbão		
270. Poço profundo, tubular, artesiano		
271. Açude, barragem		
272. Rio/riacho		
273. Outras fontes		

5.3) Despesas gerais

O objetivo é coletar informações sobre o consumo de materiais e o uso de máquinas agrícolas adquiridos através de associação/grupo informal e de terceiros.

Itens	Período	
	A) Q.E.P	B) Dez. 2001
274. Descrição do material/serviço conforme lista abaixo		
275. Total desembolsado (R\$) nos últimos 6 meses		

Materiais e serviços:

1. Rações industriais;
2. Silagem, palma, grãos, farelos;
3. Sal comum;
4. Sal mineral, uréia;
5. Vacinas e medicamentos;
6. Arame;
7. Pregos;
8. Sementes;
9. Mudas;
10. Adubos e corretivos;
11. Agrotóxicos;
12. Processamento;
13. Embalagens, sacarias;
14. Armazenagem;
15. Transporte da produção;
16. Assistência técnica;
17. Cursos;
18. Empreitas;
19. Aluguel de animais de trabalho;
20. Aluguel de máquinas e equipamentos;
21. Carvão;
22. Combustíveis e lubrificantes;
23. Energia elétrica;
24. Água para irrigação;
25. Taxas e resgates da associação.

5.4) Investimentos

Esta tabela refere-se aos investimentos realizados pelo entrevistado.

276. Investimentos realizados em dinheiro ou trabalho:

Investimentos	Período	
	A) Q.E.P	B) Dez. 2001

277. Abertura de novas áreas para agricultura;		
278. Plantio e reforma de lavouras, reflorestamento etc;		
279. Plantio e reforma de pastos e forrageiras;		
280. Construção e reforma de cercas;		
281. Construção e reforma de edificações (currais, estábulos, galpões, casas);		
282. Construção e reforma de estruturas de armazenagem d' água (caixa d' água, cisterna, poço, açude, barragem);		
283. Construção e reforma de infra-estrutura (rede elétrica, rede d' água, carreadores);		
284. Aquisição de animais;		
285. Aquisição de veículos, máquinas, implementos agropecuários;		
286. Aquisição de terras;		
287. Outros investimentos (anote)		

5.5) Crédito rural

Empréstimos tomados pelo arrendatário para as atividades produtivas.

288. Solicitou crédito rural (custeio, investimento, comercialização)?

Resposta	Período	
	A) Q.E.P	B) Dez. 2001
289. Sim, conseguiu aprovação de pelo menos um		
290. Sim, mas não conseguiu aprovação		
291. Não (passar para...)		

292. Fonte do crédito:

Fontes	Período	
	A) Q.E.P	B) Dez. 2001
293. Cooperativa de qualquer tipo		
294. Intermediário, vendedor de insumos, agroindústria		
295. PROCERA		
296. PRONAF		
297. Outros agricultores		
298. Outras fontes (anote)		

299. Finalidade do crédito

Finalidade	Período	
	A) Q.E.P	B) Dez. 2001

300. Lavouras, reflorestamento, conservação do solo;		
301. Máquinas e equipamentos, instalações, construções;		
302. Aquisição de animais;		
303. Custeio da produção;		
304. Comercialização;		
305. Irrigação		
306. Outra (anote)		

307. Pagou o empréstimo na data prevista? (1-Sim, 0-Não)

Resposta	Período	
	A) Q.E.P	B) Dez. 2001
308. Pagamento		

309. Financiamento recusado por:

Motivos	Período	
	A) Q.E.P	B) Dez. 2001
310. Inviabilidade técnica do projeto;		
311. Pedido de valor muito elevado;		
312. Garantia insuficiente;		
313. Inadimplência;		
314. Outros motivos (anote)		

315. O proprietário intermediou o empréstimo como fiador? (1-Sim, 0-Não)

Período	
A) Q.E.P	B) Dez. 2001

6) Acesso à informação

As perguntas deste tópico referem-se ao acesso à informação técnica e capacitação profissional (gestão e produção).

316. Principais fontes de informação técnica:

Fontes	Período	
	A) Q.E.P	B) Dez. 2001
317. Técnico (governamental, ONG, vendedor de adubos);		
318. Reuniões da associação		
319. Comprador		
320. Rádio, TV;		

321. Jornal, folhetos sobre agricultura;		
322. Parentes, amigos, vizinhos;		
323. Outros (anote)		

324. Cursos/reuniões de capacitação:

Cursos e reuniões	Período	
	A) Q.E.P	B) Dez. 2001
325. Noções de associativismo, organização do trabalho coletivo;		
326. Gerenciamento da unidade produtiva e da produção (contabilidade, controle de gastos, controle de estoque);		
327. Técnicas produtivas (técnicas de criação e cultivo, armazenagem de água, irrigação, manejo dos recursos ambientais, agroindústrias);		
328. Cursos profissionalizantes (mecânico p. ex.);		
329. Formação de lideranças;		
330. Alfabetização de adultos;		
331. Outros (anote)		

7) Informações na comercialização

Esta tabela refere-se às principais dificuldades encontradas para comercialização.

332. Principais dificuldades encontradas para a comercialização de produtos:

Dificuldades	Período	
	A) Q.E.P	B) Dez. 2001
333. Encontrar compradores;		
334. Transportar a produção;		
335. Falta de condições para armazenar a produção;		
336. Atualização sobre preços e prazos;		
337. Outras (anote)		

8) Assistência técnica

As perguntas deste tópico referem-se ao acesso à assistência técnica.

338. Recebe assistência técnica? (1-Sim, 0-Não)

Período	
A) Q.E.P	B) Dez. 2001

339. Finalidade da assistência técnica:

Finalidade	Período	
	A) Q.E.P	B) Dez. 2001
340. Elaboração e orientação para projetos;		
341. Orientação técnica para produção;		
342. Gerenciamento da unidade produtiva (escolha do que produzir, comercialização etc);		
343. Outra finalidade (anote)		

344. Frequência que recebeu a assistência técnica:

Frequência	Período	
	A) Q.E.P	B) Dez. 2001
345. Semestral		
346. Mensal		
347. Semanal/quinzenal;		
348. De vez em quando/esporadicamente		

9) Participação em organizações sociais

Esta tabela visa identificar a participação do arrendatário em organizações sociais, política e religiosa.

Organizações sociais, política e religiosa	Período	
	A) Q.E.P	B) Dez. 2001
349. Movimento dos agricultores sem terra (MST);		
350. Sindicato rural;		
351. Pastoral da terra, comunidades eclesiais de base;		
352. Associação comunitária;		
353. Partido político;		
354. Associação ou cooperativa de produtores;		
355. Religiosa (igreja, missa, culto);		
356. Outra (anote);		
357. Nenhuma		

Observações:

Anexo 3: Entrevista direcionada aos proprietários de terras nos municípios de Uberaba e Uberlândia

Objetivos:

- ❖ Analisar a viabilidade do arrendamento sob a ótica dos proprietários de terras;
- ❖ Montar um perfil dos arrendadores de terras da região em estudo.

- 1 – Qual foi o principal interesse em arrendar terras?
 - 2 – Qual é a principal motivação em permanecer arrendando?
 - 3 – Qual o tamanho da (s) propriedade (s) arrendada (s)?
 - 4 – Quais as exigências para arrendar uma área?
 - 5 – Quais as garantias exigidas?
 - 6 – Qual o melhor perfil de arrendatário?
 - 7 – Existe algum critério de seleção?
 - 8 – Já conhecia o arrendatário?
 - 9 – Como se relaciona com ele?
 - 10 – Oferece algum tipo de insumo, serviço ou maquinário?
 - 11 – Qual o valor da renda da terra (R\$)?
 - 12 – Qual a forma de pagamento?
 - 13 – Qual o critério utilizado para a fixação da renda?
 - 14 – Quais as principais demandas dos arrendatários? Tem correspondido?
 - 15 – Quanto tempo arrenda terras na região?
 - 16 – Tem conhecimento do Programa de Arrendamento? Quais as vantagens/desvantagens?
 - 17 – Os contratos de arrendamento estabelecidos por meio do Programa são satisfatórios?
- Falta algum instrumento? Qual?

Entrevista com proprietários de terras de Uberaba e Uberlândia que já participaram dos Programas Municipais de Arrendamento de Terras

Objetivos:

- ❖ Identificar os principais problemas dos Programas Municipais de Arrendamento para os proprietários;
- ❖ Atualizar as informações a respeito de ex-arrendadores vinculados a esses Programas.

- 1 – Por que saiu do Programa?
- 2 – Mesmo fora do Programa continua arrendando terras?
- 3 - Quais as vantagens/ desvantagens?
- 4– Em relação ao Programa, quais os pontos positivos e negativos encontrados?
- 5– Qual a principal fonte de renda atualmente?
- 6 – Teve algum tipo de problema com arrendatários?
- 7 – Caracterize sua situação antes, durante e após a participação no Programa?

Entrevista voltada para os funcionários das Prefeituras Municipais de Uberaba e Uberlândia

Objetivos:

- ❖ Obter informações sobre a criação, implementação e situação atual dos Programas de Arrendamento de Terras;
- ❖ Analisar o alcance dos Programas de Arrendamento.

- 1 – Qual era o objetivo central do Programa quando de sua criação?
- 2 - Foi atingido?
- 3 – Qual a situação atual do Programa
- 4 – Pontos positivos e negativos.
- 5– Existe algum critério de seleção de proprietários de terras e arrendatários para participar do Programa?
- 6 – O que poderia ser feito para aumentar o alcance do Programa?
- 7 – Seria viável a implementação de Programas semelhantes em outras regiões do país? Por que?

Entrevista com diretores e gerentes das instituições de crédito da região em estudo

Objetivos:

- ❖ Obter informações sobre a concessão de crédito para arrendatários;
- ❖ Diferenciar o crédito ofertado aos arrendatários dos demais arrendatários.

- 1 – Nos últimos anos a instituição tem concedido crédito para produtores arrendatários? 245
- 2 – Qual o montante de crédito rural oferecido?
- 3 – Qual o critério de seleção para conceder o financiamento?
- 4 – Os arrendatários conseguiram cumprir com os prazos de pagamento da dívida?
- 5 – Qual o principal risco para a instituição financeira ofertar crédito para esses produtores?
- 6 – Qual a relação existente da instituição com os Programas de Arrendamento de Terras?

Entrevista com membros dos sindicatos rurais nos municípios de Uberaba e Uberlândia

Objetivos:

- ❖ Analisar o papel dos sindicatos rurais dentro dos Programas de Arrendamento;
- ❖ Identificar a participação dos arrendatários e proprietários nas organizações sociais.

- 1 – Qual a função do sindicato rural dentro do Programa de Arrendamento?
- 2 – Como vocês caracterizam a participação dos arrendatários e proprietários de terras no sindicato rural?
- 3 – Quais as principais reivindicações dos arrendatários? E dos proprietários que arrendam terras?
- 4 – O que tem sido feito para atender essas necessidades?

Entrevista com técnicos ligados às Cooperativas Municipais do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba

Objetivo:

- ❖ Analisar a relação entre cooperativa e arrendatários;

- 1 – De que forma a cooperativa tem apoiado os produtores arrendatários?
- 2 – Quais os principais serviços demandados por esses produtores?
- 3 – Qual a vantagem e a desvantagem de se ter um cooperado arrendatário?

Anexo 4: Análise de Variáveis Múltiplas

I – Introdução

Segundo KENDALL *apud* PORTOCARRERO & FLORES (1999), em uma análise de variáveis múltiplas pode-se utilizar diferentes enfoques, tanto pelos distintos tipos de situações que se apresentam ao obter os dados, como pelo objetivo específico da análise. Os mais importantes são:

- a) Simplificação da estrutura dos dados. O objetivo neste tipo de enfoque é encontrar uma maneira simplificada de representar o universo do estudo. Isto se pode conseguir pela transformação de um conjunto de variáveis interdependentes num outro conjunto independente ou em um conjunto de menor dimensão;
- b) Classificação. Este tipo de análise permite identificar as observações dentro de grupos ou concluir que os indivíduos estão dispersos aleatoriamente no multiespaço das variáveis;
- c) Análise da interdependência. O objetivo neste enfoque é examinar a interdependência entre as variáveis, que pode ser desde a independência total até a colinearidade quando uma delas é a combinação linear de alguma das demais;
- d) Análise da dependência. Neste caso, escolhem-se do conjunto de todas as variáveis, certas variáveis (uma ou mais), e se estuda sua dependência em relação às restantes, como na análise de regressão múltipla.

II – Definições básicas

Variável

Uma variável é toda característica das unidades elementares ou indivíduos, sujeitas à avaliação, seja mediante medição ou qualificação. Estas podem ser classificadas da seguinte forma:

- **Variáveis quantitativas discretas** - quando o conjunto de todas as possíveis observações coletadas formam no máximo um conjunto infinito numerável. Exemplo: número de pessoas que tomam “Guaraná”; número de pessoas que fizeram empréstimo no “Banco do Brasil”;
- **Variáveis quantitativas contínuas** - quando o conjunto de todas as possíveis observações obtidas constituem um conjunto de numerável ou um conjunto infinito

de não numerável. Exemplo: peso de uma pessoa; valor das máquinas do arrendatário;

- **Variáveis qualitativas hierárquicas** - quando se pode estabelecer uma relação de ordem entre as possíveis observações. Por exemplo: qualificação de um programa televisivo (excelente, muito bom, bom, regular, ruim, péssimo); qualificação da tecnologia de irrigação (ultrapassada, atual, de ponta);
- **Variáveis qualitativas nominais** - não existe uma ordem entre as possíveis observações. Exemplo: preferência por uma marca de cerveja (Bramma, Skol, Antártica, etc); principal atividade produtiva (grãos, pecuária, hortifrutis, etc).

Tabela de dados.

Para analisar a informação disponível por meio de uma análise multivariada, representa-se a informação numa tabela de dados retangular que compreende “**n**” filas, tanto quanto indivíduos ou observações tem, e “**p**” colunas, tanto quanto perguntas formuladas ou características medidas.

O valor da interseção de uma fila e coluna X_{ij} é o resultado do valor que se obteve desse indivíduo “**i**” à característica “**j**”.

		Variáveis
		$X_1, X_2, \dots, X_j, \dots, X_p$
Indivíduos	1	.
	.	.
	.	.
	i X_{ij}
	.	.
	.	.
	n	.

Estatística Univariada

Sejam $X_{11}, X_{21}, X_{31}, \dots, X_{n1}$, as medições da primeira variável X_1 . A média aritmética destas medidas é denotado por \bar{x}_1 e é dado por:

$$\bar{x}_1 = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n x_{ij}$$

Se as “**n**” medições representam um subconjunto do total de medições, χ_1 se denomina também a média da amostra da primeira variável.

Uma medida da dispersão denominada variância definida para “**n**” medições da variável \mathbf{X}_1 é:

$$\sigma_{11} = \sigma_1^2 = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (\chi_{i1} - \bar{\chi}_1)^2$$

Estatística de Variáveis Múltiplas

A covariância da variável \mathbf{X}_i com a variável \mathbf{X}_j define-se da seguinte forma:

$$\sigma_{ij} = \frac{1}{n} \sum_{k=1}^n (\chi_{ki} - \bar{\chi}_i)(\chi_{kj} - \bar{\chi}_j)$$

A correlação da variável \mathbf{X}_i com a variável \mathbf{X}_j se define da seguinte maneira:

$$\rho_{ij} = \frac{\sigma_{ij}}{\sigma_{ii} \sigma_{jj}}$$

A matriz de variância – covariância das variáveis $\mathbf{X}_1, \mathbf{X}_2, \dots, \mathbf{X}_p$ é a matriz quadrada de ordem **p** x **p** denotada com:

$$\Sigma = (\sigma_{ij}) \text{ , para } i, j = 1, 2, \dots, p, \text{ ou seja:}$$

$$\Sigma = \begin{bmatrix} \sigma_{11} & \sigma_{12} & \cdot & \cdot & \cdot & \sigma_{1p} \\ \sigma_{21} & \sigma_{22} & & & & \\ & & \cdot & & & \\ & & & \cdot & & \\ & & & & \cdot & \\ \sigma_{p1} & & & & & \sigma_{pp} \end{bmatrix}$$

Na matriz de variância – covariância verifica-se que :

$$\sigma_{11} + \sigma_{22} + \dots + \sigma_{pp} = \sum_{i=1}^p \sigma_{ii} = \text{Variação Total}$$

A matriz de correlação das variáveis X_1, X_2, \dots, X_p é a matriz quadrada de ordem $p \times p$ denotada com: $R = (\rho_{ij})$, para $i, j = 1, 2, \dots, p$

Autovalores e Autovetores

Seja uma matriz quadrada A , o valor λ para o qual se verifica que o determinante da matriz

$$A - \lambda I = 0$$

Chama-se autovalor de A ou a raiz característica de A .

O vetor v diferente de zero, para o qual se verifica que

$$Av = \lambda v$$

Chama-se autovetor de A correspondente ao autovalor λ .

Lembramos que autovalores e autovetores são utilizados no cálculo da análise de componentes principais.

III – Análise de componentes principais

A finalidade desta técnica de análise de variáveis múltipla é reduzir a dimensão de um conjunto de “ p ” variáveis observáveis. Esta técnica reduz a dimensão de um grupo de dados fornecendo um número mais reduzido de variáveis compostas abstratas chamadas componentes principais.

Os objetivos mais importantes da técnica de componentes principais são:

- Gerar novas variáveis que possam expressar a informação contida no conjunto original de dados.;
- Reduzir a dimensionalidade do problema que se está estudando, como passo prévio à futuras análises.

Descrição da técnica

Obtêm-se os componentes principais na base dos dados originais de tal forma que estes expliquem a maior porcentagem da variação que possa existir neles. A idéia é que o número de componentes seja menor que o número de variáveis originais.

As componentes principais são escolhidos entre todas as combinações lineares das variáveis originais de tal forma que a primeira componente principal tenha a maior quantidade da variância original. A segunda componente principal construi-se de tal modo que não seja correlacionada com a primeira e que explique a maior porcentagem da variação total e que não foi explicada pela primeira, e assim sucessivamente. O objetivo disto é que a maior parte da variância total possa ser resumida com só alguns componentes principais. Desta forma, as muitas variáveis originais podem ser representadas efetivamente em dois, três ou mais dimensões, utilizando as componentes principais como eixos coordenados.

Obtenção dos componentes principais.

As componentes principais dependem somente da matriz de covariância das variáveis originais (o da matriz de correlações) de $\mathbf{X}_1, \dots, \mathbf{X}_p$. Sua obtenção não depende da distribuição conjunta das variáveis.

Sejam as variáveis $\mathbf{X}_1, \dots, \mathbf{X}_p$ cuja matriz de variância – covariância é Σ e cujos autovalores são os valores $\lambda_1 \geq \lambda_2 \geq \lambda_3 \geq \dots \geq \lambda_p \geq 0$

Sejam as seguintes combinações lineares:

$$\begin{aligned} Y_1 &= I_{11} \mathbf{X}_1 + \dots + I_{p1} \mathbf{X}_p \\ Y_2 &= I_{12} \mathbf{X}_1 + \dots + I_{p2} \mathbf{X}_p \\ &\vdots \\ Y_p &= I_{1p} \mathbf{X}_1 + \dots + I_{pp} \mathbf{X}_p \end{aligned}$$

As componentes principais são aquelas combinações lineares cujas variâncias sejam tão grandes quanto seja possível, e também restringidas de tal forma que a soma dos quadrados dos coeficientes seja igual a 1, e cujas covariâncias entre dois componentes principais seja igual a zero.

As combinações lineares que satisfazem as condições dos componentes principais se formam de tal maneira que a i -ésima componente principal Y_i tem como coeficiente das variáveis originais as componentes do autovetor $\mathbf{v}_i = (\mathbf{e}_{1i}, \dots, \mathbf{e}_{pi})$ correspondentes ao autovalor λ_i .

$$\begin{aligned}
 Y_1 &= e_{11} X_1 + \dots + e_{p1} X_p \\
 Y_2 &= e_{12} X_1 + \dots + e_{p2} X_p \\
 &\vdots \\
 Y_p &= e_{1p} X_1 + \dots + e_{pp} X_p
 \end{aligned}$$

Cada coeficiente interpretar a influência que tem cada variável original.

As componentes principais satisfazem propriedades muito importantes:

$$\text{Variância}(Y_i) = \text{Var}(Y_i) = \lambda_i$$

$$\text{Covariância}(Y_i, Y_j) = \text{Cov}(Y_i, Y_j) = C_{ij} = 0$$

$$\rho_{y_i x_k} = \frac{e_{ki} \lambda_i}{\sigma_{kk}}$$

Outro resultado muito importante que permite observar a quantidade de informação que cada componente principal explica é o seguinte:

Se as variáveis X_1, \dots, X_p tem variâncias correspondentes $\sigma_{11}, \sigma_{22}, \dots, \sigma_{pp}$

Então:

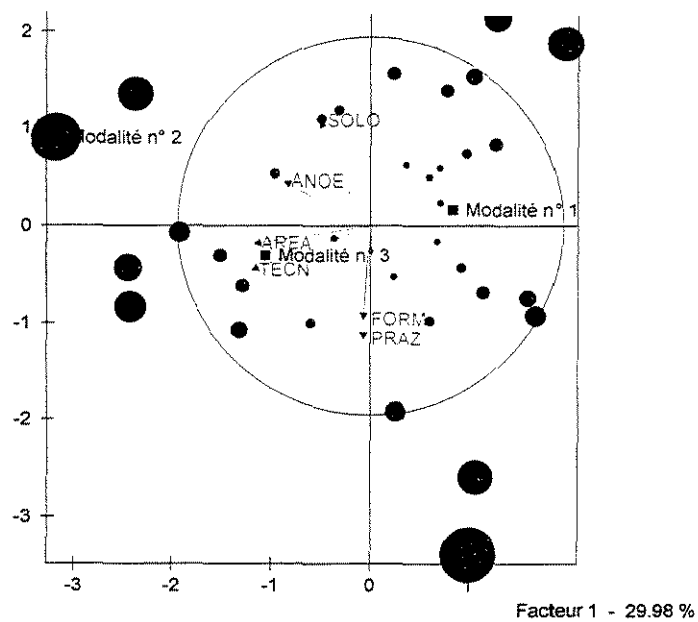
$$\sigma_{11} + \sigma_{22} + \dots + \sigma_{pp} = \sum_{i=1}^p \text{Var}(X_i) = \lambda_1 + \lambda_2 + \dots + \lambda_p = \sum_{i=1}^p \text{Var}(Y_i)$$

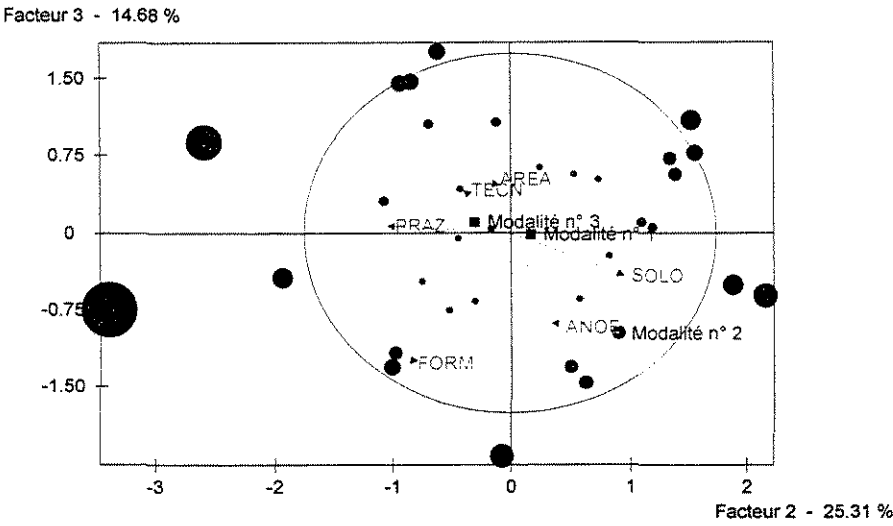
proporção da variância devida a k-ésima componente principal.

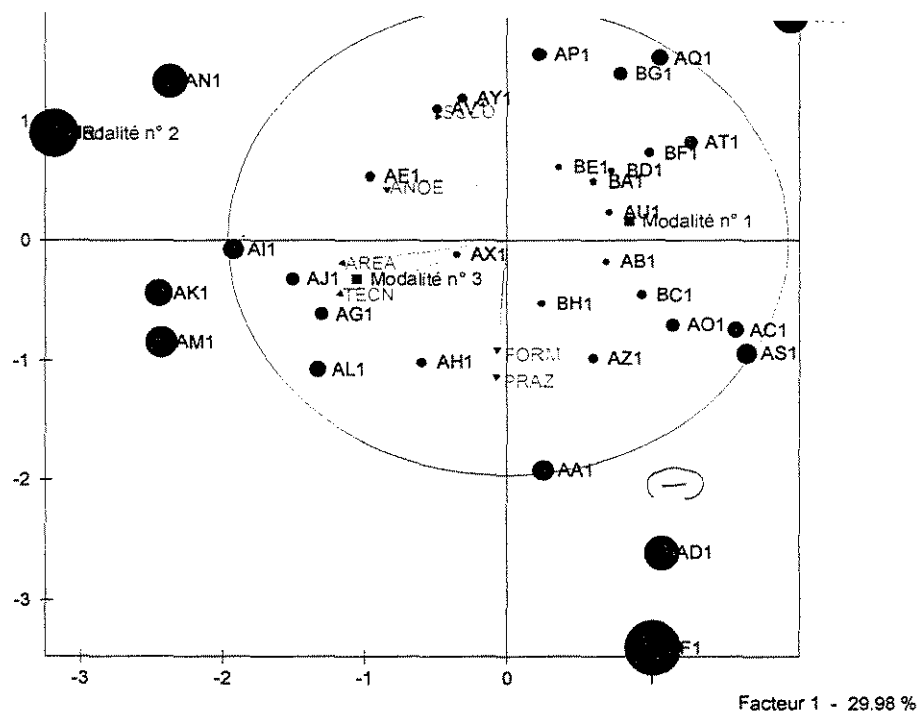
$$\frac{\lambda_k}{\lambda_1 + \lambda_2 + \dots + \lambda_p}$$

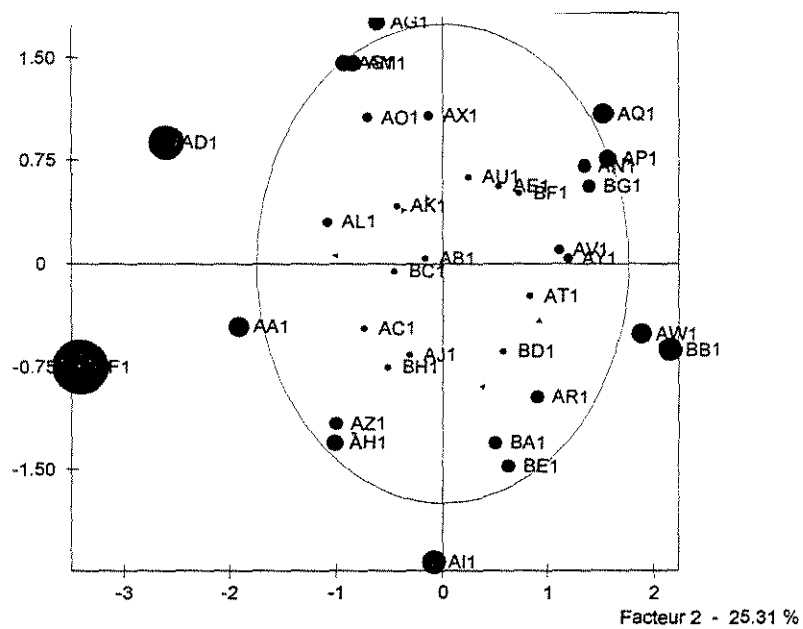
ANEXO 5

**Plano das componentes principais referente ao primeiro
contrato de arrendamento de terras**





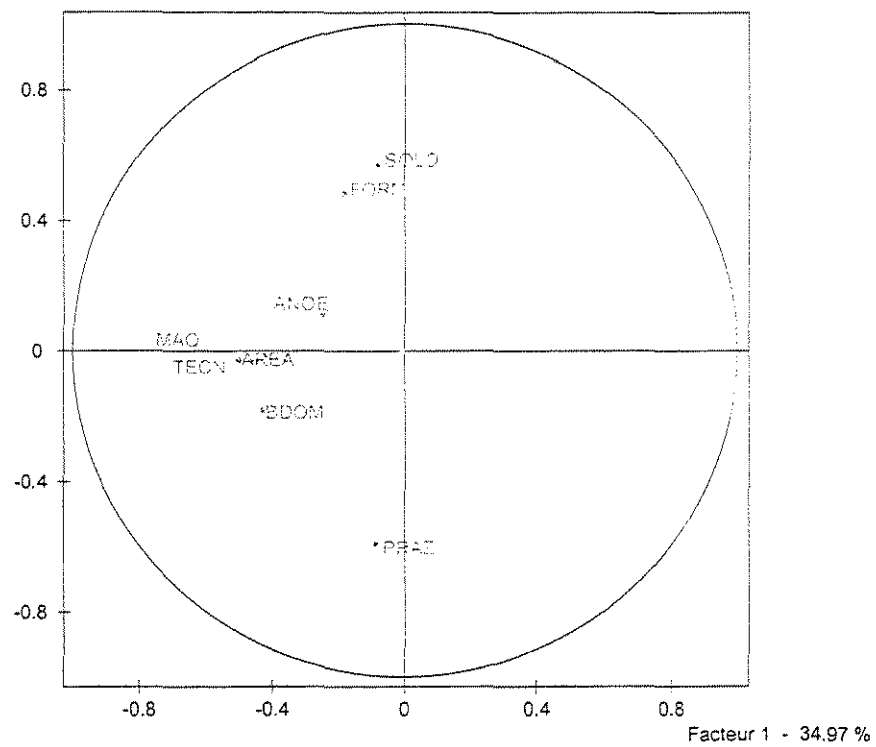




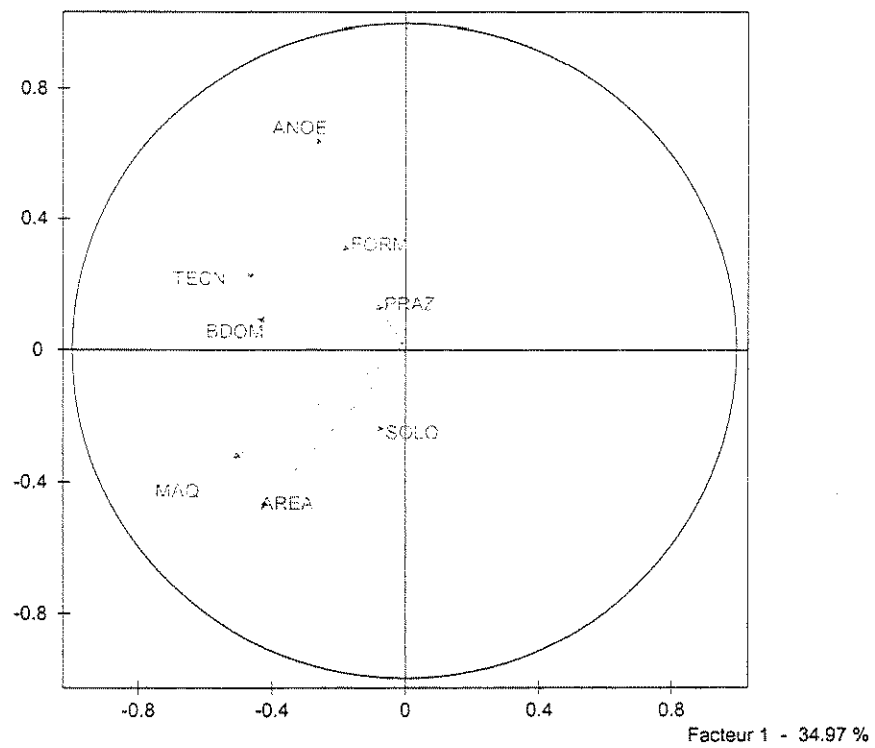
ANEXO 6

**Plano das componentes principais referente ao contrato
de arrendamento de terras de dezembro de 2001**

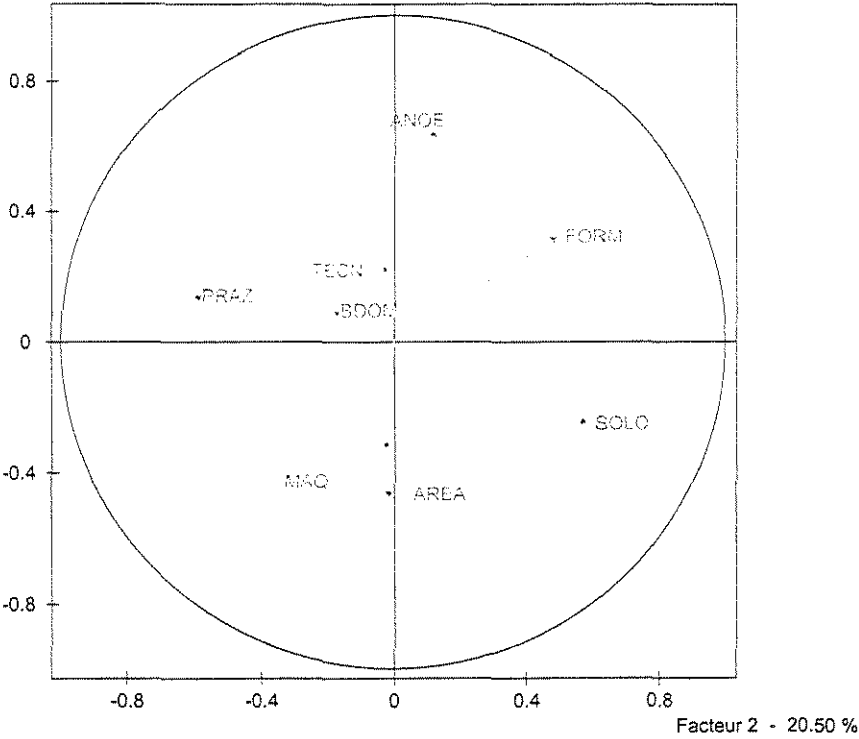
Facteur 2 - 20.50 %



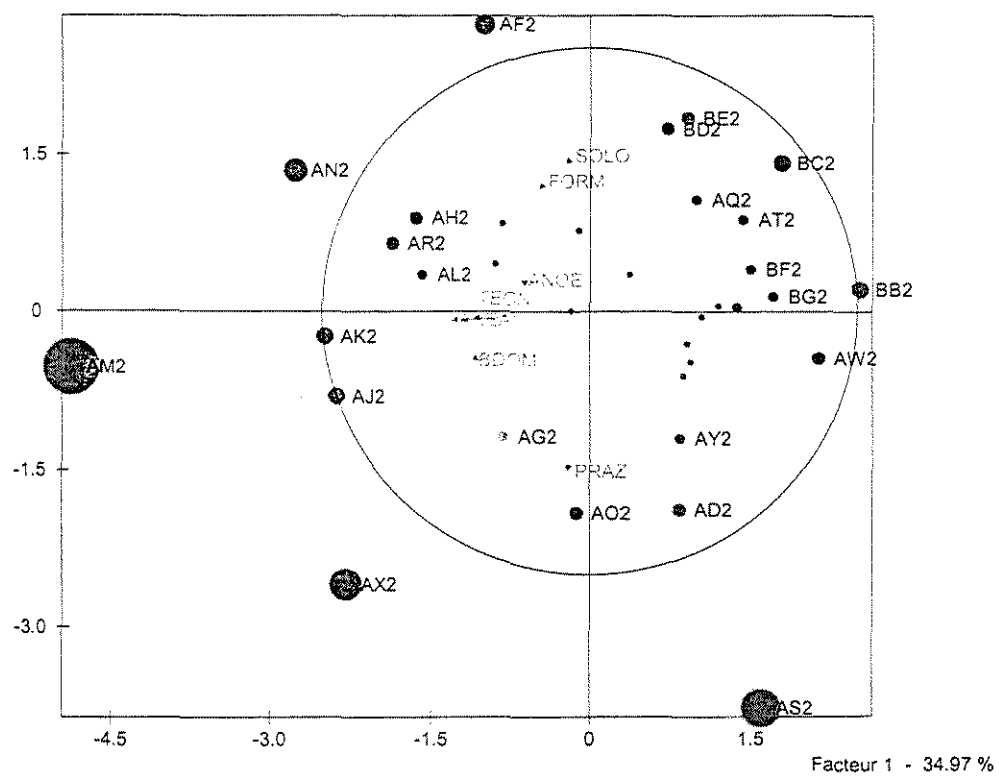
Facteur 3 - 13.41 %



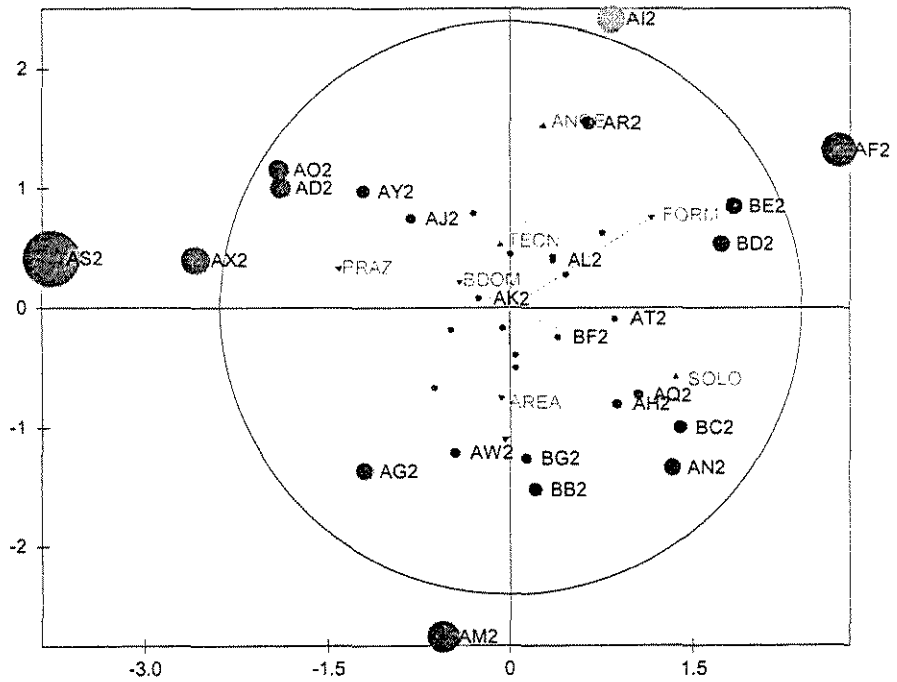
Facteur 3 - 13.41 %



Facteur 2 - 20.50 %



Facteur 3 - 13.41 %

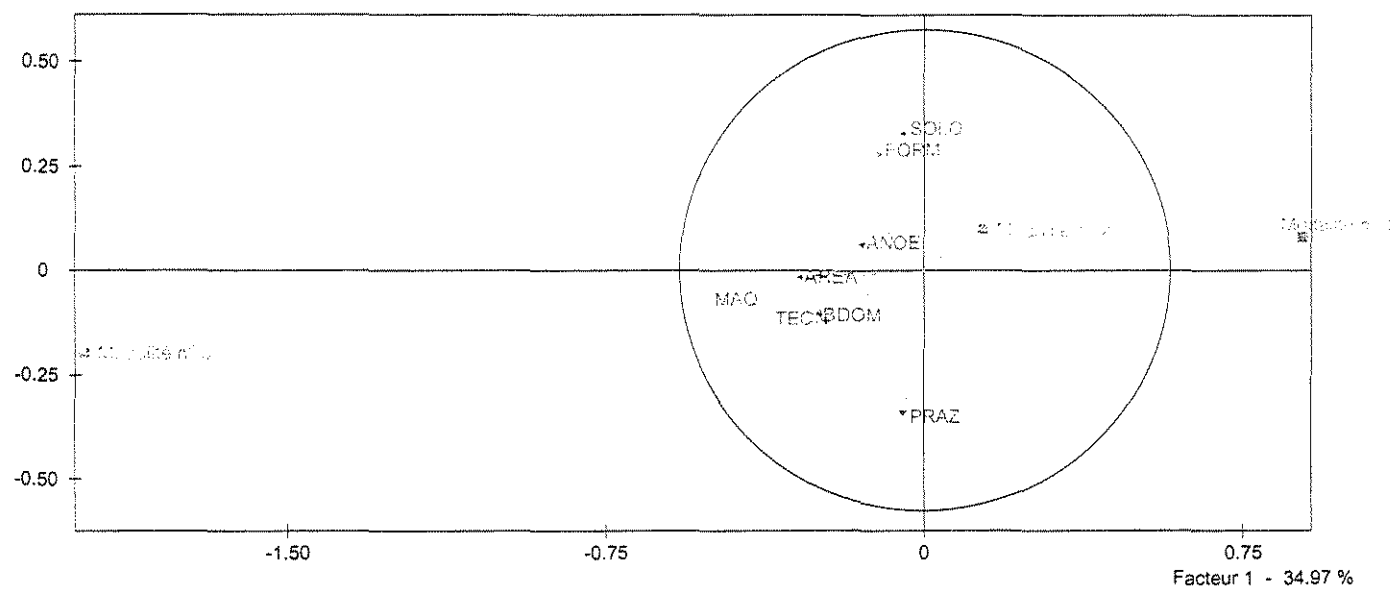


Facteur 2 - 20.50 %

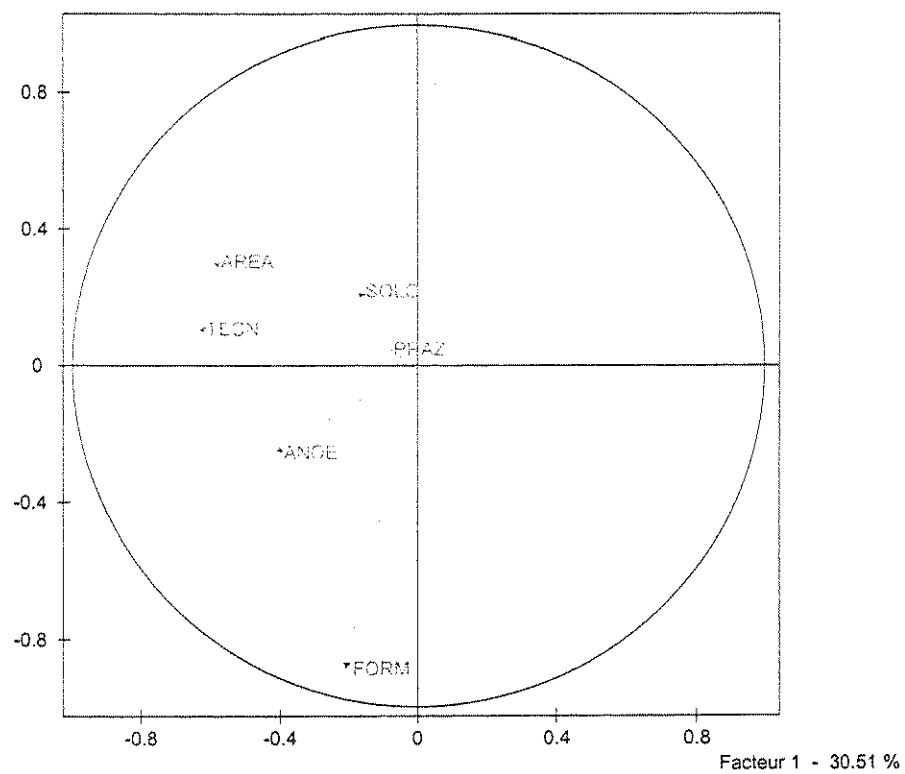
ANEXO 7

**Plano das componentes principais referente ao primeiro
e ao contrato de arrendamento de terras de dezembro de
2001**

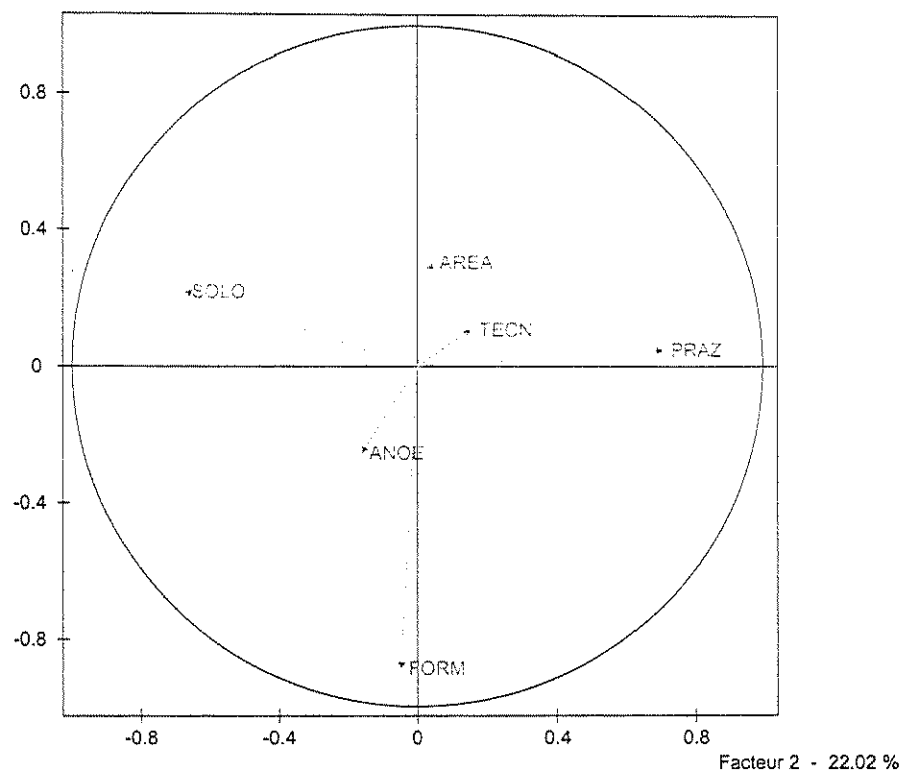
Facteur 2 - 20.50 %



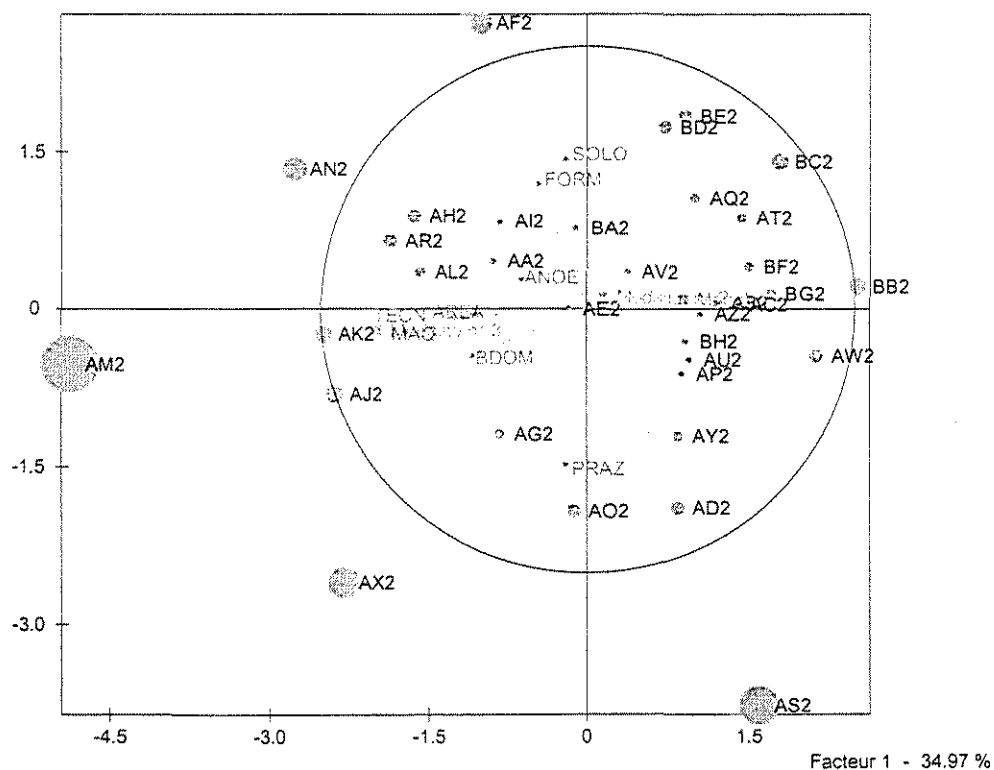
Facteur 3 - 16.58 %



Facteur 3 - 16.58 %



Facteur 2 - 20.50 %



Facteur 1 - 34.97 %

UNICAMP
BIBLIOTECA CENTRAL
SEÇÃO CIRCULANTE