
desarrollo productivo

Estudio de caso: O mercado
de terras rurais na região
da zona da mata de
Pernambuco, Brasil

Volumen II

Mônica dos Santos Rodrigues

Paula de Andrade Rollo



NACIONES UNIDAS



Red de Desarrollo Agropecuario

Unidad de Desarrollo Agrícola

División de Desarrollo Productivo y Empresarial

Santiago de Chile, noviembre de 2000

Este documento fue preparado por las señoritas Mônica Rodrigues dos Santos y Paula de Andrade Rollo, consultoras de la Unidad de Desarrollo Agrícola de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, en el marco del Proyecto “Opciones de políticas para el fomento del desarrollo de mercados de tierras agrícolas con el fin de facilitar la transferencia de tierras a pequeños agricultores”, implementado por la CEPAL y la Sociedad Alemana de Cooperación Técnica (GTZ), con apoyo del Gobierno de la República Federal de Alemania.

Las opiniones expresadas en este documento, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de exclusiva responsabilidad de el autor y pueden no coincidir con las de la Organización.

Publicación de las Naciones Unidas

LC/L.1447/Add.1-P

ISBN: 92-1-321673-4

Copyright © Naciones Unidas, noviembre de 2000. Todos los derechos reservados

N° de venta: S.00.II.G

Impreso en Naciones Unidas, Santiago de Chile

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse al Secretario de la Junta de Publicaciones, Sede de las Naciones Unidas, Nueva York, N. Y. 10017, Estados Unidos. Los Estados miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Sólo se les solicita que mencionen la fuente e informen a las Naciones Unidas de tal reproducción.

Sumário

Resumen	5
IV. Estudo de Caso: A Zona da Mata Pernambucana	7
A. Características socio-econômicas e da produção agropecuária	8
B. A Reforma Agrária em Pernambuco e na Zona da Mata.....	13
C. A pesquisa de campo	20
V. Considerações finais	45
Referências bibliográficas	49
Anexos	51

Sumário de tabelas

Tabela 14	Zona da Mata Pernambucana: População total, número de pobres e renda média total e dos pobres geral, rural, urbano, 1980 e 1991.....	9
Tabela 15	Zona da Mata e Pernambuco: Índice de Gini, geral, rural e urbano, 1980 e 1991.....	10
Tabela 16	Zona da Mata e Pernambuco: Índice de Gini para os pobres, geral, rural e urbano, 1980 e 1991.....	10
Tabela 17	Zona da Mata Pernambucana: Total de estabelecimentos e estabelecimentos associados a cooperativas, segundo a condição do produtor, 1995.....	11
Tabela 18	Zona da Mata Pernambucana: Estabelecimentos que Fazem uso de assistência, fertilizantes, controle de pragas e doenças e irrigação, segundo a condição do produtor, 1995.....	11
Tabela 19	Zona da Mata Pernambucana: Estabelecimentos com silos, depósitos, tratores, outros instrumentos agrícolas e energia elétrica, segundo a condição do produtor, 1995.....	12
Tabela 20	Zona da Mata Pernambucana: Número de estabelecimentos segundo a propriedade e a condição legal das terras, pela condição do produtor, 1995.....	13
Tabela 21	Zona da Mata e Municípios com Atuação do Prorenda: Índice de Concentração da Terra, 1985 e 1995.....	18
Tabela 22	Brasil, Região Nordeste e Pernambuco: Números do Projeto Lumiar.....	19

Sumário de quadros

Quadro 1	Demandas atuais das áreas de assentamentos em Pernambuco.....	15
Quadro 2	Alternativas de Reforma Agrária para a Zona da Mata Pernambucana.....	16

Resumen

A pesar del optimismo tanto del Gobierno como de algunos sectores de la sociedad brasileña al afirmar que la reforma agraria a través del mercado es una opción viable y deseable para resolver el problema fundiario y la pobreza rural del país, el presente estudio muestra que persisten diversos problemas en el desarrollo del mercado de tierras rurales brasileñas. La oferta restrictiva, facilitada por la adquisición fraudulenta de tierras públicas y por el poder político que aún se encuentra asociado a la propiedad fundiaria, aparece como uno de los principales obstáculos a la democratización del acceso a la tierra. Como el precio de la tierra es excesivamente elevado para la mayoría de los pequeños productores rurales, las transacciones fundiarias son inviables y existe poco incentivo para el desarrollo del mercado de tierras.

El estudio de caso procura mostrar de qué manera dichos obstáculos pueden afectar al dinamismo del mercado de tierra local y al funcionamiento de programas de redistribución fundiaria a través del mercado. De hecho, a pesar de las importantes transformaciones económicas que vienen ocurriendo en la Zona da Mata de Pernambuco en los últimos años, las repercusiones sobre las transacciones fundiarias y sobre el desarrollo del mercado de tierras han sido mínimas.

En consecuencia, el proceso de búsqueda y negociación de tierras rurales entre pequeños productores y propietarios, etapa esencial para que tengan éxito los programas de redistribución fundiaria vía mercado, se ve comprometido. De esta forma, estos programas deben tomar en consideración que su éxito se encuentra vinculado a la implementación de políticas capaces de aumentar la oferta fundiaria, reducir el precio de la tierra e incentivar el desarrollo de los mercados regionales de tierras rurales.

IV. Estudo de Caso: A Zona da Mata Pernambucana ¹

O estado de Pernambuco, um dos nove estados que compõem a região Nordeste do Brasil, subdivide-se em três zonas: Sertão, Agreste e Zona da Mata. Esta última sub-região, objeto de estudo do presente trabalho, é a menor do estado, em termos de área, mas é a mais importante em termos econômicos, uma vez que abrange a Região Metropolitana de Recife, capital do estado de Pernambuco. Assim, ainda que a Zona da Mata responda por apenas 8,6% da área do estado, concentra 42% da população total, com uma densidade demográfica quase 5 vezes maior que a do estado de Pernambuco e mais de 20 vezes maior que a brasileira.

A economia da Zona da Mata Pernambucana é dominada, historicamente, pelo plantio e processamento da cana-de-açúcar. Com efeito, esta atividade aparece como a principal da região desde a época do Brasil colonial, quando descobriu-se que a Zona da Mata apresentava as características edafoclimáticas ideais para o seu desenvolvimento. Nos dias atuais, percebe-se, por exemplo, que a estrutura de propriedade da terra dessa região, bem como as relações políticas e sociais no seu meio rural, foram claramente derivadas desse período inicial de desenvolvimento econômico, assim como da grave crise que atingiu a atividade canavieira principalmente na última década.

¹ A escolha desta área de estudo deveu-se ao fato de que em diversos municípios desta região está-se desenvolvendo o projeto Prorenda Rural, em um esforço de cooperação entre a Secretaria de Planejamento e Desenvolvimento Social do Estado de Pernambuco e a GTZ (agência financiadora da presente pesquisa). A idéia foi aproveitar uma parte dos recursos já mobilizados pelo Prorenda na região para facilitar a realização da pesquisa de campo e a coleta de informações regionais relevantes. Selecionou-se ainda, entre os oito municípios da Zona da Mata de Pernambuco atendidos pelo Prorenda, três com significativa e diferenciada atividade agropecuária na região: Goiana, Cabo de Santo Agostinho e Bonito.

Tendo em vista essas considerações iniciais, o presente capítulo pretende focar a situação socio-econômica, produtiva e agrária da Zona da Mata Pernambucana, com vistas a determinar, posteriormente, as características do mercado de terras local e as possibilidades de sucesso, na região, do desenvolvimento de programas de reestruturação fundiária com base no mercado, como é o caso do Cédula da Terra, que inclusive já se encontra em funcionamento em alguns municípios dessa região. Serão estudadas as características mais gerais da Zona da Mata Pernambucana, procurando situar o cenário socio-econômico, produtivo e agrário no qual se encontra inserido o mercado de terras local. Da mesma forma, buscar-se-á situar também a Zona da Mata no contexto socio-econômico, produtivo e agrário de Pernambuco, e este estado no contexto nacional, apresentado nas seções anteriores.

Assim, esta parte do trabalho começa com uma apresentação da situação socio-econômica e das características da produção agropecuária da região em questão, passando em seguida para o estudo da questão agrária, ou seja, a concentração fundiária e as tentativas de redistribuição da terra, via desapropriação ou via mercado. Em seguida, são apresentados os principais resultados da pesquisa de campo, realizada em três municípios da Zona da Mata Pernambucana.

A. Características socio-econômicas e da produção agropecuária

Conforme já foi dito anteriormente, desde a época colonial, a Zona da Mata Pernambucana caracteriza-se pela grande importância do plantio e processamento da cana-de-açúcar para a economia da região. Atualmente, excetuando-se a Região Metropolitana de Recife,² a atividade canavieira ainda desempenha um papel fundamental na economia da região, apesar da grave crise que a atingiu após o fim das facilidades do crédito rural subsidiado e da maioria das políticas públicas voltadas especificamente para o desenvolvimento do setor sucro-alcooleiro, nos anos 80/90. Com efeito, a crise dos anos 80 atingiu toda a economia brasileira, mas principalmente as atividades que mais dependiam do crédito público, entre elas a agropecuária e, no caso da específico da Zona da Mata Pernambucana, a indústria sucro-alcooleira.

Percebe-se, com base na tabela 14, que houve, entre 1980 e 1991, uma importante redução na renda média da população da Zona da Mata Pernambucana, especialmente a residente no meio rural, o que em parte pode ser explicado por esta crise na principal atividade agropecuária da região. Entretanto, como esse período não cobre a fase mais difícil da atividade canavieira, que vem ocorrendo atualmente, com a confluência do fim das políticas setoriais com o baixo preço do produto no mercado internacional, pode-se afirmar que, provavelmente, a queda da renda da população da Zona da Mata Pernambucana, em especial a da zona rural, foi, nos últimos anos, bem mais significativa do que conseguem captar as informações dos Censos Demográficos. Estas mostram que houve, entre 1980 e 1991, uma redução de 18%, em termos reais, na renda média da população da Zona da Mata Pernambucana, sendo que na zona urbana esta redução ficou em cerca de 15%, ao passo que na zona rural ela alcançou 38%.

Além disso, observando-se a evolução da renda média dos pobres³ da zona rural entre esses dois anos, percebe-se que a redução (19%) ficou bem aquém da queda verificada quando se considera a população rural total (pobres e não-pobres), o que sugere que os produtores rurais de maior porte, justamente onde se concentra a maior parte da produção de cana, podem ter sido os mais afetados no período. Isto corrobora com a afirmação anterior, de que a retração das políticas

² A partir deste ponto, todas as informações apresentadas acerca da Zona da Mata Pernambucana, incluindo-se todas as tabelas, excluem a Região Metropolitana de Recife, uma vez que o IBGE, fonte primária da maioria dos dados, distingue essas duas regiões.

³ Segundo a metodologia adotada, são considerados pobres as pessoas cuja renda mensal familiar per capita não alcança ¼ do salário mínimo vigente.

públicas setoriais (sucro-alcooleiras) afetou não apenas a própria indústria canavieira, mas a Zona da Mata como um todo, dada a importância desta atividade para a economia local.

Tabela 14

ZONA DA MATA PERNAMBUCANA: POPULAÇÃO TOTAL, NÚMERO DE POBRES E RENDA MÉDIA TOTAL E DOS POBRES GERAL, RURAL, URBANO, 1980 E 1991

	População total	População pobre ^a	Renda média total ^b	Renda média dos pobres ^b
1980				
Geral	1 084 836	355 069	89.42	27.54
Rural	489 992	190 048	71.57	27.83
Urbana	594 844	165 021	106.41	27.22
1991				
Geral	1 127 967	605 165	73.15	22.75
Rural	429 296	295 896	44.60	22.46
Urbana	698 671	309 269	90.69	23.03

Fonte: Elaboração própria com base nos Censos Demográficos 1980 e 1991.

^a Número de pobres com base em uma linha de pobreza de 0,25 SM *per capita*. ^b Em Reais de Julho de 1998

A tabela 14 permite quantificar, ainda, o aumento do número de pobres na Zona da Mata, decorrente da redução ocorrida na renda real. Este aumento foi particularmente elevado na zona urbana (87%), ao passo que na zona rural (56%) a pré-existência de um contingente já bastante numeroso de pobres parece não haver deixado muito espaço para aumentos igualmente significativos. Ainda assim, em termos relativos, os pobres rurais são muito mais significativos do que os urbanos e, dado que a população rural total da Zona da Mata sofreu decréscimos entre 1980 e 1991, os pobres rurais aumentaram em muito a sua importância relativa. De fato, em 1980, os pobres rurais representavam 39% da população rural total da Zona da Mata, e em 1991 passaram a representar 69%. Na zona urbana, onde a variação da população total foi significativamente positiva (17,5%), os pobres, que representavam 28% em 1980, aumentaram sua participação para 44% em 1991. Cabe ressaltar que, da mesma forma que foi feito para o Brasil, **ao considerarmos as famílias pobres rurais como demandantes potenciais de terras**, nos deparamos com um contingente de **quase 55 mil famílias** demandantes de terras apenas na Zona da Mata Pernambucana.

Outra consequência perversa da crise dos anos 80 foi a concentração da renda, uma vez que, como é sabido, a aceleração dos índices inflacionários ao longo dessa década e nos primeiros anos da década de 90 recaiu como um imposto muito mais pesado sobre as classes de renda mais pobres. Assim, a tabela 15 mostra que o índice de Gini para a Zona da Mata Pernambucana passou, entre 1980 e 1991, de 0,46 para 0,52, sendo que na zona rural esse índice não sofreu alteração no período estudado, mantendo-se em 0,41. Para o estado de Pernambuco como um todo, o índice de Gini atinge índices ainda mais elevados, passando de 0,58 em 1980 para 0,61 em 1991, sendo que também neste caso a zona rural não apresentou qualquer alteração, permanecendo em um nível muito mais baixo que os índices geral e urbano. Esse comportamento particular pode ser explicado pela própria interpretação do índice de Gini, que diz que em regiões de pobreza generalizada – como é o caso da zona rural pernambucana – o índice tende a manter-se em níveis bastante reduzidos e, no caso de aceleração inflacionária, não se vê tão atingido, já que todos se veem prejudicados mais ou menos da mesma forma.

Tabela 15
ZONA DA MATA E PERNAMBUCO: ÍNDICE DE GINI – GERAL, RURAL E URBANO, 1980 E 1991

	Zona da Mata		Pernambuco	
	1980	1991	1980	1991
Geral	0.46	0.52	0.58	0.62
Rural	0.41	0.41	0.45	0.45
Urbano	0.48	0.53	0.57	0.61

Fonte: Elaboração própria com base nos Censos Demográficos 1980 e 1991.

A reduzida variação do índice de Gini para os pobres, cujos valores são apresentados na tabela 16, confirmam a observação anterior, uma vez que mostra que em quaisquer casos de pobreza generalizada, seja ela rural ou urbana, o índice de Gini tende a ser reduzido, não sendo significativamente afetado por contextos inflacionários.

Tabela 16
ZONA DA MATA E PERNAMBUCO: ÍNDICE DE GINI PARA OS POBRES – GERAL, RURAL E URBANO, 1980 E 1991

	Zona da Mata		Pernambuco	
	1980	1991	1980	1991
Geral	0.21	0.21	0.23	0.24
Rural	0.19	0.19	0.23	0.22
Urbano	0.23	0.23	0.22	0.25

Fonte: Elaboração própria com base nos Censos Demográficos 1980 e 1991.

No que se refere às características da produção agropecuária da Zona da Mata Pernambucana, seria importante verificar, para os objetivos do presente trabalho, as condições ocupacionais, organizacionais e tecnológicas atualmente vigentes na região. As tabelas 17 a 20 tratam de evidenciar algumas dessas condições.

A tabela 17 mostra o total de estabelecimentos agropecuários existentes na Zona da Mata Pernambucana e o número de estabelecimentos associados a algum tipo de cooperativa, pela condição do produtor, para o ano de 1995 (a fonte dos dados é o Censo Agropecuário 1995/96). Fica claro, primeiramente, que, da mesma forma que foi detectado para o total do país, há uma forte predominância de proprietários entre os diversos tipos de produtores rurais, seguidos pelos ocupantes, arrendatários e parceiros. Assim, percebe-se que, também na Zona da Mata de Pernambuco, a forma de acesso à terra com garantia de propriedade é a mais demandada pelos produtores,⁴ sendo que, entre as formas de acesso à produção agropecuária sem acesso à propriedade da terra, há uma predominância da menos formal delas, ou seja, a ocupação. A relativamente baixa ocorrência de arrendamento e parceria nos estabelecimentos agropecuários da Zona da Mata pode indicar, como no caso do Brasil, que os preços praticados nesses mercados de terras são proibitivos para muitos produtores, dada a baixa rentabilidade da maioria dos cultivos de agricultura familiar da região. Assim, a garantia de uma maior rentabilidade na atividade agrícola – principalmente pela introdução de novos produtos com maior espaço no mercado – ou então a redução dos valores de arrendamento e parceria praticados na região poderiam ser eficientes para garantir uma maior demanda por essas formas de acesso à produção agropecuária.

⁴ Pelo lado da oferta, valem as observações feitas na nota 35, volumen I.

Tabela 17

ZONA DA MATA PERNAMBUCANA: TOTAL DE ESTABELECIMENTOS E ESTABELECIMENTOS ASSOCIADOS A COOPERATIVAS, SEGUNDO A CONDIÇÃO DO PRODUTOR, 1995

	Condição do produtor			
	Proprietário	Arrendatário	Parceiro	Ocupante
Total de estabelecimentos	15.858	1.423	174	4.308
Associação à cooperativas^a				
Comercialização	233 (1,5%)	45 (3,2%)	5 (2,9%)	33 (0,8%)
Crédito	23 (0,2%)	3 (0,2%)	3 (1,7%)	1 (0,02%)
Eletrificação	572 (3,6%)	26 (1,8%)	2 (1,2%)	58 (1,4%)
Outro tipo	143 (0,9%)	5 (0,4%)	1 (0,6%)	-
Ignorada				

Fonte: Censo Agropecuário 1995/96.

^a Inclusive estabelecimentos associados a mais de um tipo de cooperativa.

Com a análise da participação dos produtores rurais da Zona da Mata Pernambucana em cooperativas, busca-se estimar o grau de associativismo dos mesmos, o que é importante, por exemplo, no caso dos programas de reestruturação fundiária via mercado, que exigem a organização dos agricultores em associações e a criação de projetos comunitários de desenvolvimento rural. Com base na tabela 17 verifica-se que a mais importante forma de associação cooperativa ocorre entre os proprietários, em projetos comunitários de eletrificação rural, seguidos pelos arrendatários, associados em cooperativas de comercialização. A mais baixa ocorrência ocorre entre os ocupantes, cuja principal forma de organização, em cooperativas de eletrificação, não alcança 1,5% dos produtores rurais nesta categoria. Isto, de uma maneira geral, é consequência da baixa formalidade da relação dos ocupantes com a terra, o que faz com que eles tenham pouco ou nenhum incentivo para investir em melhorias na propriedade, já que não possuem qualquer garantia de que poderão continuar ali.

Esta atitude dos ocupantes frente à terra e ao investimento produtivo confirma-se com a análise dos produtores que fazem uso de uma série de tecnologias, como irrigação, fertilizantes, controle de pragas e doenças e assistência técnica (tabela 18). Em todos os casos os ocupantes apresentam a menor participação (ou a segunda menor, no caso da assistência técnica) entre os tipos de produtores que utilizam tais tecnologias. Mas o pior desempenho dos ocupantes localiza-se no desenvolvimento de sistemas de irrigação (incluídos os métodos de inundação, infiltração, aspersão e outros, exclusive a simples rega manual), onde tão somente 6,5% dos produtores estão presentes. Isto deve-se, provavelmente, ao relativamente alto custo de instalação desses sistemas, bem como ao fato de que esse tipo de tecnologia representa investimentos diretos na propriedade, e não apenas na produção, sendo que aquela não lhes pertence legalmente.

Tabela 18

ZONA DA MATA PERNAMBUCANA: ESTABELECIMENTOS QUE FAZEM USO DE ASSISTÊNCIA, FERTILIZANTES, CONTROLE DE PRAGAS E DOENÇAS E IRRIGAÇÃO, SEGUNDO A CONDIÇÃO DO PRODUTOR, 1995

	Total de estabelecimentos	Estab. que fazem uso de assistência técnica	Estabelecimentos que fazem uso de fertilizantes	Estabelecimentos com controle de pragas e doenças	Estabelecimentos com irrigação
Proprietário	15.858	1.591 (10,0%)	9.540 (60,2%)	6.571 (41,4%)	1.838 (11,6%)
Arrendatário	1.423	179 (12,6%)	862 (60,6%)	594 (41,7%)	188 (13,2%)
Parceiro	174	6 (3,4%)	105 (60,3%)	69 (39,7%)	37 (21,3%)
Ocupante	4.308	227 (5,3%)	1.771 (41,1%)	1.448 (33,6%)	279 (6,5%)

Fonte: Censo Agropecuário 1995/96.

Outros investimentos que podem ser considerados melhorias diretas na propriedade (benfeitorias) são as construções de silos e depósitos, as quais têm uma baixíssima ocorrência não apenas entre os ocupantes mas também entre os demais tipos de produtores (ver tabela 19). Frente a investimentos mais voltados para a produção agropecuária, como a utilização de máquinas e tratores, que inclusive não são fixos na propriedade e, portanto, podem ser de uso comum ou então arrendados, as construções possuem uma participação ínfima. Já a energia elétrica, que conta com inúmeros projetos comunitários de eletrificação rural com apoio governamental, apresenta uma participação bastante elevada entre todos os tipos de produtores.

Tabela 19

ZONA DA MATA PERNAMBUCANA: ESTABELECIMENTOS COM SILOS, DEPÓSITOS, TRATORES, OUTROS INSTRUMENTOS AGRÍCOLAS^a E ENERGIA ELÉTRICA, SEGUNDO A CONDIÇÃO DO PRODUTOR, 1995

	Total de estabelec	Estabelec. com silos	Estabelec. com depósitos	Estabelec. que fazem uso de tratores	Estabelec. que fazem uso de instrum. agrícolas	Estabel. que fazem uso de energia elétrica
Proprietário	15.858	35 (0,2%)	274 (1,7%)	712 (4,5%)	710 (4,5%)	8.360 (52,7%)
Arrendatário	1.423	-	21 (1,5%)	139 (9,8%)	162 (11,4%)	395 (27,8%)
Parceiro	174	-	1 (0,6%)	4 (2,3%)	3 (1,7%)	74 (42,5%)
Ocupante	4.308	2 (0,1%)	9 (0,2%)	13 (0,3%)	14 (0,3%)	1.159 (26,9%)

Fonte: Censo Agropecuário 1995/96.

^a Máquinas para plantio e colheita e arados de tração animal e mecânica.

Em relação à propriedade das terras, verifica-se, com base na tabela 20, que a maior parte dos proprietários de terras da Zona da Mata Pernambucana são particulares (individuais), ou seja, a compra direta de terras por associações ou cooperativas de produtores ainda é bastante reduzida nessa região, se bem que nos últimos anos é bastante provável que tenha ocorrido um aumento importante nesta categoria de proprietários, dada a atuação do projeto Cédula da Terra em alguns municípios da Zona da Mata. Outra informação interessante dessa tabela é que a forma mais comum de ocupação também ocorre em terras de propriedade particular, seguida por terras de sociedades anônimas ou limitadas (no caso dessa região, deve tratar-se majoritariamente de empresas de processamento da cana-de-açúcar) e, finalmente, por terras públicas.

Já a condição legal das terras mostra a ocorrência de arrendamento, parceria ou ocupação em uma parte menos significativa de estabelecimentos cujos produtores são proprietários, arrendatários, parceiros ou ocupantes (a classificação dos produtores dá-se pela condição da maior parte das terras do estabelecimento, com exceção da propriedade da terra, que prevalece sobre todas as demais, mesmo que o produtor seja proprietário de uma extensão menos significativa das terras). Assim, por exemplo, verifica-se a existência de diversos estabelecimentos, na Zona da Mata Pernambucana, cujo produtor, apesar de ser proprietário, tem uma parte de suas terras arrendada ou ocupada de outrem. Nas demais categorias, ao contrário, a existência de uma parte das terras cuja condição legal difere da condição do produtor é insignificante.

O que pode ser destacado, nesse estudo das características produtivas dos estabelecimentos agropecuários da Zona da Mata Pernambucana, é o fato de que **a decisão de investimento na produção agropecuária parece estar bastante relacionada à condição do produtor**, sendo que quanto menos formal é a ligação do produtor com a terra, menores são as suas possibilidades de realizar investimentos significativos. Isto ocorre por dois motivos distintos: em primeiro lugar, o investimento depende fundamentalmente de crédito, e o acesso a este, por sua vez, é em geral vetado aos produtores que não podem apresentar garantias ao credor, como, por exemplo, a propriedade rural. Em segundo lugar, a decisão de investir em bens de capital fixos, como sistemas

de irrigação, ou então na construção de benfeitorias, pelo fato de valorizarem diretamente a propriedade rural, encontram uma certa resistência por parte de produtores cuja ligação com a terra é informal, como os ocupantes. Esses dois aspectos determinam um reduzido investimento dos produtores que não são proprietários, especialmente os ocupantes, em tecnologias para o desenvolvimento da produção agrícola e em benfeitorias (exceto silos), comprometendo, conseqüentemente, a produtividade da atividade e o seu próprio rendimento. Além disso, esses produtores também possuem menos incentivos para criarem projetos comunitários de desenvolvimento rural, uma vez que crêem que a qualquer momento podem ser expulsos de suas terras. Neste sentido, a **regularização da situação de ocupantes** mais antigos, cujos direitos de usocapião já podem ser reivindicados, pode melhorar a situação deste tipo de produtor relativamente à sua capacidade de organização e investimento produtivo.

Tabela 20
ZONA DA MATA PERNAMBUCANA: NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS
SEGUNDO A PROPRIEDADE E A CONDIÇÃO LEGAL DAS
TERRAS, PELA CONDIÇÃO DO PRODUTOR, 1995

	Condição do produtor			
	Proprietário	Arrendatário	Parceiro	Ocupante
Propriedade das terras				
Individual	15 037	892	154	2 658
Condomínio ou sociedade de pessoas	438	68	16	112
Soc. Anônima / cotas respons. Ltda	353	164	2	771
Cooperativa	10	246	-	45
Entidade pública	13	49	1	699
Instituição pia ou religiosa	5	2	1	12
Outra condição	2	2	-	11
Sem declaração	-	-	-	-
Condição Legal das Terras				
Estabelec. com terras próprias	15 841	-	-	-
Estabelec. com terras arrendadas	221	1 422	-	4
Estabelec. com terras em parceria	33	-	174	2
Estabelec. com terras ocupadas	228	8	2	4 299

Fonte: Censo Agropecuário 1995/96.

B. A Reforma Agrária em Pernambuco e na Zona da Mata

Pernambuco sempre foi o estado brasileiro com o maior número de conflitos fundiários, de tal forma que o assunto costuma gerar uma série de controvérsias nas discussões políticas que se travam acerca da reforma agrária. O que há a se destacar nas famílias pernambucanas é o seu espírito guerreiro, capaz de lutar por terras em uma região onde não há uma política agrária condizente com a pobreza e onde as secas são cíclicas. Por esta razão, Pernambuco tem sido um estado modelo na luta pelo assentamento dos trabalhadores em terras consideradas improdutivas. É a única Unidade da Federação que possui um Plano Estadual de Apoio ao Desenvolvimento dos Assentamentos e uma atuante Comissão Estadual de Reforma Agrária (Cera), formada por representantes dos órgãos oficiais e dos movimentos sociais que atuam no campo: o Governo de Pernambuco, através da sua Secretaria de Planejamento, a Federação dos Trabalhadores na Agricultura de Pernambuco (Fetape), a Comissão Pastoral da Terra (CPT), o Movimento dos Trabalhadores Rurais Sem Terra (MST), o Movimento dos Trabalhadores (MT), o Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária (INCRA) e a Fundação da Terra de Pernambuco (Funtepe).

Segundo uma matéria do Diário de Pernambuco (www.dpnet.com.br), “nos últimos anos foram incorporados ao processo produtivo uma força de trabalho de 76 mil trabalhadores rurais instalados nos 246 projetos de assentamento, localizados em 82 municípios distribuídos entre as regiões Metropolitana, Mata, Agreste e Sertão, incorporando uma área produtiva de 144 mil hectares”.⁵ O que vem sendo desenvolvido nesses assentamentos é uma agricultura diversificada, voltada para a subsistência dos grupos e comercialização das sobras da produção, atendendo às demandas da região. Alguns desses assentamentos merecem maior destaque, como por exemplo:

- o projeto Engenho Ubu (Goiana),⁶ onde vivem cerca de 67 famílias em 1500 hectares. Lá se produz macaxeira, inhame, mamão e outras frutas, sendo que o excedente é comercializado nas feiras livres do município⁷
- o Assentamento de Serrinha, em Ribeirão, onde está se produzindo e diversificando culturas num local em que só existiam canaviais;
- o assentamento de Pitanga II, na Região Metropolitana do Recife, onde se destacam o cultivo, comercialização e industrialização da macaxeira e seus sub-produtos;
- os projetos Angico Torto (onde 95 famílias criam 480 cabeças de gado) e da Fazenda Barra Verde (com 124 famílias e 980 cabeças de gado), onde se aumentou a produção do leite devido à forragem hidropônica do milho.⁸

Apesar disso, as informações que se possui dão conta de que a maioria dos assentamentos encontra-se em precárias condições, o que compromete o Programa de Reforma Agrária na medida em que não fornece aos assentados meios adequados para a produção e para o exercício de sua cidadania. Há carência em obras de infra-estrutura, saúde, educação, energia, acessos, água para fins de irrigação e uso humano. Além disso, o acesso do pequeno produtor aos meios de crédito e aos canais de comercialização do seu produto são falhos ou ausentes.

Estas informações contrastam com os dados do INCRA e do Governo Federal, que dão conta de que o Governo Fernando Henrique bateu recordes no que diz respeito a desapropriações e a número de famílias assentadas. Segundo informações colhidas no *site* do Incra, entre janeiro de 1994 e março de 2000 foram desapropriados 116 imóveis em Pernambuco, correspondendo a uma área de aproximadamente 111 mil hectares, que possibilitaram o assentamento de 8.772 famílias. De acordo com a mesma fonte, apenas 2 imóveis foram desapropriados entre janeiro de 1980 e janeiro de 1994 (correspondentes a aproximadamente 3.000 hectares), dando acesso à terra a apenas 54 famílias. Desta forma, percebe-se que há uma grande distância entre assentar famílias e dar-lhes condições dignas de vida e de produção. Num seminário realizado em Petrolina, em março de 1998, foram apresentadas as principais demandas dos projetos de assentamento no Estado de Pernambuco, as quais são exibidas no quadro 1.

Em documento publicado em março de 1999, a Comissão Pastoral da Terra (Regional de Pernambuco) denunciava que a tensão no campo era muito grande devido à omissão e à insensibilidade do Governo Federal no que dizia respeito às políticas de Reforma Agrária. Além disso, alegava-se que os trabalhadores passavam fome em seus assentamentos e estavam impedidos

⁵ Estes assentamentos foram assim divididos: Região Metropolitana – 27 assentamentos com 2096 famílias e 12,4 mil hectares distribuídos entre 9 municípios; Zona da Mata – 99 assentamentos envolvendo uma área de 60 mil hectares e 30 municípios, onde vivem cerca de 7 mil famílias; Agreste – 68 assentamentos num total de 32 mil hectares, distribuídos entre 29 municípios 3,2 mil famílias; Sertão – 2800 famílias em 52 assentamentos, reunindo uma área global de 32,5 mil hectares entre 16 municípios.

⁶ O assentamento de Engenho Ubu foi um dos assentamentos visitados na pesquisa de campo realizada na Zona da Mata Pernambucana para o presente trabalho. Para maiores detalhes, ver o item 4.3.

⁷ Além disso, os assentados estão recebendo treinamento para instalação de viveiros de caju e coco, adotando técnicas de enxertos de mudas e de controle da qualidade da produção.

⁸ Esta proporciona uma alimentação mais protéica ao gado, permitindo que se produza um excedente comercializado com a Parmalat ou transformado em muzzarella para ser vendido às pizzarias de Águas Belas e Arcoverde.

de produzir por falta de recursos. A ameaça de cortes no orçamento nacional da reforma agrária e a ausência de uma programação de transferência de recursos para Pernambuco também eram fatos que podiam aumentar a revolta dos trabalhadores.

Quadro 1

DEMANDAS ATUAIS DAS ÁREAS DE ASSENTAMENTOS EM PERNAMBUCO

Problemas	Soluções	Sugestões para operacionalizar
1. Em projetos de assentamentos em algumas áreas de sequeiro, a falta de sistema d' água, açudes, poços e adutoras	Construção de açudes, poços, e em algumas áreas, adutoras	Orçamento do INCRA e articulação com o governo do Estado e prefeituras. Implantar o "Plano de Apoio às áreas de Assentamento no Estado de PE", elaborado em 01/98
2. Volume de recursos do PROCERA é pequeno e não atende às principais necessidades de investimentos	Aumentar "Procera Investimento" para R\$ 24.000,00 em parcelas iguais de R\$ 12.000,00 (coletiva e individual)	Via Programa da Terra e Procera /FNE. Articulação dos assentados para reivindicar, utilizando inclusive "Grito da Terra" e "Caminhadas do MST"
3. Vários projetos não foram atendidos com assistência técnica pelo Lumiar *	Que todos os projetos (antigos e novos) sejam contemplados com assistência técnica do Lumiar	Recursos ampliados da mesma fonte que mantém o programa Lumiar atualmente (identificação e inserção dos PA's)
4- Educação: as escolas não são suficientes para atender a todos os assentamentos. Necessidade de construção de mais escolas onde não existem	Construção de escolas onde não existem (projetos) e melhoria do ensino, inclusive com readequação curricular para introdução de noções básicas de práticas agrícolas	Articulação com o governo Estadual e Prefeituras para obtenção de recursos para construção de escolas e manutenção de professores e equipamentos
5. Saúde: Em alguns projetos, construção de postos médicos e assistência médica	Construção de postos médicos onde tenha necessidade, sistema itinerante de saúde e assistência médica efetiva onde não comporte construção	Recursos: Articular governo do Estado e envolver a participação da prefeitura
6- Comunicação	Construir postos telefônicos nas áreas de assentamentos	Recursos: governo Estadual (Telpe) e prefeituras municipais

Fonte: Seminário Petrolina, realizado em 3 e 4 de março de 1998.

* Programa de assistência técnica para os assentados da Reforma Agrária

Dois meses depois, em entrevista ao Diário de Pernambuco, o ministro de Políticas Fundiárias Raul Jungman apresentava o novo programa do Governo Federal para a zona rural do país, e falava das idéias para a Zona da Mata Pernambucana, "exemplo clássico da falta de perspectiva que se alastra no interior de diversos estados brasileiros". A idéia principal do Programa Novo Mundo Rural era apresentar uma política para o interior brasileiro, de forma que atividades que se completam como a Reforma Agrária e a agricultura familiar não caminhassem em paralelo.

Para a Zona da Mata, o Ministro dizia que o que lá ocorria era típico de grandes extensões de terras e monocultura, onde nas épocas de estagnação o grande contingente de mão-de-obra fica ocioso. O que se propunha era a criação de um "colchão de estabilidade social", destinando de 150 a 200 mil hectares para o assentamento de cerca de 10 mil famílias no espaço de 4 anos. Segundo ele, o Governo Federal já havia feito essa proposta ao governo de Pernambuco, e a idéia era utilizar terras da Mata Norte ou Sul, ou então terras produtivas nas quais o Banco do Brasil fosse credor. O

assentamento destas famílias na Zona da Mata iria dinamizar as economias das cidades, e o quadro de pobreza com certeza se modificaria. A estimativa para o ano de 1999 era assentar 3,5 mil famílias em Pernambuco, sem contar o que se poderia fazer na Zona da Mata através dos programas Cédula e Banco da Terra. Porém, desde fevereiro de 1998 (quando foi realizado o Seminário da Zona da Mata) já se percebia que uma série de problemas impediam a concretização dos projetos de reforma agrária para a região, como se pode perceber no quadro 2.

Quadro 2

ALTERNATIVAS DE REFORMA AGRÁRIA PARA A ZONA DA MATA PERNAMBUCANA

Problemas observados	Soluções propostas	Sugestões para operacionalizar
Concentração fundiária	Definir uma política agrícola e fundiária apropriada à Zona da Mata; Implantar facilidades para aquisição de terras	Realizar zoneamentos agroecológicos da região Estudos de viabilidade econômica e de mercado
Falta de planejamento da produção, agravada pela ausência de zoneamento agroecológico	Zoneamento agroecológico; Capacitação específica na área de administração rural	Convênio com universidades, escolas técnicas e órgãos de pesquisa e desenvolvimento Convênios com SENAI, SENAR e SEBRAE
Morosidade nas demarcações das áreas desapropriadas	Agilização dos serviços topográficos	Descentralizar os trabalhos com formação e capacitação de novas equipes
Problemas associados à desapropriação dos imóveis rurais; Lentidão; Supervalorização das avaliações	Agilização dos processos de desapropriação Rever critérios	Descentralização dos trabalhos com a formação e capacitação de mais equipes; Intensificar realização de vistorias; Interessados devem acompanhar o processo de desapropriação
Morosidade nas emissões de posse das áreas desapropriadas	Agilização nas imissões de posse; Descentralização, em tempo hábil, dos recursos para licitação	Maior articulação do INCRA com a Justiça
Falta de pesquisa e assistência técnica	Ampliar quadro de pessoal para assistência técnica e pesquisa; Redimensionar programas de pesquisa e assistência técnica para a pequena produção familiar	Contratar e capacitar técnicos; Definir políticas públicas adequadas
Falta de capacitação dos assentados	Promoção de cursos para os assentados envolvendo aspectos técnicos da produção	Incorporar necessidades de capacitação dos assentados aos programas conduzidos pelo FAT, viabilizando recursos à extensão rural, SENAR, ONG's, cooperativas, universidades e escolas técnicas
Falta de crédito de implantação (alimentação, fomento e habitação) a os assentados do Governo do Estado	Extensão deste tipo de crédito aos assentados do Governo do Estado	Criar mecanismo para a solução proposta, visto que este crédito é exclusivo aos assentados do Governo Federal (orçamento do INCRA)

Quadro 2

ALTERNATIVAS DE REFORMA AGRÁRIA PARA A ZONA DA MATA PERNAMBUCANA

Problemas observados	Soluções propostas	Sugestões para operacionalizar
Falta de decisão política	Maior envolvimento dos políticos com a discussão da questão agrária	Organização dos assentados através dos movimentos sociais, associativos/ cooperativos para pressionar os poderes legislativo e executivo na definição de políticas públicas adequadas à Reforma Agrária; Votar em políticos comprometidos
Falta de integração entre governos municipal, estadual e federal	Concretizar ações capazes de serem executadas de forma integrada	Buscar articulação entre os três níveis de poder executivo e movimentos sociais a partir de ação organizada destes movimentos
Falta de subsídios para a agricultura	Estabelecer subsídios; Baixar taxas de juros	Articulação política junto aos poderes legislativo e executivo para criação de mecanismos de tratamento diferenciado à agricultura do pequeno produtor, em especial a dos assentamentos; Desburocratizar, agilizar acesso ao PRONAF
Questão cultural; Despreparo do trabalhador de cana para assumir parcelas rurais; Dificuldade de readaptação à vida do campo dos trabalhadores rurais (e principalmente de sua família) que migraram para a periferia das cidades	Capacitação gerencial e técnica; Noções básicas de agricultura no ensino básico (adequação de curriculum); Reeducação para o retorno ao campo; Dotar os assentamentos de serviços sociais básicos (infra-estrutura social)	Conscientização da população alvo da RA, tanto pelos movimentos sociais, quanto pelos órgãos governamentais; Divulgação de projetos de assentamento exitosos como referência aos novos e futuros assentados
Dificuldades de reconhecimento pelo poder federal de assentamento com lotes de área inferior à dimensão legal	Reconhecimento dos projetos para que possam desfrutar dos créditos do FNE/PROCERA	Reagrupar parcelas de área inferior à dimensão legal e reassentar os excedentes em outros projetos; ou Titulação coletiva, através de uma cooperativa/ associação dos próprios assentados
Problemas relacionados com as terras do Projeto SUAPE, ^a	Criar fórum específico para discussão do problema	Articulação dos beneficiários com os poderes executivo e legislativo do Estado
Outros problemas identificados: Titulação de terras; Infra-estrutura, em especial eletrificação rural; Regularização dos documentos necessários para a aposentadoria dos assentados; Insegurança e incerteza quanto às políticas governamentais futuras, pela ausência de titulação; Capacidade de obtenção de crédito limitada ao custeio; Impossibilidade de obtenção de crédito para o investimento.		

Fonte: Seminário da Zona da Mata, realizado em 12 e 13 de fevereiro de 1998

^a Para maiores detalhes, ver item IV.C

Um dos principais problemas destacados pelos agricultores e movimentos sociais na Zona da Mata Pernambucana, ou seja, a concentração fundiária, pode ser melhor visualizada através da tabela 21, que mostra os valores do índice de Gini para a terra, na Zona da Mata e nos oito municípios dessa região atendidos pelo Prorenda Rural-PE, nos anos de 1985 e 1995. Como pode ser observado, tanto na Zona da Mata como na maioria dos oito municípios apresentados, o índice de concentração fundiária apresentou elevação ao longo desse período, sendo que a variação mais significativa ocorreu no município de Abreu e Lima. Apesar desse aumento proporcionalmente

mais relevante, este município continua apresentando um índice de concentração da terra bastante reduzido frente aos demais municípios da zona da mata. Isto deve-se à proximidade de Abreu e Lima em relação a importantes centros urbanos e comerciais, inclusive a própria capital do estado de Pernambuco, Recife. Por essa razão, trata-se de um município bastante urbanizado e com poucos estabelecimentos agropecuários. Destes, 96,7% têm menos de 10 hectares de área total e 99,6% têm menos de 100 hectares. Logo, o baixo índice de concentração da terra nesse município deve-se ao fato de que a grande maioria dos estabelecimentos são pequenos.

Tabela 21
ZONA DA MATA E MUNICÍPIOS COM ATUAÇÃO DO PRORENDA:
ÍNDICE DE CONCENTRAÇÃO DA TERRA, 1985 E 1995

	1985	1995
Bonito	0.722	0.669
Cabo de Sto. Agostinho	0.788	0.804
Goiana	0.928	0.945
Abreu e Lima	0.183	0.263
Nazaré da Mata	0.796	0.804
Belém de Maria	0.633	0.626
São Benedito do Sul	0.809	0.803
Sirinhaém	0.760	0.928
Zona da Mata	0.840	0.841

Fonte: Elaboração própria com base nos Censos Agropecuários – IBGE.

Em uma tentativa de reduzir este elevado nível de concentração fundiária e garantir o acesso à terra, à produção agropecuária e aos mercados a pequenos agricultores e trabalhadores rurais sem-terra, o Governo Federal desenvolve uma série de projetos e programas voltados para o público da reforma agrária, normalmente em parceria com os governos estaduais e/ou municipais. Os principais programas de apoio do Governo Federal que aplicam recursos destinados à reforma agrária no estado de Pernambuco são o Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (PRONAF) e o Programa Especial de Crédito para a Reforma Agrária (PROCERA). O PRONAF é responsável por fornecer créditos com juros favorecidos aos pequenos agricultores familiares: proprietários, posseiros, arrendatários ou parceiros, bem como a cooperativas e associações de pequenos produtores. O crédito pode variar desde R\$5.000,00 para custeio até R\$15.000,00 para compra de máquinas ou investimento em infra-estrutura. Inicialmente este programa fazia parte do Programa Comunidade Solidária, mas no ano passado foi transferido para o Ministério de Política Fundiária e de Desenvolvimento Agrário, ganhando assim mais força política para implementação de suas ações.

Não há dados para financiamentos específicos ao Estado de Pernambuco, mas sabe-se que a Região Nordeste é a líder em número de municípios (aproximadamente 40% do total) e famílias beneficiadas (mais de 50% das atendidas nacionalmente pelo programa). Além disso, sabe-se que experiências exitosas ocorreram nos municípios de Itaparica e Itambé, onde foram plantadas diferentes variedades de inhame. Pernambuco também é um dos 9 estados brasileiros que possuem aldeias indígenas, sendo estas favorecidas com projetos de apoio às atividades produtivas.

O PROCERA tem por objetivo propiciar assistência creditícia a agricultores beneficiados com a Política de Reforma Agrária, através do financiamento de projetos para estruturação da capacidade produtiva do assentado e para o aproveitamento econômico das áreas assentadas pelo INCRA. Assim, trata-se de um programa com caráter sócio-econômico, sendo importante para o desenvolvimento de projetos de assentamento, na medida em que torna mais fácil o acesso ao crédito do pequeno produtor. Ressalte-se que recentemente, no âmbito do Programa Novo Mundo

Rural e dada a intenção do governo de aproximar agricultores assentados dos produtores familiares, o PROCERA foi substituído pelo PRONAF.

Há ainda o Projeto Lumiar, que trata-se de um serviço descentralizado de assistência técnica aos projetos de assentamento iniciados pelo Programa Nacional de Reforma Agrária, com o objetivo de viabilizar os assentamentos e torná-los unidades de produção estruturadas e inseridas de forma competitiva no processo produtivo. São colocadas equipes locais de assistência técnica e de capacitação profissional nos assentamentos para que se oriente o desenvolvimento sustentado dos assentados. O Projeto Lumiar já beneficiou 3.009 famílias no estado de Pernambuco, com a implantação de 51 projetos. Para estes foram contratados 39 técnicos de equipes locais e 5 supervisores. A tabela 22 mostra os dados já citados e sua relação com os totais da Região Nordeste e do Brasil.

Tabela 22
BRASIL, REGIÃO NORDESTE E PERNAMBUCO: NÚMEROS DO PROJETO LUMIAR

	Número de famílias beneficiadas	Número de projetos	Supervisores contratados	Técnicos de equipes locais contratados
Pernambuco	3 009	51	5	39
Nordeste	35 734	360	51	434
Brasil	93 537	841	133	1 090

Fonte: INCRA.

Com relação ao Programa Cédula da Terra em Pernambuco, os dados fornecidos pelo Ministério Extraordinário de Política Fundiária relatam que foram adquiridas 28 áreas, num total de 13.621 hectares, no valor de R\$4.890.218, atendendo 713 famílias. Porém o que se percebe é que nenhum tipo de operação no âmbito do PROCERA ou do PRONAF foi realizada junto às famílias beneficiadas, e que o documento não deixa claro se estas recebem algum tipo de assistência técnica.⁹ Além disso, o preço médio atribuído às terras (R\$500,00/ha) contrasta com a sua baixa qualidade. Dois exemplos claros disso são a Fazenda Cana Verde (no município de Barra do Guarabira), na qual o laudo indica que há 60 hectares de lavoura permanente, porém só estão registrados 10 hectares de maracujá; e a Fazenda da COEPE, onde pagou-se R\$1.000,00/ha por uma área com 173 hectares de lavoura cultivada (aproveitável) e 40 de lavoura permanente.

Uma outra avaliação preliminar do Projeto Cédula da Terra foi feita em um encontro organizado pelo Núcleo de Estudos Agrários e Desenvolvimento (NEAD), em dezembro do ano passado na capital do Ceará (Fortaleza). Constatou-se que em Pernambuco o nível educacional dos beneficiários é relativamente baixo e que entre todos os estados é o que possui o nível de renda mais elevado (R\$3.851,57)-¹⁰ Outros dados importantes em relação a Pernambuco: 6% dos beneficiários são proprietários de outro imóvel rural além daquele que foi adquirido através do Cédula da Terra; 82% das propriedades adquiridas pelo programa foram classificadas como abandonadas e/ou pouco utilizadas; em 76,3% das associações gastou-se mais de R\$200,00 para manutenção das famílias; 10,4% dos recursos disponíveis do programa foram gastos em infraestrutura.

O Projeto Casulo foi desenvolvido através de uma parceria entre o Governo Federal e os estados ou municípios com o intuito de acelerar e descentralizar os projetos de reforma agrária. Lançado em 1997, o programa prevê que prefeituras e governos estaduais cadastrem agricultores

⁹ Isso entra em choque com a conclusão do Ministério de que os assentados têm capacidade de arcar com o pagamento da terra e de melhorarem substancialmente as suas condições sócio-econômicas e qualidade de vida.

¹⁰ Isto se explica por dois beneficiários que possuem um nível de renda muito maior do que a média observada.

sem terra e identifiquem terras públicas ociosas que possam ser distribuídas, sendo que o Governo Federal garante o financiamento da infra-estrutura produtiva e social. Ainda não há números sobre a execução deste projeto em Pernambuco, mas o Seminário Petrolina (no município de mesmo nome, já citado acima) ocorrido em março de 1998 já apontava uma série de problemas para execução do mesmo, entre eles: perigo de interferência política na formação dos participantes; exclusão de trabalhadores que não os das periferias das cidades; falta de transporte para deslocamento dos técnicos avalistas; falta de apoio técnico aos assentados; incidência de erros nos projetos de assentamento. A maioria desses problemas poderia ser resolvido com a promoção de debates públicos e reuniões para conscientização dos potenciais beneficiários.

O Programa Nacional de Educação na Reforma Agrária (PRONERA) é uma parceria estratégica entre o governo, as universidades e os movimentos sociais rurais, com o objetivo de iniciar um processo de educação de jovens e adultos nos assentamentos de Reforma Agrária. A idéia é educar utilizando metodologias específicas para o campo, que possibilitem o desenvolvimento sustentável. Os assentamentos que participam do programa são selecionados pelos movimentos sociais e universitários, de acordo com os seguintes critérios: número significativo de analfabetos ou semi-analfabetos identificados; número necessário de monitores (que seriam os próprios trabalhadores rurais) que possam atender às exigências pedagógicas do projeto; condições mínimas de infra-estrutura para se construir uma sala de aula. Nos anos de 1998 e 1999, foram atendidos em Pernambuco 30 projetos de assentamento (aproximadamente 16% do total de assentamentos brasileiros atendidos)¹¹ em 16 municípios, com 48 salas de aula e 967 alunos (aproximadamente 14% do total nacional).¹² A universidade escolhida como parceira do governo nestes dois primeiros anos de programa foi a Universidade Federal de Pernambuco.

Essas informações permitem verificar como tem avançado não apenas o processo de reforma agrária em Pernambuco e na Zona da Mata mas principalmente os programas de desenvolvimento rural nos assentamentos e nas áreas de agricultura familiar. Esses programas têm se mostrado fundamentais, ainda que não pareçam ser suficientes, para garantir a sustentabilidade desses produtores e o futuro da agricultura familiar. Na próxima seção, seguindo no sentido de nos aproximarmos mais de nosso objeto de estudo, partiremos para a análise mais específica das condições produtivas e do mercado de terras dos municípios que foram alvo de nossa pesquisa de campo na Zona da Mata de Pernambuco.

C. A pesquisa de campo

1. Introdução

A pesquisa de campo, cujo objetivo foi levantar informações acerca da situação atual dos agricultores e do mercado de terras na região da Zona da Mata Pernambucana, foi realizada em três municípios desta região: Goiana, Bonito e Cabo de Santo Agostinho. A seleção desses três municípios deveu-se, em primeiro lugar, a critérios práticos, uma vez que já há, em todos os três, a atuação de técnicos do Prorenda e que a idéia foi utilizar uma parte desses recursos já mobilizados na pesquisa. Ao mesmo tempo, a seleção desses municípios entre os oito da Zona da Mata nos quais o Prorenda atua deveu-se a critérios de diversificação produtiva, posto que esses três apresentam situações relativamente distintas de produção agropecuária, acesso a recursos públicos (crédito e assistência técnica) e mobilização/associação de pequenos produtores rurais. Também no que se refere à reforma agrária, esses três municípios apresentam realidades diferenciadas: ao

¹¹ É importante lembrar que nem todos os estados brasileiros participaram do PRONERA nestes dois primeiros anos. Os estados participantes são os seguintes: Ceará, Alagoas, Pernambuco, Sergipe, Rio Grande do Sul, Rio Grande do Norte, Paraná e São Paulo.

¹² Números totais do programa no Brasil: 188 assentamentos em 82 municípios, com a participação de 6673 alunos.

contrário do que ocorre no município do Cabo, em Goiana e em Bonito já está em funcionamento o programa Cédula da Terra, atuando conjuntamente com a reforma agrária tradicional, via desapropriação fundiária, na redistribuição de terras para os pequenos produtores.

Em termos gerais, os três municípios visitados na Zona da Mata Pernambucana apresentam uma relativa diversificação de tipos de produtores rurais, a qual inclusive vem se acentuando nos últimos anos, dada a crise que vem atingindo os grandes engenhos açucareiros e provocando a sua venda ou ocupação e posterior parcelização. Com efeito, toda a Zona da Mata de Pernambuco vem passando, nos últimos vinte anos, por um intenso processo de redivisão de terras, decorrente da reforma agrária, da ocupação ou simplesmente do desmembramento de antigos engenhos de cana-de-açúcar.

Entretanto, apesar dessas importantes mudanças, o cultivo extensivo da cana-de-açúcar ainda domina a imagem da zona rural dos três municípios visitados, sendo que no caso do Cabo essa dominação é bem mais forte e visível do que em Goiana e Bonito. No caso de Goiana, verifica-se, por exemplo, os cultivos significativos do bambu e do coco-verde, realizados em estabelecimentos médios e grandes,¹³ além da produção familiar de inhame e de algumas frutas, como o mamão.¹⁴ Já em Bonito, há uma diversificação ainda maior da atividade agropecuária, sendo importantes os cultivos do inhame e de algumas frutas, além da produção de flores, da pecuária de corte e da avicultura.¹⁵ Cabe ressaltar, ainda, que nos três municípios o cultivo da mandioca é predominante nos estabelecimentos familiares, mas o destino dessa produção é basicamente o auto-consumo.

O cultivo extensivo de cana-de-açúcar está concentrado, no caso de Goiana, no noroeste do município, nas áreas de propriedade das Usinas Nossa Senhora das Maravilhas e Santa Tereza, ao passo que a parte sul desse município caracteriza-se pela existência de assentamentos e ocupações. Cabe ressaltar, no entanto, que mesmo em áreas de propriedade das usinas de cana-de-açúcar é comum a ocorrência de ocupações (permitidas ou não pela usina) e, em menor grau, arrendamentos (o pagamento do aluguel, nesses casos, é realizado sob a forma de dias de trabalho dedicados ao engenho, principalmente ao corte de cana nas terras da usina¹⁶). Ambos, tanto a ocupação (desde que pacífica) quanto o arrendamento, são em geral interessantes para a usina, pois, além de garantir a qualidade da terra, que fica protegida contra a perda de nutrientes e a erosão, evita a inclusão das terras da empresa no rol de terras improdutivas e, portanto, passíveis de desapropriação. Mais ao sul do município, onde encontram-se áreas importantes de assentamentos de reforma agrária novos (Engenho Ubu, por exemplo) e antigos, bem como de ocupações (seja de terras da União, às margens da PE-52, ou de terras particulares, em Tejucupapo, por exemplo), o que se encontra são cultivos tradicionais e tipicamente familiares, como mandioca, inhame, feijão e milho, sendo que nas áreas de assentamentos vislumbra-se uma maior preocupação com a busca de novos cultivos de maior rendimento, como o mamão. Há ainda uma outra categoria de produtores em Goiana, que são os beneficiários do programa Cédula da Terra. Localizados em Massaranduba, entre os distritos de

¹³ O bambu, cujo destino final é a fabricação de papel, vem sendo recentemente cultivado em terras até então destinadas ao cultivo da cana-de-açúcar, em áreas de propriedade da usina Nossa Senhora das Maravilhas. Já o coco-verde é um cultivo bastante comum nas zonas do município mais próximas à praia, como o distrito de Tejucupapo.

¹⁴ O cultivo do mamão em Goiana apareceu conjugado com o inhame em alguns estabelecimentos arrendados através de associações de produtores, os quais recebem assistência técnica da Emater local (Ebape) para o plantio. Na verdade, a forte ocorrência do mamão entre esses arrendatários deve-se a uma decisão do governo do estado de Pernambuco de incentivar o desenvolvimento de culturas que permitam um maior rendimento, em termos de valor da produção, para os pequenos produtores. Alguns arrendatários citaram, inclusive, o fato de que somente obtiveram financiamento do Banco do Nordeste para o custeio da produção porque esta se destinaria ao cultivo do mamão.

¹⁵ A produção de inhame e frutas se desenvolvem, em Bonito, em pequenos estabelecimentos espalhados pelo município, ao passo que a produção de flores, a pecuária de corte e a avicultura tendem a concentrar-se em estabelecimentos de maior porte localizados próximo ao perímetro urbano do município.

¹⁶ O valor médio encontrado para este tipo de arrendamento em Goiana foi de um dia de trabalho por semana, para cada hectare arrendado. Isto equivale a R\$24,00 a R\$30,00 por mês, por hectare, dado que a diária paga nos engenhos é de R\$6,00. Este valor não está muito distante do valor médio de arrendamento de terras em Goiana, que está entre R\$40,00 e R\$50,00 por mês, por hectare.

Tejucupapo e Ponta de Pedras, esses beneficiários acabaram de comprar cerca de 200 hectares de terra, que servirão para 22 famílias (9 hectares para cada uma) plantarem mandioca e amendoim e criarem algumas vacas. O valor pago pela terra foi de R\$ 900,00 por hectare, sendo que o pagamento do financiamento será feito em 8 anos (3 anos de carência).

Em Bonito, o plantio da cana-de-açúcar em grandes propriedades está concentrado no distrito de Bentivi, mais especificamente nas localidades de Serro Azul, Engenho Moscou, Cochos e Andresa, no leste do município. Também aqui foram encontrados diversos tipos de ocupação, semelhantes àquelas dos demais municípios visitados, como a ocupação de terras da União (em Serra dos Quilombos e Barra Azul) e de propriedades particulares (Engenho Muricé e Fazenda Brejinho, entre outros). Mas uma situação específica de Bonito é a dos ocupantes das terras pertencentes à Cooperativa do Tiriri. Estes últimos são, em número e em área, tão significativos que puderam ser encontrados em várias localidades (Serro Azul, Engenho Floresta e Bentivi) e até mesmo em municípios vizinhos. Os produtores que ocupam áreas da Cooperativa Tiriri possuem o direito de posse sobre suas parcelas, e utilizavam a cooperativa para avalizar empréstimos junto aos bancos e/ou instituições financeiras etc. Entretanto, nesses últimos anos, o responsável pela cooperativa não vem honrando os empréstimos contraídos pelos agricultores junto ao Banco do Brasil em nome da mesma. Isto vem ocorrendo, apesar dos agricultores terem, segundo eles próprios, repassado o dinheiro dos empréstimos em dia para a cooperativa. Tal fato acarretou o penhor das terras da Cooperativa Tiriri, tomando a situação dos produtores da região muito difícil. Além de correrem o risco de perderem as terras que ocupam, os produtores dessas áreas estão tendo sérias dificuldades para acessarem novas linhas de crédito, dada a condição inadimplente da cooperativa.

No município de Cabo, como já foi ressaltado, a dominação da atividade canavieira em larga escala parece muito mais dominante, sendo que mesmo entre os pequenos proprietários e ocupantes é bastante comum o cultivo de alguns hectares de cana-de-açúcar e a venda do produto para alguma das usinas em atividade na região, sendo que o preço médio de venda da tonelada de cana na região é de R\$17,00, e os produtores ainda têm que arcar com um custo de produção de cerca de R\$ 9,00 por tonelada.¹⁷ Além da cana-de-açúcar, outros cultivos importantes na região são a mandioca e algumas frutas, como banana, maracujá e acerola, além de alguns projetos recentes que vêm sendo implantados pelo governo local para o desenvolvimento da avicultura e da piscicultura (em algumas regiões isoladas e ainda sem grande significado produtivo para o município). Uma particularidade do município do Cabo, no que se refere à condição dos produtores, é a situação dos ocupantes das terras de Suape, uma área que foi comprada pelo Governo do Estado de Pernambuco para a construção de um complexo portuário-industrial e cujos agricultores foram desapropriados mediante indenização. No entanto, muitos deles, apesar de indenizados, não desocuparam a área ou então voltaram após alguns anos. Como a construção desse complexo envolve também a preservação de uma grande área de matas naturais, por razões ambientais, foi permitido a alguns desses pequenos produtores permanecerem nessa área, mediante o cumprimento de certas regras (por exemplo, a não-expansão do estabelecimento e o não-desmatamento, entre outras).

Essa relativa diversidade produtiva encontrada nos três municípios deve-se, em grande parte, ao fato de que há uma importante disponibilidade de água em todos eles, o que de certa forma viabiliza a produção familiar sem necessidade de grandes investimentos. No que se refere ao uso de tecnologia, identificou-se diferenças significativas segundo o tipo de produtor e a capacidade de organização dos mesmos, sendo claramente melhores as condições produtivas e, conseqüentemente, de vida dos produtores associados.¹⁸ Essas melhores condições se traduzem tanto em uma maior

¹⁷ Ressalte-se que, após o processamento da cana-de-açúcar, as usinas revendem o bagaço para a indústria pecuária (como forrageira) por R\$26,00 a tonelada.

¹⁸ Em Goiânia, por exemplo, foram encontrados sistemas comunitários de irrigação entre os arrendatários organizados em associações de produtores. Também nos assentamentos do Incra foram identificadas boas condições produtivas, com algumas áreas irrigadas e a

facilidade para acessar linhas de crédito oficiais, como também máquinas e equipamentos, que são comprados pelas associações e utilizados pelos produtores em conjunto. Isso se deve ao fato de que as linhas de crédito oficiais existentes, na maioria das vezes, são liberadas para projetos que atinjam o maior número de produtores possível. Assim, são mais comuns os empréstimos concedidos às associações, que se encarregam de distribuir o dinheiro entre os produtores e projetos e, também, de fiscalizar para que estes tenham, oportunamente, condições de honrar os empréstimos contraídos.

O problema é que a condição fundamental para que esses produtores tenham acesso a linhas de crédito é que tenham uma relação formal com a terra, ou seja, que comprovem sua condição de produtor rural estabelecido, o que exclui os ocupantes de quaisquer possibilidades de financiamento e assistência técnica oficial e, portanto, de melhoria produtiva, ao menos enquanto a sua situação em relação ao imóvel rural não estiver regularizada.¹⁹ É por esta razão que identificou-se, nos três municípios, esta categoria de produtores como tendo as piores condições produtivas e de vida dentre todos os agricultores entrevistados.

Entre as maiores dificuldades reveladas pelos produtores rurais visitados, mesmo aqueles que têm acesso ao crédito, estão as condições desfavoráveis para a realização de novos investimentos, dadas as altas taxas de juros cobradas nos financiamentos, e o baixo preço dos produtos agrícolas. Essas dificuldades têm modificado significativamente o ambiente institucional dos pequenos produtores, que passaram a se deparar com risco elevado nas atividades agropecuárias. Diante desse quadro, os agricultores mostram-se bastante cautelosos, muitas vezes não desejando contrair novos empréstimos e, por conseguinte, deixando de realizar novos investimentos em melhorias produtivas.²⁰ Muitos dos pequenos produtores rurais passaram, inclusive, a optar por culturas com custo de produção reduzidos, que exijam menor nível de investimento e que impliquem em menor risco, como por exemplo a mandioca, o inhame, a banana e as fruteiras. Ressalte-se ainda que, em alguns casos, o risco associado à atividade agropecuária resultou no abandono da atividade produtiva com fins comerciais, fazendo com que mesmo proprietários de estabelecimentos rurais passassem a se destinar exclusivamente ao plantio para o consumo familiar.

Percebe-se, assim, o quanto são limitadas as estratégias de reprodução da agricultura familiar, especialmente em termos de financiamento, nos municípios visitados, o que abre espaço para chamar a atenção para a importância dos benefícios previdenciários para esta reprodução.²¹ Neste caso, esses benefícios parecem funcionar como um seguro que, além de representar uma importante fonte de renda familiar na zona rural, constituem uma possibilidade de melhoria das condições produtivas da população.

Outros aspectos importantes identificados nos municípios visitados foram a importância do atravessador no processo de comercialização e a baixa transformação dos produtos agrícolas, ou seja, é prática comum, nos três municípios vender o produto *in natura* a atravessadores, obviamente por preços reduzidos, que muitas vezes não chegam a cobrir os próprios custos de produção. Assim, a prática de agregação de valor ao produto (seja na comercialização ou na transformação) quase não é realizada, fazendo com que a receita obtida com a venda dos produtos agropecuários seja

maioria delas mecanizada, além de boas condições de moradia, graças aos financiamentos concedidos aos produtores no âmbito do Procefa e Pronaf.

¹⁹ Foi bastante comum encontramos, por exemplo, ocupantes antigos de terras (mais de dez anos de ocupação, inclusive), os quais já poderiam ter requerido a propriedade da terra por usucapião mas não o fizeram.

²⁰ Respostas do tipo “não obtive nenhum tipo de crédito nos últimos anos, nem quero obter” foram muito comuns entre os produtores entrevistados, e eles citavam como razão para isso a impossibilidade de pagar as altas taxas de juros dos financiamentos com o rendimento derivado da atividade agropecuária.

²¹ Além das pensões e aposentadorias rurais, também foram citados como benefícios de grande importância na renda das famílias entrevistadas alguns programas governamentais de transferência direta de renda, como a bolsa-escola.

muito reduzida e tornando os agricultores extremamente vulneráveis a mudanças de preço dos produtos agropecuários.²²

Finalmente, no que se refere à dinâmica do mercado de terras rurais nos municípios visitados, pode-se distinguir algumas peculiaridades. Ainda que grande parte dos produtores se declare “disposto a comprar terras”, não se verifica, em nenhum dos municípios, a existência de um bem desenvolvido ambiente de intermediação de compra e venda de terras rurais (na verdade, não foi encontrada nenhuma imobiliária que trabalhasse com terras rurais, em nenhum dos municípios, mas apenas uns poucos corretores independentes). Isto porque esta “disposição para comprar terras” traduz-se, na verdade como uma demanda potencial, reprimida pela falta de condições financeiras para efetivar a compra. De fato, o movimento de transações de terras rurais nesses municípios ainda é bastante reduzido e, portanto, incapaz de provocar um maior desenvolvimento do ambiente de intermediação. Uma exceção a esta baixa dinâmica no mercado de compra e venda de terras rurais vem ocorrendo recentemente no município de Goiana, onde a liberação de recursos para a compra de terras através do programa Cédula da Terra vem determinando um aumento da demanda e também uma forte especulação imobiliária na região. Entretanto, como este é um movimento ainda muito recente, não se observam mudanças significativas na estrutura do mercado de terras local, ou seja, o número de agentes intermediários continua reduzido.

A ainda reduzida ocorrência de transações com terras rurais nos municípios visitados contrasta com as importantes mudanças ocorridas recentemente nessas localidades em termos econômicos (crise na indústria sucro-alcooleira) e fundiários (desmembramento de grandes engenhos de cana). Assim, seria de esperar-se que ocorresse uma maior oferta de terras rurais a baixos preços, dada a situação de endividamento generalizado nas usinas de processamento da cana-de-açúcar e de penhora de suas terras. No entanto, por questões políticas, dada a influência que os donos de engenho ainda desempenham junto ao poder local, as decisões de arrematação das terras não são efetivadas, o que acaba gerando uma série de conflitos entre esses donos de engenho e os pequenos produtores locais ou alguns grupos de trabalhadores rurais sem-terra.

É por esta razão que a maior parte das reestruturações fundiárias (parcelamento de grandes propriedades) verificadas nesses municípios deveram-se a processos de ocupação de terras e posterior legalização, e não pela venda em leilões dos engenhos endividados. O problema é que esse processo de ocupação e posterior legalização tem um alto custo social, dados os inúmeros conflitos provocados, além de excluir um contingente importante de pequenos produtores que não se envolvem nesse tipo de conflitos e que, portanto, não chegam a ser beneficiados.

Entretanto, ainda que essas terras penhoradas sejam efetivamente postas a leilão, ainda não estariam garantidas todas as condições necessárias à sua compra por parte de pequenos agricultores e trabalhadores rurais sem-terra. Isto porque estamos falando de uma parcela da população brasileira que mal alcança as condições básicas de sobrevivência e que, portanto, não tem a menor chance de acumular capital suficiente para a compra de terras. Logo, a garantia da oferta de terras tem que ser complementada por políticas de crédito para os pequenos produtores, especialmente através de programas específicos para a compra de terras rurais, como o Cédula da Terra e o Banco da Terra. Recaimos, entretanto, nos mesmos argumentos já apresentados na seção 2.3.2 deste trabalho, ou seja, que programas deste tipo têm que levar em consideração as reais possibilidades

²² Um exemplo claro disso é o caso dos produtores de fruta do município de Bonito. Há alguns anos, a fábrica de sucos Maguary se instalou no município, contando com uma série de incentivos de órgãos oficiais. Quando da instalação da fábrica, iniciou-se uma forte campanha para que os produtores locais aumentassem a produção de frutas tropicais, como caju, acerola, pitanga etc. Uma vez encerrados os subsídios com que a empresa contava, esta decidiu fechar sua filial neste município, fazendo com que a produção de frutas local excedesse a demanda pelas mesmas. Hoje há na cidade apenas uma empresa de processamento de frutas chamada Bom Suco. A essa empresa destina-se a maior parte da produção de frutas do município de Bonito e, como única compradora, a Bom Suco praticamente define o preço que quer pagar pelo produto (pela caixa de 25 Kg de manga para suco, por exemplo, a empresa paga cerca de R\$ 0,30).

de pagamento da agricultura familiar, em termos de juros, prazos e garantias, dada a reduzida rentabilidade alcançada neste tipo de produção. Fica, então, reiterado o argumento anterior: sob pena de serem inviabilizados e de penalizarem ainda mais os agricultores familiares, tais programas de financiamento da compra de terras devem apresentar taxas de juros mais condizentes com a realidade desta agricultura, devendo inclusive ocorrer, preferencialmente, em conjunto com outros programas de desenvolvimento rural capazes de redirecionar a agricultura familiar para atividades e mercados mais rentáveis e que, portanto, lhes abram maiores possibilidades de sobrevivência.

Uma vez delineado o panorama geral dos municípios visitados, nas próximas seções serão apresentados os principais resultados quantitativos alcançados na pesquisa de campo, bem como a metodologia adotada.

2. Metodologia

A metodologia adotada na pesquisa de campo realizada nos três municípios da Zona da Mata Pernambucana teve como base, sempre que possível, os critérios e definições adotados pelo IBGE na realização dos Censos Agropecuários. Assim, seguindo os critérios que constam do Manual do Recenseador do Censo Agropecuário 1995-96, os entrevistados foram os responsáveis pelos estabelecimentos agropecuários dos municípios visitados, sendo um único responsável por estabelecimento. São considerados estabelecimentos agropecuários “todo terreno de área contínua, independentemente do tamanho ou situação (urbana ou rural), onde se processa uma exploração agropecuária com a finalidade de comercialização (venda ou troca)”.²³ Logo, não são considerados estabelecimentos agropecuários e, portanto, não foram incluídos na pesquisa “os quintais de residências e as simples hortas domésticas”.²⁴

Ainda segundo esses critérios, “a existência de rios, estradas ou ferrovias cortando terras do estabelecimento não caracteriza a descontinuidade de sua área. (...) As parcelas não confinantes (não contínuas) exploradas em conjunto por um mesmo produtor são consideradas como um único estabelecimento, desde que (...) usem os mesmos recursos técnicos e humanos; estejam subordinadas a uma única administração e estejam situadas no mesmo setor censitário”²⁵. Portanto, o critério central na definição da unidade de pesquisa (estabelecimento agropecuário) foi a homogeneidade em termos de condições produtivas e administração, não importando tanto as características da parcela no que se refere à continuidade ou propriedade das terras. De fato, as pessoas entrevistadas foram aquelas que detinham a responsabilidade pela realização de alguma exploração agropecuária com finalidade comercial na parcela em questão, quer a mesma fosse constituída de parcelas próprias ou de terceiros. Assim, arrendatários, parceiros e ocupantes de terras, ainda que não detivessem a propriedade das mesmas, foram entrevistados enquanto responsáveis pela produção agropecuária realizada na parcela.

A pesquisa de campo foi realizada entre os dias 17 de Janeiro e 04 de Fevereiro de 2000. Foram entrevistados 522 responsáveis por estabelecimentos agropecuários nos municípios de Goiana (111), Bonito (229) e Cabo (182). No questionário apresentado aos produtores havia 82 perguntas divididas em oito áreas de interesse: localização do estabelecimento, identificação do responsável, identificação da família, propriedade das terras, características do estabelecimento, renda familiar, crédito e valor da propriedade.²⁶ A data de referência do questionário foi o dia 31 de Dezembro de 1999, ou seja, todas as perguntas referiam-se a essa data, com exceção da pergunta sobre a produção predominante e o seu destino, que referia-se ao período de 1º de Janeiro a 31 de Dezembro de 1999.

²³ IBGE, Manual do Recenseador do Censo Agropecuário 1995-96.

²⁴ Ibidem.

²⁵ Ibidem.

²⁶ O questionário aplicado aos produtores encontra-se no anexo.

Infelizmente, não foi possível seguir a amostra aleatória definida antes da ida à campo, por uma questão de limitação financeira e de tempo. Na prática, contou-se com a ajuda de técnicos de assistência e extensão rurais e pessoas ligadas aos movimentos camponeses dos municípios visitados para delinear um mapa de onde se localizavam as principais concentrações de produtores agropecuários. Uma vez definidas tais localidades, visitávamos a associação de produtores ou moradores, que nos informava o número total de famílias produtoras da região. A partir desse número total, definíamos uma amostra inicial de 10%, que poderia ser expandida a 20% no caso de encontrarmos uma variância significativa nas respostas dos produtores entrevistados. As parcelas a serem visitadas eram definidas através de critérios espaciais, buscando um distanciamento significativo entre uma e outra parcela visitada, de maneira a cobrir toda a localidade.

Apesar desses cuidados para garantir que os resultados alcançados na pesquisa de campo fossem significativos e refletissem a realidade dos produtores rurais dos municípios visitados, estamos conscientes de que esta apresenta limitações. Por exemplo, não foi possível expandir a amostra para a totalidade dos municípios e, portanto, os resultados aqui apresentados são necessariamente analisados em termos percentuais, em relação à totalidade dos produtores entrevistados, e não em relação ao total dos produtores agropecuários dos municípios. No entanto, estamos seguros de que cobrimos parte significativa dos estabelecimentos agropecuários dos municípios que propomos estudar e que os resultados apresentados em seguida refletem bem a forma de vida, as características produtivas e a situação do mercado de terras da região em questão.

No que se refere especificamente ao mercado de terras, além das perguntas sobre oferta e demanda, efetiva e potencial, e preço da terra na região, que foram feitas a todos os produtores entrevistados, também visitou-se os cartórios de registro de imóveis locais e buscou-se, sem muito sucesso, outros agentes que pudessem participar do mercado de terras, como imobiliárias e corretores independentes. Além disso, no período em que estivemos nos municípios, observamos os jornais locais e outros meios de comunicação em busca de sinais da divulgação da oferta de terras rurais, os quais também foram bastante raros.

3. Resultados numéricos

A análise dos dados resultantes da pesquisa de campo permite traçar um perfil bastante geral dos agricultores da Zona da Mata Pernambucana, assim como identificar as principais características dos produtores desta região que participaram recentemente do mercado de terras rurais local, seja como comprador de terras ou como arrendatário.

O que se percebe, com base nesses dados, é que o perfil médio do produtor rural da Zona da Mata aponta para um agricultor do **sexo masculino**, com idade em torno dos **50 anos**, que possui a propriedade legal de suas terras, inclusive com **escritura registrada em cartório**, e que as obteve através da **compra**, realizada há **mais de uma década**. A residência do produtor e de sua família é o **próprio estabelecimento** onde ele desenvolve uma atividade agropecuária, em geral **trabalhando sozinho**, sem empregados e sem a ajuda de nenhum dos seus dependentes, ao menos em tempo integral.

O estabelecimento tem **menos de cinco hectares** de área total e a principal atividade econômica nele desenvolvida é a **lavoura temporária**, especialmente os cultivos da **cana-de-açúcar**, **mandioca** e **inhame**. O destino da maior parte desses produtos é a **comercialização in natura**, sendo que a cana é totalmente comercializada, enquanto nos casos da mandioca e do inhame uma parte significativa da produção fica retida no estabelecimento, para auto-consumo ou então para transformação. A comercialização em geral não é feita diretamente, ou seja, para chegar aos consumidores o produto passa pelas mãos de um ou mais **intermediários**, o que pode explicar o reduzido valor auferido pelos produtores na atividade agropecuária. No caso da cana-de-açúcar, a venda normalmente é feita diretamente ao engenho produtor de açúcar e álcool, mas como estes se

encontram em uma posição oligopsônica ou até mesmo monopsonica em relação aos produtores, o baixo rendimento destes últimos pela venda permanece.

O estabelecimento apresenta **boas condições produtivas, com terras de boa qualidade, baixo nível de degradação e acesso a fontes de água** próximas ou dentro do próprio estabelecimento. Disto resulta uma certa **facilidade para a irrigação**, a qual no entanto ainda apresenta dificuldades para se concretizar, especialmente de âmbito financeiro. A **mecanização**, por sua vez, também é **reduzida**, e quando ocorre deve-se à utilização de equipamentos comunitários ou então de patrimônio público.

A renda média mensal familiar do produtor que apresenta o perfil médio da Zona da Mata Pernambucana está **acima de 2 salários mínimos**, e para a formação desta renda contribuem não apenas a **produção agropecuária** mas também os **benefícios públicos** (principalmente aposentadoria rural) e o **trabalho fora do estabelecimento** (ligado ou não à atividade agropecuária), inclusive de outros membros da família, como cônjuge e filhos. Esse produtor médio **não tem acesso a linhas de crédito**, pois não se enquadra no perfil dos produtores que em geral são beneficiados pelo crédito agrícola público, majoritário na região: agricultores reunidos em cooperativas ou em associações de produtores rurais e agricultores assentados pelo Incra.

Tal produtor não participou, nos últimos anos, do mercado de terras rurais da localidade onde vive, ou seja, **não realizou nenhuma operação de compra ou arrendamento de terras na região**. Apesar disso, **ele estaria disposto a comprar terras** de seus vizinhos, se tivesse condições financeiras para fazê-lo, mas **não estaria disposto a arrendar terras** de terceiros, ainda que não apresentasse qualquer impedimento para isso. Pelo hectare de terra nua na localidade onde vive, esse produtor estaria disposto a pagar entre **500 e 1.000 reais**, e esse valor subiria no caso da terra apresentar matas, estar nivelada, contar com mercado consumidor próximo ou com sistema de irrigação. Ao mesmo tempo, esse valor cairia significativamente no caso da terra não apresentar fonte de água próxima, estar com algum traço de erosão ou então não apresentar título de propriedade. Esse mesmo produtor, que é proprietário de terras, **não estaria disposto a vender suas terras**, mas se tivesse que fazê-lo cobraria entre **2.000 e 3.000 reais** por hectare e trataria de divulgar sua oferta de venda **através de amigos, parentes, vizinhos ou conhecidos**.

Uma vez conhecido o perfil médio do produtor agrícola da Zona da Mata Pernambucana, seria importante saber de que forma se chegou a essas características e também qual é a importância dos produtores que fogem a esse perfil, ou seja, qual é a participação das demais respostas na pesquisa de campo realizada. Além disso, parece interessante comparar o perfil desse produtor médio com as características dos produtores que participaram recentemente do mercado de terras rurais da região em questão, de maneira a identificar possíveis determinantes de tal participação.

Assim, nos próximos tópicos são apresentados os dados numéricos que nos levaram a traçar o perfil do agricultor médio da Zona da Mata Pernambucana, em termos de características do produtor e da família; características do estabelecimento, da produção, da comercialização, da tecnologia e da propriedade de terras; renda familiar; crédito; demanda efetiva e características das transações com terras; demanda potencial e valor da terra e oferta potencial de terras. No último tópico, é feita uma comparação entre o perfil do agricultor médio da região em estudo e o perfil dos produtores participantes do mercado de terras local.

Perfil dos produtores e da família

Entre os produtores entrevistados, há uma forte predominância do sexo masculino na administração do estabelecimento (85,9%), sendo que no município de Bonito os homens são responsáveis por mais de 90% dos estabelecimentos agropecuários visitados. Esses produtores são majoritariamente analfabetos (45,5%), ou no máximo sabem ler e escrever (17%) ou chegaram a

cursar o primário (25,2%). A maioria dos responsáveis pelos estabelecimentos têm entre 41 e 64 anos (52,7%), mas também é significativa a participação dos produtores que têm entre 21 e 40 anos (31,6%). Ressalte-se, ainda, a significativa participação (15,3%) dos produtores idosos, com mais de 65 anos, entre os responsáveis por estabelecimentos agropecuários nos municípios visitados.

No que se refere à família do produtor, esta é composta na maioria dos casos por 1 a 5 dependentes com cinco anos ou mais (67,4%) e por nenhum dependente com menos de cinco anos (66,28%), o que parece estar de acordo com a faixa etária predominante encontrada para esses produtores. Ressalte-se também que esses resultados não podem ser comparados com a média nordestina de fertilidade das famílias rurais, uma vez que os municípios visitados nesta pesquisa apresentam uma proximidade física e comportamental significativa em relação à capital do estado de Pernambuco (Recife), que é uma das maiores e mais importantes cidades do Nordeste brasileiro. Logo, o que de fato se observou foi uma tendência muito maior ao planejamento familiar do que provavelmente seria encontrado, por exemplo, no sertão pernambucano.

O que parece ser um resultado importante para pensar o futuro do meio rural nos municípios visitados é o fato de que na maioria dos estabelecimentos (55,25%) que apresentam dependentes com cinco anos ou mais nenhum desses dependentes são levados a trabalhar na lavoura em tempo integral, sendo reservado um tempo importante para o estudo. Neste sentido, um programa que parece fundamental para estimular as famílias mais pobres a enviarem seus filhos à escola é o chamado bolsa-escola, que inclusive foi citado por muitos entrevistados como importante fonte de renda da família. Também a relativa proximidade entre a escola e o local de moradia dessas famílias nos pareceu ser mais um fator de estímulo à manutenção da frequência escolar. Ressalte-se uma vez mais que as características vigentes nesses municípios não nos permite comparar a realidade das famílias rurais aí residentes com a da grande maioria da população rural nordestina.

Características do estabelecimento, produção, comercialização, tecnologia e propriedade das terras

A condição legal da maior parte dos estabelecimentos visitados é a propriedade individual (76%), sendo também importante a propriedade do governo (15,56%), especialmente entre os estabelecimentos explorados por ocupantes. Entre os estabelecimentos cujo produtor responsável é o próprio proprietário, a maioria disse possuir a escritura do imóvel registrada no cartório de registro de imóveis (62,5%), mas também é significativa a participação dos que possuem apenas o direito de posse sobre as terras (20,1%). A forma mais comum de obtenção das terras pelos proprietários é a compra (37,3%), seguida de perto pela herança (28%) e pela reforma agrária (22,7%).

A grande maioria dos estabelecimentos visitados têm até 5 hectares de área total (52,3%) ou então mais de 5 até 10 hectares (31,2%). A principal atividade econômica desses estabelecimentos é a lavoura temporária (74,4%), seguida pela lavoura permanente (20,7%). Ressalte-se a reduzida participação da pecuária, considerada a principal atividade econômica por tão somente 2,7% dos produtores entrevistados. A participação das terras destinadas ao cultivo de lavouras temporárias na área total do estabelecimento alcança até 20% em 27,4% dos estabelecimentos visitados, de 20 a 40% em 24,5% dos estabelecimentos, de 40 a 60% em 22,9% dos estabelecimentos e de 60 a 80% em 14,3% dos estabelecimentos. Entre os produtos da lavoura temporária mais citados pelos produtores como predominantes no estabelecimento estão a cana-de-açúcar, a mandioca e o inhame.

O nível de comercialização varia bastante entre esses produtos, de 100% no caso da cana-de-açúcar até cerca de 78% no caso da mandioca, que em geral é o principal alimento do produtor e de sua família, sendo que apenas o excedente costuma ser comercializado. A maior parte dos produtores não conta com acesso direto ao mercado consumidor (68%), sendo de grande

importância a figura do intermediário, que pode ou não ser também um produtor agropecuário. Também é comum os produtores abrirem mão não apenas da comercialização mas também da colheita, uma vez que é prática difundida em algumas localidades a venda de “contas” do produto plantado, para ser colhido pelo próprio comprador.

No que se refere às características do solo, cerca de 14% dos produtores entrevistados consideram que ao menos uma parte de suas terras sofreram algum tipo de degradação.²⁷ Entre aqueles que consideram que ao menos uma parte de suas terras encontram-se levemente degradadas, 48,1% afirmaram ter até 10% da área total do estabelecimento nessas condições, 22,2% afirmaram ter mais de 10 até 25% de suas terras em tais condições e 25,93% disseram que a área com esse nível de degradação atinge mais de 25 e até 50% da área total do estabelecimento. Entre aqueles que consideram que ao menos uma parte de suas terras encontram-se com um nível moderado de degradação, 36,4% afirmaram ter até 10% da área total do estabelecimento nessas condições e 27,3% afirmaram ter mais de 10 até 25% de suas terras em tais condições. Entre os produtores entrevistados que disseram que ao menos uma parte de suas terras apresentam um nível forte de degradação, 45,5% afirmaram ter até 10% da área total do estabelecimento nessas condições, 27,3% afirmaram ter mais de 10 até 25% de suas terras em tais condições e outros 27,3% disseram que a área com degradação forte atinge mais de 25 e até 50% da área total do estabelecimento. Finalmente, entre os produtores que afirmaram que ao menos uma parte de suas terras apresentam uma degradação extrema, mais de 80% disseram que até 10% da área total do estabelecimento encontram-se nessas condições.

Com o intuito de avaliar o nível tecnológico dos estabelecimentos visitados, foram introduzidas no questionário algumas perguntas relativas à área mecanizada e à construção de sistemas de irrigação. Cerca de 22% dos estabelecimentos utilizam algum tipo de máquina não manual, principalmente no preparo da terra para o plantio. Entre esses produtores que disseram fazer uso de máquinas em alguma etapa da produção agrícola, 21,6% têm até 10% da área total do estabelecimento mecanizada, 24,1% têm mais de 10 até 25% da área mecanizada, 28,5% têm mais de 25 até 50% da área mecanizada e 19% têm mais de 50 até 75% da área mecanizada. A principal maquinaria citada pelos produtores foi o trator, utilizado para o preparo da terra, em geral pertencente à comunidade, comprado através da associação de produtores local, ou então emprestado pela prefeitura do município.

No caso da irrigação, também cerca de 22% dos produtores disseram fazer uso de alguma técnica de irrigação além da simples rega manual. Entre esses produtores, 28,3% afirmaram que a irrigação atinge até 10% da área total do estabelecimento, 31,9% disseram ter mais de 10 até 25% da área irrigada e 28,3% afirmaram ter mais de 25 até 50% da área irrigada. A maioria desses projetos de irrigação contam com uma fonte de água dentro do próprio estabelecimento, 8,9% dos produtores com alguma área irrigada têm um poço em suas terras, 27,7% têm um açude que podem acessar sem maiores custos e 56,3% contam com um rio que passa dentro ou muito próximo do estabelecimento.

Renda familiar

A renda mensal da família dos produtores entrevistados está abaixo de ½ salário mínimo (SM) em 2,4% dos casos, entre ½ e 1 SM em 13,8% dos casos, entre 1 e 2 SM em 36,1% dos casos e acima de 2 SM em 47,7% dos casos.

²⁷ Degradação leve refere-se às terras nas quais a degradação do solo provocou redução moderada da produtividade; degradação moderada refere-se às terras nas quais a degradação do solo provocou redução acentuada da produtividade; degradação forte refere-se às terras nas quais a restauração do solo exigiria obras maiores de engenharia e degradação extrema refere-se às terras nas quais o solo degradado é considerado como irrecuperável.

A participação, na renda familiar mensal, da renda oriunda de atividade agropecuária desenvolvida no próprio estabelecimento atinge mais de 90% no caso de 83,9% das famílias cuja renda não ultrapassa 1 SM por mês. No caso das famílias com nível de renda mais elevado, entre 1 e 2 SM e acima de 2 SM, a participação, na renda total, da renda derivada da atividade agropecuária desenvolvida no próprio estabelecimento não é tão elevada, dada a importante participação de outras atividades na formação da renda familiar. Por exemplo, para as famílias com renda entre 1 e 2 SM mensais, a participação da renda oriunda da agricultura desenvolvida no próprio estabelecimento na renda total alcança até 10% em 5,1% dos casos, entre 10 e 25% em 17,7% dos casos, entre 25 e 50% em 32,6% dos casos, entre 50 e 75% em 6,9% dos casos, entre 75 e 90% em 0,6% dos casos e mais de 90% em 37,1% dos casos. Já para as famílias com renda mensal acima de 2 SM, a participação desse tipo de renda na renda total alcança até 10% em 6,7% dos casos, entre 10 e 25% em 8,9% dos casos, entre 25 e 50% em 18,8% dos casos entre 50 e 75% em 25,5% dos casos, entre 75 e 90% em 9,4% dos casos e mais de 90% em 30,8% dos casos.

É irrelevante o desenvolvimento de outras atividades no próprio estabelecimento (por exemplo, transformação dos produtos agropecuários, artesanato, etc) no caso das famílias com renda mensal de até 2 SM entrevistadas nesta pesquisa, e mesmo entre as famílias com renda mais elevada (acima de 2 SM mensais) não é comum a ocorrência desse tipo de atividade. De fato, do total de produtores entrevistados apenas 2,1% afirmaram desenvolver algum outro tipo de atividade no próprio estabelecimento, além da produção agropecuária, capaz de contribuir para a renda familiar. Isto demonstra como ainda é reduzido o número de famílias de agricultores, especialmente na região Nordeste, inseridas no novo contexto de mundo rural desenvolvido pelos estudiosos do tema, que privilegia a pluriatividade e o desenvolvimento de atividades rurais não-agrícolas como uma forma de aumentar a renda familiar e manter as pessoas no campo.

Já no caso de atividades ligadas à agropecuária desenvolvidas fora do estabelecimento (por exemplo, trabalho temporário no plantio ou na colheita em terras de outros produtores), mais de 11% dos produtores entrevistados confirmaram a participação de algum membro de sua família nesse tipo de atividade. A contribuição da renda oriunda dessas atividades para a renda familiar total, no entanto, é reduzida na maior parte dos casos. Entre as famílias com renda mensal de até 1 SM e que declararam desenvolver atividades ligadas à agropecuária fora do estabelecimento, tal participação encontra-se entre 25 e 50% em 40% dos casos, entre 50 e 75% em 20% dos casos e acima de 90% em outros 40% dos casos. Para as famílias com renda mensal entre 1 e 2 SM, tal participação está entre 10 e 25% em 13,9% dos casos, entre 25 e 50% em 25% dos casos, entre 50 e 75% em 44,4% dos casos, entre 75 e 90% em 11,1% dos casos e acima de 90% em 5,6% dos casos. Já para as famílias com renda mensal acima de 2 SM mensais, tal participação encontra-se entre 10 e 25% em 17,7% dos casos, entre 25 e 50% em 52,9% dos casos, entre 50 e 75% em 11,8% dos casos, entre 75 e 90% em 11,8% dos casos e acima de 90% em 5,9% dos casos.

Relativamente mais importante para a formação da renda familiar total parece ser a renda oriunda de outras atividades desenvolvidas fora do estabelecimento, presente em 15,6% das famílias entrevistadas. As principais atividades desse tipo citadas pelos produtores referiam-se ao trabalho de algum membro da família como funcionário público municipal, empregados de engenhos produtores de açúcar ou então em serviços domésticos. A ocorrência desse tipo de atividade é claramente mais comum entre as famílias com renda mensal mais elevada, entre 1 e 2 SM e em especial acima de 2 SM, sendo muito reduzida para as famílias com renda mensal até 1 SM. Entre as famílias com renda mensal entre 1 e 2 SM e que declararam desenvolver alguma outra atividade além da produção agropecuária fora do estabelecimento, a participação da renda oriunda desse tipo de atividade na renda total encontra-se entre 10 e 25% em 4,8% dos casos, entre 25 e 50% em 33,3% dos casos, entre 50 e 75% em 28,6% dos casos, entre 75 e 90% em 9,5% dos casos e acima de 90% em 23,8% dos casos. Já no caso das famílias com renda mensal acima de 2 SM, tal

participação alcança até 10% em 1,9% dos casos, entre 10 e 25% em 13,2% dos casos, entre 25 e 50% em 45,3% dos casos, entre 50 e 75% em 9,4% dos casos e acima de 90% em 13,2% dos casos.

Outros elementos que participam na formação da renda das famílias entrevistadas são os benefícios públicos (aposentadorias, pensões, programas de transferência de renda) e os auxílios de terceiros (especialmente familiares que vivem nas cidades e que remetem uma quantia fixa por mês à família que ficou no campo). Os benefícios contribuem na formação da renda familiar de 35,7% dos produtores entrevistados, ao passo que os auxílios de terceiros são bem menos importantes, ocorrendo em apenas 3,7% dos casos. Além disso, uma característica fundamental dos benefícios públicos é a segurança que dá à família, pois, ao contrário dos auxílios de terceiros, que dependem do volume de renda de outras pessoas, os benefícios representam um rendimento certo, garantido pelo governo. Outra vantagem dos benefícios que fazem com que eles sejam extremamente valorizados na zona rural é a igualdade entre os benefícios mínimos pagos aos trabalhadores rurais e urbanos, garantido em todo o país desde 1992. Sabe-se que o preço de alimentos básicos, por exemplo, é mais reduzido no campo que nas cidades, o que determina um poder de compra mais elevado do salário mínimo na zona rural. Além disso, dada a reduzida renda monetária das famílias rurais, os benefícios em geral apresentam uma participação muito mais significativa na formação da renda dessas famílias do que no caso das famílias urbanas.

De fato, entre as famílias entrevistadas nesta pesquisa e que declararam receber algum tipo de benefício público, a participação do benefício na renda familiar total alcança mais de 90% em 100% das famílias com renda mensal até 1 SM. Isto é compreensível se tivermos em conta que o valor mínimo de certos benefícios é de 1 SM, como é o caso da aposentadoria rural, que foi o benefício mais citado pelas famílias entrevistadas. Além disso, mesmo entre as famílias que apresentam um nível de renda mais elevado, a participação dos benefícios na renda total tende a ser significativa, confirmando o argumento anterior de que os benefícios são fundamentais na formação da renda das famílias rurais que os recebem. No caso das famílias entrevistadas com renda mensal entre 1 e 2 SM e que recebem algum tipo de benefício do governo, a participação deste na renda total encontra-se entre 25 e 50% em 8,2% dos casos, entre 50 e 75% em 60,7% dos casos, entre 75 e 90% em 23% dos casos e acima de 90% em 8,2% dos casos. Já para as famílias com renda mensal acima de 2 SM, os benefícios têm uma participação na renda familiar de até 10% em 2,7% dos casos, entre 10 e 25% em 18% dos casos, entre 25 e 50% em 47,8% dos casos, entre 50 e 75% em 21,6% dos casos, entre 75 e 90% em 6,3% dos casos e acima de 90% em 3,6% dos casos.

Finalmente, no que se refere aos auxílios de terceiros, entre as famílias com renda mensal até 1 SM e que afirmaram receber algum tipo de ajuda permanente de pessoas que não vivem no estabelecimento, a participação desse tipo de auxílio na renda total encontra-se entre 10 e 25% em 25% dos casos, entre 25 e 50% em outros 25% dos casos e acima de 90% em 50% dos casos. Já entre as famílias cuja renda mensal encontra-se entre 1 e 2 SM, tal participação está entre 10 e 25% em 40% dos casos, entre 50 e 75% em 20% dos casos e entre 75 e 90% em 40% dos casos. Para as famílias com renda mensal acima de 2 SM, a participação dos auxílios de terceiros na renda familiar total encontra-se entre 10 e 25% em 20% dos casos, entre 25 e 50% em 70% dos casos e entre 50 e 75% em 10% dos casos.

Crédito

Quase 71% dos agricultores entrevistados nos três municípios não obtiveram qualquer tipo de empréstimo nos últimos cinco anos.²⁸ É curioso observar que, ainda que muitos desses agricultores confessaram sentir-se excluídos por não terem acesso a crédito, a maioria deles disse

²⁸ Escolhemos os últimos cinco anos como período relevante para a análise dos empréstimos tomados por esses agricultores porque antes de 1994/95 a inflação brasileira era tão elevada que os valores declarados por eles provavelmente não fariam qualquer sentido.

que mesmo que tivessem a oportunidade de contratar um empréstimo não o fariam, pois têm muito claro que não poderiam pagá-lo com a renda que obtém da agricultura. Nenhum deles chegou a cogitar, no entanto, que o empréstimo obtido poderia ser investido na produção de maneira a elevar a produtividade do estabelecimento e, conseqüentemente, a renda derivada da agricultura. A verdade é que a maioria desses agricultores têm aversão ao endividamento, além de muitas vezes não possuírem os conhecimentos necessários para realizar o investimento de maneira a aumentar a produtividade da atividade agrícola.

Por todas essas razões, a tomada de empréstimos é muito mais comum entre agricultores associados, que realizam projetos conjuntos de investimento, para irrigação, por exemplo. Esses agricultores em geral contam com o apoio de técnicos da prefeitura ou do governo do estado para a elaboração e a implantação de tais projetos. Também os agricultores assentados, que contam com uma linha de crédito especial para o custeio e o investimento produtivo, o PROCERA e mais recentemente o PRONAF, apareceram claramente entre os entrevistados que obtiveram algum tipo de empréstimo nos últimos cinco anos.

No que se refere à fonte dos empréstimos concedidos aos agricultores, cerca de 90% tiveram como origem os bancos públicos, enquanto os bancos privados e as outras fontes responderam, cada um, pela concessão de 5% desses empréstimos, e as cooperativas de crédito sequer foram citadas. Sobre o valor dos empréstimos, este variou bastante, sendo 12,4% até mil reais, 22,2% entre mil e 2.000 reais, 19% entre 2.000 e 5.000 reais, 28,1% entre 5.000 e 8.000 reais, 14,4% entre 8.000 e 15.000 reais e 3,9% de mais de 15.000 reais. Ressalte-se que o valor do PROCERA, liberado através do Banco do Nordeste para alguns assentamentos da região, de R\$ 7.500,00, influenciou bastante este resultado.

A maior parte dos empréstimos obtidos pelos agricultores entrevistados é bastante recente, sendo 41,5% deles tomados no último ano (1999), 26,8% há dois anos, 26,5% há três anos, e apenas 5,2% há quatro ou cinco anos. Isto mostra como é recente o movimento de desapropriação de terras para a reforma agrária na região, ou então a regularização de ocupações antigas, que permitem ao agricultor o acesso a linhas especiais de crédito para assentados ou para a agricultura familiar, como é o caso do PROCERA e do PRONAF, principais fontes citadas nas entrevistas para empréstimos de valor mais elevado.

O prazo para pagamento dos empréstimos também é bastante variável, 23,8% têm como prazo de pagamento entre seis meses e um ano, 24% entre um e dois anos, 14% entre dois e cinco anos, 24,5% entre cinco e oito anos e 11,3% mais de oito anos. Também neste caso a influência do PROCERA e do PRONAF, que apresentam prazos de pagamento em torno de oito anos, com dois anos de carência, foi decisiva. Cruzando-se os dados de prazo de pagamento pelos de fonte dos empréstimos, percebe-se ainda que os empréstimos de bancos públicos tendem a apresentar um prazo para pagamento mais longo que os empréstimos de bancos privados.

Em termos de juros, 79% dos empréstimos contratados apresentam uma taxa de juros real anual entre 5 e 10%, enquanto 16,8% apresentam uma taxa de juros anual abaixo de 5%. Levando-se em conta que a taxa de juros praticada no PROCERA é de 6% ao ano mais TJLP (Taxa de Juros de Longo Prazo, definida posteriormente pelo Banco Central, tendo como base o índice inflacionário do período), vê-se que a maioria dos empréstimos concedidos aos agricultores nos municípios visitados parecem seguir essa tendência.

Entre as garantias dadas ao credor pelos produtores para obtenção do financiamento, destacam-se a produção agropecuária (33,6% dos casos) e as outras garantias (45,2% dos casos). A importância desta última deve-se ao fato de que nos empréstimos concedidos pelo Inca (PROCERA e PRONAF) considerou-se como “garantia” a declaração de aptidão necessária para o

acesso ao crédito, que comprova a condição de agricultor familiar, pescador, aquícultor ou extrativista, fornecida pela extensão rural pública estadual ou por um sindicato.

Finalmente, em termos de forma de utilização dos empréstimos, 89,7% dos entrevistados que obtiveram algum financiamento nos últimos cinco anos declararam haver investido todo o dinheiro na produção agropecuária e apenas 2,6% disseram ter empregado ao menos uma parte do dinheiro na compra de terras.

Demanda efetiva e características das transações com terras

Seguindo o que foi apresentado no item III.B.1, neste ponto examinaremos a demanda efetiva por terras nos três municípios visitados, em termos de compras efetivamente realizadas nos últimos cinco anos, bem como dos arrendamentos atualmente praticados na região.

Apenas 4,7% dos agricultores entrevistados nos três municípios compraram alguma parcela de terras nos últimos cinco anos.²⁹ Com efeito, esse reduzido número de transações com terras rurais na região em estudo já havia sido mapeado pelo Censo Agropecuário 1995: naquele ano, apenas 0,4% dos estabelecimentos dos três municípios haviam realizado algum investimento na compra de terras.

Dentre os produtores entrevistados na pesquisa de campo que compraram alguma parcela de terra, 45,8% compraram até cinco hectares, 37,5% compraram de cinco a dez hectares, 12,5% compraram de dez a vinte hectares e 4,2% compraram de 40 a 60 hectares. A maioria dessas transações não ocorreram recentemente, apenas 8,7% das compras de terras foram realizadas ao longo do último ano (1999), 26,1% há dois anos, 39,1% há três anos e os outros 26,1% há quatro ou cinco anos.

No que se refere ao preço efetivamente pago pelas terras, 29,2% das transações apresentaram preços até 500 reais por hectare, 25% entre 500 e 1.000 reais por hectare, 29,2% entre 1.000 e 2.000 reais por hectare, 12,5% entre 2.000 e 3.000 reais e 4,2% acima de 3.000 reais por hectare. Ressalte-se que esses valores expressam o preço médio pago por hectare nos municípios visitados, incluídas as possíveis benfeitorias existentes nas parcelas de terras compradas. Ou seja, esses valores não se referem à terra nua, mas ao preço por hectare pago nas transações com terras rurais em geral. Cruzando-se a variável preço médio por hectare pela existência ou não de benfeitorias nas terras adquiridas, percebe-se que de fato as transações que apresentam um preço mais elevado, acima de 1.000 reais por hectare, possuíam algum tipo de benfeitoria quando foram compradas. Entre todas as transações realizadas, 41,7% das terras compradas possuíam algum tipo de benfeitorias quando foram adquiridas e 54,2% não possuíam.³⁰

A intermediação nas transações de terras é uma prática ainda pouco comum nos municípios visitados, tanto que 54,2% das compras de terras efetivadas nos últimos cinco anos não contaram com qualquer tipo de intermediação, ao passo que 41,7% dessas compras contaram com um amigo,

²⁹ É interessante comparar esse número com aquele apresentado anteriormente, que diz que 37,3% dos proprietários obtiveram a maior parte de suas terras através da compra (pág. 135). À primeira vista, esses dados parecem sugerir um maior dinamismo do mercado de compra/venda de terras em períodos anteriores, mas essa sugestão não é verdadeira. A pergunta sobre forma de obtenção da terra (pergunta 22) foi feita apenas aos proprietários (incluindo os assentados da Reforma Agrária), enquanto a pergunta sobre compra nos últimos cinco anos foi feita a proprietários e ocupantes (para que pudéssemos captar as características das transações informais). Logo, devemos comparar o número de compras realizadas nos últimos cinco anos por proprietários (18 casos) com o número de compras realizadas por esse mesmo tipo de produtor em anos anteriores (62 casos). O período em que foram realizadas essas compras anteriores se estende desde 1940 até 1994, ou seja, ao longo de 55 anos. Logo, a média de compras de terras nos três municípios visitados no período anterior a 1995 é de 1,13 transações por ano, ao passo que essa mesma média alcança 3,6 transações por ano no período 1995-2000. Assim, ao contrário do que poderia parecer a princípio, o dinamismo do mercado de terras é significativamente maior nos últimos cinco anos em comparação com as décadas anteriores, e isso pode ser explicado pelas novas condições produtivas no setor canavieiro, pela redução do preço da terra após o Plano Real e, mais recentemente, pela liberação de crédito para aquisição de terras através do Programa Cédula da Terra.

³⁰ O fato das transações com terras com e sem benfeitorias não somarem 100% deve-se aos que não responderam a esta pergunta, apesar de terem comprado terras nos últimos cinco anos.

parente, vizinho ou conhecido como intermediário. Ressalte-se que nenhuma das transações realizadas nesses municípios foi intermediada por uma imobiliária ou por um advogado.

A forma como os compradores ficaram sabendo da oferta de venda das terras também reflete o baixo dinamismo e o reduzido papel desempenhado pela intermediação formal no mercado de terras local: nenhuma dessas ofertas foi descoberta através de jornais ou imobiliárias, 70,8% foram descobertas através de amigos, parentes, vizinhos ou conhecidos, 8,3% através de anúncios ou contatos na própria propriedade, 4,2% através de outro meio de comunicação (como rádios locais) e 12,5% de outras formas (principalmente placas colocadas ao longo da estrada ou em pontos estratégicos do município).

No que se refere aos arrendamentos atualmente praticados nos municípios visitados, apenas 2,5% dos entrevistados têm ao menos uma parte de suas terras sendo arrendada de terceiros. Destes produtores, 46,2% arrendam até 1 hectare de terceiros, 38,5% arrendam entre 1 e 2 hectares e os outros 15,3% arrendam 4 hectares ou mais.

O valor pago pelo arrendamento varia bastante: 23,1% pagam até 10 reais por mês por hectare, 15,4% pagam entre 10 e 20 reais, 23,1% pagam entre 20 e 30 reais, outros 23,1% pagam entre 30 e 40 reais e os últimos 15,4% pagam mais de 40 reais por hectare. Ressalte-se que esses valores variam significativamente entre os municípios, sendo que em Bonito e Cabo o valor médio do arrendamento tende a ser mais baixo, até 20 reais por mês por hectare. Em Goiana, ao contrário, todos os arrendatários entrevistados disseram pagar mais de 20 reais por mês por hectare de terra. Isto reflete algo que foi observado na pesquisa de campo e afirmado pelos próprios produtores: que em Goiana a implementação do projeto Cédula da Terra elevou significativamente a especulação com terras rurais, aumentando o preço da terra para arrendamento, já que uma parte dos proprietários que antes arrendavam suas terras resolveram vendê-las para beneficiários do Programa, enquanto outra parte vem mantendo suas terras improdutivas, especulando acerca do aumento do preço máximo fixado para a aquisição de terras através do Cédula da Terra.

O tempo de contrato de arrendamento fica em 12 meses para 45,4% dos produtores que têm ao menos uma parte de suas terras arrendadas de terceiros, 18 meses para outros 18,2% e 60 meses para os restantes 36,4%. O contrato de arrendamento é majoritariamente verbal, 53,8% dos arrendatários têm este tipo de contrato, 38,5% têm contratos por escrito, registrados em cartório, e outros 7,7% têm contratos por escrito, mas sem registro em cartório.

Também no caso do arrendamento observa-se um baixo nível de intermediação formal das transações: 69,2% dos arrendatários ficaram sabendo da oferta de arrendamento através de um amigo, parente, vizinho ou conhecido, 23,1% através de anúncios ou contatos na própria propriedade e 7,7% de alguma outra forma. Uma vez mais não foram citados sequer uma única vez os jornais e as imobiliárias como fonte de divulgação da oferta de terras para arrendamento.

Demanda potencial e valor da terra

A demanda potencial por terras nos municípios visitados pôde ser medida através da pergunta se o produtor estaria disposto a comprar terras atualmente, independentemente de suas condições econômicas ou financeiras, e levando-se em consideração apenas sua disposição para cultivar novas terras. Dentre todos os produtores entrevistados, 58% estão dispostos a comprar novas terras e 42% não estão dispostos, simplesmente por falta de disposição para cultivá-las. O principal motivo citado pelos entrevistados que desejam comprar terras mas não o fazem é a falta de condições financeiras.

Também foi perguntado o valor máximo que os produtores dos três municípios visitados estariam dispostos a pagar pelo hectare de terra nua na região: 12,4% estariam dispostos a pagar até 500 reais por hectare, 47,7% entre 500 e 1.000 reais por hectare, 28,4% entre 1.000 e 2.000 reais

por hectare, 9,1% entre 2.000 e 5.000 reais por hectare e 2,4% mais de 5.000 reais por hectare. Essas respostas parecem estar de acordo com o valor médio das compras de terras efetivamente realizadas na região, em torno de 1.000 a 1.200 reais por hectare. De fato, o que se observou nesta pergunta foi que muitos dos produtores entrevistados elaboraram suas respostas tendo como base uma transação efetiva de terras ocorrida entre pessoas que eles próprios conheciam, ou dos quais já tinham ouvido falar.

Em seguida, perguntou-se aos produtores quanto estavam dispostos a pagar por diferentes tipos de terras (com e sem desmatamento, com e sem destocamento, com e sem nivelamento, com e sem irrigação, com e sem fonte de água próxima, com e sem mercado consumidor próximo, com e sem erosão e com e sem título de propriedade).

No caso do desmatamento, a maior ou menor valorização de uma área já desmatada em relação a uma área com matas variou segundo as leis de proteção ambiental vigentes na localidade. Assim, no município do Cabo, onde nas terras de Suape e proximidades há uma legislação muito rígida de proibição de desmatamento, as terras já desmatadas foram mais valorizadas que aquelas onde ainda há matas. Nos outros dois municípios, o que se observou foi que muitos produtores valorizaram mais as terras já desmatadas pois consideraram um trabalho muito grande desmatar um hectare de terra, ainda que a renda oriunda da venda da madeira pudesse ser significativa. Como resultado desses movimentos, nos três municípios visitados 12,9% dos produtores entrevistados estariam dispostos a pagar até 500 reais por hectare da terra desmatada, 37,1% estariam dispostos a pagar entre 500 e 1.000 reais por hectare, 37,2% entre 1.000 e 2.000 reais por hectare, 9,3% entre 2.000 e 5.000 reais por hectare e 3,6% mais de 5.000 reais por hectare. Em relação à terra com matas, 15,7% dos produtores entrevistados estariam dispostos a pagar até 500 reais por hectare, 39,3% entre 500 e 1.000 reais por hectare, 28,5% entre 1.000 e 2.000 reais por hectare, 12,6% entre 2.000 e 5.000 reais por hectare e 3,4% mais de 5.000 reais por hectare.

No caso do destocamento, diversos produtores não valorizaram de maneira distinta as terras com e sem destocamento, e com isso os valores finais ficaram algo próximos: 13,8% e 18,8% dos produtores entrevistados estariam dispostos a pagar até 500 reais por hectare, respectivamente, de terras com e sem destocamento, 42,8% e 46,9% estariam dispostos a pagar entre 500 e 1.000 reais por hectare de cada um desses tipos de terras, 31,6% e 25,1% estariam dispostos a pagar entre 1.000 e 2.000 reais por hectare de terras com e sem destocamento, 9,8% e 7,4% estariam dispostos a pagar entre 2.000 e 5.000 reais por hectare e 2% e 1,8% estariam dispostos a pagar mais de 5.000 reais por hectare de cada um desses tipos de terras.

O nivelamento, por sua vez, foi considerado pelos produtores um fator muito mais importante na diferenciação do preço da terra. Pela terra com nivelamento, 11,2% dos produtores entrevistados estariam dispostos a pagar até 500 reais por hectare, 37,9% estariam dispostos a pagar entre 500 e 1.000 reais por hectare, 34,3% entre 1.000 e 2.000 reais por hectare, 13% entre 2.000 e 5.000 reais por hectare e 3,7% mais de 5.000 reais por hectare. Já pela terra desnivelada, 23,5% dos produtores entrevistados estariam dispostos a pagar até 500 reais por hectare, 43,3% entre 500 e 1.000 reais por hectare, 23,3% entre 1.000 e 2.000 reais por hectare, 8,6% entre 2.000 e 5.000 reais por hectare e 1,4% mais de 5.000 reais por hectare.

A existência de um sistema de irrigação já montado também foi extremamente valorizado pela maioria dos produtores. Pelo hectare de terra com sistema de irrigação, apenas 2,7% dos produtores entrevistados estariam dispostos a pagar até 500 reais, 12,2% entre 500 e 1.000 reais, 34,8% entre 1.000 e 2.000 reais, 41,5% entre 2.000 e 5.000 reais e 8,8% mais de 5.000 reais. Pelo hectare de terra sem irrigação, os valores que os produtores estariam dispostos a pagar são equivalentes aos citados para a terra nua: 13,2% dos produtores estariam dispostos a pagar até 500 reais, 49,8% entre 500 e 1.000 reais, 25,7% entre 1.000 e 2.000 reais, 9,3% entre 2.000 e 5.000 reais e 2,1% mais de 5.000 reais.

A inexistência de fonte de água próxima foi um dos principais fatores citados pelos produtores para a desvalorização da terra. Pela terra com fonte de água próxima, 7,1% dos produtores entrevistados estariam dispostos a pagar até 500 reais por hectare, 26,3% entre 500 e 1.000 reais por hectare, 42,6% entre 1.000 e 2.000 reais por hectare, 19,6% entre 2.000 e 5.000 reais por hectare e 4,2% mais de 5.000 reais por hectare. Já a forte desvalorização da terra sem fonte de água próxima fica clara através dos dados numéricos: pelo hectare de terra nessas condições 28,4% dos produtores entrevistados estariam dispostos a pagar até 500 reais, 45% entre 500 e 1.000 reais, 17% entre 1.000 e 2.000 reais, 8% entre 2.000 e 5.000 reais e 1,6% mais de 5.000 reais.

A existência de mercado consumidor próximo foi claramente valorizada pelos produtores, ainda que no caso de alguns agricultores que não comercializam seus produtos diretamente no mercado tal característica não foi citada como responsável por uma diferenciação no preço da terra. Assim, pelas terras com mercado consumidor próximo, 7,6% dos produtores que foram entrevistados estariam dispostos a pagar até 500 reais por hectare, 27,6% entre 500 e 1.000 reais por hectare, 37,1% entre 1.000 e 2.000 reais por hectare, 23,4% entre 2.000 e 5.000 reais por hectare e 4,3% mais de 5.000 reais por hectare. O preço do hectare de terra sem mercado consumidor próximo, por sua vez, foi avaliado em até 500 reais por 16,8% dos produtores entrevistados, entre 500 e 1.000 reais por 51,2% desses produtores, entre 1.000 e 2.000 reais por 21,4% dos produtores, entre 2.000 e 5.000 reais por 8,1% dos produtores e em mais de 5.000 reais por 2,5% dos produtores.

Mas foram principalmente as duas últimas características, a existência ou não de erosão e de título de propriedade das terras que determinaram as maiores diferenciações no preço da terra. Inclusive, muitos desses produtores citaram valores tão baixos para as terras com erosão e sem título de propriedade que se pode dizer que estes eram simplesmente simbólicos, pois de fato eles não estariam dispostos a comprar terras nessas condições.

No caso da terra com erosão, 61,7% dos produtores estariam dispostos a pagar até 500 reais por hectare, 28,9% entre 500 e 1.000 reais por hectare, 4,8% entre 1.000 e 2.000 reais por hectare, 3,6% entre 2.000 e 5.000 reais por hectare e 0,7% mais de 5.000 reais por hectare. Para a terra sem erosão, os valores citados pelos produtores aproximam-se daqueles da terra nua: 12,7% estariam dispostos a pagar até 500 reais por hectare, 46,4% entre 500 e 1.000 reais por hectare, 29,3% entre 1.000 e 2.000 reais por hectare, 8,8% entre 2.000 e 5.000 reais por hectare e 2,8% mais de 5.000 reais por hectare.

No caso do título de propriedade, é curioso observar que a desvalorização ou não da terra sem título varia segundo a condição do produtor entrevistado em relação às próprias terras onde ele já cultiva, sendo que o segmento de produtores onde se encontrou a maior valorização da titulação foi entre os assentados da reforma agrária, e a menor valorização, entre os ocupantes. Para o total de produtores entrevistados nos três municípios, 8,9% estariam dispostos a pagar até 500 reais por hectare de terra com título, 34,3% entre 500 e 1.000 reais por hectare, 28,6% entre 1.000 e 2.000 reais por hectare, 22,7% entre 2.000 e 5.000 reais por hectare e 5,5% mais de 5.000 reais por hectare. Já pelo hectare da terra sem titulação 36,2% dos produtores entrevistados estariam dispostos a pagar até 500 reais, 41,3% entre 500 e 1.000 reais, 14,2% entre 1.000 e 2.000 reais, 5,8% entre 2.000 e 5.000 reais e 2,6% mais de 5.000 reais.

Ainda como parte das perguntas destinadas a mensurar a demanda potencial por terras nos municípios visitados, investigou-se se os produtores entrevistados estariam dispostos a arrendar terras de terceiros atualmente, independentemente de possuírem ou não condições financeiras para tanto (aqui também levou-se em consideração apenas a disposição dos agricultores para cultivar novas terras). Os resultados mostram que 74,1% dos produtores entrevistados não estariam dispostos a arrendar terras de terceiros, ao passo que 25,9% sim estariam dispostos a fazê-lo. Esses

resultados estão de acordo com o que foi encontrado para o total do país através dos censos agropecuários, ou seja, que dada a forte incerteza quanto à remuneração da atividade agropecuária, a demanda pela propriedade da terra é bem mais elevada que a demanda apenas pelo seu uso, através do arrendamento ou parceria, mesmo entre os pequenos produtores.

Oferta potencial de terras

Todos os proprietários de terras entrevistados foram consultados sobre a disposição para vender suas terras: 89,7% dos proprietários entrevistados não estariam dispostos a vender suas terras, enquanto 10,3% sim estariam dispostos a fazê-lo. Aos produtores que declararam estar dispostos a vender ao menos uma parte de suas terras, perguntou-se se tomaram alguma providência para efetivar a venda: 47,8% disseram não haver tomado nenhuma providência; entre os que disseram haver tomado alguma providência, todos afirmaram haver anunciado a oferta das terras entre os amigos, parentes, vizinhos e conhecidos, 4,4% disseram haver procurado uma imobiliária, e outros 4,4 disseram haver tomado outras providências (a soma das percentagens é maior que 100% porque alguns produtores tomaram mais de uma providência para vender suas terras).

Para a totalidade dos produtores entrevistados, pediu-se que avaliassem o valor de venda de suas propriedades: 5,9% dos entrevistados disseram que o valor de venda de sua propriedade seria de até 500 reais por hectare, 13,6% que seria entre 500 e 1.000 reais por hectare, 22,4% que seria entre 1.000 e 2.000 reais por hectare, 36,8% que seria entre 2.000 e 5.000 reais por hectare e 21,2% que seria de mais de 5.000 reais por hectare. Pode-se observar uma supervalorização da terra nessas respostas, relativamente ao preço médio das transações efetivamente realizadas e também em relação à demanda potencial pela terra, ou seja, o valor que os produtores estariam dispostos a pagar pelo hectare de terra na região.

Também perguntou-se aos produtores dos três municípios visitados de que maneira eles divulgariam a oferta de venda de suas terras: 77% desses produtores afirmaram que anunciariam a oferta entre os amigos, parentes, vizinhos e conhecidos, 6,4% anunciariam em jornais, 5,4% anunciariam em outros meios de comunicação, 5,1% buscariam uma imobiliária como agente intermediário e 6,1% buscariam outras formas de divulgação. Aqui mais uma vez fica claro o baixo dinamismo do mercado de terras rurais na região em estudo, dada a reduzida recorrência à intermediação por parte dos produtores entrevistados.

Comparação com o perfil dos participantes efetivos do mercado de terras

Neste tópico pretende-se comparar o perfil da totalidade dos agricultores entrevistados nos três municípios visitados com o perfil daqueles agricultores que participaram efetivamente do mercado de terras local, ou seja, dos compradores e arrendatários de terras. Com isso, está-se buscando possíveis fatores determinantes da participação dos agricultores no mercado de terras, isto é, queremos identificar diferenciais entre os compradores e arrendatários de terras e os demais produtores entrevistados que possam explicar a participação dos primeiros no mercado de terras local. Além disso, espera-se que esta descrição também possa servir como uma introdução para a análise econométrica apresentada na próxima seção, na qual encontra-se um modelo que tenta explicar a participação no mercado de terras através de certas características dos produtores entrevistados.

Em primeiro lugar, o perfil dos produtores e de sua família sofre algumas alterações importantes quando tomamos como universo de análise apenas os produtores que compraram terras nos últimos cinco anos (24 casos, nos três municípios) e os atuais arrendatários de terras (14 casos). Ainda que o sexo masculino continue sendo fortemente predominante, assim como a existência de 1 a 5 dependentes com mais de cinco anos e de nenhum dependente com menos de cinco anos, é possível observar alterações relevantes nos quesitos idade e educação. No que se refere à idade, a

maioria dos produtores participantes do mercado de terras nos municípios visitados têm entre 21 e 40 anos, ou seja, são mais jovens que a média para o total de produtores. Já o nível educacional dos produtores participantes é mais elevado que a média do total dos produtores, pelo menos no que se refere aos compradores efetivos de terras. De fato, a maioria destes (58,3%) chegaram a cursar até o primário, contra uma maioria analfabeta para a totalidade dos produtores, e também para a categoria de arrendatários. Além disso, a categoria de escolaridade que inclui os produtores com curso superior ou pós-graduação alcança uma participação equivalente a 12,5% do total de compradores efetivos de terras.

Em relação ao estabelecimento, a propriedade individual das terras segue sendo predominante, inclusive entre os arrendatários. Isto significa que não é muito comum, por exemplo, o arrendamento de terras de empresas (os engenhos de cana) ou de cooperativas aos agricultores. A área do estabelecimento também é reduzida, especialmente no caso dos arrendatários, cuja maioria encontra-se em estabelecimentos de até cinco hectares. Entre os compradores de terras, a predominância é dos estabelecimentos de mais de cinco e até dez hectares de área total. No caso da tecnologia utilizada para o plantio, é curioso observar que enquanto a porcentagem dos compradores que utilizam algum tipo de maquinaria durante o processo produtivo é bem mais elevada que a mesma participação para o total dos produtores (50%, contra 22%), no caso dos arrendatários esta participação é menor: apenas 16,7% desses produtores fazem uso de maquinaria agrícola. No que se refere à irrigação, a porcentagem tanto de compradores como de arrendatários que a utilizam se aproxima dos 29%, contra 22% para o total dos produtores. Este desempenho relativamente favorável dos arrendatários que fazem uso de irrigação deve-se à existência de importantes projetos comunitários de irrigação em diversas das localidades visitadas.

Em termos de renda média familiar mensal, os compradores se encontram em melhores condições que os arrendatários, com 54,2% das famílias com renda acima de 2 SM, contra 42,9% das famílias de arrendatários nas mesmas condições. Ressalte-se que enquanto os primeiros estão acima da média para a totalidade dos produtores, os segundos estão abaixo desta média. A atividade agropecuária segue sendo de grande importância na formação da renda familiar desses produtores, atingindo mais de 90% de participação na renda total da maior parte tanto de compradores como de arrendatários, sendo um pouco menos relevante no caso dos compradores com renda média mensal familiar acima de 2 SM. Também o desenvolvimento de outras atividades econômicas no estabelecimento além da atividade agropecuária segue sendo irrelevante ou até mesmo inexistente para compradores e arrendatários. O desenvolvimento de atividades ligadas à agropecuária ou então de outras atividades fora do estabelecimento é mais comum entre os arrendatários (respectivamente, 14,3% e 35,7%), que entre os compradores (8,3% e 25%). Ressalte-se que, da mesma forma que foi observado para a totalidade dos produtores, também entre os participantes do mercado de terras essas atividades aparecem com maior frequência entre as famílias com renda mensal mais elevada. Também os benefícios, que atingem mais os compradores (25%) que os arrendatários (14,3%), são responsáveis por uma parte importante da renda total (normalmente acima de 90%) das famílias com renda mensal acima de 1 SM. Por sua vez, os auxílios são irrelevantes para ambos os grupos de produtores.

No caso do crédito, os arrendatários estão em melhor situação que os compradores, ainda que ambos estejam melhores que a totalidade dos agricultores entrevistados: 78,6% dos arrendatários tiveram acesso a crédito nos últimos cinco anos, contra 33,3% dos compradores e 29% do total dos produtores. Vale ressaltar a importância das linhas especiais de crédito para a agricultura familiar, que beneficiaram muitos dos arrendatários entrevistados, para este resultado. Para serem beneficiados por tais linhas de crédito, os arrendatários precisam estar organizados em uma associação de produtores e apresentar junto aos órgãos de extensão rural do seu município um projeto conjunto de investimento. Também estão sujeitos a certas determinações das entidades locais de pesquisa agropecuária relativamente ao que devem plantar e de que maneira. Os

arrendatários entrevistados beneficiados pelos financiamentos mais elevados (em torno de 8.000 reais), especialmente no município de Goiana, encontram-se em tais condições, e são também os que gozam de melhores condições produtivas (por exemplo, são os mesmos que desenvolveram projetos comunitários de irrigação).

São características comuns aos financiamentos de compradores e arrendatários, entretanto, a clara predominância dos bancos públicos como fontes dos empréstimos e a utilização da totalidade do capital para o investimento produtivo. Esta última característica determina uma independência entre o acesso a crédito e a compra de terras, uma vez que nenhum dos empréstimos tomados por agricultores nos municípios visitados foi destinado à compra de terras. De fato, muitos desses empréstimos são condicionados à apresentação de projetos de investimento produtivo (como é o caso do Pronaf), o que reduz as possibilidades de utilização dos mesmos para a obtenção de novas terras. De fato, a existência de linhas de crédito específicas para a compra de terras (como é o caso dos programas Banco da Terra e Cédula da Terra) é que deverá alterar essa relação de independência entre o acesso a crédito e a compra de terras, mas infelizmente ainda não foi possível captar tal fenômeno na pesquisa de campo realizada.

Enfim, como pôde ser visto, os agricultores participantes do mercado de terras apresentam algumas características que os diferenciam dos demais produtores rurais entrevistados, como uma **idade média mais reduzida** e um **nível de escolaridade mais elevado**. O **acesso à mecanização e à irrigação** também é **mais comum** entre aqueles produtores que realizaram compras de terras nos últimos anos, bem como o acesso a crédito. **A renda média mensal familiar**, por sua vez, é **significativamente mais elevada** no caso desses produtores, assim como tende a ser **mais elevado o tamanho médio dos estabelecimentos** onde se processa a atividade agropecuária. Ressalte-se, ademais, as importantes **diferenças entre os arrendatários e os compradores** efetivos de terras, dado que as características dos primeiros se aproximam muito mais daquelas apresentadas pelos agricultores não participantes do mercado de terras que das características dos compradores. Muitas vezes, inclusive, os arrendatários encontram-se em condições ainda mais desfavoráveis que os produtores não participantes, apresentando, por exemplo, uma renda média familiar mais reduzida e um menor acesso à mecanização. Isto parece estar coerente com a situação mais desfavorável dos arrendatários relativamente à maioria dos produtores não participantes, que ainda que não tenham realizado compras de terras nos últimos anos ao menos são proprietários de seus estabelecimentos e como tais possuem uma maior segurança para realizar certos tipos de investimentos.

Como semelhanças entre esses produtores e aqueles que não participaram recentemente do mercado de terras rurais pode-se apontar a **predominância do sexo masculino** e de um **número reduzido de dependentes**, relativamente à média da zona rural nordestina. Também a **elevada participação da renda oriunda da atividade agropecuária** na renda familiar total, especialmente no caso das famílias de mais baixa renda, e a **importância dos benefícios públicos** na formação da renda familiar. Finalmente, ainda que os participantes do mercado de terras apresentem um acesso mais fácil a linhas de crédito que os não participantes, ambos se assemelham no que se refere à **fonte dos empréstimos** (majoritariamente de bancos públicos) e à **forma de utilização dos mesmos** (investimento na produção, praticamente na totalidade dos casos).

Na próxima seção, finalizando a análise dos dados resultantes da pesquisa de campo realizada em três municípios da Zona da Mata Pernambucana, serão apresentados alguns testes econométricos que foram realizados com tais dados, na tentativa de identificar os fatores determinantes da formação do preço da terra e da participação dos agricultores no mercado de terras rurais da região.

4. Testes econométricos

Ao todo foram realizados sete testes econométricos (regressão log-linear) com os dados resultantes da pesquisa de campo, os quais tiveram como objetivo identificar os principais fatores determinantes da formação do preço da terra na região, bem como delimitar algumas características responsáveis pela participação dos agricultores no mercado de terras rurais.

Desses sete testes, apenas um apresentou resultados estatisticamente relevantes, mas ainda assim é possível extrair algumas conclusões importantes dos demais exercícios.

Ao considerar-se o **preço efetivo da terra**, verificamos que o principal determinante do preço de uma propriedade rural na região em estudo não é a situação do solo, nem a existência de benfeitorias como casas, galpões e poços, nem mesmo a produtividade da terra ou o destino da produção. De fato, a única variável que apresentou um coeficiente estatístico significativo em relação ao preço efetivo das propriedades rurais recentemente transacionadas nos municípios visitados foi a **titulação da propriedade**. A relação entre essas variáveis deixou claro que o preço da terra diminui sensivelmente nos casos em que o estabelecimento não possui título de propriedade.

A variável dependente **valor potencial de compra da terra**, por sua vez, demonstrou ser mais influenciada por **características dos produtores** que responderam ao questionário, como sexo, condição do produtor, número de dependentes, grau de comercialização da produção e renda familiar. Os resultados desse teste mostraram que as mulheres tendem a associar valores mais elevados ao preço potencial de compra da terra, assim como os produtores que não são proprietários, aqueles com maior número de dependentes com mais de cinco anos (em geral pessoas mais velhas) e com menor número de dependentes com menos de cinco anos (pessoas mais jovens), os que não comercializam nenhuma parte de sua produção e os que apresentam renda familiar mais elevada.

Tomando-se o **valor potencial de venda da terra** como variável dependente, chegou-se à conclusão de que esta variável é, de fato, de **difícil interpretação**, uma vez que foi obtida através das respostas dos produtores entrevistados em relação a quanto acham que seria o valor de mercado de sua propriedade. Esta pergunta foi feita a todos os produtores, inclusive àqueles que não afirmaram estar dispostos a vender suas terras. É possível que esta tenha sido uma das razões para encontrarmos valores significativamente elevados nessas respostas, em comparação com o preço efetivo de compra de terras nos municípios visitados e até mesmo com o preço potencial de compra da terra, ou seja, o valor que os produtores estariam dispostos a pagar pelo hectare de terra na região. Muitos dos produtores entrevistados podem ter indicado um valor de venda extremamente elevado para sua propriedade como uma maneira de sinalizar que não estariam dispostos a vender suas terras qualquer que fosse o preço. Ressalte-se que este tipo de comportamento é bastante comum entre os pequenos produtores, dado o valor sentimental que eles muitas vezes tendem a associar à terra, sendo esta o único espaço de moradia e trabalho que eles conhecem.

A seguir, apresentamos com mais detalhe o teste que apresentou o resultado estatístico mais significativo e também uma tentativa no sentido de gerar uma **função de produção do tipo Cobb-Douglas** com base nos dados da pesquisa de campo. Neste último caso, utilizou-se como *proxy* do valor da produção a **renda familiar oriunda da atividade agropecuária** desenvolvida no próprio estabelecimento. Apesar de não incluir o valor da produção destinada ao auto-consumo, esta *proxy* se justifica pelo fato de que, nos estabelecimentos visitados, em média 87,6% da produção total é destinada à comercialização, ou seja, a principal parte da produção. Os resultados deste teste mostraram que o valor da produção varia positivamente com o aumento da mão-de-obra e da área do estabelecimento, com a utilização de irrigação, com a ocorrência de titulação e com o aumento da escolaridade.

Regressão Log-linear

Variável dependente: Ln do Preço efetivo da terra por hectare

Variáveis independentes: Titulação, Distância em relação ao mercado, Condição do produtor, Intermediação

Número de observações: 23

TABELA DE RESULTADOS DA REGRESSÃO LOG-LINEAR

R-quadrado ajustado	0,7816	
Teste F	20,6794	
Nível de confiança	95%	
Variáveis	Coefficientes	Stat T
Interseção	7,7548	26,1831
Titulação	-0,3053	-4,6562
Distância	-0,0111	-1,5136
Condprod	-0,3378	-3,3479
Intermedia	0,2850	3,4656

Fonte: Elaboração própria.

Aqui considerou-se como variável dependente o preço efetivo da propriedade praticado nas transações com terras rurais realizadas nos últimos cinco anos nos municípios visitados. Os resultados deste teste são estatisticamente significativos, ou seja, dado o valor assumido pelo R-quadrado ajustado, pode-se dizer que as variáveis independentes selecionadas neste teste explicam uma boa parte da variação do preço efetivo da terra rural na região em estudo. As variáveis mais fortemente correlacionadas com o preço da terra são a **titulação** e a **intermediação**, a primeira negativamente e a segunda positivamente. No caso da titulação, o coeficiente é negativo porque, como pode ser observado no questionário, a variável número 19, que apresenta a titulação da propriedade, varia de 1 a 5, sendo que quanto mais elevado é o valor assumido por ela maior é a informalidade da titulação. O que se observa é que, na prática, uma série de transações informais de terras são realizadas, ou seja, há um mercado importante para a compra e venda de terras de posseiros, que não possuem a escritura registrada do imóvel e que teoricamente não poderiam realizar tal venda. Entretanto, tais operações de compra e venda informais efetivamente ocorrem, mas a terra assim transacionada apresenta um preço significativamente mais baixo que a terra com registro, ficando em segundo plano características como a localização ou as condições produtivas da propriedade em questão.

Para a intermediação, o preço efetivo da terra aumenta com a sua ocorrência, o que era esperado, dado que a intermediação costuma ser remunerada com uma porcentagem sobre o valor da transação, a qual é incluída no preço total pago pelo comprador. Ressalte-se que, apesar de ser remunerada, a intermediação deve ser capaz de promover uma redução importante no preço da terra na medida em que o agente intermediador centraliza ofertas variadas de estabelecimentos e, portanto, possui maior capacidade de barganha. No entanto, no caso dos municípios visitados, onde a intermediação sistemática é praticamente inexistente e onde a oferta de terras ainda é restritiva, a intermediação pontual (realizada por algum amigo ou conhecido do comprador e/ou do vendedor da propriedade rural) acaba elevando o preço final da terra.

Para as demais variáveis independentes, o preço da terra se reduz conforme aumenta a distância entre o estabelecimento e o principal mercado para a venda dos produtos, o que também era logicamente esperado. No caso da condição do produtor após a compra, esta pode ser equivalente às condições de proprietário ou ocupante, sendo que a segunda assume um valor mais elevado no questionário, o que determina o sinal negativo do coeficiente. Com efeito, a condição de

ocupante está relacionada à titulação informal, ou direito de posse, o que reduz o preço da terra rural. Já os proprietários podem possuir qualquer uma das demais formas de titulação de terras descritas na variável 19.

Função de Produção Cobb-Douglas

A função de produção Cobb-Douglas aqui testada assume a seguinte forma:

$$\text{LnVal} = a + b\text{LnLab} + c\text{LnTer} + d\text{Irr} + e\text{Hum} + f\text{Tit}$$

Onde

LnVal = Logaritmo neperiano do valor da produção do estabelecimento

LnLab = Logaritmo neperiano do número de trabalhadores do estabelecimento

LnTer = Logaritmo neperiano da área total do estabelecimento

Irr = Variável dummy para a existência ou não de irrigação

Hum = Variável dummy para a escolaridade (até primário incompleto = 0; a partir do primário completo = 1)

Tit = Variável dummy para a existência ou não de título de propriedade

Para o valor da produção utilizou-se como *proxy* desta variável a renda média mensal familiar oriunda da atividade agropecuária desenvolvida no próprio estabelecimento. Tal prática se justifica pela elevada participação da produção comercializada na produção total dos estabelecimentos visitados, que no caso de diversos produtos alcança normalmente 100%. O número de trabalhadores do estabelecimento inclui o próprio responsável e os dependentes que ajudam na atividade agropecuária (utilizou-se um multiplicador igual a 1 para os dependentes que trabalham em tempo integral no estabelecimento e um multiplicador igual a 0,5 para os dependentes que trabalham em tempo parcial). No caso do capital humano, tomou-se o nível de escolaridade elementar (o antigo primário, ou seja, quatro anos de estudo) como o nível mínimo de conhecimentos capaz de facilitar o acesso de um agricultor aos equipamentos, ferramentas e outros insumos necessários ao desenvolvimento da atividade agropecuária.

Os resultados da regressão com as variáveis acima descritas são apresentados na tabela a seguir:

Tabela de resultados da regressão
FUNÇÃO DE PRODUÇÃO COBB-DOUGLAS

R-quadrado ajustado	0,1682	
Teste F	15,6582	
Nível de confiança	95%	
Variáveis	Coefficientes	Stat T
Interseção	3,7400	23,6278
InMdobra	0,0640	0,5349
In Área	0,4643	7,2467
Dum Irriga	0,7783	5,0620
Dum Titula	0,0604	0,4075
Dum Escolar	0,1271	0,7168

Fonte:Elaboração própria.

Os valores das *stat t* assumidos pelas variáveis independentes selecionadas mostram que o valor da produção nos estabelecimentos visitados na pesquisa de campo varia positivamente com o aumento da mão-de-obra e da área do estabelecimento, com a utilização de irrigação, com a existência de título de propriedade e com o fato do responsável pelo estabelecimento possuir pelo menos um nível de escolaridade considerado elementar. Essa variação no valor da produção é mais forte quando ocorre uma variação na área do estabelecimento ou quando há a existência de irrigação, o que parece demonstrar uma vantagem dos estabelecimentos maiores e mais capitalizados.

De fato, como a soma dos coeficientes das cinco variáveis independentes é superior à unidade, pode-se afirmar que no caso do nosso universo de análise, ou seja, os produtores rurais entrevistados nos três municípios da Zona da Mata Pernambucana, há uma associação entre os maiores estabelecimentos – e também aqueles que apresentam melhor nível tecnológico, título de propriedade e melhor escolaridade do responsável – e as categorias mais elevadas de valor da produção.

À primeira vista, esse resultado parece ir contra a tese que associa de maneira inversa as variações da produtividade e do tamanho dos estabelecimentos. No entanto, há uma diferença fundamental entre o exercício que foi realizado aqui e tal tese, uma vez que entre os estabelecimentos visitados na pesquisa de campo, 83,5% têm até dez hectares de área total e 97,5% têm até 50 hectares.³¹ Logo, não se pode dizer que se está fazendo uma distinção entre pequenos e grandes estabelecimentos, até porque teoricamente todas essas propriedades podem ser incluídas na primeira categoria. O que de fato se está fazendo é distinguir entre os pequenos estabelecimentos aqueles que têm maior poder de comercializar seus produtos e obter bons preços por eles, e isto sim parece estar variando positivamente com o tamanho e o nível tecnológico e educacional dos estabelecimentos visitados, ao menos dentro do nosso universo, que praticamente inclui apenas pequenas propriedades.

Outra forma de interpretação das *stat t* das variáveis mão-de-obra e área do estabelecimento é como a elasticidade do valor da produção, relativamente a essas variáveis. Ou seja, tais coeficientes indicam o percentual de variação do valor da produção, dada uma variação equivalente a 1% nessas variáveis. O que se percebe é que o valor da produção é inelástico relativamente ao aumento da mão-de-obra, ou seja, quando esta variável sofre um aumento de 1% o valor da produção varia em cerca de 0,54%. Ao mesmo tempo, a variável dependente valor da produção é bastante elástica frente ao aumento da área total do estabelecimento, uma vez que uma variação de 1% nesta última variável acarreta uma variação de 7,25% naquela. Uma vez mais cabe a ressalva anterior, ou seja, de que tal elasticidade é válida para um universo majoritariamente formado por pequenos estabelecimentos e de que seria possível encontrar um comportamento inelástico do valor da produção no caso de realizarmos o mesmo exercício para um conjunto mais diversificado de estabelecimentos.

31 Note-se que esta participação está de acordo com os dados do Censo Agropecuário 1995/96, que mostram que nos municípios de Bonito, Cabo e Goiana 92,5% dos estabelecimentos agropecuários têm menos de 50 hectares de área total.

V. Considerações finais

Como instrumento de combate à desigualdade de renda e à pobreza rural, a reforma agrária tradicional, via desapropriação de imóveis rurais improdutivos, vêm se mostrando insuficiente no Brasil, dada a intensificação da concentração fundiária e o aumento do número de pobres no campo, ocorridos nas últimas décadas. Além disso, para o governo, o processo de reforma agrária vem se apresentando como uma alternativa cada vez mais custosa, dado o longo caminho judicial percorrido entre a identificação do imóvel rural improdutivo e a sua efetiva desapropriação. Mais ainda, a falta de um devido planejamento em termos de desenvolvimento rural para as áreas de assentamentos de reforma agrária e a consequente dificuldade desses produtores em se sustentar economicamente vêm tomando crescente o compromisso do governo com esses agricultores. É por essa razão que, nas palavras do presidente do Incra, a nova política de reforma agrária do governo, denominada Novo Mundo Rural, visa a redução da intervenção estatal nos assentamentos (via crédito subsidiado) e o aumento da qualidade dos mesmos.³² Além disso, essa nova política tem como objetivo central não apenas a redistribuição de terras, mas principalmente a sustentabilidade dos agricultores assentados e o desenvolvimento da agricultura familiar.

³² Teleconferência do presidente do Incra, Nelson Borges Gonçalves, disponível em www.incra.gov.br/reforma/telecon.htm. Segundo ele, “se vamos fazer assentamentos em terras de melhor qualidade; se vamos integrar os assentados em planos de desenvolvimento local; se vamos induzi-los a produzirem aquilo que o mercado local precisa; se vamos estimular a verticalização da produção; se vamos capacitar os assentados a gerenciar seu negócio rural; se vamos agregar parceiros nessa tarefa – então podemos esperar que o investimento inicial, embora menor, tenha maior eficácia e gere renda maior. Essa expectativa não é utópica: nossos assentados, mesmo tendo juros negativos de 47% no Proceira, são em sua quase totalidade inadimplentes, enquanto no Pronaf, que cobra juros positivos, a inadimplência dos agricultores familiares tende a zero. Nossa tarefa, assim, é muito mais do que simplesmente assentar sem-terra; é prepará-los para que se tornem bons agricultores familiares, capazes de pagar os créditos tomados a juros que, de qualquer forma, terão ainda significativo subsídio social. Além disso, a redução dos custos de assentamento por família é a única forma de o Incra universalizar esses benefícios”.

Neste novo contexto, a redistribuição fundiária realizada através do mercado, com a participação direta dos trabalhadores rurais sem-terra, pequenos agricultores e proprietários, aparece como uma opção viável e desejável. Viável graças à forte queda do preço da terra, proporcionada pela nova conjuntura macroeconômica vigente com o Plano Real; desejável pelas vantagens que apresenta frente à via tradicional da desapropriação – menor custo por família, reduzido nível de conflitos, maior agilidade operacional e transparência do processo, maior independência dos produtores com relação ao governo, possibilidade de financiar futuras compras de terras com o pagamento dos financiamentos atuais, entre outras.

A reforma agrária tradicional, realizada através da desapropriação de terras rurais improdutivas e sua posterior parcelização, ainda que tenha evoluído significativamente nos últimos anos, superando recordes históricos de assentamentos de famílias de trabalhadores sem-terra, apresenta importantes limitações, que vêm se tornando claras com a sua própria evolução. Talvez a principal delas seja a insustentabilidade econômica de grande parte dos agricultores assentados, à qual vem somar-se a emergência de uma segunda geração de trabalhadores rurais sem-terra, descendentes dos primeiros assentados, tão miseráveis e sem perspectivas quanto seus pais. Isto vem demonstrar que o modelo tradicional de reforma agrária, mesmo sendo importante para reduzir a concentração fundiária no país, não parece ser suficiente para garantir a viabilidade econômica e para transformar as condições de vida de seus assentados e de suas famílias.

Assim, a evolução contínua do marco legal brasileiro no sentido de garantir uma maior democratização do acesso à terra e a agilização do processo desapropriatório, tendo em vista a enorme pressão promovida pelos movimentos de trabalhadores sem-terra, ainda que venham facilitando o cumprimento de metas de assentamento de agricultores, acabam esbarrando, no longo prazo, na total falta de condições de realização produtiva dos assentados. Isto acaba por gerar um contingente de agricultores miseráveis, excluídos do mercado e completamente dependentes das políticas públicas. É por esta razão que o governo brasileiro decidiu mudar o foco de sua reforma agrária para a qualidade dos assentamentos, dando prioridade à sustentabilidade econômica dos mesmos.

Neste contexto, a opção por uma nova forma de aquisição de terras rurais via mercado transforma completamente o ambiente institucional da reforma agrária, uma vez que introduz novos agentes e a necessidade de um outro tipo de regulação, como em qualquer mercado. Aspectos como a oferta e demanda de terras e a existência de intermediação e regulação adequadas passam a ser essenciais neste novo quadro, no qual o dinamismo do mercado de terras rurais vem a ser um dos principais determinantes do acesso democrático à terra.

O estudo do mercado de terras rurais realizado neste trabalho mostrou, no entanto, que ainda persistem, no país, diversos entraves ao maior desenvolvimento do mercado de terras rurais. A manutenção de um elevado estoque de terras rurais como reserva de valor, que não se reduziu tanto quanto era esperado com o fim do processo inflacionário, dada a facilidade de obtenção de terras públicas de maneira fraudulenta, através da grilagem, dificulta o acesso à terra por parte de pequenos produtores agrícolas e trabalhadores sem-terra, uma vez que mantém restringida a oferta de terras rurais, elevando o seu preço. Medidas como o aumento da tributação de terras improdutivas, manutenção de um cadastro nacional atualizado de imóveis rurais, regularização da situação dos imóveis rurais sem título e o combate à grilagem de terras públicas podem aumentar a oferta de imóveis rurais e reduzir o preço da terra no país.

A demanda efetiva por terras rurais no Brasil, por sua vez, concentra-se principalmente na demanda pela propriedade da terra, e não apenas pelo seu uso (arrendamento, parceria ou ocupação), sendo que entre as formas de acesso ao uso da terra sem acesso à propriedade da mesma a demanda é mais elevada para as mais informais (especialmente ocupação). Já a demanda potencial pela terra, representada pelo número de pobres rurais existentes no país, aumentou

significativamente ao longo de toda a década de 80, demonstrando que as políticas que visem redistribuir terras, aumentando o seu uso social, devem dar prioridade a este contingente de pobres rurais, bem como àqueles agricultores que apresentam um vínculo menos formal com a terra. Tais políticas devem ir, necessariamente, na direção da redução do preço da terra rural, atualmente restritivo para a maioria dos agricultores, e da maior disponibilização de crédito de longo prazo, tanto para a compra de terras como para o custeio da produção.

A existência de um número significativo de agentes intermediários em um mercado encontra-se relacionada ao seu grau de desenvolvimento, medido em termos de número e valor das transações realizadas, e à demanda por intermediação, sendo que esta é função dos hábitos regionais e socio-culturais dos agentes, bem como do nível econômico dos mesmos. Assim, de maneira geral, o ambiente encontrado nas regiões beneficiadas por programas de redistribuição de terras baseada no mercado é pouco propício ao desenvolvimento de um mercado de terras dinâmico. Desta forma, a implementação de tais programas não pode ocorrer independentemente de uma política conjunta de melhoria da qualidade de vida e de produção, aumento da renda, inserção social e conscientização política da população rural da região em questão, sob pena de inviabilizá-los.

Quanto à regulação do mercado de terras rurais, esta é necessária para reduzir custos derivados da elaboração de contratos altamente específicos, através da padronização e documentação das transações, bem como para evitar comportamentos oportunistas por parte dos agentes, que costumam ocorrer em situações de incerteza e informação limitada. Em um contexto de reforma agrária, a regulação se faz necessária para garantir a subordinação das relações puramente mercantis ao uso social da terra. No entanto, no caso brasileiro, a ainda excessiva centralização da regulação fundiária prejudica a transparência e rapidez do processo de redistribuição de terras rurais.

No que se refere especificamente à área em estudo, ou seja, a Zona da Mata Pernambucana, o que se percebe é que vêm ocorrendo importantes transformações nessa região em termos econômicos e fundiários, dadas as novas condições econômicas da principal atividade agropecuária da região, ou seja, a indústria sucro-alcooleira. No entanto, apesar disso, ainda não se notam repercussões sobre as transações de terras rurais, ao contrário do que seria normal esperar, dado que a crise que atingiu a indústria sucro-alcooleira deveria ser capaz de liberar uma extensão significativa de terras rurais para venda.

Com efeito, o produtor rural médio identificado na pesquisa de campo não participa do mercado de terras rurais local, ainda que não lhe faltaria disposição para fazê-lo se tivesse condições financeiras para tanto. Entretanto, como este mesmo produtor também se vê excluído do mercado de crédito, suas chances de vir a comprar terras com recursos próprios são muito reduzidas. Ao mesmo tempo, ele não deseja participar do mercado de arrendamento de terras, pois acredita que a renda oriunda da atividade agropecuária é muito insegura e que por diversas vezes poderia mostrar-se insuficiente até mesmo para honrar o pagamento do aluguel da terra. Logo, também no caso do arrendamento seria fundamental o aumento da oferta de terras para promover a redução do seu preço e facilitar o acesso dos produtores da Zona da Mata ao seu uso produtivo.

Também seria importante a legalização das terras particulares que já se encontram há muitos anos em mãos de ocupantes, e que portanto já podem ser reivindicadas por usucapião. Tal atitude se revela ainda mais fundamental quando verificamos a relevância da titulação como um dos determinantes da formação do preço da terra, pelo lado da demanda. De fato, como foi verificado através dos testes econométricos realizados com as informações da pesquisa de campo, há uma grande diferenciação entre o valor da terra titulada e da não titulada, sendo que a existência da escritura legal da propriedade rural determina um aumento substancial do seu preço de mercado. A idéia seria, então, legalizar as terras particulares em mãos de ocupantes e também assentar uma

parte significativa dos posseiros de terras públicas. No primeiro caso, se estaria aumentando a oferta de terras tituladas, e poderia-se esperar uma redução do seu preço. No segundo caso, seria a demanda potencial pela propriedade da terra, e não apenas pelo seu uso, que estaria sendo reduzida, contribuindo também para a queda do seu valor de mercado.

Pode-se ainda apontar outras vantagens: o aumento das terras legalizadas reduziria a incerteza dos produtores quanto à sua permanência de longo prazo na propriedade, e provavelmente haveria uma elevação do investimento produtivo e, em consequência, da produtividade, dado que, como vimos, o nível de investimento na produção agropecuária é fortemente dependente da condição do produtor em relação à terra cultivada. Além disso, a existência de um maior contingente de terras legalmente tituladas significa também a existência de um maior contingente de terras passíveis de transação formal. Isto, por sua vez, tende a melhorar as condições de intermediação formal no mercado de terras local, atraindo um maior número de agentes intermediários e melhorando o dinamismo desse mercado, o que pode vir a facilitar o desempenho futuro de programas de redistribuição fundiária baseados na participação dos agricultores no mercado de terras.

Assim, partindo de ações de política agrícola, fundiária e creditícia como o combate à grilagem de terras, a agilização das decisões de arrematação de terras penhoradas, a disponibilização de uma linha especial de crédito para a compra de terras com juros condizentes com os rendimentos oriundos da atividade agropecuária e a legalização das terras de ocupantes, entre outras, chega-se, ao menos teoricamente, a uma situação de melhoria das condições gerais da pequena agricultura e do mercado de terras, facilitando inclusive a inclusão futura de outros agricultores em programas de redistribuição fundiária através do mercado. Estes, por sua vez, ao apresentarem importantes vantagens frente à reforma agrária tradicional, tendem a diminuir os custos para o governo e para toda a sociedade da transformação do meio rural brasileiro em um espaço mais democrático de desenvolvimento econômico e social.

Entretanto, o que ainda se vê, infelizmente, é que o poder político ligado à propriedade das terras continua garantindo importantes privilégios aos seus detentores, impedindo a efetivação de muitas das políticas acima descritas, mantendo em um nível reduzido os processos de redistribuição fundiária via mercado e determinando a manutenção da concentração da terra no Brasil nos níveis elevados já bastante conhecidos por todos nós.

É claro que o presente trabalho não pretende esgotar as discussões acerca deste tema, até porque acredita-se que elas estejam apenas começando, dado o histórico bastante recente dos programas de redistribuição fundiária via mercado de terras no país e a importância também recente adquirida por esta instituição para um fim tão nobre como o é a construção de uma sociedade mais justa e igualitária. Esperamos, entretanto, haver contribuído de alguma forma para as análises futuras acerca desse tema, principalmente porque temos consciência de que este ainda é um campo pouco explorado e, esperamos, bastante fértil. Finalmente, nunca é demais reiterar que todas as análises, opiniões e resultados apresentados no presente trabalho são de total responsabilidade das autoras.

Referências bibliográficas

- Amaral, Alessandra G. D. (1994), *A Análise de Oliver sobre a economia dos custos de transação – Uma resenha teórica*, Rio de Janeiro, UFRJ/FEA, Texto discente Nº 17, 103 p.
- Anand, Sudhir (1946), *Inequality and poverty in Malasya: Measurement and decomposition*, Oxford, Oxford University Press.
- Athaydes, Olmiro G. e Lisete D. G. Athaydes (1984), *Teoria e prática do parcelamento do solo*, São Paulo, Saraiva, 121 p.
- Barp, Wilson José (1998), *O Novo perfil da violência contra o trabalhador rural*, NEAD: www.dataterra.org.br.
- Bittencourt, Gilson (1999), *Banco da Terra – Análise econômica e exemplos de financiamentos*, NEAD: www.dataterra.org.br.
- Brandão, Antônio S. (1986), O preço da terra no Brasil: Verificação de algumas hipóteses. *Ensaio Econômicos EPGE*, Rio de Janeiro, FGV, Nº 29.
- Cardim, Sílvia E. C. S, Paulo De Tarso L. Vieira, e José Leopoldo R Viégas. (1999), *Análise da estrutura fundiária brasileira*, NEAD: www.nead.gov.br, 32p.
- Coase, R. H. (1937), “The nature of the firm”. *Economica*, nov. p. 386-405.
- Cortes, Fernando e Rosa M. Rubacalva (1988), Gini, El cambio en la desigualdad y sus componentes, In *Estudios Demográficos y Urbanos*, vol.3, Nº 2, maio-agosto, p.325-338.
- David, Maria Beatriz; Enali De Biaggi; Mônica Rodrigues; Paula Rollo; Antonio David, e Rosane Peres (1999), *Mão-de-obra, emprego e demanda por reforma agrária*, Relatório Final da Pesquisa, Brasília, NEAD, 131p.
- David, Maria Beatriz; Philippe Waniez, e Violette Brunstlein (1998), *Situação social e demográfica dos beneficiários da reforma agrária: Um Atlas*, Rio de Janeiro, IPEA. Texto para Discussão Nº 548, 37p.
- Fiani, Ronaldo (1992), *Teoria dos custos de transação: Uma nota didática*, Rio de Janeiro, Instituto de Economia/UFRJ.

- Filho, José J. C. (1999), A “Nova Reforma Agrária” de FHC, NEAD: www.dataterra.org.br
- Fonseca, Maria Guadalupe P.; Rosangela L. Cavallazzi, e Maria Arair P. Paiva, (1994), *Teoria jurídica e práticas agrárias: O conflito no campo*, Rio de Janeiro, Idéia Jurídica, 143p.
- Hayek, F. (1945), “The use of knowledge in society”, *American Economic Review*, set., N° 35, p. 519-530.
- IBGE *Microdados dos Censos Demográficos 1980 e 1991*.
___ *Censos Agropecuários 1980, 1985 e 1995/96*.
- INCRA (Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária) (1999a), *Reforma Agrária – Conceitos e objetivos*, www.incra.gov.br.
- ___ (1999b), *Estatuto da Terra – Lei N° 4504 de 30 de Novembro de 1964*, www.incra.gov.br.
- ___ (1999c), *Famílias assentadas pelo Governo FHC*, www.incra.gov.br.
- ___ (1999a), *Histórico do INCRA*, www.incra.gov.br.
- Gischokow, Emilio Alberto M., (1988), *Princípios de direito agrário: Desapropriação e reforma agrária*, São Paulo, Saraiva, 273 p.
- Guanziroli, Carlos (coord.); Ademar Romeiro; Bastian Reydon; Ludwig A. Plata (1999), *Impacto do ITR nos preços da terra na concentração fundiária*, Projeto de Cooperação Técnica INCRA/FAO, NEAD, www.dataterra.org.br
- Leite, Sérgio (1999), *Políticas públicas, padrão de financiamento e agricultura no Brasil (1986-1996)*. Rio de Janeiro: CPDA. Série Debates N° 8. 68p.
- Lima, Rafael Augusto M. (1997), *Direito Agrário – 2ª Edição atualizada e ampliada*, Rio de Janeiro, Renovar, 494p.
- Manzo, Airosa F. (1998), *Divisão, demarcação e tapumes: Teoria, legislação, jurisprudência e prática*, Campinas, Aga Juris, 366p.
- Medeiros, Leonilde S. (1993), *Reforma Agrária: Concepções, controvérsias e questões*, NEAD: www.dataterra.org.br.
- Ministério Extraordinário de Política Fundiária (1999), *Banco da Terra – Manual de Operações*, www.Incra.gov.br/banco/manual.htm
- Navarro, Zander (1998), *O Projeto-Piloto Cédula da Terra – Comentário sobre as condições sociais e político-institucionais de seu desenvolvimento recente*, mimeo.
- NEAD (Núcleo de Estudos Agrários e Desenvolvimento) (1999a), *O Projeto Cédula da Terra*, www.dataterra.org.br.
- ___ (1999b), *Agricultura familiar, reforma agrária e desenvolvimento local para um novo mundo rural – Política de desenvolvimento rural com base na expansão da agricultura familiar e sua inserção no mercado*, www.dataterra.org.br.
- Reydon, Bastiaan e Ludwig Plata (1999), *Evolução recente do preço da terra rural no Brasil e os impactos do Programa Cédula da Terra*, NEAD, www.dataterra.org.br. 15 p.
- Rezende, Gervásio C. (1999), *Programa de Crédito Especial para a Reforma Agrária (PROCERA): Institucionalidade, subsídio e eficácia*, NEAD, www.dataterra.org.br
- Romeiro, Ademar e Bastiaan Reydon, coord. (1994), *O Mercado de terras*, Brasília, IPEA, Série Estudos de política agrícola, Relatórios de pesquisa N° 13, 204 p.
- Sayad, J. (1983), *Especulação em terras rurais, efeitos sobre a produção agrícola e o novo ITR, Pesquisa e planejamento econômico*, Rio de Janeiro, IPEA, Vol.12, N° 1, p. 87-108.
- Tavares Dos Santos, José Vicente (1999), *Conflitos sociais agrários*, NEAD, www.dataterra.org.br.
- Wanderley, Maria de Nazareth B. (1996), *Raízes históricas do campesinato brasileiro*, Caxambu, Anais do XX Encontro Anual da ANPOCS.
- Williamson, O. E. (1986a), *Economic organization – Firms, markets and policy control*, Wheatshelff Books Ltd.
- ___ (1986b), *New developments in the analysis of market structure*, London: The Macmillan Press.
- ___ (1976), *The economic institutions of capitalism*, p. 15/42.
- ___ (1975a), “Understanding the employment relation: The analysis of idiosyncratic exchange”, *Bell Journal of Economics*, N° 6, Spring.
- ___ (1975b), *Markets and hierarchies: Analysis and antitrust implications*, New York, The Free Press.
- ___ (1971a), “The vertical integration of production: Market failure considerations”. *American Economic Review*, N° 61, May.
- ___ (1970), *Corporate control and business behavior*, Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.

Anexos

Questionário – Zona da Mata de Pernambuco

Data de Referência: 31/12/1999

1 – Data:

2 – Entrevistador:

--	--

I – Localização do Estabelecimento

Município

3 - Nome:

4 - Código:

--	--

Setor

5 - Código:

--

Localidade

6 - Nome:

--

Estabelecimento:

7 - Nome:

--

II – Identificação do Responsável

8 - Nome

--

9 - Sexo

--

1 – Masculino

2 – Feminino

10 - Idade

--

anos

11 - Escolaridade

--

1 – Analfabeto

2 – Sabe ler e escrever

3 – Primário incompleto

4 – Primário completo

5 – Ginásio incompleto

6 – Ginásio completo

7 – Segundo grau incompleto

8 – Segundo grau completo

9 – Superior incompleto

10 – Superior completo

11 – Pós-graduado

12 - Condição em relação ao estabelecimento

--

1 – Proprietário

2 – Arrendatário

3 – Parceiro

4 – Ocupante

5 – Outra Condição

III – Identificação da Família

13 - Número de dependentes com cinco anos ou mais

14 - Quantos trabalham no estabelecimento em tempo integral?

15 - Quantos trabalham no estabelecimento em tempo parcial?

16 - Número de dependentes com menos de cinco anos

--

IV – Propriedade das Terras

Proprietário

17 - Nome:

18 - Condição:

--

1 – Individual

2 – Condomínio ou Sociedade de Pessoas

3 – Cooperativa

4 – Sociedade Anônima ou por Cotas de Responsabilidade Limitada

5 – Instituição Pia ou Religiosa

6 – Governo

7 – Outra Condição

- 19 – Que tipo de titulação possui esta propriedade? 1 - Escritura com Registro
2 - Escritura sem Registro
3 - Promessa de Compra e Venda
4 - Direito hereditário
5 - Direito de posse
- 20 - O produtor reside no próprio estabelecimento? 0 – Não
1 – Sim
- 21 - Desde quando o produtor explora esta propriedade? (mês e ano)
- 22 - No caso do produtor ser proprietário de ao menos uma parte das terras (pergunta 12 = 1), como obteve a maior parte delas? 1 – Compra
2 – Doação
3 – Herança
4 -Consolidação de ocupação
5 –Reforma agrária
6 – Cédula da terra
7 – Outra
- Se ao menos uma parte das terras tiverem sido compradas nos últimos cinco anos,
- 23 - Quantos hectares comprou? ha
- 24 - Quando comprou? (mês e ano)
- 25 - Quanto pagou pela propriedade? R\$
- 26 - Possuía benfeitorias quando comprou? 0 – Não
1 – Sim
- 27 - Quais?
- 28 - Alguém intermediou a operação de compra? 0 – Não
1 – Sim, uma imobiliária
2 – Sim, um advogado
3 – Sim, amigo/parente/vizinho/conhecido
4 – Sim, outros
- 29 - Como ficou sabendo da oferta de venda das terras compradas? (indicar a soma das fontes de oferta) 1 – Jornais
2 – Imobiliária
4 – Amigo/parente/vizinho/conhecido
8 – Na própria propriedade
16 – Outro meio de comunicação (TV, rádio, etc)
32 – Outras formas
- 30 - Alguma parte das terras deste estabelecimento é arrendada de terceiros? 0 – Não
1 – Sim
- Em caso positivo,
- 31 - Quantos hectares aluga? ha
- 32 - Quanto paga pelo aluguel? R\$/mês
- 33 - Qual é o tempo do contrato de aluguel? meses
- 34 - Qual é o tipo de contrato de aluguel? 1 – Verbal
2 – Escrito, registrado em cartório
3 – Escrito, não registrado em cartório
- 35 - Como ficou sabendo da oferta de aluguel dessas terras? 1 – Jornais
2 – Imobiliária
3 – Amigo/parente/vizinho/conhecido
4 – Na própria propriedade
5 – Outro meio de comunicação (TV, rádio, etc)
6 – Outras formas

V – Características do Estabelecimento

- 36 - Área total do estabelecimento: ha
- 37- Principal atividade econômica do estabelecimento 1 – Lavoura Temporária
 2 – Lavoura Permanente
 3 – Pecuária
 4 – Horticultura e Produtos de Viveiro
 5 – Pesca e Aqüicultura
 6 – Silvicultura e Exploração Florestal
 7 – Produção de Carvão Vegetal

- 38 - Forma de utilização das terras:
- | | | |
|--|----------------------|----|
| Lavouras temporárias | <input type="text"/> | ha |
| Lavouras permanentes | <input type="text"/> | ha |
| Pastagens (naturais e plantadas) | <input type="text"/> | ha |
| Matas e Florestas (naturais e plantadas) | <input type="text"/> | ha |
| Terras em descanso | <input type="text"/> | ha |
| Terras produtivas não-utilizadas | <input type="text"/> | ha |
| Terras inaproveitáveis | <input type="text"/> | ha |

39 - Produtos predominantes e destino da produção **no período 01/01/99 a 31/12/99**

Nome dos Produtos Predominantes	Área Colhida (ha)	Auto-consumo (kg)	Comércio (kg)	Transformação no estabelecimento kg

- 40 – De que forma comercializa a maior parte de sua produção? 0 – Não comercializa nada
 1 – Venda direta ao consumidor
 2 – Venda a intermediário

- 41 – Distância entre o estabelecimento e o principal mercado Km

- 42 - Área com agricultura mecanizada: ha

- 43 - Área com agricultura irrigada (quaisquer técnicas, exceto a simples rega manual) ha

- 44 - No caso de haver terras irrigadas, qual é a principal fonte de água utilizada? 1 – Próprio estabelecimento, poço
 2 – Próprio estabelecimento, açude
 3 – Próprio estabelecimento, rios
 4 – Fora do estabelecimento, bombeada com recursos próprios
 5 – Fora do estabelecimento, projeto comunitário de irrigação

- 45 - Sua propriedade possui algum problema de degradação do solo? 0 – Não
 1 – Sim

46 - Em caso positivo, indique a área afetada por cada nível de degradação

Degradação leve	<input type="text"/>	ha
Degradação moderada	<input type="text"/>	ha
Degradação forte	<input type="text"/>	ha
Degradação extrema	<input type="text"/>	ha

47 - Melhorias realizadas na propriedade

	Ano	Custo (valor corr.)	Hectares
Desmatamento	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Destocamento	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Nivelamento	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Construções (casa, depósitos, silos, etc)	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Sistema de irrigação	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Cercas	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Outras Melhorias	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Especificar outras melhorias	<input type="text"/>		

VI – Renda Familiar	
48 - Qual é atualmente a renda média mensal da família do produtor?	<input type="text"/> R\$/mês
49 - Quanto dessa renda é oriunda de atividade agropecuária desenvolvida no próprio estabelecimento?	<input type="text"/> R\$/mês
50 - Quanto dessa renda é oriunda de outras atividades desenvolvidas no próprio estabelecimento?	<input type="text"/> R\$/mês
51 - Quais são essas atividades?	<input type="text"/>
52 - Quanto dessa renda é oriunda de atividade agropecuária desenvolvida fora do estabelecimento?	<input type="text"/> R\$/mês
53 - Quanto dessa renda é oriunda de outras atividades desenvolvidas fora do estabelecimento?	<input type="text"/> R\$/mês
54 - Quais são essas atividades?	<input type="text"/>
55 - Quanto dessa renda é oriunda de benefícios (pensão, aposentadoria, etc)?	<input type="text"/> R\$/mês
56 – Especificar os tipos de benefícios (em ordem decrescente de importância)	<input type="text"/> <input type="text"/>
57 - Quanto dessa renda é oriunda de ajuda de terceiros (parentes, amigos, etc)?	<input type="text"/> R\$/mês
VII – CRÉDITO	
58 - Obteve algum tipo de crédito nos últimos cinco anos? (Indicar a soma dos tipos de crédito recebidos)	<input type="text"/> 0 – Não 1 – Sim, de banco privado 2 – Sim, de banco público 4 – Sim, de cooperativa 8 – Sim, de outra fonte
59 - Especificar a outra fonte	<input type="text"/>
Em caso positivo (pergunta 58 ≠ 0),	
60 Qual foi o valor do maior empréstimo?	<input type="text"/> Valor corrente (especificar moeda)
61 Qual foi a fonte do maior empréstimo?	<input type="text"/>
62 - Em que mês e ano ele foi tomado?	<input type="text"/>
63 - Qual foi o prazo de pagamento?	<input type="text"/> meses
64 - Qual foi a taxa de juros acordada?	<input type="text"/> % ao ano
65 - Que garantias o produtor forneceu ao tomar empréstimos nos últimos cinco anos? (Indicar a soma das garantias fornecidas)	<input type="text"/> 1 – Propriedade rural 2 – Outros bens imóveis 4 – Bens móveis 8 – Produção agropecuária 16 – Outras garantias
66 – Especificar outras garantias	<input type="text"/>
67 - De que forma foi utilizado o dinheiro de todos os empréstimos tomados nos últimos cinco anos? (Indicar a soma das garantias fornecidas)	<input type="text"/> 1 – Compra de terras 2 – Investimento na produção (compra de máquinas, sementes, insumos, etc) 4 – Pagamento de dívidas 8 – Consumo 16 – Outros
VIII – Valor da Propriedade	
68 - Estaria disposto a vender suas terras atualmente?	<input type="text"/> 0 – Não 1 – Sim
69 - Em caso positivo, tomou alguma providência para vendê-la? (Indicar a soma das providências tomadas)	<input type="text"/> 0 – Não 1 – Sim, procurei uma imobiliária 2 – Sim, anunciei em jornais 4 – Sim, anunciei em outros meios de comunicação 8 – Sim, anunciei entre os amigos/parentes/vizinhos/conhecidos

16 – Sim, outras providências

70 - Se não tomou nenhuma providência, mesmo estando disposto a vender suas terras, porque não o fez?

71 - Se fosse vender esta propriedade hoje, por quanto acha que conseguiria vendê-la?

R\$

72 - De que forma divulgaria a sua oferta de venda?
(Indicar a soma das formas de divulgação)

1 – Procuraria uma imobiliária
2 – Anunciaria em jornais
4 – Anunciaria em outros meios de comunicação
8 – Anunciaria entre os amigos/parentes/vizinhos/conhecidos
16 – Outras formas

73 - Especificar as outras formas de divulgação

74 - Estaria disposto a comprar terras de seus vizinhos atualmente?

0 – Não
1 – Sim

75 - Em caso positivo, o que o está impedindo de comprá-las?

76 - Se fosse comprar terras nesta região, quanto estaria disposto a pagar pela terra nas seguintes condições: (R\$/ha)
Terra nua

	Com	Sem
Desmatamento		
Destocamento		
Nivelamento		
Irrigação		
Fonte de Água Próxima		
Mercado Consumidor Próximo		
Erosão		
Título de Propriedade		

77 - Estaria disposto a alugar terras de seus vizinhos atualmente?

0 – Não
1 – Sim

78 - Em caso positivo, o que o está impedindo de alugá-las?

79 - Quanto estaria disposto a pagar por mês pelo aluguel?

R\$/ha

80 - Que características das terras o levaria a comprá-las ou alugá-las?
(em ordem decrescente de importância)

81 - Que características das terras o faria desistir de comprá-las ou alugá-las?
(em ordem decrescente de importância)

82 - Que destino pensa dar às suas terras no caso de parar de trabalhar (por motivo de doença, velhice, mudança de atividade, etc)

1 – Venda
2 – Aluguel
3 – Doação a familiares
4 – Doação a não familiares
5 – Outro destino

OBRIGADO PELA COLABORAÇÃO!



NACIONES UNIDAS



Serie

desarrollo productivo

Números publicados

- 44 Restructuring in manufacturing: case studies in Chile, México and Venezuela (LC/G.1971), Red de reestructuración y competitividad, Carla Macario, agosto de 1998. [www](#)
- 45 La competitividad internacional de la industria de prendas de vestir de la República Dominicana (LC/G.1973), Red de empresas transnacionales e inversión extranjera, Lorenzo Vicens, Eddy M. Martínez y Michael Mortimore, febrero de 1998. [www](#)
- 46 La competitividad internacional de la industria de prendas de vestir de Costa Rica (LC/G.1976), Red de inversiones y estrategias empresariales, Michael Mortimore y Ronney Zamora, agosto de 1998. [www](#)
- 47 Comercialización de los derechos de agua (LC/G.1989), Red de desarrollo agropecuario, Eugenia Muchnick, Marco Luraschi y Flavia Maldini, noviembre de 1998. [www](#)
- 48 Patrones tecnológicos en la hortofruticultura chilena (LC/G.1990), Red de desarrollo agropecuario, Pedro Tejo, diciembre de 1997. [www](#)
- 49 Policy competition for foreign direct investment in the Caribbean basin: Costa Rica, Jamaica and the Dominican Republic (LC/G.1991), Red de reestructuración y competitividad, Michael Mortimore y Wilson Peres, mayo de 1998. [www](#)
- 50 El impacto de las transnacionales en la reestructuración industrial en México. Examen de las industrias de autopartes y del televisor (LC/G.1994), Red de inversiones y estrategias empresariales, Jorge Carrillo, Michael Mortimore y Jorge Alonso Estrada, septiembre de 1998. [www](#)
- 51 Perú: un CANálisis de su competitividad internacional (LC/G.2028), Red de inversiones y estrategias empresariales, José Luis Bonifaz y Michael Mortimore, agosto de 1998. [www](#)
- 52 National agricultural research systems in Latin America and the Caribbean: changes and challenges (LC/G.2035), Red de desarrollo agropecuario, César Morales, agosto de 1998. [www](#)
- 53 La introducción de mecanismos de mercado en la investigación agropecuaria y su financiamiento: cambios y transformaciones recientes (LC/L.1181 y Corr.1), Red de desarrollo agropecuario, César Morales, abril de 1999. [www](#)
- 54 Procesos de subcontratación y cambios en la calificación de los trabajadores (LC/L.1182-P), Red de reestructuración y competitividad, Anselmo García, Leonard Mertens y Roberto Wilde, N° de venta: S.99.II.G.23, (US\$10.00), 1999. [www](#)
- 55 La subcontratación como proceso de aprendizaje: el caso de la electrónica en Jalisco (México) en la década de los noventa (LC/L.1183-P), Red de reestructuración y competitividad, Enrique Dussel, N° de venta: S.99.II-G.16 (US\$ 10.00), 1999. [www](#)
- 56 Social dimensions of economic development and productivity: inequality and social performance (LC/L.1184-P), Red de reestructuración y competitividad, Beverley Carlson, N° de venta: E.99.II.G.18, (US\$10.00), 1999. [www](#)
- 57 Impactos diferenciados de las reformas sobre el agro mexicano: productos, regiones y agentes (LC/L.1193-P), Red de desarrollo agropecuario, Salomón Salcedo, N° de venta: S.99.II.G.19 (US\$10.00), 1999. [www](#)
- 58 Colombia: Un CANálisis de su competitividad internacional (LC/L.1229-P), Red de inversiones y estrategias empresariales, José Luis Bonifaz y Michael Mortimore, N° de venta S.99.II.G.26 (US\$10.00), 1999. [www](#)
- 59 Grupos financieros españoles en América Latina: Una estrategia audaz en un difícil y cambiante entorno europeo (LC/L.1244-P), Red de inversiones y estrategias empresariales, Alvaro Calderón y Ramón Casilda, N° de venta S.99.II.G.27 (US\$10.00), 1999. [www](#)
- 60 Derechos de propiedad y pueblos indígenas en Chile (LC/L.1257-P), Red de desarrollo agropecuario, Bernardo Muñoz, N° de venta: S.99.II.G.31 (US\$10.00), 1999. [www](#)
- 61 Los mercados de tierras rurales en Bolivia (LC/L.1258-P), Red de desarrollo agropecuario, Jorge A. Muñoz, N° de venta: S.99.II.G.32 (US\$10.00), 1999. [www](#)

- 62 México: Un CANálisis de su competitividad internacional (LC/L.1268-P), Red de inversiones y estrategias empresariales, Michael Mortimore, Rudolph Buitelaar y José Luis Bonifaz, N° de venta S.00.II.G.32 (US\$10.00), 2000. [www](#)
- 63 El mercado de tierras rurales en el Perú, Volumen I: Análisis institucional (LC/L.1278-P), Red de desarrollo agropecuario, Eduardo Zegarra Méndez, N° de venta: S.99.II.G.51 (US\$10.00), 1999 [www](#) y Volumen II: Análisis económico (LC/L.1278/Add.1-P), Red de desarrollo agropecuario, Eduardo Zegarra Méndez,, N° de venta: S.99.II.G.52 (US\$10.00), 1999 [www](#)
- 64 Achieving educational quality: What schools teach us (LC/L.1279-P), Red de reestructuración y competitividad, Beverley A. Carlson, N° de venta E.99.II.G.60 (US\$10.00), 2000. [www](#)
- 65 Cambios en la estructura y comportamiento del aparato productivo latinoamericano en los años 1990: después del “Consenso de Washington”, Qué?, (LC/L.1280-P), Red de reestructuración y competitividad, Jorge Katz, N° de venta S.99.II.G.61 (US\$10.00), 1999. [www](#)
- 66 El mercado de tierras en dos provincia de Argentina: La Rioja y Salta (LC/L.1300-P), Red de desarrollo agropecuario, Jürgen Popp y María Antonieta Gasperini, N° de venta S.00.II.G.11 (US\$10.00), 1999. [www](#)
- 67 Las aglomeraciones productivas alrededor de la minería: el caso de la Minera Yanacocha S.A. (LC/L.1312-P), Red de reestructuración y competitividad, Juana R. Kuramoto, N° de venta S.00.II.G.12 (US\$10.00), 2000. [www](#)
- 68 La política agrícola en Chile: lecciones de tres décadas. (LC/L.1315-P), Red de desarrollo agropecuario, Belfor Portilla R., N° de venta S.00.II.G.6 (US\$10.00), 2000. [www](#)
- 69 The current situation of small and medium-sized industrial enterprises in Trinidad & Tobago, Barbados and St.Lucia, (LC/L.1316-P), Red de reestructuración y competitividad, Michael Harris, N° de venta E.00.II.G.85 (US\$10.00), 2000.
- 70 Una estrategia de desarrollo basada en recursos naturales: Análisis cluster del complejo de cobre de la Southern Perú, (LC/L.1317-P), Red de reestructuración y competitividad, Jorge Torres-Zorrilla, N° de venta S.00.II.G.13 (US\$10.00), 2000. [www](#)
- 71 La competitividad de la industria petrolera venezolana, (LC/L.1319-P), Red de reestructuración y competitividad, Benito Sánchez, César Baena y Paul Esqueda, N° de venta S.00.II.G.60 (US\$10.00), 2000.
- 72 Trayectoria tecnológicas en empresas maquiladoras asiáticas y americanas en México (LC/L.1323-P), Red de reestructuración y competitividad, Jorge Alonso, Jorge Carrillo y Oscar Contreras, N° de venta S.00.II.G.61 (US\$10.00), 2000.
- 73 El estudio de mercado de tierras en Guatemala (LC/L.1325-P), Red de desarrollo agropecuario, Jaime Arturo Carrera, N° de venta S.00.II.G.24 (US\$10.00), 2000. [www](#)
- 74 Pavimentando el otro sendero: tierras rurales, el mercado y el Estado en América Latina (LC/L.1341-P), Red de desarrollo agropecuario, Frank Vogelgesang, N° de venta S.00.II.G.19 (US\$10.00), 2000. [www](#)
- 75 Pasado y presente del comportamiento tecnológico de América Latina, (LC/L.1342-P), Red de reestructuración y competitividad, Jorge Katz, N° de venta S.00.II.G.45 (US\$10.000), 2000. [www](#)
- 76 El mercado de tierras rurales en la República Dominicana (LC/L.1363-P), Red de desarrollo agropecuario, Angela Tejada y Soraya Peralta, N° de venta S.00.II.G.53 (US\$10.00), 2000. [www](#)
- 77 El mercado de tierras agrícolas en Paraguay (LC/L.1367-P), Red de desarrollo agropecuario, José Molinas Vega. En prensa.
- 78 Pequeñas y medianas empresas industriales en Chile (LC/L.1368-P), Red de reestructuración y competitividad, Cecilia Alarcón y Giovanni Stumpo, N° de venta S.00.II.G.72 (US\$10.00), 2000.
- 79 El proceso hidrometalúrgico de lixiviación en pilas y el desarrollo de la minería cuprífera en Chile, Red de reestructuración y competitividad (LC/L.1371-P), Jorge Beckel, N° de venta S.00.II.G.50 (US\$10.00), 2000.
- 80 La inversión extranjera en México (LC/L.1414-P), Red de inversiones y estrategias empresariales, Enrique Dussel Peters, N° de venta S.00.II.G.104 (US\$10.00), 2000.
- 81 Two decades of adjustment and agricultural development in Latin America and the Caribbean (LC/L.1380-P), Red de desarrollo agropecuario, Max Spoor, N° de venta E.00.II.G.54 (US\$10.00), 2000. [www](#)
- 82 Costa Rica: Sistema Nacional de Innovación (LC/L.1404-P), Rudolph Buitelaar, Ramón Padilla y Ruth Urrutia-Alvarez Urrutia, Red de reestructuración y competitividad, N° de venta S.00.II.G.71 (US\$10.00), 2000.
- 83 Petróleo: importancia e impactos de sus relaciones sectoriales, Red de reestructuración y competitividad. Luis Gustavo Florez. En prensa.
- 84 The transformation of the American Apparel Industry: Is NAFTA a curse or Blessing (LC/L.1420-P), Red de inversiones y estrategias empresariales, Gary Gereffi, N° de venta S.00.II.G.103), (US\$10.00), 2000.
- 85 Perspectivas y restricciones al desarrollo sustentable de la producción forestal en América Latina (LC/L.1406-P), Red de desarrollo agropecuario, Maria Beatriz de Albuquerque David, Violette Brustlein y Philippe Waniez, N° de venta S.00.II.G.73 (US\$10.00), 2000.
- 86 Mejores prácticas en políticas y programas de desarrollo rural: implicancias para el caso chileno, Red de desarrollo agropecuario, Maximiliano Cox. En prensa.

- 87 Towards a theory of the small firm: theoretical aspects and some policy implications (LC/L.1415-P), Red de reestructuración y competitividad, Marco R. Di Tommaso y Sabrina Dubbini, N° de venta E.00.II.G.86 (US\$10.00), 2000. [www](#)
- 88 Export performance, technological upgrading and FDI strategies in the Asian NIEs (LC/L.1421-P), Sanjaya Lall, Red de inversiones y estrategias empresariales. En prensa.
- 89 Mujeres en la estadística: la profesión habla, Beverly Carlson, Red de reestructuración y competitividad. En prensa.
- 90 Impacto de las políticas de ajuste estructural en el sector agropecuario y agroindustrial: el caso de Argentina. Red de desarrollo agropecuario, G. Ghezán, M. Materos y J. Elverdin. En prensa.
- 91 Comportamiento do mercado de terras no Brasil, Red de desarrollo agropecuario, G. Leite da Silva, C. Afonso, C. Moitinho. En prensa.
- 92 Estudio de caso: o mercado de terras rurais na regio da zona damata de Pernambuco, Brasil, volumen I (LC/L.1447-P), volumen II (LC/L.1447/Add.1-P), Red de desarrollo agropecuario, M. dos Santos Rodrigues. P. de Andrade Rollo, N° de venta S.00.II.G. (US\$10.00), 2000. [www](#)

Algunos títulos de años anteriores se encuentran disponibles

- El lector interesado en números anteriores de esta serie puede solicitarlos dirigiendo su correspondencia a la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo, CEPAL, Casilla 179-D, Santiago, Chile. No todos los títulos están disponibles.
- Los títulos a la venta deben ser solicitados a la Unidad de Distribución, CEPAL, Casilla 179-D, Santiago, Chile, Fax (562) 210 2069, publications@eclac.cl.

[www](#): Disponible también en Internet: <http://www.eclac.cl>

Nombre:

Actividad:.....

Dirección:.....

Código postal, ciudad, país:

Tel.: Fax:..... E.mail: