



UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS
Instituto de Economia

ARRENDAMENTO E PARCEIRA NA AGRICULTURA BRASILEIRA: CONDICIONANTES, CONTRATOS E FUNCIONAMENTO

Patrícia José de Almeida Salinas

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

*Este exemplar corresponde ao original da tese defendida por **Patrícia José de Almeida Salinas** em 27/02/2009 e orientada pelo **Prof. Dr. Antonio Marcio Buainain**.*

CPG, 27 / 02 / 2009

A large, stylized handwritten signature in blue ink is written over a horizontal line. The signature is highly cursive and appears to be the name of the author, Patrícia José de Almeida Salinas.

Campinas, 2009

**Ficha catalográfica elaborada pela biblioteca
do Instituto de Economia/UNICAMP**

Sa33a	<p>Salinas, Patricia Jose de Almeida. Arrendamento e parceria na agricultura brasileira: condicionantes, contratos e funcionamento / Patricia Jose de Almeida Salinas. – Campinas, SP: [s.n.]. 2009.</p> <p>Orientador : Antonio Marcio Buainain. Tese (doutorado) – Universidade Estadual de Campinas, Instituto de Economia.</p> <p>1. Contratos. 2. Arrendamento rural. 3. Parceria (Produção agrícola). I. Buainain, Antonio Marcio. II. Universidade Estadual de Campinas. Instituto Economia. III. Título.</p>
	09-016-BIE

Título em Inglês: Leasing and sharecropping in Brazilian agriculture: factors, contracts and functions

Keywords : Contracts ; Tenant farming ; Farm partnership

Área de concentração : Desenvolvimento Economico, Espaço e Meio Ambiente

Titulação : Doutor em Desenvolvimento Economico

Banca examinadora : Prof. Dr. Antonio Marcio Buainain
Prof. Dr. Rodolfo Hoffmann
Prof. Dr. Henrique Dantas Neder
Prof. Dr. Steven M. Helfand
Prof. Dr. Bastiaan Philip Reydon

Data da defesa: 27-02-2009

Programa de Pós-Graduação: Desenvolvimento economico

Tese de Doutorado

Aluna: PATRÍCIA JOSÉ DE ALMEIDA SALINAS

“Arrendamento e Parceria na Agricultura Brasileira: Condicionantes, Contratos e Funcionamento”

Defendida em 27 / 02 / 2009

COMISSÃO JULGADORA



Prof. Dr. ANTONIO MARCIO BUAINAIN
Orientador – IE / UNICAMP



Prof. Dr. RODOLFO HOFFMANN
IE/UNICAMP



Prof. Dr. HENRIQUE DANTAS NEDER
UFU



Prof. Dr. STEVEN M. HELFAND
Universidade da California



Prof. Dr. BASTIAAN PHILIP REYDON
IE/UNICAMP

Aos meus pais, Lourdes e Eurípedes,
pelo amor incondicional.
Ao Carlos, pelo afeto e companheirismo insubstituíveis.

AGRADECIMENTOS

À Deus. “Dele tudo procede, e para ele é que existimos”(I Cor 8, 6).

À Maria, pelo amparo maternal.

Aos meus pais, Lourdes e Eurípedes, pelo incentivo e amparo nos momentos difíceis da realização deste trabalho. Ao meu irmão Sant’Clair, à minha cunhada Kátia e à pequena Catarina Vitória pelo apoio fraternal.

Ao meu marido, Carlos, pela paciência, carinho e companhia nas horas de desânimo e cansaço.

À amiga Theodorica pela disponibilidade em fazer uma revisão gramatical do texto.

Ao Prof. Dr. Antônio Márcio Buainain pela orientação desta tese. Agradeço a confiança e liberdade depositadas em meu trabalho. Seus comentários, objetivos e rigorosos, ajudaram a melhorar a tese e amadureceram meu conhecimento.

Aos professores Steven Helfand, Henrique Neder, Rodolfo Hoffmann, Bastiaan Reydon e José Maria Silveira por aceitarem fazer parte da banca de qualificação desta tese. Ao Prof. Dr. Steven Helfand agradeço suas valiosas sugestões, principalmente, na parte empírica do trabalho. Já o Prof. Dr. Henrique Neder, alertou-nos sobre a atenção que se deve ter no manuseio dos dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios – PNAD. Ao Prof. Dr. Rodolfo Hoffmann meu especial agradecimento pela ajuda imensurável na parte de análise dos dados das PNAD’s. O Prof. Dr. Bastiaan Reydon contribuiu bastante com suas correções na parte metodológica do trabalho. E o Prof. Dr. José Maria Silveira agradeço suas sugestões na parte teórica do trabalho. Aos professores Hildo Meirelles e Carlos Guanzirolli, por aceitarem o convite de compôr a banca examinadora desta tese.

Aos bibliotecários, funcionários e servidores do IE/UNICAMP que, com grande disponibilidade e dedicação, proporcionam um ambiente agradável para o desenvolvimento científico e intelectual.

A todas pessoas que, direta ou indiretamente, colaboraram para a realização das entrevistas no Mato Grosso do Sul. De maneira particular, gostaria de agradecer os proprietários de terras, pecuaristas e produtores que gentilmente nos atenderam em nosso trabalho.

À Capes, pelo auxílio financeiro nesta pesquisa.

“O trabalho dos campos reveste-se de não leves dificuldades, como sejam o esforço físico contínuo e por vezes extenuante, o pouco apreço em que é tido socialmente, a ponto de criar nos homens que se dedicam à agricultura a sensação de serem socialmente marginalizados e de incentivar no seu meio o fenómeno da fuga em massa do campo para as cidades e, infelizmente, para condições de vida ainda mais desumanizantes. A isto acrescenta-se a falta de formação profissional adequada, a falta de utensílios apropriados, um certo individualismo rastejante e, ainda situações objetivamente injustas. Em certos países em vias de desenvolvimento, há milhões de homens que se vêem obrigados a cultivar as terras de outros e que são explorados pelos latifundiários, sem esperança de alguma vez poderem chegar à posse nem sequer de um pedaço mínimo de terra ‘como sua propriedade’”.

(João Paulo II, Carta Encíclica *Laborem Exercens*)

RESUMO

O objetivo central desta tese é analisar as relações de arrendamento e parceria no meio rural brasileiro nas últimas duas décadas. Observou-se a presença do arrendamento e da parceria em todo país, com grande heterogeneidade em formato, resultados da produção e provavelmente em ganhos de eficiência. A hipótese que orientou a pesquisa é que tal heterogeneidade não se explica apenas a partir das conhecidas diferenças regionais, e que por isto é necessário conhecer—como se tentou fazer neste trabalho—os principais condicionantes que regem as relações contratuais entre arrendatários, parceiros e proprietários.

Sustenta-se que o arrendamento e a parceria, que no passado tiveram presença marcante no sistema agrário brasileiro, perdem expressão como mecanismos de acesso de pequenos produtores à terra de médios e grandes proprietários. Segundo a hipótese discutida no trabalho, o arrendamento e parceria estariam cada vez mais restritos ao contexto institucional (sócio-econômico, político, cultural) dos produtores mais capitalizados e experientes, os quais teriam condições produtivas e financeiras de aproveitar oportunidades de negócios e para se inserir nas cadeias agroindustriais mais complexas e estruturadas (por exemplo, soja, milho, cana de açúcar e álcool, pecuária bovina, arroz irrigado) sem a necessidade de imobilizar capital na compra de terras. Para os proprietários a opção pelo arrendamento (e parceria) encontra uma variedade de motivações, desde eliminar as preocupações relacionadas à gestão da atividade produtiva, evitar os riscos inerentes à agricultura até suprir a falta de capacidade (gerencial) e condições (financeiras) para explorar diretamente um negócio que é cada vez mais complexo e exigente.

Conclui-se que a utilização do arrendamento e da parceria no Brasil voltado para pequenos produtores é um fenômeno geograficamente localizado e que, em geral, os contratos envolvem produtores mais capitalizados. O pequeno produtor geralmente não consegue obter um desempenho satisfatório em decorrência da dificuldade de acesso aos mercados, do nível de riqueza, da falta de qualificação e experiência para se consolidar na atividade produtiva. Nota-se um freqüente burlamento dos contratos, embora estejam regulamentados pela legislação para atender às reivindicações dos contratantes. Os prazos são diluídos em favor de interesses pontuais dos proprietários, principalmente, a recuperação de solos degradados e ocupação de áreas passíveis de conflitos agrários.

Admite-se que sem a superação da instabilidade da propriedade (i.e., melhor definição dos direitos de propriedade) e a criação de mecanismos de incentivos para os próprios beneficiários, dificilmente os contratos de arrendamento e parceria tornar-se-ão uma opção viável de acesso à terra. Pelo contrário, esses contratos limitar-se-ão a um instrumento paliativo para tratar da grave questão agrária brasileira. O corolário disso seria um aumento da ineficiência na alocação dos recursos e das desigualdades sociais no meio rural.

Palavras-chaves: Condicionantes, Contratos, Arrendamento, Parceria.

ABSTRACT

The central objective of this thesis is to analyze leasing and sharecropping relationships in the Brazilian rural areas in the last two decades. The presence of leasing and sharecropping in every state of the country with great heterogeneity in format, production results and probably in won of efficiency was observed. The hypothesis that guided this research is that such heterogeneity is not just explained by regional differences. But this work also tried to discover the main factors that govern the contractual relationships between tenants, sharecroppers and landlords.

It is considered that leasing and sharecropping practiced in the Brazilian agrarian system in the past, lost influence as an access mechanism of small producers to the lands of medium and big landlords. According to the hypothesis discussed in this work, leasing and sharecropping became more and more restricted to the institutional context (socioeconomic, political, cultural) of producers who were more capitalized and had more expertise. Only they would have productive and financial conditions for taking advantage of business opportunities and to participate in the agro-industry chains that became more complex and structured (for instance, soy, corn, cane of sugar and alcohol, bovine livestock, irrigated rice) without the need of investing capital in the purchase of lands. For the landlords, the option of leasing and sharecropping has a variety of reasons ranging from eliminating the concerns related to the administration of the productive activity, to avoiding the inherent risks to agriculture like the lack of managerial capacity and financial conditions for developing businesses that are more and more complex and demanding.

The study concluded that leasing and sharecropping in Brazil for small producers is a geographically located phenomenon and usually, the contracts involve more capitalized producers. The small producer does not usually get satisfactory results due to his difficult access to markets, his level of wealth, his lack of qualification and experience to be able to consolidate productive activity. Frequent noncompliance of contracts is noticed, even though they are regulated by legislation to assist the claims of the contracting parties. The periods are altered in favor of the punctual interests of the landlords, mainly, the recovery of degraded soils and occupation of areas susceptible to agrarian conflicts.

It is admitted that without the elimination of the instability of property (i.e., better definition of the property rights) and the creation of mechanisms of incentives for beneficiaries, it will be difficult for leasing agreements and partnership to become a viable option of access to land. On the contrary, these contracts will be limited to a palliative instrument for treating the serious Brazilian agrarian problem. The corollary of that would be an increase of inefficiency in the allocation of resources and the creation of more social inequalities in the rural area.

Key Words: Factors, Contracts, Leasing, Sharecropping.

SUMÁRIO

Agradecimentos.....	vii
Resumo.....	xi
Abstract.....	xiii
Lista de Tabelas.....	xvii
Lista de Figuras.....	xxiii
Introdução Geral.....	1
Parte I À Guisá de um Referencial Teórico.....	9
Capítulo 1 Arrendamento e Parceria: uma revisão das principais teorias.....	9
1. 1 Introdução.....	9
1.2 Abordagem Tradicional.....	12
1.2.1 François Quesnay.....	12
1.2.2 Os Clássicos.....	15
1.2.3 Karl Marx.....	19
1.2.4 Alfred Marshall.....	23
1.3 Direitos de Propriedade e Eficiência.....	25
1.4 Mercados Imperfeitos e Eficiência.....	30
1.5 Risco e Incerteza.....	34
1.6 Modelos <i>Screening</i> , Arrendamento e Parceria.....	40
1.7 Arrendamento e Parceria sob a ótica dos Modelos de Agência.....	47
1.8 Arrendamento, Parceria e Custos de Transação.....	51
1.9 Estudos de Caso.....	55
1.10 Considerações Finais.....	62
Parte II – Da Teoria às Evidências Empíricas no Brasil.....	69
Capítulo 2 Arrendamento e Parceria: principais condicionantes.....	69
2.1 Introdução.....	69
2.2 Condicionantes.....	71
2.2.1 Contratos Agrários.....	74
2.2.1.1 Antecedentes Históricos: a origem do marco legal.....	74
2.2.1.2 Especificidades do Direito Agrário.....	78
2.2.1.3 Doutrina, Legislação e Jurisprudência.....	79
2.2.1.3.1 Generalidades dos Contratos Agrários.....	79
2.2.1.3.2 Classificação dos Contratos Agrários.....	85
2.2.1.3.2.1 Arrendamento.....	87
2.2.1.3.2.2 Parceria.....	89
2.2.1.3.3 Direito de Preferência ou Preempção.....	92
2.2.1.3.4 Indenização por Benfeitorias.....	95
2.2.2 Características dos Produtores.....	97
2.2.3 Ambiente Político-Social.....	98
2.2.4 Distribuição da Propriedade da Terra.....	100
2.2.5 Segurança do Título de Propriedade.....	101
2.2.6 Acesso aos demais mercados (financeiro, insumos, serviços, comercialização etc.).....	102
2.3 Considerações Finais: o caso do Mato Grosso do Sul.....	103
Capítulo 3 Arrendamento e Parceria: localização, principais atividades produtivas e funcionamento.....	109

3.1 Introdução	109
3.2 Arrendamento e Parceria: um breve panorama	110
3.3 Arrendamento e Parceria: um enfoque regional	121
3.3.1 Região Sudeste	126
3.3.2 Região Sul	136
3.3.3 Região Centro-Oeste	142
3.3.4 Região Nordeste	149
3.3.5 Região Norte	158
3.4 Considerações Finais	166
Capítulo 4 Arrendamento e Parceria: uma caracterização a partir dos dados da PNAD	169
4.1 Introdução	169
4.2 Os Dados	171
4.3 Metodologia	173
4.4 Resultados	174
4.4.1 Índice de Nível de Vida	174
4.4.2 Escolaridade	179
4.4.3 Características dos Contratos	182
4.4.4 Evolução e Distribuição de Renda	188
4.4.5 Área dos Empreendimentos Agrícolas e Principais Atividades Produtivas	199
4.4.6 Medidas de Pobreza	213
4.5 Considerações Finais	214
Conclusões Gerais	217
Referências Bibliográficas	223

Lista de Tabelas

Tabela 3.1 Evolução do Arrendamento de Terras no Brasil segundo a condição do responsável (1920-1995/96).....	111
Tabela 3.2 Número de estabelecimentos e área de arrendatários segundo a condição do produtor – Brasil e Estados (1995/96).....	113
Tabela 3.3 Principais atividades econômicas, em áreas arrendadas, segundo a condição do produtor, em Estados selecionados (1995/96).....	115
Tabela 3.4 Número de estabelecimentos e área, sob parceria, segundo a condição do produtor – Brasil e Estados (1995/96).....	118
Tabela 3.5 Principais atividades econômicas, em áreas sob parceria, segundo a condição do produtor, em Estados selecionados – Brasil (1995/96).....	119
Tabela 3.6 Número de estabelecimentos e área, segundo a condição do produtor, por grupo de área total – Brasil (1995/96).....	120
Tabela 3.7 Panorama Regional do Arrendamento de Terras no Brasil.....	123
Tabela 3.8 Distribuição do arrendamento de terras por região segundo a condição do produtor – Brasil (1995/96).....	124
Tabela 3.9 Panorama Regional da Parceria no Brasil.....	125
Tabela 3.10 Distribuição da parceria por região segundo a condição do produtor (1995/96).....	126
Tabela 3.11 Principais atividades econômicas, em áreas arrendadas, segundo a condição do produtor – Região Sudeste (1995/96).....	127
Tabela 3.12 Número de estabelecimentos e área, segundo a condição do produtor, por grupo de área total – São Paulo (1995/96).....	129
Tabela 3.13 Evolução do Arrendamento de Terras em São Paulo segundo a condição do responsável (1920-1995/96).....	129
Tabela 3.14 Evolução do Arrendamento de Terras em Minas Gerais segundo a condição do responsável (1920-1995/96).....	132
Tabela 3.15 Número de estabelecimentos e área, segundo a condição do produtor, por grupo de área total – Minas Gerais (1995/96).....	133

Tabela 3.16 Principais atividades econômicas, sob parceria, segundo a condição do produtor – Região Sudeste (1995/96).....	135
Tabela 3.17 Principais atividades econômicas, em áreas arrendadas, segundo a condição do produtor – Região Sul (1995/96).....	137
Tabela 3.18 Evolução do Arrendamento de Terras no Rio Grande do Sul segundo a condição do responsável (1920-1995/96).....	138
Tabela 3.19 Número de estabelecimentos e área, segundo a condição do produtor, por grupo de área total – Rio Grande do Sul (1995/96).....	139
Tabela 3.20 Principais atividades econômicas, sob parceria, segundo a condição do produtor – Região Sul (1995/96).....	141
Tabela 3.21 Principais atividades econômicas, em áreas arrendadas, segundo a condição do produtor – Região Centro-Oeste (1995/96).....	144
Tabela 3.22 Evolução do Arrendamento de Terras no Mato Grosso do Sul segundo a condição do responsável (1920-1995/96).....	145
Tabela 3.23 Número de estabelecimentos e área, segundo a condição do produtor, por grupo de área total – Mato Grosso do Sul (1995/96).....	146
Tabela 3.24 Evolução do Arrendamento de Terras em Goiás segundo a condição do responsável (1920-1995/96).....	146
Tabela 3.25 Número de estabelecimentos e área, segundo a condição do produtor, por grupo de área total – Goiás (1995/96).....	147
Tabela 3.26 Principais atividades econômicas, sob parceria, segundo a condição do produtor – Região Centro-Oeste (1995/96).....	148
Tabela 3.27 Principais atividades econômicas, em áreas arrendadas, segundo a condição do produtor – Região Nordeste (1995/96).....	150
Tabela 3.28 Evolução do Arrendamento de Terras no Maranhão segundo a condição do responsável (1920-1995/96).....	151
Tabela 3.29 Número de estabelecimentos e área, segundo a condição do produtor, por grupo de área total – Maranhão (1995/96).....	152
Tabela 3.30 Principais atividades econômicas, em áreas arrendadas, segundo a condição do produtor – Região Nordeste (1995/96).....	153

Tabela 3.31 Evolução do Arrendamento de Terras em Alagoas segundo a condição do responsável (1920-1995/96).....	154
Tabela 3.32 Número de estabelecimentos e área, segundo a condição do produtor, por grupo de área total – Alagoas (1995/96).....	155
Tabela 3.33 Principais atividades econômicas, sob parceria, segundo a condição do produtor – Região Nordeste (1995/96).....	156
Tabela 3.34 Principais atividades econômicas, sob parceria, segundo a condição do produtor – Região Nordeste (1995/96).....	157
Tabela 3.35 Principais atividades econômicas, em áreas arrendadas, segundo a condição do produtor – Região Norte (1995/96).....	160
Tabela 3.36 Evolução do Arrendamento de Terras em Tocantins segundo a condição do responsável (1920-1995/96).....	161
Tabela 3.37 Número de estabelecimentos e área, segundo a condição do produtor, por grupo de área total – Tocantins (1995/96).....	161
Tabela 3.38 Principais atividades econômicas, em áreas arrendadas, segundo a condição do produtor – Região Norte (1995/96).....	162
Tabela 3.39 Evolução do Arrendamento de Terras no Acre segundo a condição do responsável (1920-1995/96).....	163
Tabela 3.40 Número de estabelecimentos e área, segundo a condição do produtor, por grupo de área total – Acre (1995/96).....	163
Tabela 3.41 Principais atividades econômicas, sob parceria, segundo a condição do produtor – Região Norte (1995/96).....	164
Tabela 3.42 Principais atividades econômicas, sob parceria, segundo a condição do produtor – Região Norte (1995/96).....	165
Tabela 4.1 Percentual do índice de nível de vida (INV) conforme acesso à terra – Brasil (2006).....	175
Tabela 4.2 Percentual do índice de nível de vida (INV) conforme acesso à terra – Região Norte (2006).....	176
Tabela 4.3 Percentual do índice de nível de vida (INV) conforme acesso à terra – Região Nordeste (2006).....	176

Tabela 4.4 Percentual do índice de nível de vida (INV) conforme acesso à terra – Minas Gerais, Espírito Santo e Rio de Janeiro (2006).....	177
Tabela 4.5 Percentual do índice de nível de vida (INV) conforme acesso à terra – São Paulo (2006).....	177
Tabela 4.6 Percentual do índice de nível de vida (INV) conforme acesso à terra – Região Sul (2006).....	178
Tabela 4.7 Percentual do índice de nível de vida (INV) conforme acesso à terra – Região Centro-Oeste (2006).....	178
Tabela 4.8 Nível de escolaridade por acesso à terra (percentual coluna) – Brasil (2006).....	181
Tabela 4.9 Nível de escolaridade por acesso à terra (percentual linha) – Brasil (2006).....	181
Tabela 4.10 Compromisso de venda de parte da produção por forma de acesso à terra (percentual coluna) – Brasil (2006).....	184
Tabela 4.11 Comercialização de parte da produção por forma de acesso à terra (percentual coluna) – Brasil (2006).....	184
Tabela 4.12 Comprador que adquiriu a totalidade, ou a maior parte da produção principal do empreendimento, por forma de acesso à terra (percentual coluna) – Brasil (2006).....	185
Tabela 4.13 Produção consumida como alimentação pelos membros da unidade domiciliar por forma de acesso à terra (percentual coluna) – Brasil (2006).....	186
Tabela 4.14 Parte da alimentação consumida pelos membros da unidade domiciliar por forma de acesso à terra (percentual coluna) – Brasil (2006).....	186
Tabela 4.15 Participação em sindicato por forma de acesso à terra (percentual coluna) – Brasil (2006).....	187
Tabela 4.16 Tipo de sindicato por forma de acesso à terra (percentual coluna) – Brasil (2006).....	187
Tabela 4.17 Principais características da distribuição do rendimento de todos os trabalhos das pessoas ocupadas com trabalho principal na agricultura e com renda positiva (R\$), no Brasil e em seis regiões (2006).....	189

Tabela 4.18 Principais características da distribuição do rendimento de todos os trabalhos das pessoas ocupadas com trabalho principal na agricultura e com renda positiva (R\$), no Brasil e em seis regiões (1995).....	190
Tabela 4.19 Principais características da distribuição do rendimento de todos os trabalhos das pessoas ocupadas com trabalho principal na agricultura e com renda positiva (R\$), no Brasil e em seis regiões (1999).....	191
Tabela 4.20 Principais características da distribuição do rendimento de todos os trabalhos das pessoas ocupadas com trabalho principal na agricultura e com renda positiva (R\$), no Brasil e em seis regiões (2003).....	192
Tabela 4.21 Principais características da distribuição do rendimento de todos os trabalhos das pessoas ocupadas com trabalho principal na agricultura e com renda positiva (R\$), conforme acesso à terra – Brasil (2006).....	193
Tabela 4.22 Principais características da distribuição do rendimento de todos os trabalhos das pessoas ocupadas com trabalho principal na agricultura e com renda positiva (R\$), conforme acesso à terra – Brasil (1995).....	194
Tabela 4.23 Principais características da distribuição do rendimento de todos os trabalhos das pessoas ocupadas com trabalho principal na agricultura e com renda positiva (R\$), conforme acesso à terra – Brasil (1999).....	195
Tabela 4.24 Principais características da distribuição do rendimento de todos os trabalhos das pessoas ocupadas com trabalho principal na agricultura e com renda positiva (R\$), conforme acesso à terra – Brasil (2003).....	196
Tabela 4.25 Faixa de rendimento domiciliar (R\$) por acesso à terra (percentual coluna) – Brasil (2006).....	198
Tabela 4.26 Principais características da distribuição da área dos empreendimentos agrícolas – Brasil e regiões (2006).....	199
Tabela 4.27 Principais características da distribuição da área dos empreendimentos agrícolas – Brasil e regiões (1995).....	201
Tabela 4.28 Principais características da distribuição da área dos empreendimentos agrícolas – Brasil e regiões (1999).....	202
Tabela 4.29 Principais características da distribuição da área dos empreendimentos agrícolas – Brasil e regiões (2003).....	203

Tabela 4.30 Principais características da distribuição da área dos empreendimentos agrícolas de conta-própria e empregador – Brasil (2006).....	204
Tabela 4.31 Principais características da distribuição da área dos empreendimentos agrícolas conforme acesso à terra – Brasil (2006).....	205
Tabela 4.32 Principais características da distribuição da área dos empreendimentos agrícolas conforme acesso à terra – Brasil (1995).....	206
Tabela 4.33 Principais características da distribuição da área dos empreendimentos agrícolas conforme acesso à terra – Brasil (1999).....	207
Tabela 4.34 Principais características da distribuição da área dos empreendimentos agrícolas conforme acesso à terra – Brasil (2003).....	208
Tabela 4.35 Distribuição da área dos empreendimentos agrícolas conforme acesso à terra e 4 estratos de área – Brasil (2006) (percentual coluna).....	209
Tabela 4.36 Distribuição da área dos empreendimentos agrícolas conforme acesso à terra e 4 estratos de área – Brasil (2006) (percentual linha).....	209
Tabela 4.37 Atividade principal do empreendimento conforme acesso à terra (percentual coluna) – Brasil (2006).....	211
Tabela 4.38 Número de pobres, proporção de pobres, razão de insuficiência de renda, índices de Gini, Sem e FGT, e renda média dos pobres ocupados na agricultura, conforme acesso à terra no Brasil (2006) (z=R\$320,0).....	213
Tabela 4.39 Número de minifúndios, proporção de minifúndios, razão de insuficiência de área, índices de Gini, Sem e FGT, e área média dos minifúndios, conforme acesso à terra no Brasil (2006) (z=10,0 ha).....	214

Lista de Figuras

Figura 1.1 Seleção de contratos de trabalho assalariado e renda fixa.....	44
Figura 1.2 Seleção de contratos de trabalho assalariado, parceria e renda fixa.....	45
Figura 1.3 Um Panorama das Firms Agrícolas.....	48
Figura 2.1 Arrendamento e Parceria: principais condicionantes.....	73

Introdução Geral

Há tempos o mercado de arrendamento é objeto de investigação dos economistas. É antiga a preocupação de entender essa forma de acesso à terra, a racionalidade que rege os contratos, as conseqüências no meio rural e no desenvolvimento dos diversos países.

A literatura registra as particularidades do funcionamento dos mercados de arrendamento nos diferentes continentes. Na Europa, as legislações da França, Alemanha, Escócia, Bélgica, Itália, Grécia, Portugal, Irlanda e Finlândia protegem as propriedades rurais familiares. A maioria das transações ocorre no ambiente familiar e cabe aos membros da família o gerenciamento das transferências entre gerações. Em especial, na França e Bélgica, o regime adotado baseia-se no sistema legal que determina a divisão compulsória e igualitária da terra entre seus herdeiros. Essa atomização da propriedade da terra pode aumentar a oferta da mesma para arrendamento quando os sucessores de uma família perderem o interesse pela atividade agrária. Neste caso, o mercado de arrendamento permanece bastante ativo entre parentes, mas não é um incentivo para o ingresso de novas famílias.

A Inglaterra, País de Gales, Holanda, Dinamarca e Suécia adotam o direito consuetudinário. Este permite a transferência da propriedade rural a um único sucessor. Observa-se menos perda em decorrência da fragmentação da terra e poucos contratos de arrendamento entre as famílias. A estrutura do mercado contribui mais efetivamente para que novos arrendatários entrem no setor. Os prazos dos contratos são mais longos, o que incentiva a realização de investimentos por parte dos empreendedores. Contudo, o arrendamento de terras diminuiu bastante nesses países (De Janvry et al., 2000).

Nos Estados Unidos, a participação do arrendamento nas propriedades rurais é expressiva e cresce com o tamanho da área própria (75% entre os maiores proprietários). As famílias proprietárias recorrem ao mercado de arrendamento para obter economias de escala. Os contratos de parceria são importantes principalmente onde existem proibições legais ao trabalho barato por parte dos proprietários e acesso restrito à tecnologia por parte dos arrendatários (por exemplo, na indústria de morango na Califórnia).

Na Ásia, o arrendamento parece ser mais intenso onde a legislação agrária não apresenta nenhum empecilho forte a sua utilização. Por exemplo, no Paquistão, aproximadamente 40% das famílias que moram nas áreas rurais arrendam terra e em torno de 44% da área cultivável estão

sob o regime de arrendamento. Na Tunísia, 30% da área de agricultura intensamente irrigada estão sob arrendamento e 47% da terra arrendada estão sob parceria.

Em Bengal Ocidental (Índia), em 1977, por meio do programa de reforma do sistema de arrendamento de terras, intitulado Operação Braga, o governo decretou emendas à legislação até então vigente. A nova lei viabilizou a elaboração e a implantação do programa de cadastramento dos arrendatários. O objetivo era identificar os arrendatários, assegurar que os mesmos não sofreriam ameaças dos proprietários e fazer o cadastro. A lei modificou a relação de disputa pelo pagamento das quotas da safra entre proprietários e arrendatários. Após a reforma, aumentou o compartilhamento da safra em benefício do arrendatário (Banerjee et al., 1998).

Em comparação aos países da Europa, Ásia e África, é baixa a incidência de contratos de arrendamento na América Latina. Em estudo, De Janvry et al. (2000) mostraram que entre as décadas de 1950 a 1990, a prática do arrendamento diminuiu em todos os países latino-americanos. Sua participação no total de área, variou de 1,5% na Bolívia (1984); 1,6% no Paraguai (1990); 1,1% no México (1991) a 8,2% no Chile (1980). Em contrapartida, no Uruguai, em 1980, 20,6% da terra estava arrendada. Os autores associam essa participação relativamente alta do arrendamento ao fato de ser um país “sem legado de intervenções de reforma agrária” (p. 10). Já na América Central, especificamente em El Salvador, Guatemala e Costa Rica, verificou-se uma elevação das áreas arrendadas no período de 1950 a 1970.

No Brasil, conforme dados da condição do produtor (i.e., proprietário, arrendatário, parceiro, ocupante) do Censo Agropecuário de 1995-96, a participação dos estabelecimentos arrendatários no total de estabelecimentos agropecuários era mais ou menos 5,5% e a participação da área arrendada no total de área agropecuária era 2,5%. A participação dos estabelecimentos em parceria no total de estabelecimentos agropecuários era aproximadamente 5,7% e a participação da área em parceria no total de área agropecuária era 0,9%. Juntos, arrendamento e parceria somam 11,23% e 3,34%, respectivamente, número de estabelecimentos e área.

Estes dados podem instigar a seguinte pergunta: por que os (mercados) de arrendamento e parceria são menos ativos na América Latina?

Existe um conjunto de hipóteses na literatura que pode ser adotada para responder essa pergunta. Pelo lado da oferta de terras no mercado de arrendamento e parceria, pode-se destacar o medo de perda da terra por parte dos proprietários. Isto se deve tanto à fragilidade dos direitos de

propriedade, quanto à falta de credibilidade e morosidade do sistema judiciário, aos elevados custos de aplicação da lei. Ademais, argumenta-se que os países latino-americanos possuem restrições legais ao arrendamento e à parceria. A legislação prescreve direitos antecipados para os arrendatários e parceiros. Estes quase sempre são beneficiários potenciais das reformas agrárias redistributivas e ou seus direitos como arrendatários e parceiros têm notável proteção¹.

Vale mencionar, também, o temor dos proprietários de abuso no uso da terra. A incompletude dos contratos, devido às informações imperfeitas, atrapalha a especificação de que modo os recursos podem ser utilizados pelos arrendatários e parceiros. Essa dificuldade pode trazer graves danos para os proprietários. Por último, os contratos de arrendamento e parceria são socialmente segmentados. Seja porque várias transações são feitas no interior da mesma classe social (i.e., pequeno proprietário cede suas terras para o pequeno produtor e o grande proprietário cede para o grande produtor). Seja porque os proprietários preferem estabelecer contratos com pessoas que fazem parte de seu círculo de confiança, como medida de precaução contra a fragilidade na aplicação da lei.

Pelo lado da demanda, pode-se sublinhar que o nível de riqueza é um requisito para utilizar o arrendamento e a parceria. É necessário uma dotação mínima de ativos para iniciar a atividade produtiva. Os indivíduos mais pobres geralmente são excluídos, ou estão inseridos de maneira ineficiente nessa prática porque não possuem recursos financeiros suficientes, e não obtêm o crédito rural porque suas garantias são precárias. Atrelado a isto, estão os atributos pessoais dos produtores (i.e., nível educacional, experiência prévia, habilidade empresarial). As evidências empíricas indicam que os proprietários preferem produtores mais ricos e qualificados a correr riscos de inadimplência com indivíduos inexperientes e descapitalizados.

Além disso, a conjuntura dos mercados agrícolas pode representar um incentivo para os agentes demandarem mais ou menos os contratos de arrendamento e parceria. Fala-se que “o mercado de arrendamento é anti-cíclico”. Observa-se a expansão quando a lucratividade da agricultura cai e a retração ocorre nos momentos de ganhos de produtividade. Na fase ascendente do ciclo, muitos arrendatários conseguem acumular riqueza e comprar suas próprias terras. Os proprietários sentem-se atraídos para o cultivo direto e limitam a oferta de terras no mercado de arrendamento. No declínio, os arrendatários têm sérias dificuldades para se manter no negócio,

¹ É oportuno citar o direito de preempção no caso da legislação agrária brasileira. À frente, abordar-se-á suas implicações na prática do arrendamento e parceria.

nem se diga para comprar terras. Os pequenos proprietários podem ser compelidos a vender suas terras e usar o arrendamento (De Janvry et al., 2000).

Paralelamente a essa questão sobre o pouco uso do arrendamento e da parceria na América Latina, ocorre uma discussão a respeito da incapacidade dos governos latino-americanos de implementar uma política agrária satisfatória às aspirações populares.

A partir de meados da década de 1990, o Banco Mundial passou a propôr, no âmbito das políticas de ajuste e reformas estruturais para a América Latina e Caribe, uma política agrária embasada em dois objetivos: amenizar a pobreza rural e mercantilizar o acesso à terra.

A condução desta política é composta por oito linhas mestras: *i)* compra e venda de terras – cabe aos governos dinamizar o funcionamento desse mercado; *ii)* titulação de posses – promover a titulação privada generalizável a todas as sociedades humanas; *iii)* arrendamento de terras – defende a remoção total das restrições a esse mercado; *iv)* novo aparato de administração de terras – como mecanismo para fomentar a mercantilização total das terras rurais; *v)* controle e solução de conflitos agrários – criação de organismos descentralizados para manter a segurança dos capitais privados; *vi)* tributação da propriedade rural – descentralização administrativa e municipalização dos instrumentos de política agrária; *vii)* privatização e reestruturação agrícola no Leste Europeu e na antiga União Soviética – como forma de avançar no processo de privatizar a estrutura fundiária; *viii)* reforma agrária “assistida pelo mercado” – política de financiamento a transações imobiliárias de agentes privados por intermédio do Estado.

É notório que um dos pontos fundamentais da política agrária do Banco Mundial seja a promoção do arrendamento e da parceria. Neste aspecto, as regulações jurídicas, que defendem os pequenos produtores sem ou com pouca terra para produzir, deveriam ser eliminadas, como incentivo aos proprietários temerosos das desapropriações com fins de reforma agrária; sem que, necessariamente, alguma medida substitutiva seja posta no lugar. (Pereira, 2006).

A proposta parece perspicaz face à urgência de elevar a dinâmica dos mercados de terra, à falta de mecanismos e formas de controle ou neutralização dos conflitos agrários, à necessidade de mitigar a pobreza rural. Todavia, há indicações de que o arrendamento e a parceria não vêm contribuindo para melhorar o acesso à terra na América Latina (Carter e Salgado, 2001; Carter, 2003).

No Brasil, encontra-se, em um pólo, uma grande desigualdade da distribuição da propriedade da terra; e no outro, uma massa de trabalhadores rurais que reivindicam o direito do

acesso à terra. Apesar da coexistência de terras ociosas e de produtores que não as têm em quantidade suficiente para produzir, o arrendamento e a parceria ainda não se disseminaram nem se consolidaram como alternativa de acesso à terra. O país persiste com um grave problema agrário.

Reydon e Plata (2006a) analisam o arrendamento e a parceria de terras rurais no Brasil a fim de entender por que essas relações contratuais se mostram ineficientes ou pouco dinâmicas, embora exista uma grande oferta de terras e demanda potencial significativa. Os autores questionam por que os proprietários e os arrendatários brasileiros fecham poucos contratos (formais e informais) quando comparados com outros países? Por que o mercado de arrendamento não está sendo um instrumento de acesso à terra?

Os autores concluem que o funcionamento mais transparente e eficiente do mercado de arrendamento no Brasil exige as seguintes intervenções governamentais: a) cadastro dos imóveis para permitir uma efetiva regulação dos mercados de terras urbanas e rurais; b) conhecer os diferentes mercados a fim de intervir de maneira mais adequada em cada região e garantir a efetiva distribuição da propriedade da terra, sua utilização produtiva e preservação ambiental; c) política de tributação progressiva (ITR); d) regular no curto prazo os mercados de arrendamento e parceria via instituições que garantam os contratos (por exemplo, os Programas Municipais de Arrendamento de Terras); e) modificar o arcabouço legal para diminuir a incerteza dos contratos de venda e arrendamento; f) política de crédito subsidiado e de seguro agrícola aos arrendatários e parceiros.

O objetivo central desta tese é analisar as relações de arrendamento e parceria no meio rural brasileiro nas últimas duas décadas. Admite-se a existência de um dualismo na prática do arrendamento e da parceria no Brasil. De um lado, existe o pequeno arrendatário (e ou parceiro) que, por diversas razões (acesso restrito aos vários mercados, nível de riqueza e qualificação, experiência, etc), quase sempre não consegue obter um desempenho satisfatório para realizar excedentes comercializáveis e efetuar o pagamento da renda fundiária. De outro lado, existem os produtores mais capitalizados e experientes que têm condições produtivas e financeiras para inserir nas cadeias agroindustriais mais complexas e estruturadas (por exemplo, soja, milho, pecuária bovina) sem a necessidade de imobilizar capital na compra de terras.

Não obstante a existência da legislação que regulamenta as relações contratuais, verifica-se uma elevada incidência de burlamento dos contratos. Os prazos são diluídos em favor de

interesses pontuais (recuperação de solos degradados, ocupação de áreas passíveis de conflitos agrários, por exemplo). Para os proprietários representa, sobretudo, uma forma de eliminar as preocupações inerentes da atividade produtiva e uma alternativa viável de obtenção de renda (Almeida, 2002).

A compreensão destes condicionantes é primordial para analisar o arrendamento e a parceria no Brasil. Contudo, frente aos fortes indícios da ineficiência do arrendamento e da parceria como mecanismo de acesso à terra por parte dos produtores pobres, parece razoável aprofundar a investigação. Parece que padecemos de um anacronismo, ou seja, os contratos de arrendamento e parceria não estariam sendo um instrumento de melhor alocação dos recursos na agricultura e das condições sócio-econômicas dos produtores mais pobres; e, sim, uma forma de agravar o nosso secular problema de distribuição extremamente desigual dos recursos.

Observa-se a prática do arrendamento e da parceria em todo país, entretanto, percebe-se uma grande heterogeneidade nos resultados da produção e nos ganhos de eficiência. Não basta buscar uma resposta a partir das diferenças regionais, é necessário apreender os principais condicionantes que regem as relações contratuais entre arrendatários, parceiros e proprietários.

A fim de atingir nossos objetivos dividiu-se a tese em duas partes. A primeira, de cunho mais teórico, contém uma revisão da literatura nacional e internacional a respeito do tema. Desde os autores clássicos, passando pela teoria dos direitos de propriedade e mercados imperfeitos, modelos de agência e dos custos de transação, busca-se identificar os principais incentivos dos contratos de arrendamento e parceria em termos de eficiência econômica e melhoria do bem-estar social (capítulo 1).

A segunda parte, composta de três capítulos, procura na análise do arrendamento e da parceria no Brasil uma aplicação da teoria. Aborda, inicialmente, o que denominamos de condicionantes do arrendamento e da parceria. A partir desses condicionantes pretende-se retratar o funcionamento do arrendamento e da parceria no país. Trata, de maneira atenciosa, da legislação agrária brasileira, com o intuito de entender o contexto macro-institucional que rege os contratos de arrendamento e parceria (direitos e obrigações, forma de pagamento, prazos, etc.), bem como a influência do aparato legal sobre o desempenho dessas relações contratuais (capítulo 2).

Apesar dos problemas intrínsecos ao Censo Agropecuário de 1995-96, que à frente serão descritos, o capítulo 3 analisa os dados sobre o arrendamento e a parceria presentes nesse Censo,

pois é o último disponível. Primeiro, apresenta um panorama da prática do arrendamento e da parceria no Brasil; depois, procura identificar e explicar, por região (Sudeste, Sul, Centro-Oeste, Nordeste e Norte), os principais condicionantes do arrendamento e da parceria.

O propósito do capítulo seguinte é apresentar e analisar os dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios – PNAD – a respeito do arrendamento e da parceria no Brasil. Especificamente, o capítulo 4 utiliza os dados da PNAD de 2006 e faz uma caracterização com base nas informações sobre o nível de vida e escolaridade, renda e área do empreendimento agrícola, entre outras. Também se usa os dados das PNAD's de 1995, 1999 e 2003 para traçar a evolução da prática do arrendamento e da parceria no país a partir da distribuição da renda e da área dos empreendimentos agrícolas.

Às conclusões estão reservadas os comentários gerais sobre o trabalho e as principais ressalvas a respeito do tema apreendidas do caso brasileiro.

Parte I À Guisá de um Referencial Teórico

Capítulo 1 Arrendamento e Parceria: uma revisão das principais teorias

1. 1 Introdução

Uma antiga questão ainda é foco de controvérsia na literatura econômica: como ocorre a alocação de recursos quando uma parte do produto total é paga, sob a forma de renda, pelo uso da terra? Esta é uma questão interessante porque o sistema de arrendamento de terras e parceria são vistos como um instrumento de alocação de recursos e diminuição da ineficiência. Apesar de sua presença em praticamente todos os países e a sua prática cada vez mais intensa nas regiões menos desenvolvidas, o arrendamento e a parceria ainda carecem de investigação científica e maior atenção por parte dos formuladores de políticas públicas.

Por definição, a Economia trata da alocação dos recursos de forma a atender aos desejos humanos. De um lado, os recursos são escassos, em especial, os naturais. Acrescenta-se a isto a ociosidade, a sub e super-utilização dos recursos que igualmente leva à escassez. De outro, os desejos humanos são ilimitados. Consoante à concepção smithiana, é intrínseco à natureza humana a “propensão à troca”. As relações sociais movem-se pela incessante busca da humanidade de satisfazer seus desejos. Sob uma visão marxista, sabe-se que o fim do capital é criar mais-valor. Daí, as relações que se estabelecem em sociedade de compra e venda visam, essencialmente, a valorização do capital.

Os proprietários, como detentores do monopólio da terra, podem escolher entre três alternativas: *i)* usá-la com seu próprio capital; *ii)* arrendá-la a terceiros; *iii)* mantê-la ociosa². Observa-se, sobretudo na América Latina e na Ásia, uma elevada desigualdade da distribuição da propriedade da terra e um grande número de produtores reivindicando o acesso à mesma para produzir e melhorar as condições de vida. As experiências em diversos países indicam que o desajuste entre a demanda e a oferta de terras pode ser parcialmente reduzido mediante várias formas de cessão do uso da mesma³.

² Essas alternativas não são mutuamente excludentes, porque os proprietários podem administrar uma determinada parcela de sua propriedade e ou arrendar a outra e ou manter outra desocupada.

³ O México, em 1992, elaborou e implantou um sistemático programa de regularização da propriedade da terra – *Programa Nacional de Certificación de Derechos Ejidales y Solares Urbanos* – PROCEDE. Dentre os resultados do Programa, pode-se destacar a redução dos conflitos agrários, o aumento do nível educacional do capital humano e da equidade social. O governo indiano em 1977 iniciou em Bengal Ocidental uma abrangente reforma dos direitos de propriedade na agricultura. A implementação do programa de reforma do sistema de arrendamento de terras – Operação Braga (OB) – possibilitou a realização de uma reforma agrária redistributiva. A segurança de domínio incentivou os arrendatários a investir e, conseqüentemente, promoveu a elevação da produtividade. Uma avaliação da

O objetivo geral desta tese é analisar as relações de arrendamento de terras e parceria no meio rural brasileiro nas últimas duas décadas. Sabe-se que esses contratos podem exercer uma variedade de funções. Dentre outras, existe a abordagem clássica que considerava a parceria ineficiente, porque não provia incentivos supostamente adequados para o produtor investir na terra (Smith, 1985). Assim, parece interessante resgatar dessa abordagem alguns elementos contrários à prática do arrendamento e da parceria, a fim de analisá-los no contexto atual. Ademais, esses elementos podem contribuir para o nosso estudo à medida que os mesmos foram sendo superados pelas teorias mais recentes.

Um contra-argumento desta abordagem surgiu com a idéia de que se todos os mercados fossem perfeitos e se os direitos de propriedade estivessem bem definidos, então, todas as formas contratuais teriam que conduzir à mesma alocação (eficiente) de recursos (escola neoclássica). A razão deste resultado era que tão logo se observasse qualquer ineficiência, as partes poderiam recontratar lucrativamente para eliminar essa ineficiência (Cheung, 1968; Roumasset, 1979).

Outros autores analisaram o arrendamento e a parceria sob o prisma dos mercados imperfeitos (Mazumder, 1975; Lucas, 1979; Jaynes, 1982). Um avanço desta análise foi demonstrar que a escolha contratual não depende apenas do contrato de arrendamento e parceria ser menos eficiente, ou para o proprietário ou para o arrendatário, que o contrato de assalariamento, visto que uma parcela significativa do cultivo da terra é feita por proprietários junto com trabalhadores assalariados. A questão primária desta vertente teórica seria entender os motivos pelos quais os proprietários não ofertariam uma parcela maior de suas terras para arrendamento (renda fixa ou parceria), uma vez que poderiam aumentar a produtividade e a renda devido, sobretudo, à diminuição dos custos com a contratação de trabalhadores.

Contudo, um dos argumentos mais atraentes para a existência do arrendamento e da parceria é o risco inerente à produção agrícola. Se, por um lado, o proprietário suporta sozinho as perdas inerentes ao processo produtivo, porque não há nenhum mercado para distribuir os riscos, quando cultiva livremente a terra com trabalho assalariado. Por outro lado, se a terra é arrendada a uma renda fixa, cabe ao arrendatário assumir todos os riscos da produção. A parceria, porém, tem mecanismos pelos quais as partes contratantes podem dividir os riscos da produção (Cheung, 1969a; Rao, 1971).

OB mostra que a transferência de direitos de propriedade dos proprietários de terras para os arrendatários estabeleceu uma complementaridade entre eficiência e equidade (Almeida e Buainain, 2006).

Duas razões adicionais podem ser destacadas para explicar a ocorrência da parceria: os problemas de incentivo e assimetria de informação. Quando os proprietários não têm informação completa sobre as habilidades agrícolas de trabalhadores potenciais, a existência dos três sistemas de posse (renda fixa, parceria, trabalho assalariado) reduz a necessidade de informação, servindo como um mecanismo *screening* para revelar as diferentes habilidades dos trabalhadores (Reid, 1976 e 1977; Hallagan, 1978).

Tendo em vista que a produção agrícola depende das especificidades da natureza e as características do arrendatário não são totalmente observáveis, o problema das decisões de alocação de recursos e distribuição dos resultados sob arrendamento é implicitamente um modelo de agência (Hurwicz e Shapiro, 1978; Roumasset e Uy, 1987). Hurwicz e Shapiro (1978) partem da idéia que, como o proprietário não conhece o esforço do arrendatário e, conseqüentemente, sabe pouco dos resultados da produção, a melhor escolha é um contrato de 50% da produção para cada. Esta decisão pode reduzir os riscos da desutilidade do trabalho.

Está claro que um único arranjo de posse terá uma pequena repercussão sobre as perdas associadas com ambos fatores de produção, trabalho e terra. Porém, pode ser possível achar um contrato satisfatório que minimizará o custo de transação total. A renda do trabalhador é independente da produção sob um contrato de assalariamento, assim ele tem o máximo incentivo de evitar a realização de muito esforço. Se o trabalhador é um pretendente residual, dando-lhe uma parte da produção, o seu incentivo de evitar o esforço declina (modelos *sreening*) (Murrell, 1983; Datta, O'Hara e Nugent, 1986; Roumasset e Uy, 1987; Barzel, 1989).

O intuito deste capítulo é fazer uma revisão das principais contribuições das teorias concernentes ao sistema de arrendamento e parceria, ao tempo de buscar embasamento à discussão do tema no Brasil. Não há nenhuma tentativa de aprofundamento nesta revisão, e, sim, o propósito de reportar ao debate teórico sobre o arrendamento e a parceria para analisar, *a posteriori*, a nossa realidade. Pretende-se, por ora, selecionar os elementos, consagrados na literatura pertinente, como incentivos à prática do arrendamento e da parceria. Na segunda parte desta tese, procurar-se-á trazê-los para o debate do caso brasileiro⁴.

Neste capítulo, adotar-se-á a expressão “arrendamento e parceria” no sentido abrangente do termo, ou seja, compreende as várias formas de cessão do uso e posse da terra. Estes contratos podem apresentar características e resultados diferentes conforme o desenho contratual, os

⁴ Neste caso, denominamos de condicionantes do arrendamento e da parceria.

atributos pessoais dos agentes, o contexto histórico e o aparato institucional específicos. Espera-se que ao longo da exposição, as modalidades frequentemente citadas na literatura internacional, sejam melhor definidas. O capítulo está estruturado, basicamente, em sete grupos: abordagem tradicional; direitos de propriedade e eficiência; mercados imperfeitos e eficiência; riscos e incerteza; modelos *screening*, arrendamento e parceria; arrendamento e parceria sob a ótica do modelo de agência; arrendamento, parceria e custos de transação. A penúltima seção aborda alguns estudos de caso a título de uma comparação internacional e a última seção faz as considerações finais do capítulo.

1.2 Abordagem Tradicional

Um resgate da história do pensamento econômico revela que a maioria dos autores tratou de algum aspecto do sistema de arrendamento de terras e parceria. Esta seção busca nesses pensadores, por ora denominados de tradicionais⁵, as contribuições teóricas a respeito desse tema. Dada a diversidade das idéias, dar-se-á especial atenção aos autores que, de acordo com nossa opinião, podem nos ajudar em uma reflexão sobre os contratos de arrendamento e parceria. São eles: François Quesnay (1694-1774), Adam Smith (1723-1790), David Ricardo (1772-1823), Thomas Robert Malthus (1766-1834), Karl Marx (1818-1883) e Alfred Marshall (1842-1924).

1.2.1 François Quesnay

Talvez pela influência de sua origem rural, os trabalhos iniciais de Quesnay abordaram sobremaneira as questões agrícolas. No ensaio “Arrendatários”, de 1756, o autor comparou a “grande cultura”, capitalista e lucrativa; e a “pequena cultura”, atrasada e ineficiente, dominante na época em quase todas as regiões da França. Intrigava-lhe ver uma parte do país possuir uma agricultura altamente produtiva e a outra continuar na estagnação.

Quesnay procurou diferenças entre as duas culturas para entender esse impasse. Nas áreas mais ricas localizava-se o arrendatário (*fermier*) e predominavam as grandes explorações. Em oposição, nas áreas mais pobres encontrava-se o meeiro (*métayer*) e as pequenas explorações. As lavouras mais produtivas empregavam cavalos e as menos produtivas usavam bois. Nas regiões

⁵ Tradicionais no sentido que ou pertencem ao grupo dos fundadores da Economia ou contribuíram para a sua consolidação como Ciência.

prósperas observava-se a intensificação do emprego de capital e melhores técnicas; no restante do país, formas rudimentares de trabalho e demasiada escassez de recursos.

Percebe-se que a disponibilidade de capital representa, em conformidade com a lógica capitalista, o limite decisivo entre a grande e a pequena exploração. Não é uma escolha simples, envolve superar restrições de ordem sócio-econômicas e políticas, independentemente das preferências entre as duas técnicas agrícolas. É interessante mencionar que nessa economia as causas da pobreza tendem a ocorrer de maneira circular e cumulativa. A ineficiência do agricultor pobre está intrinsecamente ligada à ineficiência do boi. O próprio Quesnay propõe que a ruptura deste ciclo vicioso da pobreza depende de uma ação mais ativa do Estado, em específico, para incentivar a multiplicação dos arrendatários (agricultores mais ricos) como se vê claramente no trecho abaixo.

“Arrendatários (...) são aqueles que alugam e valorizam os bens dos campos e que proporcionam as riquezas e os recursos mais essenciais à manutenção do Estado. Assim, o emprego do arrendatário é assunto muito importante no reino e merece grande atenção da parte do governo” (*apud* Kuntz, 1984: 72)⁶.

O governo (i.e., a Coroa), o mais forte e ilustre dos proprietários, é crucial para determinar os próprios fundamentos do progresso mediante investimentos em infra-estrutura (sobretudo os transportes para facilitar o escoamento da produção e o alargamento do comércio) e na educação para formar cidadãos mais cientes das leis que regulam a organização da sociedade. Adicionalmente, a esfera política deve estabelecer melhores condições institucionais para o crescimento da produção. Dentre essas condições, o autor destaca uma tributação menos custosa para o produtor e o livre comércio, interno e externo, de todas as mercadorias. Governar é moldar a sociedade de modo a permitir o surgimento e a prosperidade dos arrendatários, pois “são as riquezas dos arrendatários que fertilizam as terras, que multiplicam os animais, que conduzem e fixam os habitantes dos campos, que constroem a força e prosperidade da nação” (*apud* Kuntz, 1984: 100).

⁶ Para o nosso entendimento, e conforme a concepção desta tese, não admitir-se-á o arrendamento apenas como um aluguel das terras de outrem. Adotar-se-á o rigor das três principais formas de remuneração dos fatores de produção. Neste caso, o salário é a remuneração do trabalho; os juros e aluguéis do capital e a renda fundiária da terra. Pela cessão das terras de terceiros (arrendamento, parceria) deve-se pagar uma renda.

Enfim, seria até uma injustiça falar de François Quesnay, sem recorrer ao *Quadro Econômico*⁷, mesmo porque todas as questões presentes em *Arrendatários*, estarão mais amadurecidas no *Quadro*. Este descreveu o movimento de uma economia composta por três “classes”: produtiva, proprietária e estéril. À primeira pertenciam pessoas com vínculo na agricultura. Na segunda encontravam-se os receptores da renda fundiária, dos impostos e dos dízimos, ou seja, a aristocracia, os proprietários de terra, a Coroa e o clero. A terceira classe incluía os agentes econômicos urbanos, por exemplo, os comerciantes, artesãos e serviços (Kuntz, 1982).

Verifica-se a dependência de toda sociedade em relação à agricultura. O comércio e a manufatura existem graças à atividade rural. Esta é uma marca distintiva dos fisiocratas: apenas a atividade rural é capaz de gerar um produto líquido, isto é, um excedente sobre os custos. A transferência deste sobreproduto aos proprietários de terras, sob a forma de renda, é a fonte primária do funcionamento de todo o sistema, a sustentação de toda atividade não-agrícola.

Para Quesnay, o excedente é sempre excesso de produção sobre os custos diretos e indiretos de subsistência. Contudo, o autor não concebia o excedente somente como uma medida física, mas como riqueza; e a riqueza como valor (i.e., quantidade vezes preços). Daí o interesse em comparar o valor dos grãos excedentes com o valor das despesas em cultivo. Este valor determinaria o montante da renda, o fluxo de despesas a partir dos proprietários de terra, a realização de “adiantamentos”⁸.

Ademais, a “teoria do excedente” supõe que apenas o trabalho agrícola é produtivo. A remuneração do trabalho pelo custo de subsistência da mão-de-obra criaria tão somente uma espécie de identidade contábil entre receita e despesa. A produção não-agrícola abarcaria só o custo em matérias-primas e subsistência, já o trabalho agrícola produziria excedente porque a natureza tem inerentemente capacidade reprodutiva (Coutinho, 1993).

⁷ Uma das primeiras versões data de 1758. Posteriormente a esta, vieram outras, até a versão de 1766 mais robusta. Coutinho (1993) afirma que a importância do *Quadro Econômico* não se restringe a uma aplicação numérica dos fluxos intersetoriais de renda e despesa, mas a uma síntese das principais discussões daquele período, quais sejam, a analogia metodológica às ciências da natureza, a ideologia liberal, as relações comerciais e a administração pública; e contextualizadas ao ambiente econômico francês.

⁸ No *Quadro*, o capital origina-se de três tipos de adiantamentos (*avances*). Os adiantamentos fundiários formam a infra-estrutura física necessária à atividade econômica. Os proprietários constroem estradas, pontes e canais. Os adiantamentos primitivos correspondem ao capital imobilizado pelos agricultores em equipamentos, instalações, animais de tração. Por fim, os adiantamentos anuais destinam-se às despesas correntes da produção rural (salários, sementes, alimentação para os animais) (Kuntz, 1984).

Embora no *Quadro Econômico* esteja descrito um esquema de reprodução simples, sem acumulação, *a la* Marx, a estrutura da produção pressupõe o arrendatário como agricultor típico, e não enquanto trabalhador direto, mas enquanto organizador da produção. A organização da atividade rural é um padrão de eficiência que se assenta no cálculo e uso de grandes volumes de recursos. Além disso, é estratégico o papel dos proprietários ao gastar o renda, posto que a sua realização realimenta o funcionamento do sistema. Os autores posteriores à Quesnay, darão um tom diferente ao debate.

1.2.2 Os Clássicos

A publicação de *A Riqueza das Nações*, em 1776, de Adam Smith, indubitavelmente fundou uma nova ciência, e no âmbito desta, a economia política clássica. O sistema econômico smithiano parte da proposição das necessidades mutáveis e crescentes do homem para reconstituir a noção de sociabilidade, em sociedades mercantis, mediante o aumento das especializações do trabalho e da troca. A economia converter-se-á em um campo de conciliação entre a busca de satisfazer uma necessidade individual e a riqueza da sociedade e do Estado via divisão do trabalho (Coutinho, 1993)

“Assim como é por negociação, por escambo ou por compra que conseguimos uns dos outros a maior parte dos serviços recíprocos de que necessitamos, da mesma forma é essa mesma propensão ou tendência a permutar que originalmente gera a divisão do trabalho” (Smith, 1985:50).

A sociabilidade mercantil se expressa pela troca de mercadorias excedentes. A sociedade moderna é predominantemente mercantil porque, ao elevar a produtividade do trabalho por meio da especialização, as mercadorias excedentes também aumentam. Nesta sociedade, a troca depende bastante da capacidade de comandar o trabalho alheio. Pode-se afirmar que quanto maior a disponibilidade de produto do trabalho alheio, maior a riqueza do país. A real e invariável⁹ medida do valor de troca de qualquer mercadoria é o trabalho.

A teoria do valor e da distribuição de Smith se contrapôs às idéias fisiocratas do excedente exclusivamente agrícola. No seu sistema econômico, a produção manufatureira abria uma perspectiva mais favorável para o florescimento da divisão do trabalho. O trabalho agrícola não teria nenhuma qualidade superior e o trabalho em geral possuiria uma capacidade criativa. Os

⁹ Invariável no sentido que, esforço e sacrifício, em todos os tempos, equivalem a esforço e sacrifício.

agentes econômicos fundamentais seriam os capitalistas, trabalhadores e proprietários fundiários; e, seus respectivos fluxos de rendimentos, seriam os lucros, salários e a renda fundiária¹⁰.

Dentro do escopo desta tese, focalizar-se-á sua análise sobre a renda fundiária. No *Capítulo XI* de sua principal obra, Smith ao mesmo tempo define a renda fundiária e descreve como se estabelecem os contratos de arrendamento. Primeiro, é uma relação contratual, cujos interesses de uma das partes (proprietário) parecem sobrepôr-se à outra (arrendatário). O produtor submete-se à proposta de negociação, ainda que desvantajosa, pois dificilmente o proprietário está disposto a deixar

“(…) uma parcela da produção não superior ao que é suficiente para pagar ao arrendatário o capital do qual ele fornece as sementes, paga a mão-de-obra, compra e mantém o gado e outros instrumentos e dispositivos agrícolas, juntamente com o lucro normal do capital empregado, segundo a taxa vigente na região” (Smith, 1985:151).

Acrescenta-se a isto,

“(…) toda parcela do preço da produção que ultrapasse a porcentagem destinada ao arrendatário, o dono da terra naturalmente procura reservá-la para si, como sendo a renda que lhe é devida pelo uso da terra; essa renda pleiteada pelo proprietário naturalmente é a máxima que o arrendatário puder pagar-lhe, nas circunstâncias concretas da terra” (Smith, 1985:151).

O arrendatário, que precisa utilizar a terra de terceiros para produzir, raramente vislumbra outra solução, ou possui poder de negociação¹¹, para mudar essa situação.

Segundo, as melhorias na terra muitas vezes são feitas pelo arrendatário, entretanto, “quando se renova a locação, geralmente o locador exige o mesmo aumento da renda que pleitearia no caso de todas as melhorias terem sido feitas com seu próprio capital” (p. 152). Verifica-se que este fato é duplamente prejudicial ao arrendatário. Um, o arrendatário sentirá um forte desestímulo em realizar investimentos que valorizem a terra e elevem a renda paga ao proprietário. Dois, a não realização ou o atraso de investimentos pode afetar negativamente a produção e, por conseguinte, o lucro do arrendatário.

Terceiro, de acordo com Smith, a renda fundiária

“entra na composição do preço das mercadorias de uma forma diferente dos salários e do lucro. Salários e lucros altos ou baixos são a causa do preço alto ou baixo das

¹⁰ Smith denomina-os de fontes originais de todo rendimento.

¹¹ Poder de barganha, conforme relata a literatura mais recente.

mercadorias, ao passo que a renda da locação da terra, alta ou baixa, constitui o efeito dos preços altos ou baixos das mercadorias” (Smith, 1985:152).

Isto decorre, explica ele, porque o preço das mercadorias (produto do cultivo da terra) é alto ou baixo, muito mais, pouco mais ou não mais do que o necessário para pagar os salários e os lucros, “a mercadoria proporciona uma renda alta, uma renda baixa ou nenhuma renda” (p. 153).

O contrato de parceria não só foi objeto de investigação de Adam Smith (1985), mas este propôs que a taxa fosse adotada para induzir os proprietários a usar outros arranjos de arrendamento:

"Alguns donos de terra, ao invés de uma renda em dinheiro, exigem uma renda em espécie, em trigo, gado, aves domésticas, vinho, azeite, etc., ao passo que outros cobram uma renda em serviço. Tais rendas sempre são mais prejudiciais para o rendeiro que benéficas para o patrão. O que elas tiram do bolso do rendeiro ou mantêm fora dele é superior àquilo que colocam no bolso do proprietário da terra. Em toda região onde se encontram tais práticas, os rendeiros são pobres e mendicantes, mais ou menos de acordo com a intensidade em que elas se verificam. Fazendo uma avaliação bem alta de tais rendas, e conseqüentemente impondo-lhes impostos mais elevados, poder-se-ia talvez desestimular suficientemente uma prática que é danosa para toda a comunidade.” (Smith, 1985:252)

Não é nenhuma novidade as contendas entre Thomas Robert Malthus e David Ricardo no interior da economia política. No concernente à renda fundiária, essas divergências tornam-se ainda mais acentuadas. Toda discussão englobava a Lei dos Cereais, legislação a favor da produção nacional.

Grosso modo, Malthus pensava que era preciso estabelecer algum grau de proteção alfandegária aos produtores ingleses para diminuir os riscos políticos de depender da produção externa. Defendia que a renda não era decorrência só da necessidade de cultivarem-se cereais em terras de qualidade inferior, mas seria intrínseca à produção agrícola. As várias fertilidades da terra simplesmente lhe davam a forma escalonada. Esta opinião desenrolaria em sua teoria da renda diferencial.

O princípio da renda diferencial pressupõe que a condição necessária para todos os capitais obterem rendimentos proporcionais à sua magnitude (uniformidade das taxas de lucros) é o produto excedente direcionar-se às mãos dos proprietários sob a denominação de renda fundiária. Os constantes investimentos à mesma terra, ou a terras piores, conferem uma renda diferente (diferencial) aos proprietários das áreas mais férteis.

Nas sucessivas edições do *Ensaio sobre a População*, Malthus tratou de aperfeiçoar suas idéias sobre a oferta de produtos agrícolas. Ele admitia que quando todas as áreas férteis estivessem utilizadas, o rendimento do capital reduziria, e agravaria o desequilíbrio entre a população e os meios de subsistência. Ainda que o rendimento continuasse constante, hipótese mais benéfica à população, pois afetaria em menor medida a oferta agrícola, os meios de subsistência não poderiam alcançar a taxa de crescimento humana. Em outras palavras, o princípio malthusiano da população¹² prescinde da hipótese de rendimentos decrescentes da produção agrícola. O princípio da renda diferencial possibilitou agregar uma forte qualificação econômica à defesa dos direitos dos proprietários a auferirem renda. De um direito natural oriundo da propriedade privada, a renda passa a decorrer da pressão populacional sobre a terra (Coutinho, 1993).

Logo na primeira página de *Princípios de Economia Política e Tributação*, de 1821, Ricardo deixa claro quais são as leis que regulam a distribuição do produto da terra.

“O produto da terra – tudo que se obtém de sua superfície pela aplicação combinada de trabalho, maquinaria e capital – se divide entre três classes da sociedade, a saber: o proprietário da terra, o dono do capital necessário para seu cultivo e os trabalhadores cujos esforços são empregados no seu cultivo. Em diferentes estágios da sociedade, no entanto, as proporções do produto total da terra destinadas a cada uma dessas classes, sob os nomes de renda, lucro e salário, serão essencialmente diferentes, o que dependerá principalmente da fertilidade do solo, da acumulação de capital e de população, e da habilidade, a engenhosidade e dos instrumentos empregados na agricultura.” (Ricardo, 1985:39)

Mais do que uma análise das relações contratuais, a teoria ricardiana da renda fundiária retratou a influência da fertilidade do solo, da acumulação de capital, do crescimento populacional, da habilidade dos produtores e aperfeiçoamento técnico na agricultura para a criação e repartição do produto total entre as três classes sociais. Faltou-lhe vislumbrar que as condições de posse alteram fortemente a distribuição da renda e a eficiência produtiva.

A divisão do produto total entre as três classes não ocorre de maneira equitativa e harmoniosa¹³.

¹² “A população, quando não controlada, cresce numa progressão geométrica. Os meios de subsistência crescem apenas numa progressão aritmética. Um pequeno conhecimento de números demonstrará a enormidade do primeiro poder em comparação com o segundo (Malthus, 1996:246).

¹³ Esta idéia de conflito de classes será retomada e aprofundada posteriormente por Marx.

“(…) os interesses dos capitalistas e dos proprietários de terra são diametralmente opostos: os capitalistas tendem a favorecer todas as circunstâncias que possam reduzir o preço dos produtos agrícolas e, com este, o custo do trabalho; ao contrário, os proprietários de terras tendem a opor-se ao surgimento de tais circunstâncias” (Napoleoni, 2000: 103)

Enquanto aos capitalistas interessa a redução dos custos de produção a fim de elevar seus lucros; aos proprietários a realização de novos investimentos por parte dos arrendatários é crucial para aumentar a renda fundiária.

Parece existir um consenso entre Ricardo e Malthus no que se refere à renda diferencial. Na teoria ricardiana a renda advém do rendimento diverso decorrente de sucessivas aplicações de capital à margem extensiva ou intensiva da terra. Quanto maior a soma de capital, maiores as diferenças de rendimento físico entre as aplicações mais e menos eficientes. A renda varia em função da demanda, mas não segundo acepção malthusiana, e sim pelo contingente populacional que pressiona o uso de mais capital com rendimentos menores.

1.2.3 Karl Marx

A teoria da renda fundiária marxista constitui uma das análises mais ricas para compreender melhor a racionalidade dos contratos de arrendamento de terras e parceria. É uma grande contribuição ao debate sobre o tema na medida em que permite acompanhar as mudanças da renda fundiária durante o processo de desenvolvimento do capitalismo na agricultura.

Para Marx, os proprietários, por possuírem o monopólio da terra, auferem uma renda (absoluta). Ademais, a utilização de terras de qualidades diferentes gera uma renda diferencial. A renda diferencial I advém do sobrelucro decorrente de diferentes fertilidades do solo e ou sua localização próxima ao mercado consumidor. Já os investimentos em capital produtivo proporcionariam um sobrelucro que o proprietário receberia sob a forma de renda diferencial II.

O preço da terra¹⁴ afeta a formação da renda fundiária, uma vez que os proprietários de terras mais férteis e de localização mais favorável obterão uma renda maior pela sua utilização por terceiros. Além disso, a realização de investimentos por parte dos arrendatários e dos parceiros em tecnologias mais modernas, a fim de melhorar a qualidade do solo, pode abrir uma oportunidade para o proprietário elevar a renda fundiária em contratos futuros. Um dos efeitos da renda fundiária é o acréscimo monetário aos custos de produção dos produtos agrícolas, ou seja,

¹⁴ Para um aprofundamento sobre os determinantes do preço da terra consultar Reydon (1992) e Reydon e Plata (2000).

pode ocorrer um aumento no preço dos produtos agrícolas para tornar possível o pagamento da renda fundiária (Buainain, 1980; Graziano da Silva, 1980).

A análise da renda absoluta e da renda diferencial I e II de Marx é fundamental para entender as transformações que essas categorias econômicas provocam na agricultura. Todavia, em *O Capital* de 1867, no *Capítulo XLVII* intitulado “Gênese da Renda Fundiária” o autor distinguiu a renda fundiária em renda trabalho, renda produto e renda dinheiro para tratar do arrendamento e da parceria.

A renda em trabalho é a forma mais simples da renda fundiária.

“(…) em que o produtor direto trabalha uma parte da semana, com instrumentos de trabalho (arado, bois etc.) que lhe pertencem de fato ou de direito, cultiva o solo que lhe pertence de fato, e nos outros dias da semana trabalha na propriedade do senhor fundiário, para o senhor fundiário, sem remuneração, a questão ainda está aqui totalmente clara: a renda e mais-valia são idênticas” (Marx, 1985: 250).

Desta definição da renda em trabalho, Marx analisa dois aspectos principais. O primeiro diz respeito à autonomia do trabalhador, seja em relação à posse dos meios de produção, seja por sua capacidade de produzir os seus meios de subsistência e de gerar um mais-trabalho destinado ao proprietário da terra.

O segundo aspecto refere-se à:

“(…) coincidência da mais-valia com trabalho alheio não pago não precisa aqui de nenhuma análise, pois ainda existe em sua forma visível, palpável, já que o trabalho do produtor direto para si mesmo ainda está separado espacial e temporalmente de seu trabalho para o senhor fundiário, e esse trabalho aparece diretamente na forma brutal de trabalho forçado para um terceiro. (...) A renda consiste na apropriação direta pelo proprietário da terra desse dispêndio excedente da força de trabalho, pois o produtor direto não paga a este nenhuma outra renda. Aqui, onde não só mais-valia e renda são idênticas, mas a mais-valia ainda possui visivelmente a forma de mais-trabalho, são evidentes as condições naturais ou os limites da renda, porque também o são do mais-trabalho em geral” (Marx, 1985: 252).

Enfim, o autor argumenta que a renda em trabalho é completamente dependente do volume relativo do mais-trabalho até o ponto em que o produtor direto é capaz de melhorar sua própria situação, ou seja, depende da capacidade do produtor direto de gerar um excedente sobre os meios de subsistência.

A renda em produto supõe um estágio mais avançado da sociedade e difere

“(…) da forma precedente pelo fato de que o mais-trabalho já não deve ser executado em sua configuração natural, portanto também não mais sob a vigilância direta e a coerção do senhor da terra ou de seu representante; pelo contrário, o produtor direto, impulsionado pelo poder das condições imperantes em vez de sê-lo pela coerção direta, e pela determinação legal em vez de sê-lo pelo chicote, deve efetuá-lo sob sua própria responsabilidade” (Marx, 1985: 253-4).

Ademais, o trabalho do produtor para sua subsistência e o trabalho destinado ao proprietário da terra já não estão visivelmente separados em termos de espaço e tempo. Todo o trabalho do produtor direto precisa se transformar em produto a título de meios de subsistência e renda fundiária.

Por renda em dinheiro Marx considera a metamorfose da renda em produtos.

“O produtor direto continua a ser o possuidor tradicional, por herança ou por outra via, da terra, e tem de canalizar para o senhor fundiário, enquanto proprietário de sua mais essencial condição de produção, trabalho forçado excedente, isto é, trabalho não pago, feito sem equivalente, na forma de mais-produto transformado em dinheiro” (Marx, 1985: 255).

A transformação da renda em produtos em renda em dinheiro possui dois pressupostos. O primeiro é o substancial desenvolvimento da produção de mercadorias, da indústria e do comércio, o que pode aumentar a circulação do dinheiro. O segundo pressuposto concerne à existência de um preço de mercado para os produtos a fim de que os mesmos possam ser vendidos por seu valor e comercializados mediante o uso do dinheiro.

A renda em dinheiro muda a relação tradicional entre o campesinato sujeito a prestações e o proprietário da terra em relação puramente monetária. Essa transformação, por um lado, expropria os antigos posseiros agrícolas, para paulatinamente colocar, em seu lugar, um arrendatário capitalista; por outro, tira a obrigação do antigo possuidor de pagar renda e o torna um camponês independente, com plena propriedade da terra que cultiva.

Nos países em certo grau de desenvolvimento do mercado mundial surge

“(…) o arrendamento do solo a capitalistas que até então estavam fora dos limites rurais e que, agora, transferem para o campo e para a agricultura capital obtido em âmbito citadino e o modo empresarial capitalista já desenvolvido nas cidades, ou seja, a feitura do produto como mera mercadoria e como simples meio para a apropriação de mais-valia” (Marx, 1985: 257).

Deste modo, o arrendatário capitalista transforma-se no comandante efetivo dos trabalhadores agrícolas e o verdadeiro explorador do mais-trabalho deles, ao passo que o

proprietário da terra mantém apenas relação direta, ou seja, mera relação monetária e contratual para com esse arrendatário.

A teoria marxista da renda fundiária permite-nos analisar algumas implicações sobre os contratos de arrendamento. Por um lado, o acesso à terra mediante arrendamento, *per se*, pode constituir um obstáculo à valorização de capitais. Um contrato relativamente curto oferece poucas perspectivas de ganho para o arrendatário, porque o prazo geralmente apresenta-se insuficiente para maturação dos investimentos e obtenção do sobrelucro. A forma de pagamento quase sempre gera insegurança, pois, independentemente dos resultados da produção, o arrendatário assumiu o compromisso de destinar certa parcela ao proprietário a título de renda fundiária¹⁵. Além disso, existe a possibilidade de valorização da terra, o que pode, aliás, ser uma defesa do proprietário contra o arrendatário no momento da fixação da parcela da renda.

Por outro lado, como já advertia Marx, a prática mais intensa do arrendamento seria uma conseqüência do próprio desenvolvimento capitalista. A imobilização de capital em terra seria, sob a ótica puramente econômica, inviável em decorrência da necessidade de aplicação dos capitais em outros recursos produtivos (i.e., máquinas e equipamentos, insumos agrícolas, força de trabalho). Assim, pensar a decomposição marxista da renda diferencial em I e II envolve contextualizá-la ao modelo de três classes sociais, quais sejam: proprietários de terras, arrendatários capitalistas e trabalhadores rurais.

É possível traçar um paralelo com a realidade do arrendamento de terras no Brasil. A presença de três classes sociais na prática do arrendamento é nítida na rizicultura no Rio Grande do Sul. Os contratos de arrendamento tipicamente capitalistas vêm crescendo significativamente nas regiões de fronteira agrícola do Centro-Oeste (sobretudo, Mato Grosso do Sul, Mato Grosso e Goiás) e têm consolidado sua presença entre os usineiros nas áreas de cultivo da cana-de-açúcar em São Paulo.

Em relação à parceria, Marx assim se expressou:

“Como uma forma de transição entre a forma originária da renda e a renda capitalista pode ser considerado o sistema de meias ou sistema de parceria, onde aquele que cultiva (o arrendatário), além de seu trabalho (próprio ou alheio), fornece uma parte do capital de giro, enquanto o proprietário da terra, além do solo, outra parte do capital de giro (por exemplo, o gado) e o produto é dividido em

¹⁵ Posteriormente, Allen e Luck (1993, 2001) tratarão das vantagens e desvantagens dos contratos de arrendamento em espécie ou dinheiro, renda fixa ou variável.

determinadas proporções, variáveis nos diferentes países, entre o rendeiro e o proprietário da terra” (1985:259).

Diferentemente dos seus antecessores e sucessores, o autor ressaltou o caráter transitório da parceria. Ou ainda pode-se dizer o caráter pré-capitalista da parceria. Concordeu com os demais autores ao definir as relações contratuais entre o produtor e o proprietário de terras. E reconheceu que a parceria pode assumir algumas características peculiares a cada país.

1.2.4 Alfred Marshall

Alfred Marshall, em *Princípios de Economia* de 1890, trouxe para a discussão dos contratos de parceria não só uma estrutura analítica superior, mas também a notável capacidade operacional e os efeitos institucionais dessas relações contratuais. Acrescentou precisão e generalidade ao argumento, concomitantemente considerou os tipos de ajustes que os proprietários poderiam fazer para evitar certas desvantagens dos contratos *sharecropping*, como se lê:

"Porque, quando o lavrador tem de dar a seu senhorio metade de cada dose de capital e trabalho que aplica à terra, não há de ser do seu interesse aplicar quaisquer doses cujo rendimento total seja menos de duas vezes o bastante para recompensá-lo. Se, então, ele é livre para cultivar o que escolher, há de cultivar muito menos intensivamente que no sistema inglês. Aplicará apenas o capital e o trabalho que lhe dêem receitas mais do que duas vezes suficientes para reembolsar-se, de modo que o proprietário receberá uma parte ainda menor desses rendimentos do que no caso do sistema de arrendamento fixo." (Marshall, 1982: 250).

Esta declaração concisa contém o que ficou amplamente conhecido como o paradigma de ineficiência do “arrendamento *sharecropping* marshalliano”. Para elaborar esse paradigma, Marshall colocou em destaque a questão da posse da terra, especificamente, a distinção entre o “sistema inglês de arrendamento” e a parceria (“*on shares*”) ou meação (“*metayer*”)¹⁶. Reconheceu que a parceria possuía vantagens equiparáveis aos modernos sistemas organizacionais (i.e., cooperação, participação nos lucros e pagamento por tarefa), pelo qual o trabalho e o capital compartilham do mesmo produto.

¹⁶ Por “sistema inglês de arrendamento” entende-se o arrendamento tipicamente capitalista, com renda fixa e pago em dinheiro, da Inglaterra. Enquanto meeiro (“*metayer*”), conforme explicou Marshall, “aplica-se propriamente apenas aos casos em que a cota do proprietário na produção é a metade, mas é geralmente aplicado a todos os arranjos dessa espécie, qualquer que seja a parcela do proprietário.” (Marshall, 1988:224)

Adicionalmente, o autor parecia estar atento à possibilidade desse sistema adequar-se mais às áreas pequenas; aos produtores mais pobres e sem nenhuma segurança de posse; e ao proprietário hábil à supervisão, pois poderia deliberada e livremente organizar a quantia de capital e trabalho do arrendatário e atender às exigências de cada caso especial. Em outras palavras, não se adaptaria “à iniciativa de um arrendatário competente e responsável” capaz de supervisionar sua atividade produtiva, adquirir o capital indispensável aos investimentos e contratar trabalhadores quando necessário.

De forma interessante, a maioria dos autores clássicos considerou a parceria ineficiente porque não proporcionava fortes incentivos para o produtor investir seu capital na terra. Não era suficientemente claro até o tempo de Marshall que as mesmas razões que inibiam os produtores sob contrato de parceria de realizar investimentos para obter os benefícios da produção a longo prazo, também os inibiria de prover insumos, máquinas e equipamentos adequados para o processo de produção atual. Teses posteriores (Schickele, 1941; Heady, 1947; Issawi, 1957) defenderam as implicações da alocação ineficiente de recursos sob contratos de parceria. Estes incentivos e arranjos ganhariam destaque na moderna teoria da Nova Economia Institucional, como se verá à frente.

Schickele (1941) discutiu os efeitos dos cinco tipos de posse (i.e., *farm owner-operatorship*, *cash rent tenancy*, *crop share tenancy*, *stock share tenancy*, *large-scale farming*) na eficiência empresarial agrícola¹⁷. Em comparação com as condições *cash rent*, o grau de intensidade de operações agrícolas, e conseqüentemente a eficiência do empreendimento agrícola como um todo, tendia a ser materialmente mais baixo sob *crop share*. Estas considerações sustentavam a expressão comum que *share renting* atrapalhava todo desenvolvimento da iniciativa do arrendatário e o descrédito geral em relação ao *share renting*, que abateu regiões agrícolas altamente comerciais da Europa, notavelmente, Inglaterra e Alemanha.

Ao passo que Heady (1947) focalizou os sistemas de arrendamento e o seu efeito na organização de recursos em fazendas individuais. As formas de pagamento do arrendamento são dadas por várias forças que, além da competição, incluem elementos de monopólio e costumes. Por conseguinte, as condições organizacionais do arrendamento podem permitir melhores ajustes na utilização de recursos.

¹⁷ Para o autor esta eficiência compreendia o emprego de combinações de fatores de produção em uma empresa e sua avaliação em termos monetários, relativo a renda monetária gerada pelos mesmos.

1.3 Direitos de Propriedade e Eficiência

Sob a ótica da moderna teoria econômica, notadamente a Nova Economia Institucional e Análise Econômica do Direito, os direitos de propriedade passaram a apresentar múltiplas dimensões analíticas.

Primeiramente, é oportuno dizer que, em ambas vertentes, o objetivo geral é analisar como a definição dos direitos de propriedade, em contextos específicos, pode influenciar o comportamento dos agentes econômicos. Admite-se que direitos de propriedade seguros e melhor definidos, inclusive o direito de vender ou transferir a propriedade, contribuem para que a alocação dos recursos seja feita de tal modo que gere maior bem-estar. Contudo, o objeto de estudo e o enfoque das duas vertentes são diferentes. Na Análise Econômica do Direito, o objeto de estudo são as leis formais, e o intuito é buscar na Teoria Econômica os elementos que possam auxiliar na elaboração de leis para induzir os agentes a agir de maneira mais eficiente. Nota-se claramente um enfoque normativo, isto é, procura-se fazer recomendações de como a Economia e a sociedade deveriam ser organizadas a fim de atingir um nível mais elevado de eficiência.

Enquanto que a Nova Economia Institucional, além das leis, considera desde instituições informais e não escritas a costumes e normas. Esta vertente visa explicar a realização e a persistência de resultados ineficientes no sistema econômico, dado que as instituições não conduzem os agentes a situações mais eficientes, conforme se observa no caso de deficiência na definição dos direitos de propriedade. Há um enfoque positivo, ou seja, o objetivo é explicar o que efetivamente causa o comportamento dos agentes na Economia (Zylbersztajn e Sztajn, 2005).

A primeira dimensão dos direitos de propriedade deve-se aos trabalhos seminais de Ronald Coase, *The Nature of the firm* (1937) e *The Problem of Social Cost* (1960), os quais deram novo tratamento ao tema da propriedade. O autor considerou que não são somente os bens-objeto do Direito que são negociados, ou seja, os direitos de uso, usufruto e abuso sobre o bem; mas, os direitos de propriedade sobre as dimensões de bens. Coase admitia que, na ausência dos custos de transação, os agentes poderiam realocar, eficientemente, os direitos de propriedade, pois os agentes negociariam a transferência dos direitos a custo zero¹⁸.

¹⁸ Este é o caso da Economia Neoclássica. Posto que os agentes têm racionalidade ilimitada e informação simétrica, as relações contratuais não estão sujeitas a atitudes oportunistas. Vale lembrar que os dois pressupostos comportamentais para a existência dos custos de transação são a racionalidade limitada e o oportunismo. Na ausência destes pressupostos, não há custo de obtenção e defesa dos direitos de propriedade, e eles serão perfeitamente definidos e completamente seguros. Os neoclássicos não os consideraram explicitamente na análise, pois os bens são automaticamente alocados de modo que maximizam o bem-estar.

Levando em consideração a análise de Coase, North (1994) focalizou o papel das instituições para o desenvolvimento sócio-econômico e o impacto das mesmas no controle dos custos de transação e na alocação dos direitos de propriedade. As instituições seriam os instrumentos responsáveis pela execução das normas (por exemplo, os tribunais), bem como as regras formais e informais (legislação, costumes, etc.). O autor deu à discussão dos direitos de propriedade um tom macro-institucional (segunda dimensão).

Uma terceira dimensão, denominada de micro-institucional, cujo principal representante é Williamson (1989), parte do papel dos direitos de propriedade para entender as organizações. Em outras palavras, estuda a influência da alocação dos direitos de propriedade sobre a eficiência e o desempenho das organizações. Supõe que o ambiente institucional está dado e analisa o comportamento dos agentes no desenho dos contratos e, em certa medida, na estrutura da firma.

Assim, determinadas instituições, especificamente a propriedade e os contratos, podem condicionar o ambiente que restringe tanto os limites para a tomada de decisões dos agentes quanto suas ações mais cotidianas. A estrutura dos direitos de propriedade seria talvez o elemento mais controverso do ambiente institucional, pois desencadearia mudanças importantes não apenas na forma de alocação dos recursos, mas no próprio estágio de desenvolvimento das diversas sociedades (Field, 1989).

Na realidade, antes da definição e garantia dos direitos de propriedade afetarem o desenvolvimento dos diferentes países, os custos de transação positivos interferem na alocação dos direitos de propriedade e, por conseguinte, afetam a sua definição. Uma pergunta central é: como surgem os direitos de propriedade?

A idéia central do surgimento dos direitos de propriedade é que quando um recurso é abundante e todos têm acesso aberto à utilização do mesmo, não haverá uma demanda por direitos de propriedade privada. Se qualquer pessoa pode usar um recurso, ninguém tem um incentivo para conservá-lo ou investir em tecnologias para elevar a eficiência econômica (Ostrom, 2001). Todavia, com as transformações sócio-econômicas, políticas e culturais, os recursos vão ficando cada vez mais escassos. A ausência de direitos de propriedade seguros pode acarretar uma exploração abusiva dos recursos em decorrência da competição entre os agentes para se apropriar dos retornos oriundos de sua utilização. Este fato cria incentivos para o aparecimento de direitos de propriedade seguros que reduzam ou eliminem a ineficiência.

Demsetz (1967) citou o exemplo do surgimento dos direitos de propriedade em dois grupos indígenas na América do Norte (Canadá) a fim de mostrar a importância dos direitos de propriedade na utilização eficiente dos recursos. Um deles vivia na península do Labrador e comercializava peles de animais altamente rentáveis. Inicialmente, a caça dos animais ocorria em um regime de propriedade comunal e, depois de certo tempo, surgem os direitos privados em resposta aos elevados custos de coordenação de acesso do regime anterior e ao perigo de exploração excessiva do recurso¹⁹. O segundo grupo vivia nas planícies do sudoeste e trabalhava com pastagem extensiva de animais. Diferentemente dos animais de caça, esses não têm valor comercial. Os direitos de propriedade privada, neste caso, não seriam adequados nem factíveis, pois inexistia o problema de desaparecimento das espécies devido à exaustão²⁰.

O autor considerou a existência de uma estreita relação entre os direitos de propriedade e as “externalidades”. Externalidade seria todo efeito benéfico (externalidade positiva) ou prejudicial (externalidade negativa) dos atos externos sobre os agentes²¹. Estes efeitos são externos porque não há um preço incluso (“conexo”). Não influi ou influi pouco nas decisões dos agentes, visto que não se transmite informação pelo mecanismo de preços. A “internalização” seria um processo mediante o qual os efeitos externos passariam a afetar o comportamento dos agentes. Os direitos de propriedade teriam a função primordial de lograr os incentivos necessários à internalização das externalidades.

Depreende-se que a evolução dos direitos de propriedade da terra depende de contextos históricos específicos. Na agricultura, em especial, dentre as várias circunstâncias, podem-se destacar as mudanças demográficas que aumentam a demanda por terra, os avanços comerciais e tecnológicos que elevam a demanda por produtos agrícolas e a produtividade da terra. Além disto, a individualização de posse e o direito de transmissibilidade, sob custódia dos arranjos

¹⁹Alchian e Demsetz (1973) afirmaram que os direitos de propriedade comum, todavia, não conduzem a uma mensuração mais precisa dos custos associados ao uso individual dos recursos. As pessoas que têm direitos em comum tenderão a exercer seus direitos de tal forma que ignoram todas as consequências de suas ações. Argumentaram que o efeito primário das modificações nos arranjos institucionais (i.e., transformar direitos de propriedade comum em direitos de propriedade privada) seria a presença dos custos de transação, em específico, a tarefa de reorganização da titulação dos proprietários. Ademais, a falta de habilidade para converter o valor dos recursos em preços de mercado transparente pode acarretar um aumento dos custos de transação por causa, entre outros motivos, das ações oportunistas dos agentes.

²⁰ Eggertsson (1990) chamou esse modelo de “ingênuo” por ignorar a importância do processo político na definição dos direitos de propriedade, mas reconheceu que o mesmo poderia contribuir para a análise histórica do desenvolvimento das instituições.

²¹ Os exemplos clássicos são a fumaça que sai da chaminé de uma fábrica e a sombra de um edifício muito alto que se projeta sobre a piscina de um hotel vizinho.

institucionais adequados (sistemas judiciários e registros públicos, notadamente), podem reduzir a incerteza e permitir uma realocação mais eficiente da terra. Acrescente-se a isto o fato de que o desenvolvimento do mercado de crédito pode encorajar a realização de investimentos na medida em que torna mais fácil a conversibilidade da terra em ativo líquido e viabiliza a sua comercialização (Bardhan e Udry, 1999).

Cheung (1968) elaborou um modelo teórico para mostrar que sob direitos propriedade privada, a distribuição de recursos é a mesma se o proprietário cultiva a sua própria terra, se contrata trabalhadores para fazer o cultivo, se arrenda as suas propriedades em uma base de renda fixa, ou se divide o rendimento presente com o produtor. Em uma aplicação inovadora do teorema de Coase (1960), segundo o qual os contratos livremente negociados são os substitutos perfeitos para mercados sujeito a certas circunstâncias, Cheung sustentou que se o mercado de arrendamento possuísse um número suficientemente grande de arrendatários potenciais (i.e., mercado competitivo), o proprietário não teria que oferecer mais do que o rendimento do salário de oportunidade do arrendatário para extrair o seu trabalho extra.

Antes de apresentar seu modelo, o autor contestou a abordagem clássica, até então predominante, da alocação ineficiente de recursos sob parceria. Segundo essa abordagem, sob parceria uma porção de toda produção é tida como renda e toda unidade produzida paga uma taxa para o governo (no caso, proprietário de terras). A distribuição da produção não é a mesma nos contratos de renda fixa, de parceria e no caso do próprio proprietário cultivar a terra. Neste último, o produtor obtém o produto com todo incremento. A parceria, conforme a abordagem clássica, resultaria em um cultivo menos intensivo (e menos eficiente), porque o incentivo do produtor para trabalhar ou investir na terra seria menor. Isto se equipara a um imposto *ad valorem*. Por isso, essa abordagem foi denominada de "imposto-equivalente".

Para Cheung (1968), a deficiência da análise "imposto-equivalente" era decorrente da falta de qualquer tratamento explícito do contrato de parceria em que as partes contratantes têm de concordar mutuamente em suportar as condições do contrato. Sob um contrato renda fixa ou um contrato de assalariamento, as condições das formas de pagamento são variáveis determinadas no mercado, estipula-se a repartição do rendimento para as partes contratantes e distribuição de recurso. O contrato de parceria não é nenhuma exceção, embora as condições contratuais sejam expressas em dimensões diferentes.

Posto isto, dá prosseguimento à apresentação das condições do contrato de parceria que em sua opinião são consistentes com o equilíbrio de mercado. Baseia-se na premissa de maximização de riqueza sujeito a restrição de direitos de propriedade privada em um mercado livre. Sob direitos exclusivos e recursos transferíveis, cada parte contratante é livre para aceitar ou rejeitar as condições negociadas de um contrato de parceria. Pressupõe-se um custo de contrato zero²².

O autor criticou essencialmente em três aspectos os escritores da abordagem “imposto-equivalente”, por não perceberem que a porcentagem paga e a área contratada são competitivamente determinadas no mercado. Primeiro, não trataram a possibilidade de o proprietário alocar todas as suas terras aos produtores disponíveis em uma estrutura de equilíbrio; e, sim, de um imposto de consumo, sob parceria o custo e a distribuição de terra são assim ignorados. Segundo, consideraram a porcentagem paga como determinada. Na parceria, porém, a porcentagem da renda é uma variável discricionária. Terceiro, no caso de um imposto, o governo não contrataria para maximizar riqueza.

A elaboração do modelo de parceria de Cheung (1968) gerou algumas divergências na literatura a respeito se ou não os proprietários poderiam estipular (e obrigar) as dotações dos produtores. A crítica do autor à análise clássica também não julgou que a sua concepção de parceria era muito distinta das condições descritas pelos seus precedentes. Da mesma maneira que a parceria da abordagem clássica não podia existir como uma organização econômica, também não há nenhuma razão pela qual deveria escolher a parceria desde que não domina (nem é dominado) por qualquer uma das outras duas formas contratuais (i.e., cultivo próprio e renda fixa)²³.

Para Cheung (1968), se todos os mercados fossem perfeitos, como ordinariamente se admitiu, então todas as formas contratuais deveriam conduzir ao mesmo resultado. Assim, não haveria nenhuma base consistente para escolher outro contrato. Contudo, se todos os mercados não fossem perfeitos, e uma forma contratual reduzisse custos pertinentes mais que outras, poderia haver uma base objetiva para escolher um contrato particular. É quase unânime a idéia de que não é possível explicar a existência da parceria com outra forma de posse sem introduzir

²² O autor definiu que os “custos do contrato” inclui os custos de negociação e cumprimento das cláusulas contratuais.

²³ Cheung (1969a, 1969b) levantou a hipótese que alguma imperfeição de mercado como custos de transação e risco da produção agrícola poderiam responder por sua existência.

riscos explicitamente e algumas das várias imperfeições de mercado que se encontram na realidade.

1.4 Mercados Imperfeitos e Eficiência

Do ponto de vista dos mercados imperfeitos, pode-se sintetizar a análise do arrendamento e da parceria, particularmente do último contrato, em dois argumentos. Primeiro, as imperfeições dos mercados podem ser parcialmente superadas na agricultura, uma vez que os contratos de parceria estabelecem uma relação entre divisão de riscos e incentivos. Stiglitz (1974), como se verá na seção seguinte, foi pioneiro em formular um modelo de contrato de parceria como um acordo entre divisão de risco e incentivos do trabalho. Introduziu o primeiro modelo principal-agente para estudar o problema de risco moral em relação ao esforço do trabalho não-observável. A escolha da parceria deve-se aos seus efeitos quando a supervisão direta do esforço do trabalho é cara ou ineficaz para o proprietário de terras.

Segundo, o arrendamento e a parceria têm efeitos positivos sobre o bem-estar. No curto prazo, há efeitos de bem-estar porque permite usar ativos que só podem ser valorizados por meio do acesso à terra (por exemplo, trabalho familiar, habilidades administrativas e de supervisão, ativos indivisíveis) e ajuda a utilizar recursos para os quais o mercado é imperfeito (mercado fundiário e crédito rural, sobretudo). No longo prazo, o acesso à terra via arrendamento e parceria pode ajudar os produtores a se capitalizar, acumular riqueza, e promover ascensão social mediante a propriedade da terra (Sadoulet et al., 2001).

Dado que as imperfeições dos mercados são latentes, e quase sempre geram problemas de alocação ineficiente dos recursos, alguns autores (Mazumdar, 1975; Lucas, 1979; Nabi, 1986) consideraram que, ao contrário da suposição de Cheung (1968) do perfeito funcionamento dos mercados, na realidade os produtores enfrentam restrições de acesso aos diversos mercados (fundiário, trabalho, crédito, máquinas e equipamentos, insumos agrícolas, assistência técnica, comercialização, etc.). Isto se deve, entre outros fatores, ao nível de riqueza e qualificação do produtor, às condições contratuais (i.e., forma de pagamento e prazo), à assimetria de informações, à legislação, ao desenho das políticas públicas.

Em estudo sobre a dinâmica do mercado de terras no Brasil, Reydon e Plata (2000; 2006b) enfatizam que o preço é uma variável relevante para analisar o uso que os agentes econômicos fazem da terra, assim como constitui um componente das políticas fundiárias quando

se propõe intervir na distribuição da propriedade da terra de forma mais eficiente. A problemática é estimar e descrever os principais determinantes do preço da terra, quais sejam: disponibilidade de infra-estrutura, legislação ambiental, grau de fragmentação da terra, inflação, Imposto Territorial Rural (ITR), custos de transação, ambiente sócio-econômico e político. O comportamento desses determinantes pode tornar o mercado de terras, decomposto nos segmentos de compra/venda e arrendamento, mais ou menos dinâmico.

Outro mercado que exerce muita influência sobre os contratos de arrendamento e parceria é o de crédito rural. Jaynes (1982) postulou que quando os proprietários de terras apresentam restrição de capital, mas os arrendatários têm acesso mais fácil ao crédito, ambas as partes poderiam ganhar se entrassem em um contrato de parceria. Esta tese modificou a hipótese tradicional da ineficiência da parceria e muitas das idéias dos economistas modernos.

A contribuição da análise do autor pode ser débil se interpretarmos a restrição de capital em circunstâncias absolutas, porque na maioria dos países os proprietários são geralmente mais ricos que os arrendatários – o que usualmente se adota na discussão dos possíveis motivos pelos quais os proprietários podem encadear transações de contratos de parceria em vários mercados. Porém, se interpretamos a restrição de capital em circunstâncias relativas, essa tese parece ter bastante mérito. São comuns os casos em que os proprietários arrendam sua terra por causa da falta de incentivo em solicitar o crédito rural ou comprar equipamentos (que pode ser denominado de capital necessário ao cultivo) para arrendatários que possuem esses meios de produção devido ao seu alto empreendimento agrícola²⁴.

Pode-se fazer menção aos proprietários no Brasil. Eles vêm crescentemente cedendo suas terras aos arrendatários, devido, entre outros fatores, às dificuldades de captação dos recursos financeiros necessários à realização dos investimentos²⁵. Em algumas circunstâncias, os proprietários assinam uma carta de anuência para facilitar a liberação do crédito ao produtor. Como se pretende tratar no Capítulo 2, essa prática vem favorecendo muitos arrendatários no Mato Grosso do Sul carentes da disponibilidade dos recursos financeiros para adquirir os insumos (sementes, fertilizantes, inseticidas, etc.), máquinas e equipamentos indispensáveis à atividade produtiva. Neste caso, o próprio cultivo de grãos (soja e milho) requer do produtor um nível mais

²⁴ Em particular, possuir bois foi considerado, por muitos economistas, como o fator determinante da quantidade de terra de um estabelecimento rural *lease in* ou *lease out* (Bliss e Stern, 1981; Taslim e Ahmed, 1992).

²⁵ Este fenômeno ocorreu em muitas áreas arrendadas para plantação da cana-de-açúcar em São Paulo, onde os pequenos proprietários cederam suas terras às grandes usinas da região. Recentemente, esse fenômeno vem crescendo nas áreas de expansão da cana em Goiás.

alto de tecnologia com vistas de reduzir custos e praticar preços mais competitivos no mercado nacional e internacional.

Os contratos de arrendamento e parceria constituem uma solução viável não só porque os proprietários podem abster-se das preocupações, exigências, custos, riscos e trabalho do processo produtivo, mas porque auferirão uma renda, conforme Marx, simplesmente pelo fato de deter o monopólio da terra. O arrendamento e a parceria tornar-se-ão cada vez mais atrativos à medida que o montante do rendimento destinado ao proprietário sob renda fundiária superar o montante do lucro que obteria se ele mesmo cultivasse a sua própria terra. Da parte do produtor, será cada vez mais viável se o pagamento da renda fundiária tornasse mínimo a fim de não comprometer sua lucratividade.

De acordo com Jaynes (1982), os fatores de produção e a produção por acre podem variar conforme a estrutura das fazendas e as taxas marginais de substituição dos fatores podem variar por indivíduos. Se a economia é ou não eficiente dado o mercado e as restrições institucionais é uma pergunta de difícil resposta. Qualquer um pode supor que todos os mercados que existem são perfeitos, e as distribuições são eficientes. No entanto, os estudos sobre a política agrária e desenvolvimento não podem somente se limitar a esses modelos. Os contratos de parceria são uma resposta à presença de significantes imperfeições do mercado e as perguntas referentes à eficiência requerem que os economistas levem em consideração condições de segunda opção²⁶.

A suposição do custo de execução zero parece ser uma das mais dúbias em relação à parceria. Cheung (1968) pressupôs que não havia nenhum custo de execução, assim, qualquer estipulação dos fatores de produção implicava perfeita complacência por parte do produtor. Por outro lado, a abordagem tradicional fixa efetivamente custos infinitos de forma que os proprietários não podem estipular nenhum fator de produção. Ambos os tipos de modelos pressupõem, também implicitamente, que não há nenhum problema de supervisão com assalariamento e todo trabalho é homogêneo. Na realidade, custos de transação ou problemas de supervisão são provavelmente significativos e podem afetar muito a decisão do proprietário referente ao livre cultivo. O aperfeiçoamento tecnológico vem demandando dos produtores um grau cada vez mais elevado de especialização, exigência esta que nem todos os proprietários conseguem atender.

²⁶ Para maiores detalhes, consultar Datta (1983).

Lucas (1979) investigou explicitamente os problemas de supervisão. Ele apresentou um modelo de equilíbrio geral em que o trabalho assalariado requer monitoramento para extrair esforço. Os proprietários também podem adotar contratos de parceria nos quais os trabalhadores têm um incentivo para ofertar o esforço não supervisionado. Existem duas "distorções": custos de monitoramento e um "imposto" (*share*). As declarações de eficiência requerem comparações de segunda opção que adotem formas funcionais mais específicas. Esta economia mista de contratos de trabalho assalariado e parceria é tecnicamente eficiente e provê maior bem-estar social que uma economia apenas de assalariamento, quando os incentivos privados conduzem a essa mistura. Admite-se que a incidência de parceria aumenta com os custos de monitoramento, a quantidade de produtores por proprietário, e intensidade do trabalho produtivo.

Quibria e Rashid (1986) reuniram em um único modelo os problemas de supervisão e dualismo do mercado de trabalho nas economias agrárias. Este difere do modelo de Lucas (1979) em dois aspectos: (i) o produtor cultiva terras próprias e sob contrato de parceria; (ii) o custo 'real' do trabalho sob arrendamento é maior que o custo do trabalho na fazenda familiar. É verdade que o produtor cultiva a terra sob parceria com menos trabalho intensivo que na sua própria terra, a intensidade do uso do trabalho na terra arrendada não é menor que na sua própria terra.

Outros autores (Bliss e Stern, 1981; Taslim e Ahmed, 1992) discutiram o papel da não comercialização e indivisibilidade de certos fatores, como animais e habilidade administrativa, na escolha de arrendamento. Em vários países menos desenvolvidos falta qualquer mercado seguro para animais, e repetitivamente o único modo para assegurar a sua disponibilidade é comprá-los. Mas a quantidade de terra que os animais dos produtores pode cultivar nem sempre é igual à sua quantidade de terra própria. Se os seus estabelecimentos atuais são menores do que a demanda de seus animais, os produtores podem utilizar melhor esses animais em uma terra adicional sob contrato de parceria. De acordo com a teoria dos custos de transação, as habilidades administrativas, também, desempenham uma função similar na escolha de contrato de parceria.

Alguns autores (Koo, 1973; Quibria e Rashid, 1984) sustentaram que o mercado de terra no modelo de Cheung (1968) e, outros afins, não era competitivo. Os resultados destes modelos dependiam do postulado que o proprietário unilateralmente decidia a renda (*share*), a quantidade de terra arrendada e a oferta dos fatores de produção para o produtor. A única decisão do produtor seria escolher a parceria ou não. Até mesmo se os produtores fossem livres para escolher a quantidade de terra, a competição entre eles reduziria a área arrendada à quantia que só

garantiria seu salário alternativo (Reid, 1976). O que parece ser crucial para os resultados é se deveria existir uma oferta excessiva de produtores potenciais cujo custo de oportunidade do trabalho é a taxa salarial exógena.

Taslim (1992) advertiu que as teorias dos contratos de parceria referentes às imperfeições do mercado podem coexistir com trabalho assalariado, mas não explicam sua coexistência com renda fixa. Na realidade, dificilmente surge renda fixa quando o próprio proprietário cultiva a terra e parceria são as únicas alternativas. Quando o arrendamento renda fixa também está disponível muitas destas imperfeições são negociadas melhor sob renda fixa. Por exemplo, se houver problemas de supervisão, o proprietário poderia alcançar um resultado melhor arrendando a sua terra a renda fixa em lugar da parceria. Se não houver nenhuma diferença entre arrendatários e trabalhadores, o pagamento para todas as partes poderia aumentar se os trabalhadores tornassem pretendentes residuais. Se os fatores pertencentes a uma parte não são comerciáveis ou indivisíveis, então os desincentivos poderiam ser eliminados se há um pretendente residual. Conseqüentemente, a parceria é redundante quando contratos de trabalho assalariado e renda fixa estiverem disponíveis.

1.5 Risco e Incerteza

Embora seja intuitivamente convincente, Stiglitz (1974) colocou em dúvida o argumento de Cheung de que a parceria possui mecanismos pelos quais ambas as partes podem compartilhar o risco. O autor questionou como os mercados competitivos poderiam controlar o risco, e de que maneira o risco afetaria a alocação de recursos. Os riscos na agricultura seriam substancialmente grandes, a literatura de então evitava um tratamento explícito da divisão de riscos no meio rural. Levantava suspeitas sobre as conclusões relativas à eficiência da parceria de Cheung (1968), ou ainda, a indiferença entre o contrato de trabalho assalariado do proprietário e o contrato de trabalho em um sistema de arrendamento de terras.

O objetivo de Stiglitz (1974) era formular um modelo de equilíbrio geral simples de uma economia agrícola competitiva. O foco era a divisão de riscos e os efeitos dos incentivos em propriedades com sistemas de distribuição (alocação de recursos) alternativos. Ele dividiu sua análise em duas partes. Na primeira, considerou rígida a oferta de trabalho (esforço) para um

indivíduo, e focalizou os aspectos da divisão de riscos na parceria. Entre as principais proposições qualitativas do seu modelo²⁷, cabe destacar as seguintes:

(a) Se os trabalhadores e os proprietários estão dispostos a estabelecer “contratos *mix*” (i.e., os trabalhadores podem trabalhar para vários proprietários diferentes e os proprietários podem empregar os trabalhadores em diferentes “contratos”)²⁸, a economia é eficiente porque todos os proprietários utilizam a mesma relação terra-trabalho.

(b) Há, no modelo, uma relação linear entre o pagamento fixo que o trabalhador recebe (salário) e sua participação (*share*). Pode-se identificar no modelo um valor de absorção do risco. Isto é, sempre que há um contrato de parceria puro, e os trabalhadores e proprietários podem misturar contratos, o contrato de parceria puro pode ser dispensado no sentido que todas as oportunidades de divisão de risco poderiam ser obtidas combinando contratos salário puro e arrendamento puro (renda fixa).

(c) O produto marginal médio de um trabalhador é maior ou menor que seu rendimento médio quando o trabalhador paga uma renda ou recebe um salário (em adição a alguma parcela no total da produção). Assim, o rendimento do proprietário pode ser composto pelo pagamento da renda da terra mais um pagamento por absorver alguns trabalhadores proporcionais à divisão de risco. Ambos, renda e salário são pagamentos fixos. No caso de parceria pura o produto marginal médio é igual ao rendimento médio, pois não há nenhum pagamento fixo para trabalhadores.

(d) Há, no modelo, um sistema salário puro (ou renda fixa) se, e somente se, todos os trabalhadores são risco neutro, ou seja, os agentes são menos sensíveis às perdas.

(e) Se os trabalhadores não podem misturar contratos, os proprietários mais avessos ao risco (i.e., mais sensíveis às perdas) podem ter um número menor de trabalhadores por acre que os proprietários menos avessos ao risco. A economia teria uma alocação menos eficiente de trabalho e terra. Se há relações sistemáticas (ordenadas) entre o tamanho da fazenda (riqueza do proprietário) e o grau de aversão ao risco do proprietário, então haveria uma relação sistemática entre tamanho da fazenda e produção por acre. A economia poderia alcançar um maior grau de eficiência.

²⁷ A derivação dessas propriedades qualitativas requer a suposição de um proprietário e um trabalhador denominados por Stiglitz de “representativos”.

²⁸ Esse modelo de “contratos *mix*” diz respeito aos contratos de parceria puro, de trabalho assalariado e arrendamento renda fixa.

(f) O trabalhador paga uma renda fixa ao proprietário (além de uma parte do lucro) ou recebe um salário fixo (além de uma parte do lucro) conforme sua aversão ao risco seja maior ou menor do que do proprietário. Um aumento na diferença da produção agrícola aumenta (diminui) a parte da colheita paga ao proprietário como também a parte do rendimento médio recebido pelo proprietário se o proprietário é menos (mais) avesso ao risco do que o trabalhador.

Nos sistemas de distribuição lineares de Stiglitz, Y_w é a renda de trabalhador e Y_r é a renda dos proprietários. A variável Q representa o fator terra e a variável L o trabalho. Os parâmetros α e β são respectivamente, a participação (*share*) e a taxa fixa.

$$Y_w = \frac{\alpha Q}{L} + \beta$$

$$Y_r = (1 - \alpha)Q - \beta L, 0 \leq \alpha \leq 1$$

Existem três casos especiais:

$\beta = 0$, o sistema de parceria pura;

$\alpha = 0$, o sistema de salário: proprietários contratam trabalho a uma taxa fixa;

$\alpha = 1$, trabalhadores arrendam terra a uma taxa fixa.

Não há nenhuma razão para esperar *a priori* que a economia estará em um destes casos polares. Note que se $\beta < 0$, o trabalhador paga ao proprietário uma taxa fixa pelo uso da terra, e o proprietário também recebe uma determinada parcela (*share*) da colheita. Se $\beta > 0$, temos o caso em que o trabalhador recebe um salário fixo, e oferece um tipo de incentivo ao proprietário por cultivar a terra.

O problema, então, é a determinação competitiva de α e β , os quais determinam a distribuição do rendimento como também a divisão de risco. O processo para a determinação do nível de equilíbrio de α e β é, de algum modo, fundamentalmente diferente dos modelos competitivos habituais. Existe um valor, o salário, que remunera o fator trabalho; e outro valor, a renda, que remunera o fator terra. Assim, existem dois valores ("uma taxa fixa" e "uma *share*") para remunerar terra e trabalho, e o risco; estes estão associados de maneira complexa.

Além disso, as taxas fixas e a *share* não determinam o valor de um contrato, desde que $\alpha > 0$ o trabalhador precisa saber quanta terra lhe permitirão trabalhar, e se $\alpha < 1$, o proprietário precisa saber quanto "trabalho" seus trabalhadores ofertarão. Na análise competitiva habitual, dados físicos como a quantidade de terra e trabalho, não tem nenhum papel na decisão do indivíduo; só o valor do salário é relevante.

No modelo competitivo correspondente sem incerteza há, de fato, só uma condição de equilíbrio: ao salário anunciado, todas as empresas contratam os trabalhadores até o ponto onde o salário, w , é justamente igual ao valor do produto marginal. Isto gera uma curva de demanda para trabalho, L^d , e o equilíbrio requer a demanda igual à oferta.

A demanda de trabalhadores (cada especificação de α e β) é igual à oferta de trabalhadores para cada contrato. Devem ser satisfeitas três condições:

(a) Escolha de trabalhadores entre os contratos existentes. Dos contratos disponíveis na economia, não existe nenhum que o trabalhador individual prefere ao que ele tem.

(b) Escolha de proprietários entre os contratos existentes. Dos contratos disponíveis na economia, não existe nenhum subconjunto que o proprietário prefere ao subconjunto que ele emprega.

A suposição implícita destas duas condições de equilíbrio é que há uma quantia razoável de "mobilidade" de trabalhadores agrícolas. Nos antigos ambientes agrícolas, esta não é uma suposição muito aceitável. Por outro lado, em tais sociedades, mudanças, por exemplo, nas atitudes devido ao risco podem não ser importantes, de forma que existe essencialmente um contrato "uniforme" para todos os trabalhadores. Neste caso, as condições de equilíbrio (a) e (b) não interessam. Além disso, na maioria das sociedades os trabalhadores têm uma escolha entre trabalho assalariado e trabalho na sua própria fazenda, resultando em risco no fluxo de renda. Indivíduos diferentes alocam o seu tempo de modo distinto entre os contratos alternativos.

(c) Determinação dos contratos disponíveis. Os contratos apresentam uma utilidade equivalente, ou seja, o conjunto de contratos dá ao trabalhador o mesmo nível de utilidade. O contrato assinado deve ser preferido pela maioria dos proprietários.

Os tipos de contratos existentes não são determinados por tradição²⁹, mas por forças econômicas como a disponibilidade dos fatores de produção e a competição no mercado. Estas forças determinam a distribuição do rendimento e impulsionam a divisão dos riscos inerentes da atividade produtiva entre os agentes.

Na segunda parte, o autor pressupõe que a oferta de trabalho (esforço) é variável. Se o esforço pudesse ser facilmente observável e quantificado, então seria possível especificar o nível de esforço no contrato. Para isto mostrou que, ao contrário da proposição clássica, não há uma sob-oferta de trabalho (esforço) como resultado de um sistema de parceria.

²⁹ Isto é relativo, depende do tempo e do espaço.

O proprietário está interessado na quantidade de trabalho que será ofertada em qualquer área de terra; e não no número de trabalhadores na terra. Assim, os contratos entre os proprietários e seus trabalhadores especificarão a quantidade de trabalho que um trabalhador oferta. Mas isto não é suficiente para garantir que as condições de otimização serão satisfeitas.

Há duas decisões para o trabalhador tomar: o tipo de contrato e a oferta de trabalho. A especificação de um contrato é a oferta de trabalho por área de terra; a taxa fixa, β ; e a parcela (*share*), α . Assume-se que trabalhadores podem "misturar contratos". Trabalho (não trabalhadores) por área de terra é o mesmo em todos os lugares e pode ser dado pelo trabalhador, assim pode-se considerar a taxa fixa uma função linear da parcela (*share*).

Se o trabalho tem oferta elástica, e contratos são executáveis sem custo, os proprietários especificarão a oferta de trabalho pelo produtor no contrato de parceria e, se proprietários e trabalhadores puderem "misturar contratos", o equilíbrio será Ótimo de Pareto.

Por outro lado, se o esforço (oferta de trabalho) não puder ser facilmente observável, a parceria terá um efeito de incentivo positivo. Se o proprietário fosse neutro ao risco, e se não houvesse nenhum efeito de incentivo, ele absorveria todo o risco. O trabalhador receberia ainda uma parte da produção. O indivíduo mais suscetível a perdas receberia, para efeitos de incentivo, a maior parcela (*share*); mas absorveria, pois, o maior risco.

Um contrato adequado, não só pode especificar as horas de trabalho, mas também algo sobre o esforço do indivíduo, o grau de "controle" em cima das decisões cotidianas que são descansar e a quantia de supervisão (direção) que ele receberá de gerentes. Há, também, uma "função penalidade (recompensa)" implícita ou explícita. Um adicional ao salário e uma comissão quando as vendas ultrapassam certo nível são exemplos de recompensas; receber intimação é um exemplo de penalidade.

Os contratos variam conforme a precisão sobre a oferta do esforço do trabalhador e a extensão e maneira pelas quais essas condições são determinadas. Assume-se que o contrato não especifica nada relativo à quantia (qualidade) de trabalho a ser ofertado. A recompensa para maior esforço advém da parcela (*share*) da produção. Ambos os modelos são casos polares (i.e., especificação ou não das características do trabalho no contrato), mas dado a complexidade de especificar completamente a oferta do esforço do trabalho, pode dizer que especificar é uma aproximação melhor da realidade.

A despeito de não desenvolver uma estrutura normativa para avaliar o "incentivo" do sistema competitivo, o autor estabeleceu que: (i) a comparação de um sistema de assalariamento com a parceria não apresenta nenhuma suposição, em um modelo de equilíbrio geral, que a parceria reduz esforço (trabalho) *vis à vis* um sistema de salário com contratos executáveis; (ii) a economia não será "eficiente"; haverá diferenças na produção por acre que surge em decorrência das diferenças na eficácia de incentivos entre indivíduos distintos.

Newbery (1977) apontou duas explicações sobre as vantagens da parceria: (i) os produtores poderiam dividir os riscos da produção agrícola com o proprietário; (ii) o enfoque dos desincentivos dos contratos de parceria, em comparação ao contrato renda fixa, é incabível, pois os primeiros são usualmente considerados como um contrato de trabalho que provém incentivos para elevar o esforço.

O autor apresentou dois novos resultados necessários para a parceria ser uma instituição economicamente viável, e apontou as limitações das teorias anteriores. O primeiro resultado refere-se à insuficiência da incerteza da produção de responder pela existência desses contratos. Deveria considerar que, se a oferta de trabalho é relativamente abundante, por que a economia atingiria uma alocação Pareto eficiente com contratos de trabalho assalariado e renda fixa apenas? O segundo resultado mostrou que se os mercados de trabalho apresentam altos riscos, a parceria ofereceria vantagem adicional de divisão de riscos. Realmente, se multiplicasse o risco da produção, contratos de trabalho assalariado e renda fixa apenas seriam ineficientes, mas, se acrescentasse contratos de parceria, o sistema econômico alcançaria uma produção mais eficiente, assumindo que todo emprego é possível. A preocupação central do autor parece ser enquadrar a parceria dentro de uma perspectiva para suavizar o problema da alocação ineficiente de recursos, particularmente, reduzir as imperfeições do mercado de trabalho.

Conforme a tese de Cheung (1969a), os custos de transação na parceria são maiores do que dos outros dois tipos de contratos (trabalho assalariado e renda fixa), se isto fosse válido, não deveria existir nenhum contrato de parceria. O que é notável sobre este argumento é que não depende do tipo de risco de produção ou atitudes sujeitas a risco, nem requer competição pela terra e mercados de trabalho. Porém, o resultado depende crucialmente de lucros constantes. Se houver economias de escala significantes, os contratos de parceria podem se tornar mais atraentes. Em vez de dividir a terra entre renda fixa e trabalho assalariado, ambas as partes contratantes podem aumentar a sua parcela (*share*) cultivando toda a terra sob parceria.

Como só o risco de produção não explicava a existência dos contratos de parceria, Newbery e Stiglitz (1979) buscaram a resposta em fontes múltiplas de risco. Em condições competitivas, esses contratos provêm os meios para comparar os produtos marginais de todas as terras. Longe de ser uma fonte de ineficiência alocativa, os contratos de parceria podem, quando o mercado de trabalho apresenta riscos, de fato eliminar a ineficiência, pois criam outras alternativas de utilização dos recursos e obtenção de ganho. Embora esses contratos não tenham uma vantagem absoluta de divisão de risco quando se limita à produção, permitem à economia aumentar a eficiência quando o mercado de trabalho também é arriscado.

Rao (1971) caracterizou a incerteza de um modo diferente. Ele notou que na Índia as colheitas mais arriscadas, como tabaco, estavam sujeitas a contratos de renda fixa e as colheitas menos arriscadas, como arroz e trigo, normalmente eram compartilhadas³⁰. O autor discutiu que a existência de incerteza tão somente não justifica os contratos de parceria. Era a incapacidade dos agentes de tomar decisões empresariais do tipo uso dos fatores, custos de produção, formação dos preços de mercado, frente a incerteza, que daria origem a essa relação contratual. As decisões empresariais introduzem incerteza (no rendimento de algumas colheitas mais que de outras) totalmente aparte da incerteza exógena que aflige toda a produção agrícola.

Quando há uma perspectiva mais favorável para a tomada de decisão, o arrendamento renda fixa é mais interessante ao arrendatário, porque o proprietário permite colher os benefícios da sua decisão e, ao mesmo tempo, o assegura dos riscos dessas decisões. Assim, o cultivo de tabaco que oferece um maior incentivo à decisão empresarial, frente a incerteza exógena, normalmente é empreendido sob contratos renda fixa, enquanto colheitas, como de arroz e trigo, que são menos arriscadas, mas não oferecem perspectivas para a tomada de decisão, é mais freqüente sob parceria.

1.6 Modelos *Screening* , Arrendamento e Parceria

Grosso modo, os modelos *screening* visam mostrar que, frente aos problemas de incentivo e informação incompleta, os agentes podem fazer uma “sondagem” a fim de procurar elementos que, em certa medida, revelem características não facilmente observáveis. Hallagan (1978)

³⁰ Isto parece negar a hipótese de Cheung (1969a) que colheitas mais arriscadas freqüentemente seriam feitas sob contratos de parceria.

constatou que além da incerteza exógena de Newbery e Stiglitz (1979), o modelo *screening* pode explicar a ocorrência do contrato de parceria.

O autor parte da idéia que uma extensão útil para o modelo competitivo de informação completa é reconhecer, explicitamente, que os empregadores geralmente não têm informação perfeita relativa às habilidades produtivas de um candidato individual na hora de contratar. Ou melhor, o empregador terá que esperar até se completar o processo de produção para tirar qualquer conclusão sobre a habilidade de um trabalhador individual. Até mesmo esta conclusão pode requerer custos de monitoramento altos, especialmente nos casos em que a produção é o resultado de um tempo de esforço. Portanto, as variações na produção não podem ser atribuídas somente a variações nas habilidades produtivas de um trabalhador particular.

Para elaborar o seu modelo, Hallagan (1978) citou o exemplo do mercado de carros usados de Akerlof (1970). Este mostrou como os compradores observam variáveis *proxy* do tipo qualidade dos pneus, quilometragem e capuz, para segregar os carros em bons e ruins. Analogamente, o autor sugeriu que os empregadores confiem no nível educacional dos trabalhadores para segregar o mercado de trabalho de acordo com as capacidades produtivas. Spence (1973) examinou em maior detalhe as condições sob as quais a educação pode servir como uma variável útil para os empregadores predizerem as capacidades produtivas dos candidatos a um emprego.

A fim de analisar essa situação no setor agrícola, Hallagan (1978) considerou que um proprietário de terras procura um ofertante de “unidades” de decisão empresarial (chamado E). Todos os ofertantes são desconhecidos, e o proprietário não pode distinguir entre um ofertante com muitas unidades de E e um com nenhuma. A aplicação de E não pode ser continuamente monitorada, uma vez que não se conhece o efeito de E no rendimento da colheita até uma data posterior, quando a colheita é completa. Até mesmo depois que a colheita terminar, será difícil para o proprietário determinar se uma colheita ruim foi resultado de uma quebra de contrato pelo ofertante de E ou foi por causa de variações nos componentes fortuitos da função de produção.

Se unidades de E fossem trocadas em um mercado de preço transparente, e se os custos de monitorar a aplicação de E (custo de execução do contrato) não existissem, então nenhum ofertante de E teria um incentivo para honrar o contrato. Ofertantes com dons positivos de unidades de E desviariam a outras atividades (talvez para a sua própria terra).

Quando existe uma estrutura imperfeita, informação assimétrica, a escolha de contratos agrícolas pode servir como um mecanismo barato para transferir informação da habilidade de um trabalhador individual de E para o proprietário de terras desinformado. Por exemplo, observam-se, freqüentemente, a coexistência de contratos renda e salário na organização do trabalho agrícola. A diferença nos dois contratos é que debaixo de um contrato salário, o proprietário paga o trabalhador por serviços de trabalho; ao passo que em um contrato renda, o trabalhador paga o proprietário pelo acesso à terra.

Para efeitos analíticos, Hallagan (1978) supõe que uma “unidade” de fazenda é uma unidade de terra em combinação com uma unidade de trabalho. Produção por unidade de fazenda é:

$$Q = \begin{cases} 100 & \text{se } E = 0 \\ 150 & \text{se } E = 1 \end{cases}$$

onde E é uma variável dicotômica que indica a presença ($E = 1$) ou ausência ($E = 0$) da habilidade para tomar decisões relativas a tarefas específicas como plantação, irrigação, cultivo e colheita. Em seguida, o autor considerou um hipotético proprietário de terras inicialmente dotado com duas unidades de terra, nenhuma unidade de trabalho, e uma unidade de E . Dois tipos de trabalhadores estão disponíveis. Os trabalhadores tipo 1 possuem só uma unidade de trabalho. Os trabalhadores tipo 2 possuem inicialmente uma unidade de trabalho e uma unidade de E . As unidades de tempo de trabalho podem ser facilmente monitoradas, mas as unidades de E não podem. O proprietário sabe que existem dois tipos de trabalhadores, mas quando em confronto com um trabalhador particular, não sabe determinar se o trabalhador possui ou não uma unidade de E .

Se o proprietário de terras só oferecesse contrato salário, os trabalhadores receberiam a taxa salarial w apesar de sua habilidade inicial. Sob um contrato salário o trabalhador não tem nenhum incentivo para aplicar E , e se a aplicação de E envolve um custo de oportunidade positivo ao trabalhador, então nenhuma unidade de E futura será de trabalhadores quando o proprietário de terras confia exclusivamente em contratos salário. Apenas debaixo de um regime de contratos salário será distribuído o rendimento de tal forma que cada trabalhador, se é um trabalhador tipo 1 ou tipo 2, recebe a taxa salarial contratual w . O rendimento do proprietário de terras será 150 na fazenda onde aplica a sua própria unidade de E e 100 na outra fazenda. Custos em cada fazenda serão w , assim o seu rendimento será $Y = 250 - 2w$.

O sistema anterior de um único contrato salário não constituiria um equilíbrio contratual se o proprietário de terras soubesse que dois tipos de trabalhadores existiam. Se contratos são fáceis para escrever (por exemplo, o proprietário de terras tem uma grande oferta de contratos padronizados), então o proprietário tem incentivo para oferecer dois contratos para separar o tipo 2 de trabalhadores habilitados do tipo 1 de trabalhadores não habilitados. Por exemplo, supõe que o proprietário ofereça um contrato de trabalho assalariado e um de renda. Renda (R) esta que garantiria ao trabalhador tipo 2 um prêmio z sobre o salário se ele aplicasse a sua unidade de E na produção da terra arrendada.

$$w + z = 150 - R$$

$$R = 150 - (w + z)$$

O trabalhador tipo 2 assinará o contrato renda desde que o prêmio seja positivo ($z > 0$). O proprietário de terras oferecerá um contrato renda em sua unidade da terra se o prêmio é menor que a aplicação do valor de uma unidade de E na terra arrendada ($z < 50$). Quando da escolha de qual contrato assinar, o trabalhador tipo 1 maximizará renda se assinar o contrato salário e o proprietário não oferecer um contrato renda com um prêmio (salário) maior que 50.

Conforme consta na figura 1.1, o rendimento do salário WW não varia com E . A renda do trabalhador sob um contrato renda (Y_R) depende de quanto se aplica de E à unidade de fazenda: $Y_R = 100 + F(E) - R$. Renda. RR representa a função Y_R . No momento da escolha desses dois contratos, trabalhadores com menos que E^* unidades de habilidade empresarial maximizará rendimento assinando contratos salário, enquanto os trabalhadores com habilidade maior que E^* assinará contratos renda. Assim, trabalhadores não habilitados tipo 1 vão sinalizar contratos salário (desde $W > R$ a $E = 0$), e trabalhadores completamente habilitados tipo 2 assinarão contratos renda (desde $Y_I > W$ a $E = 1,0$).

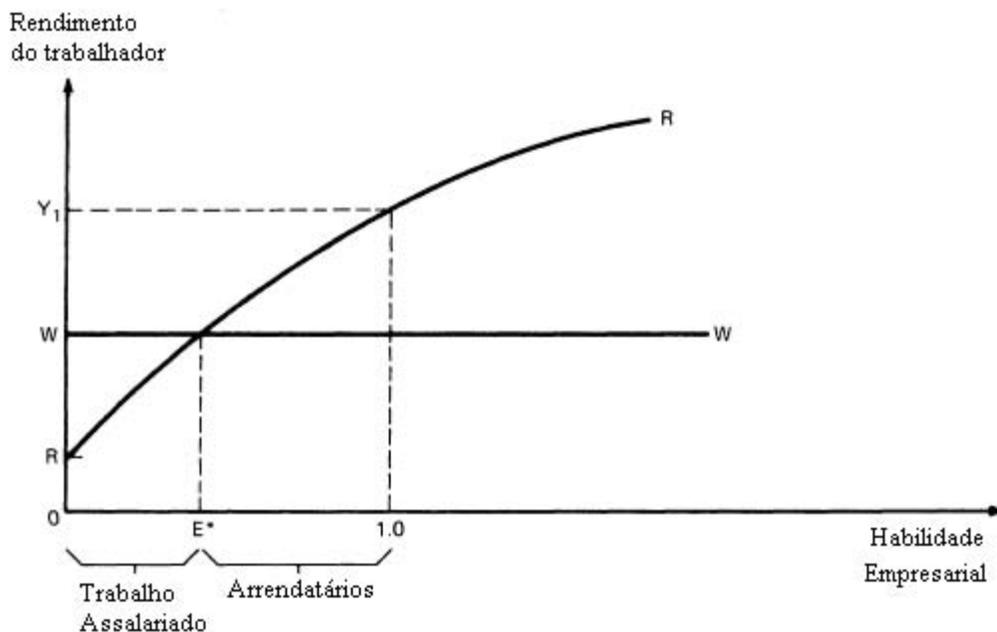


Figura 1.1 – Seleção de contratos de trabalho assalariado e renda fixa

Fonte: Hallagan (1978).

Hallagan (1978) advertiu que na realidade a coexistência de contratos de trabalho assalariado e renda não é redundante devido à informação imperfeita; o sistema de contratos de trabalho assalariado e renda apresenta a função econômica de transmitir informação pelo mercado de vendedores informados (os trabalhadores) para compradores ignorantes (os proprietários de terras). Além disso, os resultados do modelo *screening* coincidem com os resultados empíricos, ou seja, os arrendatários renda fixa têm rendimento mais alto que os trabalhadores assalariados. Explica-se o diferencial de rendimento por diferenças nas habilidades empresariais iniciais (conforme a teoria da "escada de ascensão social agrícola" de Knight-Rao) ao invés de pagar prêmios aos locatários (arrendatários) de forma a induzί-los a agüentar uma porção maior dos riscos da produção.

No caso dos contratos de parceria, o modelo *screening* requer a introdução de um terceiro tipo de trabalhador, um que está inicialmente dotado com mais unidades de E que o trabalhador assalariado, mas com menos unidades de E que o arrendatário renda fixa. Suponha que existem três tipos de trabalhadores. Todos são inicialmente dotados de uma unidade de tempo de trabalho e nenhuma unidade de terra. Trabalhadores tipo 1 são dotados de unidades de E , trabalhadores tipo 2 têm meia unidade de E , e trabalhadores tipo 3 têm uma unidade completa de E . Assume-se

que o proprietário de terras sabe que os três tipos de trabalhadores existem, mas não pode determinar a dotação inicial de E para qualquer trabalhador particular. Novamente, é possível o proprietário monitorar facilmente a aplicação de tempo de trabalho, mas é bastante caro monitorar a aplicação de E .

A figura 1.2 mostra que, se um terceiro contrato fosse oferecido com uma estrutura de incentivos diferente da existente dos contratos salário e renda, então a livre seleção segregaria um tipo de trabalho para cada contrato. SS representa trabalhadores renda sob um contrato *sharecropping* (Y_S), no qual o trabalhador recebe um percentual r da produção total:

$$Y_S = r[100 + F(E)]$$

Existe uma série que contém uma taxa salarial, uma taxa correspondente ao percentual da produção total (*sharing*), e um valor da renda tal que a maximização de rendimento segregará os trabalhadores por livre seleção com só um tipo de trabalhador para assinar cada contrato. A figura 1.3 ilustra uma série de contratos onde WW é um rendimento do trabalhador sob um contrato salário, SS representa o rendimento do trabalhador sob um contrato de parceria, e RR representa o rendimento do trabalhador sob um contrato renda fixa.

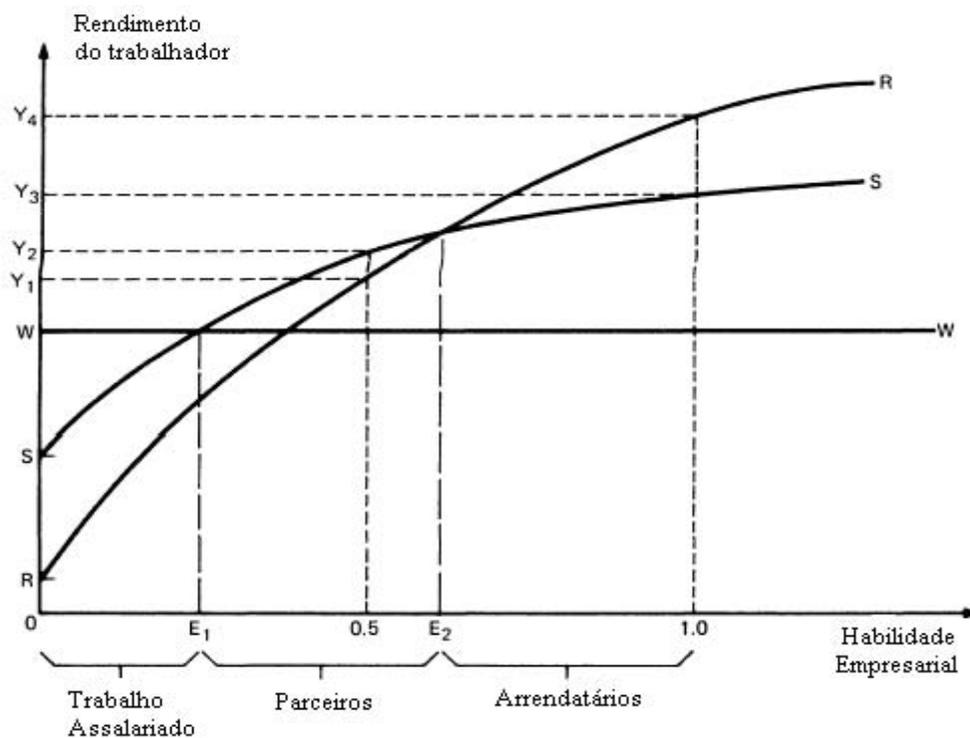


Figura 1.2 – Seleção de contratos de trabalho assalariado, parceria e renda fixa

Fonte: Hallagan (1978).

Frente à escolha do rendimento associado com contratos de trabalho assalariado, parceria e renda fixa, os trabalhadores com dotações iniciais menores que E (tipo 1) maximizarão rendimento se assinarem o contrato salário. Trabalhadores com dotações iniciais entre E_1 e E_2 (tipo 2) assinarão o contrato de parceria, enquanto os trabalhadores com dotações iniciais maiores que E_2 (tipo 3) assinarão o contrato renda fixa.

Um sistema de contratos de trabalho assalariado, parceria e renda fixa não só pode operar como um mecanismo *screening*, mas também, pode unir tipos diferentes de proprietários de terras com tipos diferentes de trabalhadores. Proprietários com dotações iniciais altas de E vão maximizar seu rendimento se oferecerem contrato de trabalho assalariado para atrair trabalhadores tipo 1 não dotados. Semelhantemente, proprietários sem dons iniciais de E maximizarão o seu rendimento se oferecerem contratos renda fixa para atrair os trabalhadores tipo 3 completamente dotados. Os proprietários de terras com dotação parcial e trabalhadores que dividem E e, também o lucro residual, que surge da aplicação em comum de E , assinarão contratos de parceria.

De acordo com o modelo *screening* de Hallagan (1978), livre seleção via escolha contratual operará de modo que locatários (arrendatários) serão os trabalhadores que têm dotações iniciais mais altas de habilidade empresarial que os trabalhadores (*sharecroppers*). A diferença nos rendimentos se deve pela diferença dos seus dons iniciais. Os proprietários de terras sob contratos renda fixa têm rendimentos mais baixos do que proprietários sob parceria, o que se pode explicar também pelo processo de livre seleção. Proprietários de terras com baixas dotações iniciais de E oferecerão contratos renda fixa sob o qual o trabalhador provê toda capacidade empresarial e recebe todos os lucros residuais. Proprietários de terras que usam a parceria terão rendimentos mais altos do que proprietários de terras sob contratos renda fixa porque compartilham a oferta de E . Seus rendimentos incluem o valor da renda da terra e a sua parte dos lucros residuais. No modelo *screening*, as diferenças na distribuição da produção debaixo dos três contratos refletem as diferenças na oferta de habilidade empresarial em lugar de diferenças nas preferências para suportar o risco.

Um sistema de contratos de trabalho assalariado, parceria e renda fixa pode servir para separar os trabalhadores por tipo de contrato e atender às necessidades dos proprietários de terras para discriminar os dons dos trabalhadores. A transmissão de informação entre os trabalhadores e proprietários pode acontecer até mesmo por escolha contratual na ausência de sinais particulares

cujos custos estão associados à produtividade futura do produto. Na realidade, os contratos de parceria e renda fixa, pelas suas estruturas de incentivo, oferecem uma solução para o problema de seleção adversa. Sob esses contratos, a compensação paga pelos serviços empresariais dos trabalhadores é determinada em uma data posterior quando se colhe o produto. De certo modo, os contratos de parceria e renda fixa aproximam os contratos contingentes onde a compensação é específica como uma função da quantidade de serviços empresariais que a oferta é *ex post*. Em um mundo onde os custos de monitorar e determinar a oferta de habilidade empresarial nos contratos são altos, um sistema de contratos de trabalho assalariado, parceria e renda fixa podem servir as duas funções relativas à *screening*, quais sejam, escolha contratual e redução dos custos de execução e monitoramento (Hallagan, 1978).

Allen (1985) focalizou o motivo de o proprietário usar o dispositivo de livre seleção. No seu modelo o proprietário usa a livre seleção dos trabalhadores como um mecanismo efetivo para “sondar” os trabalhadores por habilidade e, simultaneamente, prevenir a falta de arrendatário, uma possibilidade que não foi vista em outros modelos. Enquanto os autores anteriores consideraram a coexistência de posses diferentes como um dispositivo para revelar os trabalhadores de acordo com as suas habilidades, Murrell (1983) indicou a possibilidade de os proprietários, também, usá-lo para sinalizar a qualidade da sua terra a arrendatários previdentes.

O modelo *screening* como uma explicação da existência de sistemas de posse diferentes parece ser pelo menos economicamente uma possibilidade bastante remota em muitos países menos desenvolvidos. Os contratos de arrendamento e parceria acontecem especialmente entre indivíduos que têm substancial conhecimento sobre as habilidades um do outro. Além disso, as características, até mesmo se inicialmente desconhecidas, revelam-se ao proprietário e produtor depois do primeiro contrato. Desta maneira, a suposição da não observância das características como uma razão para a coexistência de arranjos de posse diferentes parece questionável (Taslim, 1992).

1.7 Arrendamento e Parceria sob a ótica dos Modelos de Agência

Admite-se que quando a produção agrícola depende das intempéries da natureza e as características do arrendatário não são totalmente observáveis, o problema de otimização do proprietário de escolher a recompensa do arrendatário é formalmente idêntico ao do diretor em modelos de agência. Precisa administrar os fatores de produção, tomar decisões empresariais e de

supervisão. O modelo de arrendamento e parceria que incorpora essas características apresenta o problema de agência (Hurwicz e Shapiro, 1978).

Roumasset e Uy (1987) utilizaram os métodos da teoria de agência para discutir que as formas de posse não são mecanismos de pagamento do trabalho somente, são mais usualmente vistos como organizações particulares da produção agrícola (firma). Cada posse é caracterizada pelo grau de especialização, e em princípio, poderia haver uma quantidade contínua de arranjos de posse em lugar dos três geralmente citados na literatura (i.e., contratos de trabalho assalariado, parceria e renda fixa).

A figura 1.3 ilustra algumas das formas mais comuns de posse da terra. A organização menos especializada da empresa agrícola é a fazenda onde o próprio proprietário de terras é o empresário, gerente e trabalhador. A forma mais especializada é a fazenda onde o dono-empresário designa o gerente para administrar a fazenda via contrato de trabalho. Vários casos intermediários são identificados com o contrato de parceria pura que ocupa a posição mediana.



Figura 1.3 – Um Panorama das Firms Agrícolas

Fonte: Roumasset e Uy (1987).

Eles argumentaram que um contrato mediante o qual o proprietário administra a fazenda e os trabalhadores (*sharecroppers*) são contratados por uma proporção fixa da produção é, essencialmente, um contrato de trabalho³¹. Este deve ser distinto do arranjo em que o arrendatário assume a responsabilidade de administração como no arrendamento *sharecropping* puro. O último é mais uma relação entre diretores de firmas do que uma relação de empregador-empregado. O arrendatário *share* normalmente é recompensado com uma parcela mais alta da produção do que a recebida pelo trabalhador (*sharecropper*). Pode-se dizer que essa parcela mais alta é um incentivo ao arrendatário pelos riscos assumidos pela participação na administração da fazenda.

³¹ No caso do Brasil, como se verá no capítulo 2, poderia se denominar de “falsa parceria”.

Roumasset e Uy (1987) também reconheceram que o contrato *share* é um arranjo de posse distinto de *sharecropping*. Neste o arrendatário é responsável pela administração e participa diretamente na produção. Criticaram a literatura de agência e, implicitamente, todos os discípulos de Cheung, que tratam os arrendatários como meros trabalhadores e não fizeram essa distinção.

A maior especialização nas fazendas agrícolas pode conduzir a uma produção mais alta, mas também, pode criar problemas de desincentivo quando alguns agentes não podem receber todo o seu produto marginal. Isto eleva a necessidade de lograr (*shirking*) o dispêndio de esforços. Monitorar é necessário para extrair o esforço restrito ou suficiente. Só quando os benefícios de maior especialização excederem os custos adicionais, será aceito menor esforço. Em contraste com a maioria da literatura de agência, que só focaliza o logro do trabalho, Roumasset e Uy (1987) reconheceram a possibilidade de lograr ambos trabalho e terra. Trabalhadores assalariados têm uma tendência para lograr maior esforço, pois não se beneficiam diretamente do aumento da produção. Os arrendatários não logram a realização de trabalho, mas podem super-utilizar a terra para maximizar a produção visto que retêm qualquer incremento da produção.

Se o proprietário de terras escolhe trabalho assalariado, sofre uma perda de produção devido à “indisposição” dos trabalhadores. Se recorre a um contrato renda fixa, tem que agüentar o custo de recuperar a perda de fertilidade da terra, devido ao abuso dos arrendatários na utilização da terra. Debaixo de arrendamento *share* ambas distorções estão presentes, mas a um certo nível de perda. Tais distorções podem ser mais que proporcionalmente menores tal que *sharecropping* pode ser preferido.

Nenhum dos contratos de posse é melhor debaixo de todas as circunstâncias. Um contrato depende de determinadas circunstâncias, se tais circunstâncias mudam, muda o arranjo de posse. Um proprietário de terras é mais provável optar por renda fixa quando a terra for de baixa qualidade e não é muito suscetível à redução de fertilidade. Por outro lado, poderia preferir contratos salários se a terra é vulnerável a abuso. Para terra de qualidade intermediária poderia escolher a parceria.

Por fim, cabe citar o modelo de principal-agente de Bardhan e Udry (1999). Conforme os autores, o mercado de arrendamento é usualmente mais ativo que o de compra e venda de terra, a menos que a legislação agrária restrinja ou proíba o arrendamento, ou as reformas preocupem os proprietários tementes que os arrendatários adquiram direitos de ocupação na terra.

A razão central da parceria, tal qual Stiglitz (1974), é a divisão de riscos. A função de produção: $F(A, e, \theta)$, com lucros constantes para qualquer θ . Onde A é a área arrendada (*leased in e cultivated*); e é o esforço do trabalho; θ é um parâmetro qualquer, que representa flutuações de tempo; α a parte da produção que o produtor (*sharecropper*) recebe, e o resto entrega para o proprietário; W a taxa de salário; R a taxa de renda fixa.

Suponha que o proprietário entrega fração α de terra em renda fixa e cultiva o restante com trabalho assalariado; e suponha, em vez de ser um parceiro, o produtor aloca uma fração α do esforço para arrendamento renda fixa e uma fração $(1 - \alpha)$ para um contrato de trabalho assalariado.

(1) Renda do produtor:

$$Y = W(1 - \alpha)e + F(\alpha A, \alpha e, \theta) - R\alpha A \square \alpha F(A, e, \theta), \text{ com } R\alpha A \square W(1 - \alpha)e$$

(2) Renda do proprietário:

$$\pi = R\alpha A + F[(1 - \alpha)A, (1 - \alpha)e, \theta] - W(1 - \alpha)e \square (1 - \alpha)F(A, e, \theta), \text{ com } R\alpha A \square W(1 - \alpha)e$$

Se $R\alpha A > W(1 - \alpha)e$, a renda do proprietário é mais alta sob um contrato misto (i.e., trabalho assalariado e renda fixa) do que sob parceria. O proprietário rejeitará o contrato de parceria por causa da inviabilidade econômica. Se $R\alpha A < W(1 - \alpha)e$, o produtor rejeitará a parceria porque sua renda será maior sob um contrato misto. Assim, o contrato de parceria só sobreviverá se $R\alpha A = W(1 - \alpha)e$, mas sob a condição que Y e π sejam iguais e o proprietário não tem nenhuma vantagem extra de divisão de risco.

Neste modelo, o agente só tem uma variável de decisão (esforço do trabalho). Mas o arrendatário controla mais de uma variável, particularmente quando há vários fatores de produção. Por exemplo, a decisão sobre o uso de fertilizantes. Se só o arrendatário tem que pagar por seus custos, em geral será uma sob-aplicação desse insumo agrícola. Bardhan e Udry (1999) advertem que, se o proprietário divide os custos dos fertilizantes na mesma proporção da produção, seguirá a aplicação eficiente desse insumo, em conformidade ao modelo de divisão de custos com risco moral.

A renda do arrendatário agora é determinada por:

$$Y = \alpha\theta F(e, x) - \beta px, \text{ onde a função de produção inclui os fertilizantes } x, \text{ o preço } p \text{ e a parte dos custos dos fertilizantes do arrendatário } \beta.$$

Os lucros esperados pelo proprietário são dados por:

$$\pi = (1 - \alpha)F(e, x) - (1 - \beta)px$$

No caso de $\alpha \neq \beta$, se os fertilizantes aumentam a produção marginal do esforço do trabalho, o proprietário pode procurar elevar e pela redução de β (parte dos custos de fertilizantes do arrendatário). Novamente, a variação de β conduzirá a uma mudança na parte da produção do arrendatário, mudando a magnitude do seu risco. Sob a regra “*equal share*” ($\alpha = \beta$), o arrendatário sob-utiliza os fertilizantes devido à aversão ao risco; como o proprietário é neutro ao risco, incentiva o arrendatário a usar mais fertilizantes sob um β mais baixo.

A formulação do problema da divisão dos custos sob incerteza e risco moral, entretanto, é insatisfatória, alertam os autores. Se o proprietário não pode observar o uso de um insumo x pelo arrendatário, como pode pagar uma parte dos seus custos? Bardhan e Singh (1987) supõem que o proprietário escolhe a quantia de fertilizantes para comprar, z , mas o arrendatário pode não usar tudo e vender o restante secretamente ou utilizar em outro lugar.

1.8 Arrendamento, Parceria e Custos de Transação

Em linhas gerais, as teorias, até então, sobre a existência dos contratos de parceria assumiram que a qualidade da terra era conhecida, a escolha do contrato era determinada por condições de curto prazo e os mercados eram perfeitamente competitivos (Cheung, 1969; Stiglitz, 1974; Lucas, 1979; etc.). Murrell (1983), em represália, diz que essas suposições são incompatíveis com as características básicas da agricultura. Essas teorias ignoram a influência dos custos de transação na escolha contratual³².

As teorias ditas “prévias” admitiam que as taxas *share* variavam com a localização geográfica, o tamanho da área arrendada, a produtividade e escassez dos fatores de produção. Murrell (1983) afirma que essas observações não se confirmam na parceria. Pelo contrário, as relações contratuais são frequentemente estáveis no tempo devido à força dos costumes. A sua teoria explica a falta de variações geográfica e temporal e o papel dos costumes nas condições dos contratos.

Além disso, as teorias “prévias” atribuíam muito da popularidade da parceria ao efeito positivo sobre os riscos da produção. A análise de Murrell (1983) conduz à idéia que a importância da parceria não se deve estritamente à divisão de riscos. A parceria pode resolver

³² Cheung (1969a), por exemplo, demonstrou que quando os custos de transação fossem iguais a zero, a escolha do contrato não iria influenciar o seu resultado; contratos renda fixa e parceria ambos são métodos eficientes de coordenar os proprietários de terras e produtores.

outros tipos de problemas, por exemplo, quando o arrendamento renda fixa apresenta elevados custos de transação e a organização interna é incapaz de solucionar os problemas de monitoramento.

Sob essa perspectiva da teoria dos custos de transação, Eswaran e Kotwal (1985) consideraram o risco moral quando o proprietário utiliza trabalho empresarial ou administrativo. Eles vêem a parceria como um contrato mediante o qual o proprietário oferta terra e administra trabalho, e o arrendatário, ordinariamente, oferta e supervisiona trabalho. O proprietário possui um nível educacional mais elevado e acesso a mais informações sobre as condições de mercado, o que permite que tenha uma vantagem absoluta na administração (tomada de decisão) do trabalho. O arrendatário tem uma vantagem semelhante na supervisão do trabalho, presumivelmente, porque a maioria das relações trabalhistas no meio rural envolve trabalho familiar. Se o proprietário organizar a produção via contratos de trabalho, ele pode enfrentar problemas de risco moral posto que os trabalhadores podem lograr o dispêndio de muito esforço e o proprietário não é hábil em supervisionar.

Se o arrendatário organizar a produção sob um contrato renda fixa, pode enfrentar uma situação de risco moral por parte do proprietário. Este não tem nenhum incentivo para “entregar” habilidade administrativa, e o arrendatário não tem habilidade administrativa suficiente. Sob um contrato de parceria, não se resolve o problema de falta de incentivo de nenhum agente, mas se reduz, pois ambos proprietário e produtor agora são pretendentes residuais.

Allen e Luck (2001) adotaram a teoria dos custos de transação para desenvolver um modelo de escolha contratual. Ignoraram a divisão de risco e assumiram que ambas as partes contratantes são neutras ao risco. Supõem que uma determinada área de terra será cultivada sob arrendamento (*leased-owner*) e a decisão crucial será escolher entre um contrato pago em dinheiro (*cash rent*) e um em espécie (*cropshare* ou *sharecropping*). Conforme os autores, neste tipo de modelo, é importante entender os incentivos de cada contrato.

Em um contrato *cash rent*, o produtor paga um montante líquido anual fixo por acre de terra e obtém toda colheita. Como resultado, ele provê a ótima quantidade dos seus próprios fatores de produção, mas super-utiliza qualquer fator proveniente do proprietário de terras. Os produtores podem aumentar sua riqueza se não produzem dentro da rotação adequada, se super-utilizam substâncias químicas e fertilizantes que danificam a terra, e se cultivam de modo a aumentar a produção atual, mas reduz a produtividade futura da terra. O produtor pode, ainda,

aumentar seu próprio retorno às despesas do proprietário de terras se administra o tempo de cultivo, a aplicação de fertilizantes e a colheita. Por exemplo, se há previsão de granizo ou tempestade, um produtor pode colher a sua própria produção antes da partilha da colheita.

Em um contrato de parceria, o produtor compartilha a colheita com o proprietário de terras. Em virtude de receber menos que a quantia completa da colheita, o produtor usa menos os fatores de produção e assim reduz a distorção global de escolhas subótima dos fatores. Conseqüentemente, o benefício do contrato de parceria é o restrito incentivo do produtor de explorar os fatores de produção provenientes pelo proprietário de terras, como irrigação e nutrientes do solo.

Assume-se que somente o produtor escolhe os fatores de produção nestes contratos, e as características do modelo de risco moral estão do lado do produtor. Embora os contratos de parceria reduzam as distorções dos fatores totais, requerem custos que não estão presentes para os contratos *cash rent* – mede-se e se divide a produção. Um corolário disto é o incentivo do produtor para subestimar a colheita para o proprietário de terras. Isto pode levar a subestimar a qualidade bem como a quantidade. Por exemplo, um produtor pode manter o melhor feno para si, ou pode manter o trigo com menos ervas daninhas, enquanto não subestimar a qualidade total.

Alternativamente, a terra arrendada para pasto é freqüentemente paga em dinheiro, porque os custos de descobrir a qualidade e subestimar o ganho de peso para o gado vivo são muito altos. O contrato de parceria implica que o produtor e o proprietário precisam vender a sua parte da colheita e têm que incorrer nos custos conjuntos, porque os contratos não especificam o valor em dinheiro da colheita, mas parcelas da colheita. A relação entre a distorção dos custos dos fatores de produção e a divisão dos custos de produção determina a escolha de contrato, a riqueza em comum maximiza a escolha que rende o valor mais alto da produção de todos os custos.

Allen e Luck (2001) elaboraram um modelo para analisar a escolha contratual. Primeiro, determinaram as escolhas dos fatores de produção feitas pelos produtores nos contratos *cash rent* e *sharecropping*. Depois, o contrato que maximiza, no tempo, a riqueza do produtor e do proprietário, e comparam os valores dos dois contratos quando se muda os parâmetros importantes. Os autores assumiram que há dois fatores – a terra dos proprietários e o capital agrícola (humano e físico) dos produtores – e que ambos contratantes são risco neutro. Pressupõe-se que uma variável fortuita responde por fatores como intempéries e pestes. Há possibilidade de risco moral para o produtor em decorrência da incerteza e porque todos os seus

atributos e as características da terra não estão perfeitamente específicos em um contrato. Eles examinaram os diferentes resultados dos contratos *cash rent* e *sharecropping* modelando estes incentivos. Para ambos os contratos, a escolha dos fatores de produção por parte do produtor depende do tipo de contrato. Uma vez que os níveis dos fatores são determinados, o valor líquido de cada contrato pode ser avaliado.

Em uma extensão deste modelo, Allen e Luck (2001) focalizaram apenas o contrato de parceria e, em particular, a regra de repartição dos resultados da produção e os variáveis custos dos fatores de produção. Embora os contratos de parceria sejam comuns, diferem um do outro, alguns incluem a oferta de alguns ou todos os fatores de produção para ser partilhados, enquanto outros não contêm nenhuma oferta. Nesta nova situação, examinaram primeiro os incentivos de o produtor escolher os fatores de produção, dado que a divisão dos fatores e da colheita são exógenos. Em seguida, fizeram a análise do contrato de parceria ótimo e da divisão de fatores que maximiza o valor líquido esperado do contrato, considerando as escolhas dos fatores do produtor como restrita em um problema de maximização de riqueza. Por último, compararam várias formas de contrato de parceria e analisaram os efeitos das mudanças dos parâmetros na riqueza.

Os resultados dos autores indicaram que sob parceria, ou o produtor suporta todos os custos dos fatores de produção ou divide os custos com o proprietário de terra na mesma proporção que divide a colheita³³. Os dados de Nebraska e Dakota do Sul mostraram a dicotomia dos fatores de produção-colheita suposta pelo modelo. Nos dois estados, qualquer produtor ou paga todos os custos dos fatores de produção ou divide na mesma proporção da colheita. Estes dados, também, mostraram que a divisão proporcionalmente dos fatores é mais provável quando a parcela da colheita do produtor decresce. Isto era de se esperar porque as distorções da divisão da colheita são enormes quando a parcela da colheita do produtor cai.

Conforme Allen e Luck (2001), a divisão dos fatores de produção é um método para reduzir essas distorções. Verificaram que os fatores prontos no mercado (por exemplo, sementes, fertilizantes, inseticidas) são mais prováveis de ser partilhados do que os outros fatores. Os produtores que têm terra adicional sob parceria eram menos prováveis a dividir os fatores do que

³³ Heady (1947) foi pioneiro em apontar que a divisão dos fatores na mesma proporção da divisão da colheita compensa o efeito da taxa (*share*) dos fatores. O autor levantou algumas suposições explícitas sobre a relação entre a divisão dos fatores de produção e os resultados da atividade produtiva. Uma bastante forte, futuramente comprovada por Allen e Luck (2001), é que os fatores de produção ou são compartilhados na mesma proporção da colheita, ou não são compartilhados de nenhum modo.

os produtores que cultivavam todas suas terras sob contrato de parceria simples. Produtores e proprietários de terras habitualmente dividem custos de fertilizantes e sementes, mas raramente possuem em comum e dividem o uso de instalações e tratores.

Esses modelos enfatizam os motivos pelos quais a escolha contratual pode levar à redução dos custos de transação. Deve-se ressaltar que esses modelos assumem, implicitamente, riscos exógenos relativos à produção. Se a produção agrícola não estivesse sob um ambiente de incerteza e informação incompleta, seria possível observar as características dos produtores com precisão a partir do conhecimento da produção e das próprias características dos contratantes. Os contratos renda fixa ou de trabalho assalariado poderiam se basear na medida dos fatores de produção *ex post* tal que os contratos de parceria seriam redundantes. Porém, o risco exógeno torna muito caro, se não impossível, calcular as características de um produtor a partir do conhecimento da produção e das próprias características dos contratantes. Faz-se necessário desenhar contratos que minimizem o custo de extrair, então, as características dos contratantes que cultivam a terra.

1.9 Estudos de Caso

Existe na literatura uma variedade de estudos de caso a respeito do arrendamento e da parceria em diversos países. O objetivo desta seção é descrever alguns desses casos a fim de ilustrar nossa discussão teórica com exemplos internacionais.

Sharma e Dreze (1996) apresentaram uma descrição analítica do arrendamento e da parceria em Palanpur, uma aldeia de Uttar Pradesh na região norte da Índia, para examinar a escolha contratual, a relação entre proprietário e arrendatário e a eficiência dos contratos.

Conforme Levantamento da Amostra Nacional, a proporção de arrendamento de terra em Uttar Pradesh era só 13% no início dos anos de 1970. Porém, o arrendamento tende a ser subestimado em amplas pesquisas deste tipo, e estudos das aldeias normalmente produzem estimativas mais altas. Em Palanpur, a proporção de terra cultivada sob arrendamento era 10% em 1957-58, 22% em 1974-75 e 28% em 1983-84.

Em termos de área de terra, o arrendamento é claramente uma instituição especializada e aumentou, possivelmente, a importância em Palanpur. Outra indicação da importância do arrendamento na economia de Palanpur é a proporção de casas envolvidas em contratos de

arrendamento, ou como “arrendatário” ou como “proprietário” (ou ambos). Em 1983-84 essa proporção era 74% e subiu para 87% entre as casas.

Em Palanpur, coexistem vários tipos de contratos de arrendamento. Em geral, pode-se distinguir entre (1) contratos de parceria (no qual a renda tem a forma de uma parte da colheita), e (2) contratos renda fixa (no qual a renda é fixa independentemente da colheita). Dentro da categoria de contratos de renda fixa, uma importante distinção é se a renda é paga em dinheiro ou em espécie. Dentro da categoria de contratos de parceria, várias formas são possíveis, com padrões diferentes de divisão de custos e produções. Em Palanpur, três formas existiam durante o ano da pesquisa, isto é, *batai*, *chauthai* e *tihai*.

(1) Renda fixa em dinheiro: A renda é paga no começo do ano. Somente o arrendatário é responsável por todos os aspectos do cultivo. A quantia da renda é uma questão de acordo mútuo entre proprietário e arrendatário, e tipicamente depende da qualidade da terra, da disponibilidade das instalações de irrigação, do poder de barganha das respectivas partes, e fatores relacionados.

(2) Renda fixa em espécie: Tem as mesmas características da renda fixa em dinheiro, exceto que a renda é paga depois da colheita, e é paga em espécie (normalmente trigo) em lugar de dinheiro.

(3) *Batai*: A produção é compartilhada igualmente entre o proprietário e produtor (“*batai*” significa o ato de dividir ao meio). São compartilhados igualmente os custos dos insumos variáveis, com exceção de trabalho e semente, os quais são completamente de responsabilidade do produtor. O produtor, também, tem que usar os seus próprios instrumentos e bois. Estas condições contratuais não são negociáveis, embora negociações possam dar lugar a padrões de colheitas, níveis de insumos e assim por diante. Para algumas colheitas específicas, as condições padrões mudam, por exemplo, no caso de batata, os custos de semente são divididos entre ambos sócios.

(4) *Sajha batai*: É semelhante ao contrato *batai*, só que em vez de um proprietário e um produtor, há dois produtores, com obrigações idênticas e direito de posse. Assim, cada produtor oferta um quarto dos custos dos insumos (um meio para trabalho e sementes) e recebe um quarto da produção. As partes do proprietário são iguais ao contrato *batai*.

(5) *Chauthai*: Há dois sócios (o proprietário e o produtor). O produtor recebe um quarto do produto (“*chauthai*” significa um quarto) e oferta um quarto dos insumos (um meio no caso de trabalho e sementes). Um modo de entender esse sistema é pensar no contrato *chauthai* como um contrato *sajha batai* no qual o proprietário, também, é um dos dois produtores. A relação entre

proprietário e produtor, porém, é totalmente diferente em um contrato *chauthai* do que em um contrato *batai* ou *sajha batai*. Realmente, em um contrato *chauthai* o proprietário toma a maioria das decisões de administração importantes, enquanto a posição do produtor não é muito diferente de um trabalhador assalariado.

(6) *Tihai*: A característica central deste contrato é que o proprietário oferta os animais (o produtor tem que mantê-los ao longo do ano). O produtor recebe um terço da colheita ('*tihai*' significa um terço), e oferta o trabalho e a metade dos outros insumos. Não havia nenhum exemplo atual de *tihai* em Palanpur em 1983-84, mas o arranjo não desapareceu.

O arrendamento de terra em Palanpur representou um mecanismo importante de reunir diferentes fatores de produção, resta saber por que a parceria (especialmente a versão *balai*) era sem dúvida o tipo mais comum de contrato. Para discutir isto os autores focalizaram, inicialmente, as vantagens dos contratos de parceria vis-à-vis as vantagens dos contratos renda fixa.

É útil considerar o cenário agrícola tradicional. Até início da década de 1960, em Palanpur, o fator capital era relativamente sem importância, e a terra em grande parte abrangia casas pobres que possuíam pequenas ou nenhuma terra. Os proprietários tendiam a ser mais ricos e menos avessos ao risco, e ter melhor acesso ao crédito.

Debaixo destas condições, os contratos de parceria tinham pelo menos duas principais vantagens vis-à-vis as vantagens dos contratos renda fixa. Primeiro, os contratos de parceria incluíam um implícito (e seguro) empréstimo do proprietário para o produtor, na forma de renda adiada até depois da colheita. Segundo, os contratos de parceria transferiam uma parte significativa dos riscos do cultivo do produtor para o proprietário. Com crédito e mercados de seguro, ambas as características geravam um pouco de ganho de eficiência. Como esses ganhos eram distribuídos entre proprietário e produtor, os mesmos dependiam do nível atual da parte de produção.

O próximo ponto a considerar é a rápida transformação agrícola que aconteceu em Palanpur no começo da década de 1960, que envolveu rendimentos mais altos como também níveis mais altos de irrigação e uso de fertilizantes. Uma consequência desta transformação foi a introdução, ou pelo menos a importância crescente, da repartição de custos. Uma implicação dessa transição para a agricultura moderna foi uma redução considerável na diferenciação econômica entre os proprietários e produtores. Isto aconteceu em parte porque as casas pobres

perderam a sua habilidade para reduzir os custos de cultivo e foram expulsas do mercado de arrendamento; e, em parte, porque a propriedade de ativos indivisíveis com serviços imperfeitamente comerciáveis criou um incentivo para alguns dos proprietários de terras maiores arrendarem; e em parte porque os proprietários crescentemente buscaram arrendatários qualificados.

A repartição igual de produção entre o proprietário e o produtor é uma característica central do contrato *batai*. Primeiro, a norma de 50-50 está longe de ser universal. Em Palanpur, os contratos *chauthai* e *tihai* envolviam partes diferentes da produção. Segundo, a rigidez aparente da norma 50-50 também tinha que ser em uma perspectiva da divisão de insumos e distribuição de ganhos líquidos entre proprietário e produtor com respeito a mudanças na oferta e procura, ou para trocas de acordo com o respectivo poder de barganha.

Terceiro, dado que a parte da produção em um contrato de parceria não é um assunto de barganha individual mas uma norma, regras lineares e números redondos têm vantagens óbvias. Os contratos no norte da Índia, normalmente, estavam baseados em partes de produção de 50-50, 75-25, 60-40 e outras fórmulas simples. Quarto, a repartição igual de produção entre dois sócios é um padrão comum no norte da Índia que não é restrita à parceria. Por último, o arranjo 50-50 tem uma característica que outro nível de parceria não possui – a simetria entre o proprietário e o produtor.

Deininger e Jin (2005) utilizaram um banco de dados de 1990 a 2001 da Etiópia, que diferencia segurança e transferência de posse, para explorar os determinantes dos diferentes tipos de relações de investimentos na terra e possíveis impactos na produtividade. Os autores adotaram três modelos conceituais: *i*) se a segurança do direito de posse é dado exogenamente, o resultado da alta segurança incrementa os investimentos diretos em terras associadas ao efeito produtividade; *ii*) se a segurança do direito de posse é endógena, o investimento não aumenta a produtividade. A insegurança do direito de posse conduzirá a mais investimentos na terra para aumentar a segurança do direito de posse; *iii*) se o investimento aumenta a produtividade e a segurança futura do direito de posse, o impacto da segurança de posse no investimento será ambíguo.

Na Etiópia, a ação governamental serviu para aumentar a segurança de posse e a transferência de direito de posse elevou significativamente o investimento rural e a produtividade. O sistema de posse trouxe quatro benefícios para o país: *i*) aumentou os incentivos para a

realização de investimentos associados à produtividade agrícola; *ii*) incrementou a eficiência da transferência de terras para os produtores mais produtivos e desenvolveu a economia não-agrícola; *iii*) promoveu o acesso ao crédito mediante o uso da terra como colateral; *iv*) diminuiu o escopo de aplicação discriminatória e interpretação da regulamentação por burocratas locais e uma melhoria na governança de uma maneira geral.

Robertson (1982) interpretou um arranjo de parceria de importância fundamental no desenvolvimento da indústria de cacau em Ghana conhecido como sistema Abusa. De acordo com as expectativas teóricas, tal arranjo é ineficiente e injusto, uma relação produtiva 'pré-moderna' ou 'pré-capitalista' que inevitavelmente renderá um contrato renda fixa e trabalho assalariado.

O autor examinou o papel de Abusa no crescimento espetacular da economia de cacau, e seu recente declínio com referência ao desenvolvimento de contratos individuais. Discutiu que esse desenvolvimento “ontogênico” de Abusa estruturou-se pelas circunstâncias domésticas variáveis do proprietário da terra e do trabalhador; os interesses competitivos deles no cacau foram negociados e expressos em uma sucessão de arranjos contratuais que deram para o trabalhador acesso crescente à terra e ao produto do seu próprio trabalho.

Sugeriu que se a evolução das relações produtivas mais atrasadas para formas mais capitalistas foi lenta e incerta, isto se deve em grande parte porque os processos sociais do tipo manifesto no contrato de Abusa individual desenvolveu efetivamente em uma direção contrária³⁴.

Taslim e Ahmed (1992) analisaram os dados de duas aldeias em Bangladesh, Masimpur e Darikandi, durante junho e julho de 1989. O número total da amostra foi de 277 casas. A maioria das casas possuía ou só cultivava uma pequena área de terra. Em geral, os produtores arrendavam apenas pequenas áreas de terras, mas os proprietários normalmente arrendavam terra a vários arrendatários.

O fato de muitas casas arrendarem terra seria uma indicação que a quantidade de terra que os trabalhadores desejavam cultivar não seria idêntica com a quantidade de terra que eles possuíam. Quando há uma discrepância *ex ante* na área de cultivo e *ex post* na terra própria, os proprietários poderiam recorrer ao arrendamento para suprir essa brecha.

³⁴ Boadu (1992) defendeu que os antropólogos sociais contribuíram significativamente para o entendimento da consistência entre os contratos de trabalho na indústria de cacau em Ghana e o histórico desenvolvimento cultural.

Outro modo que isto poderia ser feito seria vender o excesso de terra se desejar área de cultivo menor que a terra própria ou comprar terra se o caso contrário acontecer. Porém, os custos de transação associados com tais ajustes no curto prazo, ou até mesmo no longo prazo, são significativos; os quais podem intimidar os proprietários de entrar nessa negociação.

O arrendamento poderia ser particularmente atraente se as habilidades administrativa e empresarial não fossem facilmente comerciáveis. Se a terra é arrendada, essas habilidades adquirem um retorno para o trabalho administrativo. O arrendamento, também, pode ser visto como um comércio em serviços administrativos do qual ambos proprietários e arrendatários podem ganhar.

Laffont e Matoussi (1995) desenvolveram uma teoria sobre a parceria que enfatizava o papel dual do risco moral na oferta de esforço e restrições financeiras. O modelo é compatível com uma grande variedade de contratos como se observou na região de El Oulja na Tunísia. Os dados apóiam a teoria que prediz mais baixa eficiência quando a parcela da produção do produtor é mais baixa. O papel das restrições financeiras explica qual tipo de contrato é selecionado, como também, os efeitos que as restrições financeiras têm no esforço e na produção.

Tunali (1993) examinou os determinantes da escolha contratual durante os anos de 1970 para uma amostra de proprietários e produtores turcos. Os dados eram extraídos de uma pesquisa de cobertura nacional de 1973 e permitiu analisar a coexistência de contratos renda fixa e parceria no diversificado setor agrícola turco.

Os resultados mostraram que os motivos para adotar um contrato de parceria no trabalho agrícola turco, no período analisado, eram idênticos à literatura teórica. Entre os produtores de maiores benefícios de repartição de risco e oferta de serviços administrativos existe a preferência pela parceria por parte do proprietário. O aumento nos custos de monitoramento, seja em termos das habilidades e alternativas do proprietário ou das características do produtor, prevaleceu a preferência pela renda fixa. A confiança adquirida com o passar do tempo é uma das formas mais preciosas de emergir uma sociedade (parceria).

Sadoulet et al (1994) argumentaram que há três possibilidades dos contratos de arrendamento de terras sob risco serem eficientes: *i*) o proprietário impõe um nível eficiente do esforço do trabalho; *ii*) quando a função de produção do arrendatário contém características do mercado; *iii*) a eficiência do arrendamento modifica o padrão do contrato em ordem do comportamento eficiente da remuneração.

O foco dos autores é analisar duas categorias de parceiros na Tailândia entre 1984-85. A *Village N* caracteriza-se por alto risco e ser extremamente pobre. A *Village Bo* possui contratos de longo prazo e os produtores trocam habilidades com os proprietários. Os resultados mostraram que na *Village N* os parceiros com altos ativos próprios são ineficientes se comparados aos proprietários com igual quantidade de ativos, a diferença de comportamento entre parceiros e proprietários está no nível de riqueza dos agentes. Na *Village Bo* o efeito da parceria é negativo, mas não significativo. Os parceiros têm um nível de eficiência superior, mas não significativamente diferente dos proprietários.

Bandiera (1999) usou dados dos contratos de arrendamento do distrito de Siracusa (Itália) entre 1870 e 1880 para analisar o esquema de compensação dos contratos. Segundo o autor, analisar a duração dos contratos é interessante por duas razões: *i*) a estrutura agente-principal na qual o agente trabalha com ativos de longa maturação, a duração do contrato determina o risco do agente na função de produção e o incentivo para contratar investimentos não-observáveis; *ii*) ambos, duração dos contratos e esquema de compensação, provêm incentivos aos produtores, pois determinam a forma contratual.

Dubois (2002) também adotou um modelo de agente-principal de parceria com risco moral para analisar a fertilidade da terra dos proprietários. Mostrou que o ótimo contrato sob compromisso restrito reflete uma relação entre produção e manutenção da qualidade da terra. Utilizou dados das Filipinas da Província de Bukidnon no Sul de Mindanao. A amostra compreendia 448 casas de 10 aldeias. Os resultados revelaram que os proprietários preferem usar mais contratos de incentivo para terras mais férteis e menos incentivo quando a escolha da colheita induz a sobre-exploração da terra. Testes empíricos rejeitaram o modelo de pura repartição de risco na produção e mostraram o interesse de levar a manutenção da qualidade da terra em conta.

A posse da terra é central em muitas transformações agrícolas. Emigh (1997) examinou a expansão da parceria na medieval e moderna Toscana (Itália). Pesquisas anteriores sugeriram que a parceria difundiu como relações agrícolas da época do Feudalismo. Em contraste, sua análise mostrou que os contratos renda fixa e os contratos de parceria abaixaram os custos globais de supervisão do trabalho e administração da terra dos proprietários.

Porém, explicar a expansão da parceria envolve estudar a economia política florentina que criou padrões particulares de administração da terra e custos de supervisão do trabalho. Florença

era um centro bem-desenvolvido para fabricação urbana. Proprietários eram comerciantes frequentemente urbanos e residiam em Florença. Esses fatores foram cruciais para amoldar as relações agrícolas. O uso da parceria pelos proprietários para reduzir os custos globais de administração da terra e supervisão do trabalho cresceu com o aumento da distância de Florença ao local da atividade principal dos proprietários; quando o tamanho das fazendas aumentou; e quando as colheitas tiveram custos altos de supervisão do trabalho e administração da terra. Assim, o uso da parceria para abaixar os custos associados com a produção agrícola deve ser considerado dentro do contexto da economia política de Tuscania.

Esses exemplos internacionais ajudam a compreender os elementos contidos no debate teórico, quais sejam: escolha contratual, relações entre proprietário e produtor, direito de propriedade, mercados imperfeitos, riscos e incerteza, custos de transação, etc. Ademais, dá um embasamento ao estudo do caso brasileiro.

1.10 Considerações Finais

O arrendamento de terras e a parceria são sistemas produtivos de uso relativamente intenso no meio rural. Há séculos vem resistindo fortemente às mudanças das estruturas sócio-econômicas nos diversos países. Essa difusão e resistência dos dois sistemas ratificam a sua flexibilidade e características intrínsecas. Justificam um estudo mais apurado sobre o tema a fim de analisar o papel que o arrendamento e a parceria podem exercer dentro de contextos históricos específicos.

No bojo da Fisiocracia, coube a François Quesnay um dos registros mais concisos sobre o arrendamento de terras. As constatações feitas por Quesnay, como se analisará ao longo desta tese, de alguma forma, permanecem atuais no Brasil. A característica dualista do arrendamento de terras na França do século XVIII nota-se nitidamente nas regiões brasileiras. Os arrendatários mais capitalizados encontram-se no Sul, Sudeste e Centro-Oeste; realizam expressivos investimentos na atividade produtiva e, geralmente, cultivam produtos destinados ao mercado exterior (principalmente, soja e cana-de-açúcar). Ao passo que os arrendatários mais pobres, muitos dos quais parceiros, estão no Nordeste e Norte; adotam técnicas produtivas rústicas e o que produzem quase não é suficiente para atender a sua subsistência.

Quanto aos clássicos, o primeiro deles a considerar é Adam Smith. Este analisou o arrendamento de terras e a parceria no âmbito de sua teoria da renda fundiária. Sendo uma

relação contratual entre partes desiguais, o arrendamento e a parceria revelam-se uma prática danosa para toda a sociedade. Por um lado, os proprietários dificilmente estão dispostos a deixar nas mãos dos arrendatários uma parcela da produção superior ao suficiente para atender às exigências do processo produtivo e às necessidades de subsistência. Por outro, os arrendatários têm pouco interesse em realizar investimentos que podem valorizar a terra e aumentar a renda paga ao proprietário.

Além disso, está explícito na teoria smithiana que a elevação dos preços dos produtos agrícolas provocaria um aumento na renda fundiária. Esta idéia terá continuidade em Thomas Malthus. Segundo ele, a pressão populacional sobre a terra aumentaria a renda destinada aos proprietários e o preço dos alimentos. Lamentavelmente, o autor esqueceu de considerar em sua teoria o papel do progresso tecnológico não só para controlar o crescimento demográfico como também para reduzir os custos de produção.

Por último, merece mencionar David Ricardo. Este, mais do que uma teoria da renda fundiária, analisou as leis que regem a distribuição do produto total entre proprietários de terras, capitalistas e trabalhadores. A presença do arrendamento de terras tipicamente capitalista no Rio Grande do Sul (arroz), São Paulo (cana-de-açúcar), Minas Gerais (soja e milho) e Mato Grosso do Sul (pecuária bovina), por exemplo, mostra claramente que a divisão do produto entre essas três classes ocorre de maneira conflituosa.

De Marx, vale sublinhar a relevância dada às três formas de pagamento pelo uso da terra, ou seja, renda trabalho, renda produto e renda dinheiro. É notório como o autor relaciona o processo de desenvolvimento capitalista na agricultura com essas três formas da renda fundiária. Historicamente, a renda trabalho data das relações pré-capitalistas. Neste período, os servos prestavam serviços aos seus senhores a título de pagamento pelo uso da terra, onde podiam cultivar os produtos necessários à subsistência de suas famílias.

Em um período posterior, de transição do feudalismo ao capitalismo, o sistema econômico está passando por transformações, as quais tornam as trocas mais freqüentes. Acrescenta-se à prestação de serviços a renda em produto como forma de pagamento pelo uso da terra de terceiros. O esforço do trabalho do produtor (arrendatário) agora necessita gerar um excedente, em espécie de produto, para o proprietário da terra.

Finalmente, em um estágio mais desenvolvido da indústria e do comércio, observa-se a renda em dinheiro. Neste estágio, o arrendatário precisa gerar um excedente comercializável,

mediante o qual obtém, em dinheiro, o seu lucro e a renda destinada ao proprietário. Esse processo amplia-se à medida que o arrendatário, a cada ciclo produtivo, necessita de mais recursos (produtivos e financeiros) para dar prosseguimento a seu negócio. Esses sucessivos investimentos valorizam a terra e aumentam a renda fundiária.

Alfred Marshall deu uma roupagem nova à discussão dos contratos de arrendamento de terras e parceria. O autor comparou o arrendamento renda fixa e a parceria (*share*). Argumentou que a parceria seria menos eficiente, pois o proprietário reembolsaria uma parcela menor da renda do que no caso da renda fixa. Além disso, Marshall parecia estar atento à importância do arrendamento como mecanismo de acesso à terra por parte dos produtores mais pobres.

O que se verifica no Brasil ultimamente parece ser um caso “às avessas” da análise marshaliana. O arrendamento de terras vem se desenvolvendo nas áreas mais promissoras do agronegócio (i.e., Sul, Sudeste, Centro-Oeste). Os contratos de arrendamento não se adaptam às condições sócio-econômicas dos pequenos arrendatários. Na verdade, esses contratos têm sido desfavoráveis a tais produtores.

O empenho analítico de muitos economistas demonstrou que longe de ser ineficiente – conforme apregoavam os clássicos – a parceria, em especial, poderia ser uma resposta institucional para superar várias ineficiências econômicas. Pode permitir às partes contratantes transcender temporariamente as restrições de acesso a determinados recursos, se dispõem individualmente os recursos próprios sob um único empreendimento produtivo.

O primeiro passo, a fim de amenizar o desajuste entre a demanda e a oferta de terras, seria a realização de mudanças nos direitos de propriedade. De acordo com Cheung (1968), a questão seria: diante dos recursos disponíveis, como se poderia utilizá-los para maximizar a receita e minimizar os custos, de modo a aumentar a eficiência econômica? Este é um ponto de bastante divergência porque baseia-se na premissa de maximização de riqueza sob a restrição de direitos de propriedade privada em mercados perfeitos e um custo de contrato zero. Assim, todas as formas contratuais (cultivo próprio, renda fixa, parceria, trabalho assalariado, etc.) poderiam levar ao mesmo resultado de eficiência econômica.

As imperfeições dos mercados (fundiário, trabalho, crédito rural, por exemplo) podem conduzir os agentes a relações contratuais alternativas para melhorar a alocação dos recursos. Dado que as economias sofrem de desemprego e o trabalho familiar de muitos produtores não é

comerciável, alguns destes produtores poderão aderir aos contratos de arrendamento como mecanismo de alocação mais eficiente dos recursos.

As experiências de vários países (México, Índia, Ghana, Tunísia, Itália, por exemplo) de promoção do arrendamento, além de viabilizar o acesso à terra de produtores sem ou com pouca terra para produzir, aumentou a eficiência e a equidade na agricultura. No Brasil, conforme se verá nos capítulos seguintes, a despeito da coexistência de terras ociosas e de produtores que não a têm em quantidade suficiente para produzir, o arrendamento e a parceria ainda não se disseminaram nem se consolidaram como alternativa de acesso à terra.

Sabe-se que a produção depende, dentre outros fatores, do esforço do trabalho, do uso de insumos, máquinas, equipamentos e implementos agrícolas cada vez mais modernos. O monitoramento (supervisão) é caro e exige bastante habilidade administrativa, atenção e tempo por parte do proprietário. Adicionalmente, existem os riscos e incerteza exógenos (por exemplo, intempéries climáticas, dificuldades de comercialização e de acesso ao crédito rural) que podem afetar negativamente os resultados da atividade produtiva.

Quando a produção depende do trabalho e riscos exógenos, o monitoramento é caro, o arrendamento e a parceria oferecem um método satisfatório de reduzir esses custos e aumentar a recompensa esperada para ambas as partes. A idéia de que o arrendamento e a parceria são uma resposta organizacional às ineficiências tem ganho cada vez mais defensores.

Rao (1971) associou a incerteza exógena e a capacidade de tomada de decisões empresariais dos agentes aos tipos de relações contratuais na Índia. Podemos traçar um paralelo para o caso brasileiro e fazer algumas comparações. Se as colheitas mais arriscadas na Índia estavam sob contratos de renda fixa e as colheitas menos arriscadas sob contratos de parceria, no Brasil os contratos de arrendamento de terras predominam na pecuária bovina (Rio Grande do Sul), cana-de-açúcar (São Paulo), produção de soja e milho (Minas Gerais). Enquanto que a parceria localiza-se, sobremaneira, na produção de cacau (Bahia), café em grão (Rondônia) e na exploração florestal (Pará), como se verá no capítulo 3.

Na Índia, a perspectiva mais favorável à tomada de uma decisão empresarial torna mais interessante o contrato renda fixa. No Brasil, por exemplo, o preço de mercado da carne, da cana-de-açúcar, da soja e milho, proporciona um incentivo maior à decisão empresarial do arrendatário face à incerteza exógena. O proprietário possui mais estímulo em ofertar um contrato de arrendamento de terras porque vislumbra um cenário mais promissor para usufruir dos resultados

das decisões empresariais e está menos inseguro dos riscos dessas decisões. Ao passo que as colheitas menos arriscadas como o cacau, café em grão e exploração florestal estão sujeitas, preferencialmente, a contratos de parceria, pois oferecem poucas perspectivas para a tomada de decisões.

A proliferação dos modelos *screening*, de agência e dos custos de transação são uma clara indicação que esse assunto vem gerando substancial interesse entre os economistas. Os modelos *screening* (“sondagem”) quase sempre ajudam a analisar os problemas de incentivo e informação incompleta, que podem surgir quando algumas características dos agentes não são facilmente observáveis. A escolha de contratos agrícolas (i.e., renda fixa, parceria, assalariado) pode servir como um mecanismo barato para o proprietário de terras obter informações da habilidade empresarial de um trabalhador. Explica-se os resultados por diferenças nas habilidades empresariais iniciais, ou seja, os arrendatários têm rendimento mais alto do que os parceiros; e, estes, por sua vez, mais altos do que os trabalhadores assalariados.

No Brasil, a maioria dos contratos de arrendamento de terras tipicamente capitalista está presente nas regiões mais desenvolvidas do país (Sul, Sudeste, Centro-Oeste), onde o próprio perfil dos produtores é um diferencial no mercado. São produtores mais capitalizados, qualificados e competitivos. Totalmente diferentes dos produtores pobres e menos qualificados que se localizam no pequeno arrendamento no Maranhão e na parceria em Rondônia e Bahia.

Cabe colocar em relevo que no caso brasileiro, os proprietários, de um lado, preferem muitas vezes os contratos de parceria aos contratos de assalariamento, porque podem compartilhar a habilidade empresarial e os riscos. De outro, os proprietários preferem os contratos de parceria ao contrato de arrendamento de terras, porque podem cobrar uma taxa menor pela cessão da terra. Além disso, os contratos de arrendamento e parceria normalmente se estabelecem entre indivíduos já conhecidos na região e ou que fazem parte do ciclo de parentesco e amizade dos proprietários de terras.

Os problemas oriundos das imperfeições dos diversos mercados, dos riscos exógenos e informação incompleta que se acham nos contratos de arrendamento e parceria podem ser resolvidos via modelos de agência. No Brasil, em específico no Mato Grosso, os proprietários, com o intuito de evitar o problema de sub-utilização dos recursos (sementes, fertilizantes, máquinas e equipamentos, etc.) e ações oportunistas dos arrendatários, estipulam um prazo de carência no ato da assinatura do contrato. Esta medida elimina o compromisso da divisão de

custos por parte do proprietário; e, ao mesmo tempo, é um incentivo para o arrendatário realizar os investimentos iniciais necessários à atividade produtiva.

A escolha contratual, também, pode ajudar a diminuir os custos de transação. Os modelos de custos de transação assumem, implicitamente, os riscos exógenos relativos à produção, ou seja, atividades mais arriscadas e custosas estão sujeitas a contratos de arrendamento. No caso brasileiro, a pecuária bovina de corte, a cana-de-açúcar, a soja e o milho, muitas vezes, ocorrem sob contratos de arrendamento. Alternativamente, o cultivo do cacau, café em grão e exploração florestal ocorre sob contratos de parceria.

Ademais, os resultados de alguns tipos de cultivos têm uma relação direta com o tamanho da área. Desta maneira, o produtor necessita estar disposto a pagar um montante líquido por hectare de terra maior e o proprietário ser averso ao risco para disponibilizar suas terras. O produtor assume sozinho todos os riscos da atividade produtiva, obtém toda a colheita e paga em dinheiro a renda fundiária ao proprietário.

Em essência, as teorias mais recentes sobre o arrendamento de terras e a parceria presente, sobretudo, na literatura internacional, defendem, ferrenhamente, a importância desses contratos como mecanismo eficiente de alocação de recursos na agricultura. As evidências apontam, como se pretende mostrar nos capítulos seguintes, que o funcionamento do arrendamento e da parceria no Brasil parece padecer de um anacronismo.

O objetivo do capítulo 2 é discutir, a partir da revisão teórica, os principais condicionantes do arrendamento e da parceria no Brasil. Trata de uma maneira particular dos contratos de arrendamento de terras e parceria com base na legislação agrária brasileira. Admite-se que existe um forte viés ao grande produtor. A debilidade do (mercado) arrendamento de terras e parceria no Brasil decorreria da nossa própria estrutura institucional, expressa nas leis, contexto macroeconômico, desenho contratual; da desigualdade da distribuição da propriedade da terra e da renda.

O capítulo 3 apresenta um panorama do arrendamento e da parceria no país a partir dos dados do Censo Agropecuário de 1995-96. Ver-se-á a baixa participação percentual dos estabelecimentos arrendatários e parceiros no total de estabelecimentos agropecuários.

Por fim, o capítulo 4 visa complementar a parte empírica da tese com dados mais atuais da PNAD sobre as características sócio-econômicas (escolaridade, nível de renda, tamanho da área, participação em sindicatos, entre outras) dos arrendatários e parceiros no Brasil.

Parte II – Da Teoria às Evidências Empíricas no Brasil

Capítulo 2 Arrendamento e Parceria: principais condicionantes

2.1 Introdução

A revisão teórica mostrou que o arrendamento e a parceria são mecanismos de ajuste a ineficiências decorrentes da rigidez da propriedade privada. As experiências dos diversos países (Índia, por exemplo) mostram que o desajuste entre a demanda e a oferta de terras ociosas pode ser parcialmente resolvido por meio de diferentes formas de cessão do uso da terra (capítulo 1). No Brasil, contudo, a despeito da coexistência de produtores sem ou com terra insuficiente para produzir e da grande disponibilidade de terras ociosas, a prática do arrendamento e da parceria permanece aquém do seu verdadeiro potencial.

Admite-se que os proprietários não teriam interesse em estabelecer relações com produtores pobres e sem garantias consistentes. Acrescente-se a isto, o risco de inadimplência, visto que os produtores teriam acesso restrito aos mercados de insumos e equipamentos agrícolas, assistência técnica, comercialização e, sobretudo, financeiro. Também existiria o perigo eminente de desapropriação de terras improdutivas. Este seria um desincentivo aos proprietários, já que os arrendatários e os parceiros constituem o público alvo dos Programas de Reforma Agrária.

O objetivo deste capítulo é fazer uma análise dos principais condicionantes do arrendamento e parceria no Brasil. Pretende-se fazer um estudo desses condicionantes a fim de entender a racionalidade e o desempenho dos contratos a partir dos inúmeros incentivos existentes.

Considera-se que o ambiente institucional, expresso nos direitos de propriedade e contratos, coloca entraves ao funcionamento mais eficiente do mercado de terras. De um lado, os produtores estão sujeitos a eventos ou condições extra-mercado de arrendamento e parceria que influenciam a conduta dos contratantes. Neste aspecto, cabe sublinhar a legislação, a conjuntura política e econômica, a forma de acesso aos demais mercados (insumos, máquinas e equipamentos agrícolas; serviços de assistência técnica, crédito rural, comercialização), as organizações sociais. De outro, existe um conjunto de condicionantes que, ou são objeto e cláusula do próprio contrato agrário, ou são atributos dos participantes. Dentre eles, pode-se destacar o prazo e a forma de pagamento do contrato, o nível de riqueza e qualificação do produtor, a disponibilidade de informações, a incerteza e a seleção dos produtores.

Especificamente, neste capítulo, procura-se compreender os reflexos da legislação pátria sobre os contratos de arrendamento e parceria. Admite-se que a legislação agrária, tal qual está instituída, desfavorece os produtores sem ou com pouca terra para produzir. Estes, dificilmente terão condições sustentáveis de utilizar os contratos agrários como mecanismo de acesso à terra. Ao mesmo tempo, embora a propriedade privada da terra esteja bem protegida no texto constitucional, a própria desigualdade social e concentração da propriedade da terra introduziram elementos de instabilidade que restringiu a prática de relações contratuais entre proprietários e pequenos produtores. Ou seja, a própria legislação parece “moldar-se” ao perfil de um produtor mais capitalizado.

Face à pressão dos movimentos populares que lutam pela reforma agrária e aos resultados insatisfatórios dos programas de redistribuição da propriedade da terra, coloca-se que o arrendamento e a parceria podem funcionar como um instrumento de alocação mais eficiente dos recursos (terra, trabalho e capital), redução dos conflitos agrários e desigualdades sociais. O uso mais intenso do arrendamento e da parceria poderia amenizar o desajuste entre a oferta e a demanda de terras. Por um lado, os ofertantes (proprietários) não precisariam obrigatoriamente vender suas terras e poderiam conservá-las produtivas. Por outro, os demandantes poderiam produzir sem a necessidade de imobilização de capital para adquirir terras.

Além disso, a análise da literatura com robusta sustentação empírica revela que a divisão de riscos e os incentivos intrínsecos à prática do arrendamento e da parceria podem aumentar a eficiência econômica e o bem-estar dos indivíduos. No curto prazo, é possível usar ativos que só podem ser valorizados por meio do acesso à terra (por exemplo, trabalho familiar, crédito rural, habilidades administrativas e de supervisão) e que do contrário seriam “desperdiçados”. Os contratos de arrendamento e parceria também podem ser vistos como substitutos ou correlatos para os mercados de trabalho imperfeitos. O proprietário vislumbra a opção de entregar uma fração de sua terra em arrendamento ou parceria e cultivar o restante com trabalho assalariado. O arrendatário ou parceiro, por sua parte, pode alocar uma fração de seu esforço para o contrato de arrendamento e a outra para o contrato de trabalho assalariado.

Diversos autores argumentam que, no longo prazo, a combinação de três alternativas (parceria, renda fixa e trabalho assalariado) pode ser uma via de ascensão social na agricultura na medida em que o arrendatário consegue se capitalizar, acumular riqueza e deixar a condição de trabalhador assalariado para se tornar um parceiro e, posteriormente, passar do arrendamento

renda fixa a proprietário de terras (Cheung, 1969; Stiglitz, 1974; Bardhan e Udry, 1999, Sadoulet et al., 2001).

Vale ressaltar, contudo, que o uso mais intenso do arrendamento e da parceria não representa uma solução definitiva para os graves problemas que ocorrem, ainda hoje, na estrutura agrária dos países latino-americanos. Foge do escopo desta tese o debate a respeito do tratamento desta questão no Brasil; por ora, o foco da análise será o arrendamento e a parceria enquanto mecanismo de acesso à terra.

A seção seguinte visa identificar e analisar os principais condicionantes do arrendamento e da parceria no Brasil. Dada a relevância, trata de maneira mais detalhada dos contratos de arrendamento e parceria, desde sua origem até a elaboração do Estatuto da Terra. Aborda a respeito da estrutura jurídica desses contratos. As considerações finais relatam a prática dos contratos agrários no Mato Grosso do Sul.

2.2 Condicionantes

Sustenta-se a idéia de que direitos de propriedade mais definidos e contratos transparentes propiciariam transações mais fluídas e menos custosas no mercado fundiário (Demsetz, 1967; Feder e Feeny, 1993; Vogelgesang, 1996).

“Agentes com direitos de propriedade melhor definidos apresentam maiores incentivos em utilizar eficientemente a terra e investir na sua conservação e melhoramento. Uma definição dos direitos de propriedade envolve necessariamente uma regularização dos direitos sobre a terra, o que pressupõe demarcação de uma determinada área, registro confiável, emissão de documentos e instituições adequadas para dirimir dúvidas e resolver conflitos” (Almeida, 2002:42).

No caso do arrendamento e da parceria, poderia desencadear um efeito de incentivo para os proprietários e os produtores. Existiriam basicamente dois ângulos para analisar a importância dos direitos de propriedade na dinâmica desse mercado. Um seria investigar o papel do comportamento dos agentes nas relações contratuais e, de certa maneira, no (s) mercado (s) (enfoque micro-institucional). O outro seria a influência do quadro macro-institucional (políticas públicas, leis, tribunais, por exemplo) sobre a definição dos direitos de propriedade e dos contratos.

No Brasil, por diversas razões (sócio-econômicas, políticas, culturais, institucionais), os pequenos produtores, minifundistas e trabalhadores rurais, têm tido dificuldades para ter acesso à

terra por meio dos contratos agrários. Admite-se que o desenho, cumprimento e o desempenho desses contratos dependem de uma série de fatores, ora denominados de condicionantes (figura 2.1).

Esta seção faz uma abordagem geral desses condicionantes, de modo a resgatar da literatura os principais fatores que podem nos ajudar a compreender o funcionamento do (mercado) arrendamento e parceria no Brasil. Focalizar-se-á os contratos agrários, em virtude da relevância de analisá-los enquanto mecanismo de acesso à terra.

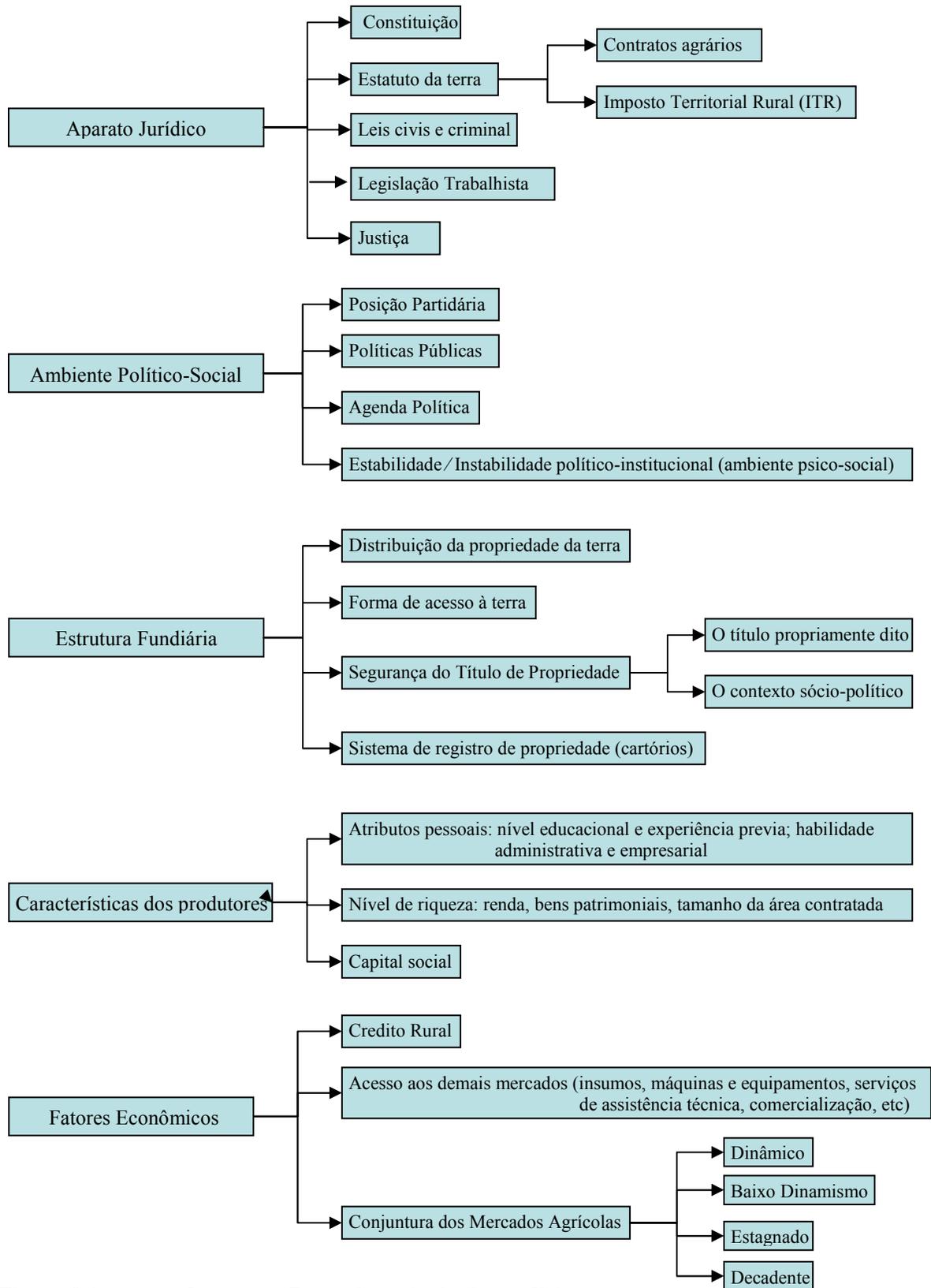


Figura 2.1 – Arrendamento e Parceria: principais condicionantes.

Fonte: Elaboração da autora.

2.2.1 Contratos Agrários

2.2.1.1 Antecedentes Históricos: a origem do marco legal

A prática do arrendamento e da parceria no Brasil remonta ao processo de ocupação territorial. As características climáticas, a fertilidade do solo e a existência do tráfico negreiro concorreram para o aproveitamento do território pelos colonizadores. O tripé da grande exploração agrária – latifúndio, monocultura e trabalho escravo – sustentou durante anos a Coroa Portuguesa.

Até meados do século XVII, a apropriação das terras obedecia exclusivamente as Ordenações do rei de Portugal. A concessão de sesmarias a particulares tinha o objetivo de eliminar a ociosidade das terras. Se o senhorio não cultivasse suas terras nem desse a outros para fazê-lo, perdia o direito a elas. As terras devolutas eram distribuídas aos interessados em lavrar e aproveitar as mesmas (Silva, 1996).

Pettersen e Marques (1977) afirmam que “houve razões de ordem econômica para o surgimento dos contratos de arrendamento e parceria no Brasil” (p.19). Antes da abolição da escravatura, por volta de 1850, verificava-se um prelúdio dessas relações, que se intensificaram a partir da proibição do tráfico de escravos e da campanha abolicionista. Após a passagem para o trabalho livre, ainda se observava no Nordeste muitos produtores na agricultura de subsistência e a migração de parceiros e posseiros em busca de novas terras desocupadas. A mineração promoveu o deslocamento da população para o cultivo de subsistência e a pecuária. No Sul, começava a formação de pequenas propriedades³⁵.

Pode-se dizer que os contratos de arrendamento e parceria rapidamente se estenderam por todo o país em virtude de três fatores: *i*) era uma forma de conservação da grande propriedade sem a necessidade de vender as terras para mantê-las ocupadas pelo proprietário; *ii*) funcionou como mecanismo de ajuste à carência de alimentos erguida pela monocultura; *iii*) era praticamente a única via de substituição do trabalho escravo, visto que parecia quase impossível a existência do trabalho assalariado naquele tempo na sociedade brasileira (Pettersen e Marques, 1977).

Por um lado, esses contratos constituíram a solução econômica para os proprietários de terras enfrentarem os problemas de falta de mão-de-obra. Por outro, serviram para atender a

³⁵ Conforme Furtado (1972), os problemas estruturais do desenvolvimento econômico brasileiro advém de nossa agricultura itinerante.

procura de terras dos imigrantes no país, que viam na parceria uma forma de acumular riquezas e como etapa para se tornar proprietários. Embora as desvantagens dessas relações contratuais fossem notórias, o surgimento dos contratos de arrendamento e parceria contribuiu para conciliar os interesses dos proprietários e dos imigrantes.

Com a promulgação do Código Civil Brasileiro em 1916, essas relações contratuais passaram a ser juridicamente ordenadas pelas disposições especiais aos prédios rústicos (arrendamento rural) nos arts. 1.211 a 1.215 e à parceria rural (agrícola e pecuária) nos arts. 1.410 a 1.423. A regulamentação, entretanto, mostrava-se claramente falha para disciplinar os conflitos entre o proprietário da terra e o produtor. O sistema implantado apresentava forte influência urbana e era deficiente no concernente, sobretudo, ao caráter social do problema. O legislador não atentou para o fato de proteger a parte mais débil do contrato, como se proprietário e arrendatário ou parceiro-outorgado fossem economicamente iguais.

Camarço (2001) salientou que os contratos agrários no Código Civil enfocaram a livre convenção das partes (*pacta sunt servanda*). A carga excessiva de liberalidade na contratação passou a reforçar uma estrutura fundiária concentradora e uma situação de injustiça social. Um exemplo emblemático disso é a *meação*, em que o proprietário entrava apenas com um dos fatores de produção, a terra, e o produtor com o seu trabalho e todas as despesas do processo produtivo mais os riscos inerentes à atividade agrária. A divisão do lucro, contudo, era meio a meio.

Os especialistas (i.e., agraristas) apontam que o cerne deste problema pode-se encontrar entre os princípios gerais dos contratos, em particular, da “autonomia da vontade”. Oliveira (1988) sublinhou que a idéia do contrato como expressão da autonomia da vontade advém do Estado liberal. O liberalismo, e concomitantemente a ascensão da burguesia ao poder econômico, político e social, permitiu a exacerbação do individualismo. Essa ideologia teve repercussão no Código Civil Francês (ou Código Napoleônico) de 1804. Este, por sua vez, exerceu intensa interferência sobre os ordenamentos jurídicos de vários países, onde havia um predomínio irrestrito da doutrina da autonomia da vontade e a plena liberdade de contratar.

Para a autora, a pressuposição da igualdade de todos perante a lei dava total liberdade de contratar. A propriedade da terra também se ampliou àqueles que possuíssem poder econômico para comprá-la. Isto significava que, dentro de uma visão individualista, o proprietário podia conferir à propriedade o uso que lhe fosse conveniente, ou, simplesmente, deixar à mercê da

natureza. Com a queda do liberalismo e as complexas mudanças nas relações econômicas, políticas e sociais, tornou-se latente limitar a autonomia da vontade a fim de coibir os abusos oriundos da liberdade de contratar. A sociedade do século XX passou a buscar em valores de justiça social ou distributiva uma forma de equilíbrio e harmonia nas relações jurídicas.

No Brasil, com o passar do tempo, a deficiência das normas contribuiu para o crescimento da desigualdade da distribuição da propriedade da terra, a qual não só aprofundou o problema econômico da ineficiência produtiva, mas também alcançou uma dimensão social e política. Os movimentos populares aumentaram bastante, passaram a reivindicar a legalização das relações trabalhistas no campo³⁶ e a realização da reforma agrária (Prado Jr., 1979).

O país carecia de:

“(…) uma legislação especificamente agrária que disciplinasse a matéria, sem dissociá-la da realidade social, tornava-se cada vez mais premente à medida que profundas transformações operavam-se no meio rural. As crises que abalaram nossa agricultura, nosso país e o mundo todo, de modo geral, impunham a necessidade de substituição das normas fundamentadas na doutrina da autonomia da vontade (e que, na realidade, só protegiam os interesses do proprietário), por outro, que atentassem para os aspectos sociais do problema, visando antes de tudo o homem, e, a seguir, o uso adequado da terra, a preservação de recursos naturais, respeitando o princípio da função da propriedade” (Hironaka, 1990:100-1).

Levar a cabo as aspirações da população exigia mudanças na Constituição, especificamente no concernente à desapropriação por interesse social, cujo pagamento deixaria de ser prévio e em dinheiro (Guedes Pinto, 1995). Em 31 de março de 1964 assistimos ao golpe de Estado. Neste cenário de euforia, o governo militar instituiu o Estatuto da Terra (Lei nº 4.504). Mais do que uma lei de reforma agrária, o Estatuto visava promover o Desenvolvimento Rural. Este objetivo alinhou-se perfeitamente às propostas da CEPAL (Comissão Econômica para a América Latina), que apregoava a urgência da modernização da agricultura dos países latino-americanos a fim de superar sua situação de subdesenvolvimento.

O texto final do Estatuto da Terra ficou composto em quatro partes: Título I (Disposições Preliminares), Título II (Da Reforma Agrária), Título III (Da Política do Desenvolvimento Rural), Título IV (Das Disposições Gerais e Transitórias). O grupo de trabalho responsável, sob coordenação do Ministro do Planejamento, declarou que o objetivo era elaborar uma lei de

³⁶ O Estatuto do Trabalhador Rural data de 1963.

reforma agrária, contudo, a conjuntura política da época, obrigou-os a incluir a questão da política agrícola.

Vê-se que os dispositivos legais e reguladores da nossa estrutura agrária nascem em um contexto marcado por interesses pontuais e conflitantes. O texto divide explicitamente as medidas de reforma agrária (Título II) daquelas de política agrícola. Assim sendo, temas complementares à reforma agrária foram tratados separadamente, o que evidencia os dois campos de atuação da lei. A título de ilustração, pode-se citar os contratos agrários, a tributação da terra e colonização sob os Títulos I e III (Guedes Pinto, 1995).

É possível afirmar que as leis e decretos posteriores passariam a incorporar as adaptações ditas “necessárias” na legislação para lidar com o problema agrário brasileiro. A Lei nº 4.947 de 6 de abril de 1966 versava sobre o sistema de organização e funcionamento, sob tutela do Presidente da República, do Instituto Brasileiro de Reforma Agrária (IBRA), com um capítulo específico aos contratos agrários. No dia 14 de novembro do mesmo ano o Decreto nº 59.566 regulamenta as Seções I, II e III do Capítulo IV do Título III da Lei nº 4.504 e o Capítulo III da Lei nº 4.947.

O Decreto-Lei nº 1.110 de 9 de julho de 1970 extingue o IBRA e o INDA (Instituto Nacional de Desenvolvimento Agrário) e cria o INCRA (Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária), sujeito ao Ministério da Agricultura. É notório que as ações governamentais, no tocante à reforma agrária, gradativamente vão se esvaindo em meio à prioridade aos Programas de Colonização e ao processo de aperfeiçoamento do aparato legal de sustentação dos contratos agrários. A política agrícola passa a ganhar cada vez mais relevância dentro da agenda do governo.

No caso específico dos contratos agrários,

“(…) os usos e costumes regionais, mesmo sendo contrários aos interesses do contratante sem terra, prevalecem ou funcionam mais que a lei. O desconhecimento do Estatuto da Terra e da legislação regulamentar e complementar por parte do arrendatário e do parceiro outorgado, permitem o não cumprimento dos dispositivos quem visam a beneficiá-los” (Sodero, 1979: 18).

A Lei nº 5.868 de 1972 veio dar respaldo aos dispositivos existentes de forma a controlar os contratos agrários. Todavia, os contratantes continuam alheios aos termos legais e o INCRA

vem perdendo o controle de tais contratos³⁷. Isto se verifica pelo número expressivo de contratos orais, feitos com base em relações de confiança e sem grandes perspectivas no Brasil.

2.2.1.2 Especificidades do Direito Agrário

Antes de analisar os contratos agrários no bojo do Estatuto da Terra, é pertinente fazer alguns comentários a respeito das especificidades do Direito Agrário. Até então a propriedade rural era considerada, sob a ótica do Direito Civil, como um bem patrimonial digno da tutela absoluta do Estado. No Direito Agrário³⁸, a terra é um bem de produção, cuja função principal é atender às atividades agrárias vitais para produzir alimentos, não deveria, pois, permanecer inculta ou improdutiva (Camarço, 2001).

Nota-se que o Direito Agrário está embasado no princípio da função social da propriedade. Este apregoa explorar racionalmente a terra com a finalidade de gerar o bem estar social³⁹. Para Oliveira (1988), a aplicação desse princípio desdobra-se em uma ótica econômica, imbuída do processo de elevação da produtividade da terra e aperfeiçoamento das técnicas produtivas, ambas propulsoras do crescimento. A outra, social, abrange uma redução da desigualdade da distribuição da propriedade da terra e da renda entre proprietários e trabalhadores rurais.

Além disto, uma característica central do direito de propriedade é a funcionalidade que a terra assume no sistema econômico. A eficiência da propriedade e da empresa agrária⁴⁰ depende da efetividade da função produtiva da terra. Neste sentido, o direito de propriedade pode ser um instrumento eficaz de ganhos de eficiência e equilíbrio social, à medida que propicia melhores condições de vida aos seus titulares e à sociedade.

Os princípios gerais do Direito Agrário Brasileiro podem sintetizar-se em dois: justiça social e função social da propriedade. O primeiro envolve uma questão de justiça distributiva, ou

³⁷ “Cada qual faz o contrato como melhor entende e se surge conflito e as partes vão a juízo, busca o Magistrado – se conhece a lei agrária – adaptá-lo às normas vigentes, dentro do espírito que disciplina as avenças em apreço” (Sodero, 1979: 18-9).

³⁸ Sodero (1968), assim definiu esse ramo do Direito: “conjunto de princípios e de normas, de direito público e de direito privado, que visa a disciplinar as relações emergentes da atividade rural, com base na função social da terra” (p.32).

³⁹ Consultar Santos (2001) para maiores detalhes sobre o conceito de direito agrário.

⁴⁰ O Estatuto da Terra, no art. 4º, VI, conceitua a empresa agrária como “o empreendimento de pessoa física ou jurídica pública ou privada que explore econômica e racionalmente imóvel rural, dentro de condição de rendimento econômico da região em que se situe e que explore área mínima agricultável do imóvel segundo padrões fixados, pública e previamente, pelo Poder Executivo. Para esse fim, equiparam-se às áreas cultivadas, as pastagens, as matas naturais e artificiais e as áreas ocupadas com benfeitorias”.

seja, promover uma menor desigualdade na divisão dos frutos sociais com o objetivo de aumentar o bem estar social. Enquanto que o segundo pressupõe o uso racional do imóvel; a utilização da terra deixa de atender exclusivamente aos interesses de seu proprietário para suprir, também, uma demanda social. Ambos os princípios estão previstos no Estatuto da Terra.

“Art. 103 – A aplicação da presente lei deverá objetivar, antes e acima de tudo, a perfeita ordenação do sistema agrário do País, de acordo com os princípios de justiça social, conciliando a liberdade de iniciativa com a valorização do trabalho”.

“Art. 2º - É assegurada a todos a oportunidade de acesso à propriedade da terra, condicionada pela sua função social, na forma prevista nesta lei.

§ 1º - A propriedade da terra desempenha integralmente a sua função social quando, simultaneamente:

- a) favorece o bem-estar dos proprietários e dos trabalhadores que nela labutam, assim como de suas famílias;
- b) mantém níveis satisfatórios de produtividade;
- c) assegura a conservação dos recursos naturais;
- d) observa as disposições legais que regulam as justas relações de trabalho entre os que a possuem e a cultivam”.

Matéria que é do Direito Agrário, os contratos deveriam não só regulamentar as relações que visam desenvolver a atividade agrária, mas, principalmente, propiciar aos contratantes condições para que os mesmos o façam de maneira a satisfazer os princípios da função social da propriedade e da justiça social.

2.2.1.3 Doutrina, Legislação e Jurisprudência

2.2.1.3.1 Generalidades dos Contratos Agrários

a) Conceito

O Estatuto da Terra, art. 92, assim se manifestou a respeito dos contratos agrários:

“Art. 92. A posse ou uso temporário da terra serão exercidos em virtude de contrato expresso ou tácito, estabelecido entre o proprietário e os que nela exercem atividade agrícola ou pecuária, sob forma de arrendamento rural, de parceria agrícola, pecuária, agro-industrial e extrativa, nos termos desta Lei”.

Vieira (1998), tentando interpretar a lei, disse: “o contrato agrário tem sido definido pela doutrina como sendo o acordo de vontades que tem por objeto a cessão do uso ou posse temporária de imóvel rural com o escopo de nele se exercer atividade agrícola, pecuária ou agroindustrial” (p.35).

Verifica-se que os contratos agrários possuem um caráter instrumental, ou seja, resguardar uma relação entre o proprietário da terra e o produtor. A finalidade produtiva, especificidade relativa à atividade agrária, é a peculiar função social e econômica desses contratos. Os contratos agrários têm a função de viabilizar o acesso à terra daqueles que não a possuem, ou a possuem em quantidade insuficiente, para produzir e gerar a renda necessária ao seu próprio sustento e de sua família.

b) Cláusulas Obrigatórias

A legislação cuidou de incluir cláusulas obrigatórias nos contratos agrários a fim de proteger, social e economicamente, a parte mais débil, e também garantir a conservação dos recursos naturais. Estas cláusulas além de obrigatórias, são irrenunciáveis, ou seja, não podem delas as partes desobedecer, mesmo sendo o contrato verbal (art. 13, I do Dec. 59.566/66 e art. 13, IV da Lei 4.947/66).

Pode-se resumir essas cláusulas, arroladas na legislação em vigor, nos seguintes itens:

I – conservação dos recursos naturais; II – obediência aos prazos mínimos; III – cumprimento de disposições do Código Florestal (Lei 4.771/65 e Dec. 58.016/66); IV – observância de práticas agrícolas; V – fixação do preço do arrendamento; VI – estipulação das condições de partilha dos frutos, produtos ou lucros havidos na parceria; VII – obediência às normas de renovação ou prorrogação contratual; VIII – observância de normas conduzentes às causas de extinção ou rescisão dos contratos; IX – observância de normas determinantes do direito e formas de indenização quanto às benfeitorias realizadas, ajustadas no contrato de arrendamento; e, direitos e obrigações quanto às benfeitorias realizadas, com consentimento do parceiro-outorgante, e quanto aos danos substanciais causados pelo parceiro-outorgado por práticas predatórias na área de exploração ou nas benfeitorias, instalações e equipamentos especiais, veículos, máquinas, implementos ou ferramentas a ele cedidos; X – observância de normas de proteção social e econômica dos arrendatários e parceiros-outorgados, particularmente: a) concordância do arrendador ou do parceiro-outorgante, à solicitação de crédito rural feita pelos arrendatários ou parceiros-outorgados; b) quanto à proibição de prestação de serviços gratuitos pelo arrendatário

ou parceiro-outorgado; c) quanto à proibição de exclusividade da venda dos frutos ou produtos ao arrendador ou ao parceiro-outorgante; d) quanto à proibição de obrigatoriedade do beneficiamento da produção em estabelecimento determinado pelo arrendador ou pelo parceiro-outorgante; e) quanto à proibição de obrigatoriedade da aquisição de gêneros e utilidades em armazéns ou barracões determinados pelo arrendador ou pelo parceiro-outorgante; f) quanto à proibição de o parceiro-outorgado aceitar o pagamento de sua parte em ordens, vales, borós, ou qualquer outra forma regional substitutiva da moeda; XI – observância de normas concernentes ao direito e oportunidade de dispor dos frutos ou produtos repartidos na forma disposta pelo art.96, inciso V, letra "f" do Estatuto da Terra.

Poderia dizer que a elaboração das cláusulas obrigatórias, além de regulamentar os contratos agrários, passaram a incentivar o uso temporário da terra, conforme “a convicção de que mais vale a terra como renda capitalizada do que como campo de trabalho” (Braga, 2000:314). Idéia que, desde logo, conciliou com os “temas complementares à reforma agrária”. Neste aspecto, os contratos agrários apresentavam uma dupla finalidade: ao mesmo tempo em que o uso e a posse da terra por terceiros mantinha o imóvel produtivo, permitia ao proprietário reduzir os custos dos encargos trabalhistas e os riscos da atividade agrária.

c) Forma

Os contratos agrários, em especial, os de arrendamento ou parceria, podem ser escritos ou verbais. Se verbal, presume-se ajustado às cláusulas obrigatórias, como prescreve o art. 11 do Decreto 59.566/66. No caso de escrito, expressa um meio de prova contratual, e não um elemento de sua formação. Ainda que a forma escrita não seja uma imposição, a legislação agrária, no § 2º do art. 11 do Decreto, faculta a cada parte contratante, a possibilidade de exigir da outra, a celebração do contrato por escrito, como medida de segurança. As despesas, finaliza a disposição, devem correr pelo modo que convencionarem os contratantes.

O art. 12, do Regulamento supracitado, alenca as indicações necessárias à formalização do contrato escrito, quais sejam: I – lugar e data da assinatura do contrato; II – nome completo e endereço dos contratantes; III – características do arrendador ou do parceiro-outorgante (espécie, capital registrado e data da constituição, se pessoa jurídica; e, tipo e número de registro do documento de identidade, nacionalidade e estado civil, se pessoa física) e sua qualidade (proprietário, usufrutuário, usuário ou possuidor); IV – característica do arrendatário ou do parceiro-outorgado (pessoa física ou conjunto familiar); V – objeto do contrato (arrendamento ou

parceria), tipo de atividade de exploração e destinação do imóvel ou dos bens; VI – identificação do imóvel e número do seu registro no Cadastro de Imóveis Rurais do INCRA (constante do Recibo de Entrega da Declaração, do Certificado de Cadastro e do Recibo do Imposto Territorial Rural); VII – descrição da gleba (localização do imóvel, limites e confrontações e área em hectares e fração), enumeração das benfeitorias (inclusive edificações e instalações), dos equipamentos especiais, dos veículos, máquinas, implementos e animais de trabalho e, ainda, dos demais bens e ou facilidades com que concorre o arrendador ou o parceiro-outorgante; VIII – prazo de duração, preço do arrendamento ou condições de partilha dos frutos, produtos ou lucros havidos, com expressa menção dos modos, formas e épocas desse pagamento ou partilha; IX – cláusulas obrigatórias com as condições dispostas no art. 13 do presente Regulamento, nos arts. 93 a 96 do Estatuto da Terra e no art. 13 da Lei 4.947/66; X – fôro do contrato; XI – assinatura dos contratantes ou de pessoa a seu rôgo e de quatro testemunhas idôneas, se analfabetos ou não puderem assinar.

Hironaka (1990) notou que a:

“(…) dispensa do formalismo, do documento escrito, resulta, sem dúvida, na atenção conferida pelo legislador à praxe do agro, pois no campo, via de regra, impera o analfabetismo, especialmente no tocante à figura daquele considerado economicamente menos favorecido” (p. 103).

Ademais, pode-se pensar que o legislador, atento a amparar ambas as formas contratuais, procurava dar incentivos à prática dos contratos agrários.

d) Prova

Os contratos agrários se provam, de acordo com o art. 92, § 8º do Estatuto da Terra, por meio de apresentação de testemunhas, independentemente de seu valor e forma. Os contratos escritos por natureza se provam e os verbais mediante a produção de prova testemunhal.

e) Prazos

Não se vê, no Código Civil, uma preocupação nem de zelar pela estabilidade do arrendatário ou parceiro na atividade agrária, nem de conciliar o prazo contratual com as especificidades próprias de cada ciclo biológico. O Estatuto da Terra procurou superar essas deficiências e fixou prazos mínimos para os contratos agrários. O art. 95, I e II, do presente Regulamento estabelece:

I – “os prazos de arrendamento terminarão sempre depois de ultimada a colheita, inclusive a de plantas forrageiras temporárias cultiváveis. No caso de retardamento da colheita por motivo de força maior, considerar-se-ão esses prazos prorrogados nas mesmas condições, até sua ultimação”;

II – presume-se feito, no prazo mínimo de três anos, o arrendamento por tempo indeterminado, observada a regra do item anterior”;

À frente, no inc. XI do mesmo art. 95 do Estatuto da Terra encontra-se:

XI – “na regulamentação desta Lei, serão complementadas as seguintes condições que, obrigatoriamente, constarão dos contratos de arrendamento:

b) prazos mínimos de arrendamento e limites de vigência para os vários tipos de atividades agrícolas”;

O art. subsequente, inc.V, “b”, do Estatuto da Terra estabelece o prazo mínimo para a parceria:

V – “no Regulamento desta Lei, serão complementadas, conforme o caso, as seguintes condições, que constarão, obrigatoriamente, dos contratos de parceria agrícola, pecuária, agro-industrial ou extrativa:

b) prazos mínimos de duração e os limites de vigência segundo os vários tipos de atividade agrícola”;

O Decreto 59.566/66, por sua vez, dispõe no art. 13, inc. II, letra “a”, sobre os prazos mínimos nos contratos agrários: a) três anos, para os casos de arrendamento em que ocorra atividade de exploração de lavoura temporária e ou de pecuária de pequeno e médio porte; ou em todos os casos de parceria; b) cinco anos, para os casos de arrendamento em que ocorra atividade de exploração de lavoura permanente e ou de pecuária de grande porte para cria, recria, engorda ou extração de matérias primas de origem animal; c) sete anos, para os casos de arrendamento em que ocorra atividade de exploração florestal.

Ao examinar a hipótese de um contrato de arrendamento, cujo objeto é o uso de um imóvel rural para exploração de lavoura permanente, e os contratantes não convencionaram o prazo, pode aparecer a dúvida quanto à escolha do dispositivo legal a ser adotado e à duração do mesmo devido à ambigüidade do legislador. Se o art. 95, II, do Estatuto da Terra (prazo mínimo de três anos) ou o art. 13, II, “a”, do Decreto (prazo mínimo de cinco anos). Hironaka (1990:106)

defende que “deve-se aplicar o dispositivo mais favorável ao agricultor ou pecuarista sem terra; isto é, aquele prazo que determina um lapso de tempo *maior* para a duração do contrato”.

No que tange ao contrato de parceria, o art. 13, II, “a”, e o art. 37 (“As parcerias sem prazo convencionado pelas partes, presumem-se contratadas por três anos”) do Decreto dispõem a posição da legislação agrária. O Estatuto da Terra de igual maneira dispõe, no art. 96, I, “o prazo dos contratos de parceria, desde que não convencionados pelas partes, será no mínimo de três anos, assegurado ao parceiro o direito à conclusão da colheita, pendente, observada a norma constante do inciso I, do artigo 95”.

Hironaka (1990) discordou desta visão e entendeu que:

“(…) não é inconstitucional o Decreto regulamentador, ele não excede, nem colide com a Lei que regulamenta, não tendo ocorrido, portanto, quebra da subordinação hierárquica daquele com relação a esta. (...) o prazo mínimo de tais contratos é sempre de três anos ainda que se trate de contratos por tempo indeterminado, nos quais então, o mesmo prazo será presumido” (p.107).

No que se refere à prorrogação do prazo dos contratos agrários, a 2ª parte do inc. I do art. 95 do Estatuto da Terra, em harmonia com a 2ª parte do § 1º do art. 21 do Decreto, “Em caso de retardamento da colheita por motivo de força maior esses prazos ficarão automaticamente prorrogados até o final da colheita”.

Esta é a primeira hipótese de prolongamento do prazo, a segunda está expressa no § 3º do art. 21 do Decreto: “o arrendamento que, no curso do contrato, pretender iniciar nova cultura cujos frutos não possam ser colhidos antes de terminado o prazo contratual, deverá ajustar, previamente, com o arrendador, a forma de pagamento do uso da terra por esse prazo excedente”.

Diante destes dispositivos legais, coloca-se a pergunta: os prazos mínimos impostos pela lei abrangem as razões que motivaram a sua fixação? Oliveira (1988) considerou que o legislador, ao fixar prazos mínimos obrigatórios, pretendia, em primeiro lugar, conservar os recursos naturais renováveis, “dentro do conceito de terra como bem de produção, na forma consagrada pela doutrina da função social da propriedade” (p. 02). Em segundo lugar, visava a estabilidade do contratante não proprietário, ou seja, o tempo necessário para o cultivador fixar-se na terra, preparar o solo, zelar pelo plantio e aguardar o período da colheita.

Na realidade, contudo, observa-se uma falta de “aplicabilidade prático-formal” dos prazos mínimos aos contratos agrários típicos. O curto prazo dos contratos acaba por comprometer a sustentabilidade econômica, ambiental e social do arrendamento e da parceria. Economicamente,

o produtor busca extrair o máximo da terra sem a necessidade de realizar muitos gastos na manutenção de sua qualidade. Em termos ambientais, há um desinteresse por parte dos produtores em adotar técnicas de conservação (por exemplo, o plantio direto), pois exige a realização de uma soma mais expressiva de investimentos. Eles sabem, pela experiência, que a possibilidade de retorno é mínima durante a vigência do contrato. Por último, o impacto social é reflexo dos dois antecedentes. Os prazos dos contratos nem sempre são suficientes para obter a renda necessária ao sustento do produtor e de sua família.

Do ponto de vista do proprietário, os prazos mínimos constituem não só uma maneira de retomar em um período relativamente curto a posse de sua terra e evitar que o produtor, suposto beneficiário de reforma agrária, possa adquirir certa estabilidade no imóvel; mas também uma medida para conhecer os atributos não-observáveis de seus arrendatários ou parceiros-outorgados.

2.2.1.3.2 Classificação dos Contratos Agrários

De acordo com a teoria geral das obrigações, os contratos agrários são consensuais, bilaterais, onerosos, comutativos, de trato sucessivo e formais.

“Consensuais, uma vez que os direitos e obrigações das partes surgem com o simples consentimento e aperfeiçoam-se por efeito exclusivo da integração das declarações de vontade dos contratantes, independentemente da entrega do imóvel ou qualquer bem rural; bilaterais, porque as partes se obrigam reciprocamente, havendo uma dependência genética das obrigações assumidas pelos contratantes, uma interdependência essencial entre as obrigações; onerosos, dado que ambas as partes visam obter vantagens ou benefícios numa relação de equivalência entre as obrigações assumidas; comutativos, pois os benefícios recíprocos das partes são certos, e a equivalência das prestações é suscetível de verificação imediata; de trato sucessivo, visto como as obrigações não se esgotam numa só operação de crédito, antes são continuadas, ou de execução periódica; formais na sua maioria, já que devem ser escritos e registrados” (Braga, 2000: 335).

O Direito Agrário Brasileiro classifica os contratos agrários em nominados ou inominados, típicos ou atípicos. Os contratos inominados e atípicos são aqueles que não estão expressamente previstos pela lei, porém visam disciplinar relações que têm como fim direto ou indireto a atividade agropecuária. Esses contratos existem em diferentes regiões do país e são celebrados conforme os costumes locais.

O “foreiro” e a “meação”, nas lavouras canavieiras do Nordeste, são exemplos clássicos desses contratos. Essas formas de exploração da terra encerravam um forte vínculo extra-

econômico de subordinação do trabalhador ao proprietário, seja pela falta de autonomia do trabalhador, que só poderia plantar e vender conforme as determinações do proprietário; seja pela própria reprodução do processo, que impedia o trabalhador de adquirir certa independência econômica. A prestação de um dia de trabalho gratuito ao proprietário (renda-trabalho) recebia o nome de “foro” e o pagamento em produtos pelo uso da terra (renda-produto) meação (Guimarães, 1968; Carneiro, 1978).

Barroso (2001) subclassificou as duas novas espécies contratuais agrárias, a saber, “*leasing* agrário” e “arrendamento rural com opção de compra”⁴¹, como contratos atípicos mistos compostos de duas ou mais formas típicas. Na concepção do autor, de um lado, o arrendamento rural com opção de compra, poderia ser incluído entre os nominados e típicos, dada sua identidade com o arrendamento rural, se a opção de compra ou de aquisição de cessão de direitos de posse estivesse no ordenamento jurídico. Assim, é cabível classificá-lo como inominado.

De outro, não se trata de um contrato essencialmente atípico, pois apresenta certa semelhança, na sistemática jurídica, com o arrendamento rural. Para o autor, o arrendamento rural com opção de compra agrega novos elementos. É um contrato misto, que consubstancia elementos do arrendamento rural (cessão de direitos de posse, atividade agrária) e elementos intrínsecos ao arrendamento mercantil (a troca, a compra). O *leasing* agrário, por seu turno, acompanha essa mesma orientação.

É oportuna a ressalva que, dentre as justificativas para a criação do *leasing* agrário e do arrendamento rural com opção de compra, está uma de caráter objetivo: a função social da propriedade. Nas palavras do autor, “visam a garantir ao arrendatário, uma vez expirado o prazo de vigência do contrato, a aquisição da propriedade ou da cessão dos direitos de posse inerentes ao imóvel rural objeto do arrendamento” (p. 76).

Por conseguinte, os contratos nominados e típicos são aqueles que a legislação agrária consagrou como formas típicas de uso e posse temporária da terra. No caso brasileiro, o arrendamento e a parceria, em suas diferentes modalidades.

⁴¹ O *leasing* agrário seria o contrato mediante o “qual a arrendadora, pessoa jurídica, adquire a propriedade ou os direitos de posse sobre o imóvel rural que, em seguida, arrenda ao rurícola ou à empresa agrária, facultando a estes, no término do prazo convencionado, exercer a opção de compra ou de aquisição da cessão dos direitos possessórios a ele inerentes” (Barroso, 2001:78). No que se refere à nova modalidade do arrendamento rural, segundo o mesmo autor, a principal diferença é a opção de compra, pois se trata de uma característica específica do arrendamento mercantil.

2.2.1.3.2.1 Arrendamento

a) Conceito

“Arrendamento rural é o contrato agrário pelo qual uma pessoa se obriga a ceder à outra, por tempo determinado ou não, o uso e gozo de imóvel rural, parte ou partes do mesmo, incluindo, ou não, outros bens, benfeitorias e ou facilidades, com o objetivo de nêle ser exercida atividade de exploração agrícola, pecuária, agro-industrial, extrativa ou mista, mediante, certa retribuição ou aluguel, observados os limites percentuais da Lei” (art. 3º do Dec. 59.566/66).

b) Sujeitos

Os contratantes, ou sujeitos do arrendamento, são o arrendador (ou arrendante) e o arrendatário.

Denomina-se arrendador:

“(…) a pessoa física ou jurídica, proprietária ou não de imóvel rural, ou de partes ou parte dele – e do qual tenha sua livre disposição e administração – que cede por contrato de arrendamento rural a outrem, por tempo determinado ou não, o uso e gozo do mesmo imóvel, com ou sem benfeitorias, para nele ser exercida atividade agrária, mediante certa retribuição ou aluguel, observados os limites percentuais estabelecidos pela lei” (Sodero, F. P., Enc. Saraiva do Direito, p. 47).

O arrendatário é:

“(…) a pessoa física ou jurídica, ou chefe de família, representando o conjunto familiar, que recebe, no contrato agrário de arrendamento, imóvel rural, parte ou partes dele, com ou sem benfeitorias, por tempo determinado ou não, da outra parte denominada arrendante ou arrendador, com o fim de, nesse imóvel, exercer atividade agrária, mediante o pagamento de um aluguel ou renda, observados os limites percentuais estabelecidos na lei” (Sodero, F. P., Enc. Saraiva do Direito, p. 103).

Pelos dispositivos legais pertinentes, a pessoa que cede o imóvel rural, não necessariamente é o proprietário. Pode ser até mesmo o arrendatário, desde que tenha a livre disposição e administração do bem e autorização para contratar o subarrendamento. Alude-se a arrendatário não somente a pessoa física, mas ainda a categoria de pessoa jurídica, como no caso das usinas de açúcar (Hironaka, 1990).

c) Objeto

O objeto do contrato de arrendamento é o uso e o gozo do imóvel rural.

Posto que a propriedade da terra apresenta uma função social, o destino dado a esta deve ser para atender tal princípio, ou seja, desenvolver atividade agrária de maneira eficiente e em

conformidade com o bem estar social. Se a finalidade do arrendamento for a exploração de produtos agrícolas proibidos pela lei, por exemplo o plantio da maconha, o contrato será ilícito e sem validade jurídica.

O contrato de arrendamento deverá indicar seu objeto de modo determinável, ou seja, por meio da identificação e descrição do imóvel, tipo de atividade agrária desenvolvida é possível saber a destinação do imóvel rural.

d) Preço

O objetivo de fixar um valor-limite seria impor um efetivo controle do Poder Público sobre o preço do arrendamento a fim de salvaguardar o economicamente frágil da especulação do proprietário, que nem sempre cultiva, mas explora, demasiadamente, o arrendatário, este assume todo o ônus dos riscos da produção.

O art. 95 do Estatuto da Terra e o art. 17 do Decreto 59.566 prevêm o valor-limite da remuneração do arrendamento. O preço do arrendamento não poderá ultrapassar a 15% do valor cadastral do imóvel, já levando em consideração as benfeitorias incluídas na composição do contrato. Exceto nos casos de arrendamento parcial, em que o objeto do contrato for o uso e gozo de área especialmente escolhida para exploração de elevada rentabilidade, no qual o limite percentual poderá atingir até 30% do valor das áreas arrendadas.

É obrigatória a fixação do preço do arrendamento em dinheiro, estabelecida conforme os parâmetros legais. A forma de pagamento, todavia, pode ser em dinheiro ou em quantidade equivalente de frutos. Interessante observar que novamente o legislador parece acomodar as normas à realidade agrária brasileira. Onde, na maioria dos contratos, o preço do arrendamento é fixado a partir do valor do produto a ser cultivado e existe um grande número de contratos informais. Isto se encontra tanto nas lavouras de grãos, quanto nas agroindústrias canavieiras e cítricas (Garcia, 1996).

Por fim, há que se fazer menção aos prazos de reajustamento do preço do arrendamento. A lei exige que o preço no contrato passe periodicamente por um reajuste. O Decreto 59.566/66 no art. 16 dispõe que “a renda anual dos contratos de arrendamento será ajustada pelas partes contratantes, tendo como limite o estabelecido no art. 95, inciso XII, do Estatuto da Terra”, e prevê, no § 1º, que os contratos poderão “ser anualmente corrigidos a partir da data da assinatura”, e no § 2º, “nos casos em que ocorrer exploração de produtos com preço oficialmente

fixado, a relação entre os preços reajustados e os iniciais, não poderá ultrapassar a relação entre o novo preço fixado para os produtos e o respectivo preço na época do contrato”.

e) Subarrendamento

O art. 3º § 1º do Decreto 59.566/66 dispõe que o subarrendamento é “o contrato pelo qual o arrendatário transfere a outrem, no todo ou em parte, os direitos e obrigações do seu contrato de arrendamento”. Neste caso, quem cede o imóvel é subarrendador e a pessoa que recebe a sublocação é o subarrendatário.

Pelo art. 95, VI do Estatuto da Terra o subarrendamento só é permitido se há o consentimento do proprietário. O Dec. 59.566/66, art. 31, reforça que “é vedado ao arrendatário ceder o contrato de arrendamento, subarrendar ou emprestar total ou parcialmente o imóvel rural, sem prévio e expresse consentimento do arrendador”.

Esta infração contratual levará ao despejo do arrendatário, pois está entre as hipóteses que o permitem e lista o inc.V do art. 31 do Decreto. Visto que não existe uma relação de locação entre o arrendador e o subarrendatário, aquele não pode erigir ação contra este, mas pode fazê-lo contra o arrendatário.

O parágrafo único do art. 31 do Regulamento dita que “resolvido ou findo o contrato, extingue de pleno o direito de subarrendamento, salvo disposição convencional ou legal em contrário”.

2.2.1.3.2.2 Parceria

a) Conceito

Conforme art. 4º do Dec. 59.566/66, a parceria rural “é o contrato agrário pelo qual uma pessoa se obriga a ceder a outra, por tempo determinado ou não, o uso específico de imóvel rural, de parte ou partes do mesmo, incluindo, ou não, benfeitorias, outros bens e ou facilidades, com o objetivo de nele ser exercida atividade de exploração agrícola, pecuária, agro-industrial, extrativa vegetal ou mista; e ou lhe entrega animais para cria, recria, invernagem, engorda ou extração de matérias primas de origem animal, mediante partilha de riscos do caso fortuito e da força maior do empreendimento rural, e dos frutos, produtos ou lucros havidos nas proporções que estipularem, observados os limites percentuais da lei”.

A natureza jurídica do contrato de parceria é distinta do arrendamento rural. Para Vieira (1998),

“trata-se de uma sociedade *sui generis*, pois apresenta muitas características da relação societária: as partes se associam para exercitar em conjunto um empreendimento e a atividade comum comporta a assunção da responsabilidade pela gestão por parte de ambos. De fato, é estabelecido que os riscos inerentes à empresa são suportados em igual medida pelo parceiro-outorgante e pelo parceiro-outorgado; serão, por outro lado, repartidos os lucros segundo uma proporção previamente estabelecida no contrato e segundo a maior ou menor participação na atividade empreendorial por parte do parceiro-concedente” (p.43).

b) Sujeitos

Na parceria, os sujeitos associam terra, trabalho e capital, para utilizar na atividade agrária do imóvel rural. Os rendimentos e a produção obtidos são, ao final do contrato, partilhados; bem como os riscos do empreendimento, na proporção acordada, e segundo os limites impostos pela lei.

Ambos contratantes são denominados parceiros, sendo que parceiro-outorgante é o cedente, proprietário ou não, que entrega os bens; e parceiro-outorgado, a pessoa ou o conjunto familiar, representado pelo seu chefe, que os recebe para os fins próprios das modalidades de parcerias (art. 4º, parágrafo único, Dec. 59.566/66).

O parceiro-outorgado, quase sempre, é o cultivador direto; enquanto que o parceiro-outorgante, na maioria das vezes, concorre com o imóvel e as benfeitorias incluídas. Pode ter situações em que o parceiro-outorgante cede as máquinas, animais de tração, sementes; os quais incidirão sobre os percentuais que lhe confere em relação ao resultado da atividade agrária.

c) Objeto

De maneira similiar ao arrendamento rural, o objeto da parceria é o uso do imóvel rural. A diferença é que o objeto muda de acordo com a modalidade da parceria, ou seja, o uso do imóvel pode ser para exploração de atividade vegetal, animal, agro-industrial, extrativa ou mista.

d) Modalidades

A legislação vigente cita no art. 5º, incs I a V, do Dec. 59.566 cinco modalidades de parceria rural.

I. Parceria Agrícola – “quando o objeto da cessão for o uso de imóvel rural, de parte ou partes do mesmo, com o objetivo de nele ser exercida a atividade de produção vegetal”.

II. Parceria Pecuária – “quando o objetivo da cessão forem animais para cria, recria, invernagem ou engorda”.

III. Parceria Agro-industrial – “quando o objeto da sessão for o uso do imóvel rural, de parte ou partes do mesmo, ou maquinaria e implementos, com o objetivo de ser exercida atividade de transformação de produto agrícola, pecuário ou florestal”.

IV. Parceria Extrativa – “quando o objeto da cessão for o uso de imóvel rural, de parte ou partes do mesmo, e ou animais de qualquer espécie, com o objetivo de ser exercida atividade extrativa de produto agrícola, animal ou florestal”.

V. Parceria Mista – “quando o objeto da cessão abranger mais de uma das modalidades de parceria definidas nos incisos anteriores”.

e) Partilha dos frutos, produtos, lucros e riscos

Diz-se que a parceria rural é uma sociedade particular. Os contratantes partilham os riscos e os resultados da produção de modo proporcional e nos limites da lei. O controle do Poder Público é feito via fixação dos percentuais na partilha dos frutos alcançados. O legislador cuidou de estabelecer a quota máxima do parceiro-outorgante segundo sua menor ou maior participação na atividade agrária (art.35, Dec. 59.566/66).

I. 10% (dez por cento) quando concorrer apenas com a terra nua;

II. 20% (vinte por cento) quando concorrer com a terra preparada e moradia;

III. 30% (trinta por cento) caso concorra com o conjunto básico de benfeitorias, constituído especialmente de casa de moradia, galpões, banheiro para gado, cercas, valas ou currais, conforme o caso;

IV. 50% (cinquenta por cento), caso concorra com a terra preparada e o conjunto básico de benfeitorias enumeradas no inciso III, e mais o fornecimento de máquinas e implementos agrícolas, para atender aos tratos culturais, bem como as sementes e animais de tração e, no caso de parceria pecuária, com animais de cria em proporção superior a 50% (cinquenta por cento) do número total de cabeças objeto da parceria;

V. 75% (setenta e cinco por cento), nas zonas de pecuária ultra-extensiva, em que forem os animais de cria em proporção superior a 25% (vinte e cinco por cento) do rebanho onde se adotem a meação do leite e a comissão mínima de 5% (cinco por cento) por animal vendido.

f) Falsa Parceria

A prática da falsa parceria é uma situação relativamente comum nas áreas rurais. Consiste em um contrato que o proprietário cede a terra, moradia, animais, sementes, máquinas, inseticidas, e, às vezes, dinheiro. E o outro contratante cede somente o seu trabalho.

Hironaka (1990) destacou duas características da falsa parceria. A primeira delas é a remuneração do trabalhador. Uma parte do salário será pago em dinheiro e a outra equivalente a um percentual dos frutos da lavoura ou dos animais. A segunda característica é que a direção, o custeio e os riscos do empreendimento estão sob responsabilidade exclusiva do proprietário. Este acordo esconde, sob a aparência de parceria, uma relação empregatícia⁴². Objetiva tão somente evitar os encargos da legislação trabalhista.

Ou melhor:

“O que distingue a parceria da falsa parceria não é o fato do trabalhador receber sua remuneração parte em dinheiro e parte em frutos. A falsa parceria é a clara intenção de ocultar por trás de um suposto contrato de parceria o que em realidade é um contrato de trabalho” (Pettersen e Marques, 1977: 40).

Pode-se dizer ainda que a falsa parceira oculta um possível contrato de arrendamento. Uma vez que o proprietário cede a terra e todos os equipamentos e implementos agrícolas, o trabalhador, que cede o seu trabalho, tal como o arrendatário, está sujeito aos ditames do processo produtivo. Ademais, as exigências da atividade produtivas e habilidades administrativas podem ficar a cargo do trabalhador, que teria as mesmas responsabilidades de um arrendatário.

2.2.1.3.3 Direito de Preferência ou Preempção

O Código Civil inscreveu o direito de preferência dentre as cláusulas especiais ao contrato de compra e venda, mas não se aplicou aos contratos agrários.

“Art.1.149: A preempção ou preferência impõe ao comprador a obrigação de oferecer ao vendedor a coisa que aquele vai vender, ou dar em pagamento, para que este use seu direito de prelação na compra, tanto por tanto”.

A partir do Estatuto da Terra, a matéria ganhou nova roupagem, de natureza especificamente agrária. O direito de preferência é outorgado ao arrendatário e ao parceiro em virtude dos princípios gerais que regulamentam os contratos agrários, com vistas à proteção social e econômica desses trabalhadores, e também à proteção dos recursos naturais.

⁴² Para uma discussão mais recente da política trabalhista agrícola ver Gervásio (2008).

“A preempção cabe não só na hipótese de alienação do imóvel rural, objeto do contrato, como também, na renovação contratual, quando, em igualdade de condições com estranhos, os contratantes outorgados terão preferência: na parceria, por previsão do art. 96, II, do Estatuto da Terra e por remissão do art. 34 de seu Regulamento, o Dec. 59.566/66; e, no arrendamento, por previsão do art. 95, IV, do Estatuto da Terra e art.22 do Regulamento” (Almeida, 1987:120).

“Art. 92. A posse ou uso temporário da terra será exercido em virtude de contrato expresso ou tácito, estabelecido entre o proprietário e os que nela exercem atividade agrícola ou pecuária, sob forma de arrendamento rural, de parceria agrícola, pecuária, agro-industrial e extrativa, nos termos desta Lei.

§ 3º No caso de alienação do imóvel arrendado, o arrendatário terá preferência para adquiri-lo em igualdade de condições, devendo o proprietário dar-lhe conhecimento da venda, a fim de que possa exercer o direito de preempção dentro de trinta dias, a contar da notificação judicial ou comprovadamente efetuada, mediante recibo.

§ 4º O arrendatário a quem não se notificar a venda poderá, depositando o preço, haver para si o imóvel arrendado, se o requerer no prazo de seis meses, a contar da transcrição do ato de alienação no Registro de Imóveis.

§ 5º A alienação ou a imposição de ônus real ao imóvel não interrompe a vigência dos contratos de arrendamento ou de parceria ficando o adquirente sub-rogado nos direitos e obrigações do alienante”.

A legislação específica é clara. O proprietário que deseja alienar o seu imóvel deve enviar uma notificação ao arrendatário, por via judicial, ou por outro meio, também idôneo e seguro. Na hipótese da comprovação regular da notificação, o arrendatário terá prazo de trinta (30) dias para exercer seu direito de preferência. “Caso deixe transcorrer *in albis* tal prazo, surge a presunção de que renunciou ao direito, ou não ser de seu interesse a aquisição do imóvel, ou por não ter condições para igualar a oferta efetuada ao proprietário” (Grassi Neto, 1994:116).

Se a notificação omite as condições de pagamento, presume-se à vista. À falta de notificação, ou havendo sido operada de forma viciada, ou com dúvida de recebimento, o arrendatário ou o parceiro-outorgado poderá exercer o direito de preferência, também denominado de preempção ou de adjudicação compulsória.

“A lei estabeleceu o prazo de seis meses para o efetivo exercício desse direito, fixando seu início na data de transcrição da escritura de compra e venda no Registro de Imóveis, decorrido o qual a venda, embora inicialmente viciada, se convalida” (Vieira, 1998: 38).

Em caso de imóvel com mais de um arrendatário, a legislação prevê que qualquer um deles poderá exercer o direito de prelação, por inteiro, desde que os demais não queiram. Caso contrário, todos terão a preferência segundo sua área de arrendamento. Em hipótese de alienação parcial do imóvel, apenas o trabalhador que exerce sua atividade no local terá o direito de preferência.

O direito de preferência quanto à renovação do contrato é, indistintamente, aplicável ao contrato de arrendamento e parceria, conforme previsto pelo art. 95 do Estatuto da Terra.

“IV – em igualdade de condições com estranhos, o arrendatário terá preferência à renovação do arrendamento, devendo o proprietário, até 6 (seis) meses antes do vencimento do contrato, fazer-lhe a competente notificação extrajudicial das propostas existentes. Não se verificando a notificação extrajudicial, o contrato considera-se automaticamente renovado, desde que o arrendador, nos 30 (trinta) dias seguintes, não manifeste sua desistência ou formule nova proposta, tudo mediante simples registro de suas declarações no competente Registro de Títulos e Documentos;

V – os direitos assegurados no inciso IV do caput deste artigo não prevalecerão se, no prazo de 6 (seis) meses antes do vencimento do contrato, o proprietário, por via de notificação extrajudicial, declarar sua intenção de retomar o imóvel para explorá-lo diretamente ou por intermédio de descendente seu”.

Tanto na hipótese de venda, quanto de renovação contratual, o direito de preferência previsto no Estatuto da Terra constitui uma garantia contraditória; pois, se no prazo de seis meses anteriores ao encerramento do contrato, o proprietário enviar uma notificação ao arrendatário da intenção de dispor do imóvel para explorá-lo diretamente, o direito de preferência não subsistirá.

Grassi Neto (1994) argumenta que uma leitura literal dos textos legais pode persuadir-nos a afirmar que a preferência na compra de imóvel rural, objeto de contrato agrário, recai exclusivamente em caso de arrendamento, não considera a parceria e o subarrendamento. De acordo com o art. 92, § 3º do Estatuto da Terra e o art. 45 do Decreto 59.566.

Art 45. Fica assegurado a arrendatário o direito de preempção na aquisição do imóvel rural arrendado. Manifestada a vontade do proprietário de alienar o imóvel, deverá

notificar o arrendatário para, no prazo, de 30 (trinta) dias, contado da notificação, exercer o seu direito.

Há divergências a respeito na doutrina. Opitz e Opitz (1971) consideraram que, conforme previsto no Estatuto da Terra, o direito de preferência abrange, exclusivamente, os arrendatários; não reconhece o direito de preferência aos imóveis rurais dados em parceria. Sodero (1968) pensava que não era de difícil compreensão o não cabimento do direito de preempção à parceria, porque se trata de um contrato de parceria, “se uma das partes, o cedente, se retira, o contrato se extingue, com a obrigação de ressarcir a outra, das perdas e danos causados” (p.133).

A mesma linha de pensamento segue Hironaka (1990), para quem:

“(...) a parceria, sociedade *sui generis* que é, não permite vislumbrar tal circunstância beneficiadora ao parceiro-outorgado. Em caso de venda do imóvel dado em parceria, extingue-se o contrato, com as conseqüências que a lei determina, no que concerne ao ressarcimento de perdas e danos” (p.119).

Pettersen e Marques (1977) contestaram que não existe nada no Estatuto da Terra, nem em seu Regulamento, para impedir os parceiros de exercerem o direito de preferência, conforme expressam nos seguintes termos:

“A proteção social e econômica não é privilégio apenas dos arrendatários. O direito de acesso à terra àqueles que nela trabalham, garantindo a permanência no solo trabalhado, não pode restringir-se apenas aos arrendatários, sob pena de não garantir-se o uso econômico da terra, protegendo o seu uso temporário e impedindo que a terra vá cair em mãos de terceiros estranhos à relação contratual (...)” (p. 55).

Pode-se depreender que o direito de preferência restringe o direito de propriedade para além do contrato, uma vez que a venda do imóvel rural fica restrita a um comprador. Isto pode tornar-se um entrave no mercado de compra e venda de terras, porque os ofertantes estariam dependentes dos interesses de um demandante, limitando a especulação junto a outros demandantes.

2.2.1.3.4 Indenização por Benfeitorias

As benfeitorias que forem feitas no imóvel rural pelo arrendatário e ou pelo parceiro-outorgado são passíveis de indenização, no ato da extinção ou rescisão dos contratos de arrendamento e parceria. O art. 24, incs I, II e III do Dec. 59.566/66 define basicamente três categorias de benfeitorias: voluptuárias, úteis e necessárias.

As voluptuárias são “as de mero deleite ou recreio, que não aumentam o uso habitual do imóvel rural, ainda que o tornem mais agradável ou sejam de elevado valor”. As úteis elevam ou facilitam o uso do imóvel rural. E as necessárias têm a finalidade de conservar o imóvel ou evitar que se deteriore, bem como cumprir as normas estabelecidas no Decreto para a preservação dos recursos naturais.

O arrendatário e ou parceiro-outorgado que realizarem benfeitorias úteis e ou necessárias no imóvel rural terão direito à indenização, conforme a regra do direito comum. Já a benfeitoria voluptuária, apenas será indenizada quando o arrendador expressamente autorizar. Em decorrência disto, Opitz e Opitz (1969) apontaram a importância da caracterização exata do tipo de benfeitoria para evitar equívocos. Alertaram que “mister se torna verificar as circunstâncias regionais, porque, muitas vezes, uma benfeitoria é voluptuária num ponto e útil noutra” (p. 246).

A permanência no imóvel rural é assegurada ao arrendatário e ao parceiro-outorgado, consoante art. 25 § 1º do Regulamento, enquanto não receberem indenização por benfeitorias necessárias e úteis, no uso e gozo de todas as vantagens por ele oferecidas, nos termos das cláusulas contratuais.

Por outro lado, “quando as benfeitorias necessárias ou úteis forem feitas às expensas do arrendador dando lugar a aumento nos rendimentos da gleba, terá ele direito a uma elevação proporcional da renda, e não serão indenizáveis ao fim do contrato, salvo estipulação em contrário” (art. 25, § 2º, Dec. 59.566). O Regulamento, todavia, no art. 17, § 5º, determina que o preço do arrendamento das benfeitorias, incluídas na composição do contrato, não poderá ultrapassar 15% do valor das mesmas. Opitz e Opitz (1969) perspicazmente notaram que essa “regra se coaduna com o art. 95, XII do Estatuto da Terra, em que o preço do arrendamento não poderá ser superior a 15% do valor cadastrado do imóvel, incluídas as benfeitorias que entrarem na composição do contrato” (p.246).

As benfeitorias permitem a elevação do preço do arrendamento. Marx (1984), em sua teoria da renda fundiária, já retratava o desinteresse dos arrendatários de realizar investimentos em obras de infra-estrutura com longo prazo de depreciação (canais de drenagem e irrigação, por exemplo). Isto se devia, principalmente, explica o autor, ao fato das benfeitorias proporcionarem ao proprietário vantagens no momento de fixação do preço do arrendamento. Secundariamente, na maioria das vezes, os arrendatários não conseguem usufruir dos resultados da realização de benfeitorias, em virtude do curto prazo dos contratos.

2.2.2 Características dos Produtores

Os contratos de arrendamento e parceria, e seus prováveis resultados, são afetados pela qualificação e pelo nível de riqueza dos produtores. Arrendatários e parceiros com um nível de riqueza mais alto tendem a ter melhor acesso ao crédito e aos insumos produtivos e, conseqüentemente, melhores condições para realizar investimentos em tecnologias modernas. Ao passo que os mais pobres enfrentam situação adversa, e por isto mesmo, tendem a ser excluídos pelos proprietários que estão dispostos a ceder o uso de suas terras a terceiros.

Ainda que não se tenha confirmação empírica, é razoável levantar a hipótese que o nível de riqueza afeta o esforço do produtor, ou seja, maior alocação de recursos produtivos e financeiros na atividade econômica, maior dispêndio de esforço. Por um lado, a partir de um certo nível de riqueza, o produtor poderia, por diversos motivos (redução da rentabilidade, por exemplo), apresentar menor disposição para alocar esforço na produção. Por outro lado, um produtor mais pobre, menos capitalizado, poderia ter maior disposição para trabalhar movido pelo intuito de superar sua situação de pobreza, mas enfrentaria restrições de acesso à tecnologia moderna.

A qualificação e a experiência dos produtores tornam-os mais capacitados, empreendedores e aptos do que outros. Esses produtores serão preferidos, gerando, conseqüentemente, uma competição entre os proprietários por eles. Eles terão melhores opções externas (outros contratos) e as ameaças de despejo não serão tão eficazes contra os mesmos. Essas ameaças serão eficientes apenas contra os produtores que têm um enorme número de substitutos próximos (Banerjee et al., 1998).

Estudos apontam a dupla natureza dos contratos agrários no Brasil (Almeida, 2002; Buainain et al, 2007a). A explicação para isto pode estar nas próprias características dos produtores. De um lado, existem contratos nas regiões Sudeste (São Paulo, Minas Gerais), Sul (Rio Grande do Sul) e Centro-Oeste (Mato Grosso, Mato Grosso do Sul e Goiás), cujas práticas produtivas (plantio, colheita e conservação do solo; uso de insumos, máquinas e equipamentos agrícolas; irrigação; etc.), forma de acesso ao crédito rural, tamanho da área contratada, atividade produtiva principal, revelam um perfil de produtor mais qualificado e capitalizado. De outro, verifica-se um número significativo de contratos no Maranhão, onde há evidências da precariedade das condições sócio-econômicas desses produtores, os quais nem sempre

conseguem obter um excedente comercializável. Na maioria dos casos, a produção (feijão, arroz, hortifrutis) satisfaz, basicamente, às necessidades de subsistência da família⁴³ (Almeida, 2002).

2.2.3 Ambiente Político-Social

O poder dos proprietários fundiários manifesta-se na capacidade de dominar o aparelho do Estado, de exigir políticas públicas consistentes de acordo com os seus interesses e de atrapalhar a revisão do marco institucional mais favorável. Isto decorre, entre outros fatores, da própria posição partidária do governo empossado que elabora a agenda política. Ao selecionar suas prioridades nas diferentes áreas (econômica, social, cultural, saúde, educacional etc.), o governo interfere na estabilidade (ou instabilidade) político-institucional do país, ou seja, gera expectativas (positivas ou negativas) nos agentes (por exemplo, proprietários, produtores) quanto aos impactos sobre suas decisões.

A influência de fatores políticos (em todas as esferas da Federação) dificulta a prática do arrendamento e da parceria. Esse movimento se reflete, principalmente, na insegurança jurídica que normalmente penaliza os proprietários de menor peso político. A ausência de regras claras que padronizem as funções entre as partes contratantes, pode criar expectativas negativas ao ato de ceder o uso temporário da terra, em particular para o detentor do imóvel rural. O risco de perder o direito de propriedade é reflexo desta insegurança jurídica, que juntamente com a falta de punição para as propriedades não produtivas, acabam por criar um cenário pouco motivador ao estabelecimento de contratos agrários⁴⁴.

Sobre a abrangência do Programa de Reforma Agrária na última década, ao longo do governo Itamar Franco, quase nenhum progresso foi feito nessa matéria. De acordo com Plata e Reydon (2006), entre 1995-1999, o governo Fernando Henrique Cardoso desapropriou 17.040.000 hectares, atendendo 481.852 famílias. Os autores calculam que, em média, os resultados alcançados abrangem somente 11,70% das terras necessárias e 8,27% das famílias demandantes potenciais.⁴⁵

⁴³ A apresentação dos dados do Censo Agropecuário 1995-96 no capítulo 3 e da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios no capítulo 4, têm o propósito de ilustrar esse argumento.

⁴⁴ As seções seguintes pretendem aprofundar essas questões.

⁴⁵ “Os dados utilizados na estimativa do público potencial da reforma agrária tiveram como base o Censo Agropecuário 1995-96 do IBGE, o Cadastro do Incra de 1998, e os Índices Básicos de 1997, também do Incra. A referência inicial foi o módulo rural que é definido para cada município e leva em consideração o tipo de exploração predominante, a renda obtida com a exploração principal e com outras que sejam significativas em termos de renda, e também o conceito de propriedade familiar. (...) Isto foi feito observando os valores extremos do módulo, pois há,

Gasques e Conceição (2000) alertam sobre o cuidado que se deve ter quando se analisa a estimativa do público potencial para a reforma agrária e a demanda de terra. Primeiro, verifica-se uma necessidade decrescente de terras para a produção agrícola, devido ao aumento da produtividade da terra. Os números estimados para a demanda de terra podem ser reduzidos em decorrência do progresso tecnológico. Segundo, o processo migratório provoca impactos na quantificação do público potencial para a reforma agrária. As transformações que vêm ocorrendo na agricultura nos últimos anos têm elevado o saldo migratório líquido na zona rural. Isto tem efeito direto na estimativa do público potencial para a reforma agrária. Terceiro, a redução do preço da terra, em decorrência de fatores como a eliminação da política de subsídio ao crédito rural, estabilização macroeconômica e mudanças na legislação do Imposto Territorial Rural, permitiu uma diminuição dos custos da reforma agrária, o que altera a demanda de terra.

Além disso, as pressões dos grandes proprietários juntamente com as dificuldades técnico-operacionais têm contribuído para reduzir a efetividade dos Programas de Reforma Agrária, e vem sendo incapaz de reverter o quadro de alta desigualdade da distribuição da propriedade da terra e de exclusão social no meio rural. A primeira tentativa, em 1964, culminou com o regime militar; a segunda, em 1985, foi interrompida em defesa da transição democrática. Depois, tanto a Constituinte de 1988⁴⁶ quanto o Presidente Fernando Collor de Mello, criaram novas dificuldades jurídicas e operacionais para a ação fundiária.

Um dos avanços veio com a Lei Complementar nº 76/1993 que definia o rito sumário⁴⁷ para a desapropriação de imóveis para fins de reforma agrária. Mas uma das maiores mudanças ocorreu com a introdução da Lei Complementar nº 88/1996, que determinava a imissão de posse (propriedade provisória) em até 5 dias após o ajuizamento da ação. Essa medida viabilizou o crescimento dos assentamentos e contribuiu para diminuir os conflitos de terra. O período 1995-2002 é marcado por uma série de medidas que permitiram que o governo acelerasse o processo

muitas vezes, uma grande variação do módulo entre os municípios num mesmo estado. A partir desta referência observou-se, também, a área média dos assentamentos realizados pelo Incra nos últimos três anos. Com base nos limites inferior e superior do módulo, e com a estimativa da área média dos assentamentos nas diversas unidades da federação nos últimos três anos, foi possível definir um tamanho do módulo para cada unidade da federação. O passo seguinte, foi verificar utilizando os dados do IBGE o número de estabelecimentos cujas áreas eram inferiores ao limite do módulo tal como definido acima. Estes seriam os estabelecimentos cujos responsáveis e suas famílias constituiriam o público da reforma agrária.” (Gasques e Conceição, 2000:99)

⁴⁶ A Constituição apenas assegurou o direito de propriedade privada, restringindo-o pelo interesse social.

⁴⁷“O procedimento especial de rito sumário caracteriza-se pela agilidade na prática dos atos e trâmites processuais, pela exigüidade dos prazos e pela dispensa de formalidades inerentes ao procedimento ordinário. É, portanto, mais rápido” (Sampaio, 1999: 21).

de desapropriação de terras e respondesse, com mais assentamentos, à pressão dos movimentos sociais (Buainain et al, 2008).

Entretanto, verifica-se que os conflitos têm ditado o ritmo e a própria localização da reforma agrária. Se, por um lado, existe um problema de mecanismos para facilitar a oferta de terras; por outro, existe uma grande massa demandantes das mesmas. Os movimentos sociais são os principais agentes que reivindicam esse direito. Em alguma medida, esses movimentos acabam interferindo na prática do arrendamento e da parceria. Como arrendatários e parceiros, esses produtores enquadram-se no perfil de beneficiários potenciais de uma possível política de distribuição de terras e, novamente, exerce uma influência sobre o proprietário. Este, atento aos comentários espalhados sobre a possibilidade de incorporar um programa de Reforma Agrária nos moldes tradicionais na região, pode preferir não disponibilizar temporariamente suas terras a perdê-las para fins de assentamento. Muitos proprietários têm em mente que a condição de propriedade arrendada e ou em parceria está incondicionalmente inserida no perfil das propriedades a serem desapropriadas com a finalidade de Reforma Agrária. Na realidade, o plano contempla o arrendatário e o parceiro.

2.2.4 Distribuição da Propriedade da Terra

Sabe-se que a propriedade da terra no Brasil, de um lado, sempre foi sinônimo de poder, riqueza e *status*. Sendo a terra um bem de produção dificilmente reprodutível, tornou-se relativamente rentável nas circunstâncias institucionais dominantes no país que permitiram – e ainda permitem – um baixo custo de manutenção de terras ociosas, controlar extensas áreas por meio de atividades que exigem baixo investimento e pouco trabalho, como a pecuária extensiva (Almeida, 2002). O sistema de tributação da terra vigente no país, pode-se dizer, favorece a sustentação da grande propriedade devido, entre outros fatores, ao próprio mecanismo de cobrança do Imposto Territorial Rural (i.e., taxas ínfimas) e da falta de uma fiscalização mais rigorosa.

De outro, em um contexto macroeconômico marcado pela instabilidade monetária e pelo baixo desenvolvimento do sistema financeiro, a terra assumiu o papel de importante ativo de reserva de valor (Saiad, 1982) – papel que em certa medida continua tendo. Uma forma de os agentes econômicos buscarem maior segurança e rentabilidade para seus investimentos, era adquirir ativos que pudessem valorizar-se ao longo do tempo e proporcionar certo nível de

liquidez. No caso brasileiro, a terra, surpreendentemente, assumiu esse papel apesar de sua abundância.

A própria estratégia de desenvolvimento agropecuário adotada a partir da década de 1950 reforçou a desigualdade da distribuição da propriedade da terra. Segundo alguns estudos (Rezende, 1985; Banco Mundial, 1993), a política de crédito rural subsidiado liberou os recursos próprios dos mutuários para a compra de novas terras, o que fortaleceu o padrão de acumulação caracterizado, por Buainain (1998), como patrimonial. Visto que a propriedade servia como garantia para o acesso ao crédito barato, estabelecia-se uma relação perversa entre crédito e propriedade; que além de facilitar, incentivava a concentração da estrutura fundiária. Essa é mais uma dimensão relevante da relação entre as instituições e o desenvolvimento, e entre a estrutura fundiária e o perfil de desenvolvimento que resultou de políticas públicas direcionadas à modernização da agricultura⁴⁸ que, pelo menos do ponto de vista conceitual, poderiam ter assumido trajetórias distintas daquela que de fato se concretizou devido ao peso político e econômico da grande propriedade da terra.

2.2.5 Segurança do Título de Propriedade

Como todos os agentes econômicos, o proprietário da terra sempre tentará maximizar seus ganhos monetários futuros (e também seu ganhos sociais e políticos) advindos da sua propriedade. Se os contratos de arrendamento e ou parceria não aparecem como um compromisso acreditável, é de se esperar que a incerteza dos ganhos futuros do proprietário aumente e que o proprietário decida que a melhor alternativa é não ceder uso temporário de sua terra, em particular se o custo de mantê-la ociosa é pequeno (Sabatto, 2008).

Ademais, o proprietário, durante o tempo de duração do contrato agrário, perde a possibilidade de usar este ativo como colateral do crédito, entre outras desvantagens. A hipótese é que o comportamento dos proprietários em decisões incertas seja, na maioria das vezes, a de um

⁴⁸ Um exemplo foi a política de incentivos fiscais e os programas de ocupação nas áreas de fronteira agrícola (Polocentro e Poloamazônia), os quais contribuíram para reproduzir o mesmo padrão histórico de apropriação da terra e para elevar a concentração da propriedade fundiária. Como se sabe, essas políticas facilitaram a apropriação de extensas áreas nas regiões Amazônica e Centro-Oeste para fins essencialmente especulativos e de reserva de valor, expulsando pequenos agricultores familiares e principalmente fechando a fronteira para os fluxos de população excedente que no passado tinham na fronteira uma válvula de escape (Gasques e Villa Verde, 1990). Os diversos programas especiais, como o Proálcool, direcionados para produtos específicos, liberaram recursos baratos para proprietários, favorecendo uma vez mais a concentração da propriedade fundiária. Ou seja, os mesmos fatores que explicam a desigualdade da distribuição fundiária determinaram a expulsão da população rural para as cidades e suas periferias, onde apenas uma parte logrou se inserir de forma compatível com a superação da pobreza.

agente avesso ao risco. Deste modo, o proprietário somente entregaria em arrendamento e ou parceria seus direitos de propriedade quando o nível de incerteza fosse tão baixo que o contrato mostre características semelhantes à de um contrato com informação completa (informação simétrica), isto é, quando o proprietário puder prever o comportamento do arrendatário e ou parceiro e das outras variáveis que atuam direta ou indiretamente sobre as condições específicas do contrato.

Um dos possíveis riscos de perdas do proprietário ao celebrar um contrato agrário é que o produtor pode procurar a justiça e requerer os seus direitos trabalhistas para o período que permaneceu como arrendatário e ou parceiro. Esses contratos caracterizam-se por serem estabelecidos em um ambiente de informação assimétrica, onde freqüentemente o proprietário tem muita informação a respeito de sua fazenda e pouca das qualidades do produtor (arrendatário e ou parceiro); e, este último, conhece pouco da fazenda e sabe mais de sua destreza profissional e de seu comportamento futuro perante o contrato. Já se mencionou que outro risco que aflige o proprietário diz respeito à perda da propriedade, principalmente pela insegurança jurídica e pela caracterização da propriedade como improdutiva. Normalmente são os movimentos sociais que estão interessados nesta característica da propriedade, haja vista, ser um determinante para a desapropriação para fins de reforma agrária.

2.2.6 Acesso aos demais mercados (financeiro, insumos, serviços, comercialização etc.)

O acesso precário à terra por parte dos pequenos produtores, dada a especificidade desse ativo, constitui um grande obstáculo para obter crédito rural, quer pelas garantias insuficientes, quer pela falta de incentivos dos próprios arrendadores (proprietários), quer pelas dificuldades de honrar a dívida. A alternativa para custear a atividade produtiva, uma vez que não possuem recursos próprios, nem os obtêm via instituições bancárias, é o crédito informal (i.e., cooperativas, outros produtores).

Em função disto, os pequenos produtores mais pobres, e os arrendatários e parceiros de modo particular, restringem substancialmente suas possibilidades de ganhos de produtividade, dado que o montante dos recursos financeiros disponíveis não consegue abarcar todas as despesas necessárias para realizar investimentos em patamares tecnológicos e de escala de produção compatíveis com a geração de receita suficiente para manter a família, honrar o pagamento pelo uso de imóvel rural de terceiros e acumular. O acesso limitado desses produtores ao mercado de

insumos e a ausência ou ineficiência da assistência técnica e da infra-estrutura acabam agravando suas condições produtivas. Os proprietários, por sua parte, sentem-se desinteressados em ceder suas terras a arrendatários e parceiros descapitalizados, reforçando a seleção adversa que exclui exatamente esse grupo de produtores e trabalhadores rurais que poderiam ter acesso à terra —e supostamente melhores condições de vida— por meio do uso do arrendamento e da parceria.

2.3 Considerações Finais: o caso do Mato Grosso do Sul

Tendo visto que a legislação brasileira dispõe de normas para regulamentar os contratos agrários, e feito alguns comentários sobre sua deficiência, no que respeita às condições sócio-econômicas dos produtores mais pobres que não possuem terra suficiente para produzir, passar-se-á à análise dessas relações contratuais no país.

De antemão, observa-se uma total ou parcial desobediência aos dispositivos legais. Embora previsto os deveres e obrigações no Estatuto da Terra e nas leis complementares, muitos contratos não atendem as exigências em termos de prazo, forma de pagamento, direito de preempção e renovação automática. Encontram-se costumes regionais que favorecem os proprietários de terras, um exemplo emblemático, anteriormente dito, é a prestação de serviços gratuitos como “foreiro” e a “falsa parceria”. Indubitavelmente, a intenção do proprietário é reduzir os custos referentes aos encargos trabalhistas e se livrar do compromisso de realizar algum trabalho direto e pessoal.

Cabe mencionar ainda o que chamaremos de “falso arrendamento”. Este seria a simulação de um contrato de arrendamento para disfarçar um contrato de parceria. Essa relação contratual teria elementos do arrendamento e da parceria, de acordo com os interesses das partes contratantes. Do arrendamento, o “contrato” teria as especificidades da fixação do preço (em dinheiro) e a total responsabilidade do produtor de assumir os riscos da produção; da parceria, a divisão de custos dos insumos agrícolas e a forma de pagamento.

Diante do perigo da desapropriação com fins de reforma agrária, os proprietários veriam no “falso arrendamento” um incentivo para manter suas terras produtivas e diminuir ainda mais a alíquota do Imposto Territorial Rural (ITR). O interesse do proprietário seria estabelecer um contrato a um preço mais baixo para afastar a concorrência de outros arrendadores. Como é cediço, uma das principais preocupações dos proprietários é selecionar arrendatários experientes

e capitalizados, que possam revelar certa segurança. Sendo assim, oferecer motivos favoráveis à renovação dos contratos já existentes, pode ser, salvo exceções, crucial para amenizar a incerteza.

Deve-se fazer a ressalva que na atual conjuntura, os demandantes potenciais de terra podem ser bastante distintos do que o INCRA chama de “público-alvo” da reforma agrária, principalmente quando se trata dos arrendatários e parceiros. De acordo com a legislação, arrendatários e parceiros fazem parte do “público-alvo” da reforma agrária, pois teriam acesso precário à terra e piores condições produtivas e financeiras. As mudanças na estrutura agrária seria um mecanismo de redução da pobreza rural.

Por um lado, nem todos os arrendatários e parceiros têm condições sócio-econômicas, habilidade agrícola e experiência para enfrentar as exigências da atividade produtiva. Neste ponto, pode-se afirmar, com certa radicalidade, que não seriam “demandantes potenciais”. Este mecanismo, como se constata pelas experiências desoladoras de muitos assentamentos no Brasil, pouco impacto teria sobre o bem-estar desses produtores. Por outro, um número significativo de arrendatários e parceiros no Brasil apresenta resultados tão satisfatórios que, dificilmente, gostaria de deixar essa forma de acesso à terra. Estas observações levam-nos a pensar na urgência de modificações na legislação, não só para preencher as lacunas que vêm se tornando cada vez maiores, mas também para viabilizar o acesso à terra de um modo mais sustentável e justo.

Sob a ótica do produtor, o “falso arrendamento” viabilizaria o acesso à terra de maneira menos onerosa; pois conseguiria, via barganha, um menor preço pelo imóvel rural. De resto, poderia investir uma soma maior de recursos na atividade produtiva, seja para o aperfeiçoamento técnico, seja para sua expansão.

Os contratos de arrendamento de terras e parceria no Mato Grosso do Sul podem ajudar a ilustrar as relações que se estabelecem no Brasil.

Pelo lado dos arrendatários e ou parceiros pode-se distinguir basicamente quatro tipos de contratos. Temos os produtores de grãos que geralmente estabelecem um contrato escrito e com prazo de cinco anos. O pagamento é feito anualmente em produto da seguinte forma: 2/4/5/5/6, ou seja, no primeiro ano paga-se 2 sacas/ha, no segundo ano 4 sacas/ha, no terceiro e quarto anos 5 sacas/ha e no quinto ano 6 sacas/ha. Os produtores entregam o produto na cooperativa e depois o proprietário converte em dinheiro, sendo que no verão paga-se em soja ou algodão e no inverno milho ou aveia. Esta se transforma em feno para o gado.

Em muitos casos, as fazendas são verdadeiras indústrias. Os produtores pegam uma parte das terras de terceiros e uma outra parte eles compram para fazer as instalações necessárias à atividade produtiva. Isto coloca um limite nos contratos, especialmente aqueles que envolvem pequenos produtores.

Os produtores normalmente pedem a carta de anuência ao proprietário para conseguir empréstimos junto ao Banco do Brasil e dar prosseguimento à atividade produtiva. Os proprietários dizem que os produtores reclamam do baixo preço do produto, dos altos custos de produção e do curto prazo dos contratos.

Os arrendatários e ou parceiros pecuaristas, por sua vez, estabelecem um contrato escrito e anual. O preço é fixado por cabeça de gado e varia em função da qualidade da terra, do tipo de gado e do preço do arroba do boi. Na época do estabelecimento do contrato, consulta-se os frigoríficos da região para se obter um preço médio do arroba. Utilizam pouco a assistência técnica e participam do sindicato rural.

Os pecuaristas alegam três principais motivos para pegar a terra de terceiros: *i*) a terra própria estava utilizada pela agricultura e precisaram da terra de terceiros para colocar o gado; *ii*) durante o inverno, a pastagem diminuiu e não conseguia atender as necessidades do gado. Isto exigiu que os pecuaristas pegassem a terra de terceiros se não quisessem vender o gado antes do período favorável; *iii*) muitos pecuaristas têm mais gado do que pasto. Assim, é necessário pegar a terra de terceiros, pois a mesma está muito cara para comprar.

Os produtores de cana-de-açúcar (usinas), menos comuns na região, normalmente estabelecem um contrato escrito e anual. O pagamento é antecipado e em dinheiro. O principal motivo para os produtores solicitarem a terra de terceiros é a redução dos investimentos na imobilização de capital. Nota-se muita inadimplência por parte dos produtores porque os proprietários oferecem valores que se mostram insustentáveis ao longo do contrato.

Por último, vale citar os pequenos arrendatários e ou parceiros presentes no Mato Grosso do Sul, mas, sobretudo, no Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba (MG). Esses produtores são pobres e pouco tecnificados. Esses arrendatários e ou parceiros, normalmente, produzem para a subsistência e o excedente comercializam nos sacolões, varejões e Ceasa's da região.

Por causa da escassez de recursos produtivos e financeiros, esses pequenos produtores, quase sempre, dedicam-se à hortifruticultura, a qual não necessita nem de extensas áreas para

plantar nem muitos investimentos. Os prazos dos contratos podem ser encurtados e a forma de pagamento varia conforme consentimento das partes contratantes.

São comuns contratos envolvendo pai e filho, sogro e genro, tio e sobrinho, padrinho e afilhado, vizinhos, etc., pois são firmados na base da confiança. Os contratos informais são válidos apenas pela força da tradição, costumes e respeitados pelas partes sem a necessidade do poder público.

Também se observa quatro tipos de proprietários que cedem suas terras a terceiros no Mato Grosso do Sul. Esses proprietários disponibilizam suas terras porque desejam auferir uma renda e, ao mesmo tempo, manter seu patrimônio. O primeiro tipo de proprietário não possui infra-estrutura (tratores, colheitadeiras, plantadeiras, pulverizadores, etc.) suficiente para se sustentar na atividade agrícola. Isto se deve, em parte, à falta de tradição na atividade, pois em muitos casos recebeu a propriedade de herança. Deve-se ainda às dificuldades financeiras, pois manter a atividade agrícola apresenta um elevado custo de supervisão. Falta-lhe a experiência na atividade e a capacidade de gestão do negócio.

Geralmente esses proprietários cedem suas terras para pecuaristas. Os proprietários preferem disponibilizar suas terras para bezerro macho e novilha porque o custo é menor. Quase sempre o pecuarista ou é conhecido na região ou tem um vínculo de parentesco ou amizade com o proprietário. A garantia nesse tipo de contrato é o pagamento antecipado pela terra. Em alguns contratos de parceria, os pecuaristas receberam a terra, o gado e o sal para cuidarem.

Um segundo tipo é o proprietário pecuarista. Este disponibiliza suas terras por dois motivos básicos: *i*) reduzir os custos de reforma e recuperação de pastos; *ii*) formar pasto. No processo de reforma de pasto é comum o sistema de rotação de culturas. Há, por exemplo, fazendas com quatro lotes de aproximadamente 400 hectares, onde a cada dois anos roda um lote. Isto significa que o lote que estava ocupado em um período, no período seguinte descansa servindo de pastagem para o gado. Esse sistema de rotação é benéfico não só para a recuperação de pastagem por parte do proprietário, uma vez que dispensa a contratação de mão-de-obra e máquinas para a reforma de pasto; mas também porque os proprietários podem ficar livres dos riscos da atividade produtiva e manter suas terras sempre produtivas.

Já a formação de pasto ocorre quando os proprietários cedem suas terras para a plantação de lavouras ou para as madeiras da região. Essas atividades permitem aos proprietários obterem um pasto mais resistente e firme para o gado. A garantia para os proprietários são os

investimentos realizados, visto que os produtores dispõem um montante elevado de recursos na atividade produtiva, os quais levam certo tempo para a maturação e para trazer o retorno esperado.

Encontram-se pecuaristas que além de serem proprietários, são arrendatários e ou parceiros na região. Esses pecuaristas não têm terra suficiente para a sua quantidade de gado. Neste caso, muitos pegam terras de terceiros para obter a pastagem necessária ao gado. Embora os contratos sejam escritos, as relações são mais pessoais, entre parentes e amigos.

O terceiro tipo de proprietário é aquele que cede suas terras para as usinas de cana-de-açúcar. A motivação central é a não tradição na atividade produtiva. Os contratos são escritos e anuais. As relações contratuais são mais impessoais e as cláusulas do contrato estabelecem todo tipo de controle na negociação.

Na maioria das vezes, os proprietários não cedem suas terras para pequenos produtores porque preferem evitar problemas oriundos dos movimentos sociais que lutam em favor da reforma agrária, litígios com a legislação trabalhista ou mesmo gerar uma despesa adicional com serviços de atendimento à saúde de seus produtores. Os proprietários até admitem que o arrendamento de terras e a parceria poderiam ser instrumentos para facilitar o acesso à terra de pequenos produtores, porém, não disponibilizariam suas terras devido ao perigo eminente de reforma agrária, à falta de crédito rural e assistência técnica a tais produtores.

O quarto tipo é o pequeno proprietário descapitalizado, ausenteísta, avesso ao risco. Quase sempre cede suas terras para os pequenos arrendatários e parceiros no Mato Grosso do Sul. São comuns acordos entre parentes e amigos, pois os contratos são firmados na base da confiança. Esses tipos de proprietários encontram-se ainda no Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba e, principalmente, nas regiões mais pobres do Nordeste, conforme retratará o capítulo 3.

Capítulo 3 Arrendamento e Parceria: localização, principais atividades produtivas e funcionamento

3.1 Introdução

Pode-se dizer que o arrendamento e a parceria no Brasil, embora estejam distribuídos geograficamente por todo o território nacional, apresenta uma dupla natureza. De um lado, existe o pequeno produtor (arrendatário e ou parceiro) que, por diversas razões (acesso restrito aos variados mercados, nível de riqueza e qualificação, experiência, por exemplo), quase sempre não consegue obter um desempenho satisfatório para realizar excedentes comercializáveis, efetuar o pagamento da renda fundiária e se mantém na atividade com sérias dificuldades. De outro lado, existem os produtores (arrendatários e ou parceiros) mais capitalizados e experientes que têm condições produtivas e financeiras para inserir nas cadeias agroindustriais mais complexas e estruturadas (por exemplo, soja, milho, pecuária bovina) sem a necessidade de imobilizar capital na compra de terras. A mudança na metodologia do Censo Agropecuário de 1995-96 e a ausência de informações censitárias atualizadas têm impedido a confirmação completa desta hipótese⁴⁹.

Sabe-se dos problemas enfrentados pelos pequenos produtores para ter acesso à terra. Em estudo sobre a dinâmica do mercado de arrendamento de terras no Brasil, Almeida (2002) constatou que os pequenos arrendatários têm as mesmas dificuldades de acesso dos pequenos produtores em geral. Desde o período colonial, a ocupação de terras devolutas nas fronteiras representava a forma predominante de acesso do produtor autônomo, mas essa opção sofreu um expressivo enfraquecimento a partir da década de 1970. Em muitas áreas, as distintas modalidades de arrendamento e parceria funcionaram como mecanismos de acesso dos pequenos produtores a pequenas frações de área. À medida que as relações de produção, oriundas e peculiares da grande exploração latifundiária (conhecida de forma genérica como latifúndio-minifúndio) cederam lugar às relações de trabalho assalariado, o arrendamento capitalista foi gradativamente surgindo e se consolidando em muitas regiões, mas sem a participação dos pequenos produtores.

Com base nos condicionantes (capítulo 2) e nos dados dos Censos Agropecuários, em específico de 1995-96, este capítulo pretende retratar a prática do arrendamento e da parceria no Brasil. Sabe-se da defasagem temporal e dos problemas intrínsecos à coleta dos dados

⁴⁹ Esta tese foi pensada considerando que os dados do Censo Agropecuário 2007 já estariam disponíveis, o que não ocorreu até o momento da conclusão final do trabalho (fevereiro de 2009). Em função disto, tivemos que adotar outras alternativas metodológicas para, pelo menos, reduzir a lacuna.

quantitativos⁵⁰, entretanto, o Censo Agropecuário constitui uma fonte riquíssima de informações sobre a estrutura agropecuária e estudos mais agregados do país disponíveis até o momento.

O capítulo apresenta a seguinte estrutura: a seção seguinte trata do arrendamento e da parceria no Brasil como um todo. A terceira seção apresenta um enfoque regional da análise dos dados. As considerações finais trazem as principais contribuições do capítulo para dar prosseguimento ao debate do tema no país.

3.2 Arrendamento e Parceria: um breve panorama

Os dados dos Censos Agropecuários mostram que os estabelecimentos⁵¹ arrendatários, conforme a condição do responsável⁵², representavam apenas 3,6% do total dos estabelecimentos agropecuários do país em 1920; enquanto que, em 1970, essa participação corresponde a 19,5%. Este crescimento decorre, em parte, do alargamento da fronteira agrícola a partir dos anos 1950. No que se refere às áreas arrendadas, as participações mais expressivas ocorrem em 1940 (9,7%)

⁵⁰ Como já foi dito, o atraso por parte do IBGE da divulgação dos resultados finais do Censo Agropecuário de 2007 inviabilizou a atualização dessas informações. Uma prévia dos resultados do Censo Agropecuário de 2007 já está pronta, porém os dados a respeito do arrendamento e da parceria ainda não se encontram disponíveis. Há uma grande expectativa quanto à publicação, o que poderia complementar a nossa análise. Para maiores esclarecimentos sobre os problemas a respeito da coleta dos dados do Censo Agropecuário 1995-96, consultar Hoffmann e Silva (1999), Helfand e Brunstein (2001).

⁵¹ No Censo Agropecuário de 1995-96 o conceito de estabelecimento abrange “todo terreno de área contínua, independente do tamanho ou situação (urbana ou rural), formado de uma ou mais parcelas, subordinado a um único produtor, onde se processasse uma exploração agropecuária, ou seja: o cultivo do solo com culturas permanentes e temporárias, inclusive hortaliças e flores; a criação, recriação ou engorda de animais de grande e médio porte; a criação de pequenos animais; a silvicultura ou o reflorestamento; e a extração de produtos vegetais. Excluíram-se da investigação os quintais de residências e hortas domésticas”. Nos Censos de 1980 e 1985 o conceito permaneceu o mesmo. Já nos Censos de 1960, 1970 e 1975 apareceu “formado de uma ou mais parcelas confinantes, sujeito a uma única administração”. No Censo Agrícola de 1950 “excluíram-se as explorações exclusivamente destinadas ao consumo doméstico”. O conceito era outro no Censo Agrícola de 1940 e “como estabelecimentos agropecuários foram recenseados, sem limitação de área nem do valor da produção, todos os que se destinam à exploração direta do solo, com objetivo comercial e, por extensão, os que, sem essa finalidade imediata, como as chácaras e os sítios, se ocupam com a mesma exploração para custeio e consumo do estabelecimento”. No Censo Agrícola de 1920 o estabelecimento podia ser formado por vários lotes, separados uns dos outros, desde que estejam sujeitos a uma só direção. Hoffmann e Graziano da Silva (1975) notaram “que a conceituação de 1920 é a mais restritiva, impondo um objetivo comercial (também exigido em 1950) e estabelecendo um limite mínimo para o valor da produção. A continuidade da área do estabelecimento é exigida nos Censos de 1950, 1960 e 1970, mas não o é no Censo de 1920 e a conceituação de 1940 é omissa nesse ponto” (p. 240-1).

⁵² O IBGE considera o responsável pelo estabelecimento agropecuário a pessoa que efetivamente o dirige na condição de proprietário, arrendatário, ocupante e administrador. Na condição de proprietário levaram-se em conta os usufrutuários e os foreiros ou enfiteutas. Os arrendatários são os responsáveis pela exploração do estabelecimento mediante pagamento de uma quantia fixa ou de uma cota-parte da produção. Foram classificados como ocupantes os que exploram terras alheias a título gratuito, com ou sem consentimento do proprietário. A condição de administrador refere-se aos diretores e mandatários de organizações públicas e privadas.

e em 1960 (8,0%). Com a ocupação da fronteira, novas áreas foram sendo exploradas e cultivadas em regime de arrendamento.

Neste contexto, tudo indica que essas relações se davam como parte do sistema produtivo de formação de pastagem em lugares de mata virgem. Tratava-se de relações que viabilizava, tanto econômica como socialmente, a abertura das novas fazendas. Ainda que a racionalidade *ex-post* atribua às relações de arrendamento e parceria o sentido de reduzir custos e repartir riscos, o fato é que, nas condições então vigentes, a alternativa do assalariamento e da utilização das máquinas pesadas não estava disponível. E a razão de fundo era a existência de terras livres.

Após esse período, tanto os estabelecimentos arrendatários quanto as áreas arrendadas reduzem no Brasil. Isto se pode explicar, não somente pelo declínio do ritmo e mudança no padrão de ocupação da fronteira agrícola, mas, também, pela elevação do custo do arrendamento e as maiores restrições na concessão de crédito oficial a partir de 1989 (tabela 3.1).

Tabela 3.1: Evolução do Arrendamento de Terras no Brasil segundo a condição do responsável¹ (1920 – 1995/96)

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

¹Inclusive os estabelecimentos agropecuários sem declaração de área.

Fonte: Censos Agropecuários do Brasil, vários anos.

Pode-se verificar, mediante a identificação da localização, do tamanho médio da área arrendada, das principais atividades produtivas e demais relações contratuais, a dupla natureza do arrendamento de terras no país (Almeida, 2002; Buainain et al., 2007). A tabela 3.2 mostra, de acordo com os dados do Censo Agropecuário de 1995-96, os estados onde se localiza o maior número de estabelecimentos, em termos de participação percentual no total de estabelecimentos arrendatários, conforme a condição do produtor⁵³, são: Maranhão (27,4%), Paraná (10,1%), Rio

⁵³ “Considerou-se produtor a pessoa física ou jurídica que detivesse a responsabilidade da exploração do estabelecimento, quer fosse o mesmo constituído de terras próprias ou de propriedade de terceiros. Os produtores foram classificados nas seguintes condições: proprietário – quando as terras do estabelecimento, no todo ou em parte,

Grande do Sul (9,9%), São Paulo (6,9%) e Minas Gerais (5,8%). No que se refere à área, as maiores participações percentuais no total de área arrendada, encontram-se no Rio Grande do Sul (19,1%), São Paulo (13,5%), Minas Gerais (13,1%), Mato Grosso do Sul (11,6%) e Paraná (9,2%). Juntos esses estados abrangem cerca de 86,03% de toda a área agropecuária utilizada em arrendamento e aproximadamente 63,6% dos estabelecimentos de arrendatários no Brasil.

No tocante ao tamanho médio dos estabelecimentos de arrendatários, os estados que mais se aproximam da média nacional (32,3 ha) são o Paraná (29,7 ha) e Rondônia (28,7 ha). As maiores discrepâncias estão no Sergipe (1,7 ha), no Maranhão (2,1 ha), no Amapá (1.550,0 ha) e Roraima (862,3 ha). Essas médias caracterizam, pelo menos parcialmente, a estrutura fundiária do estado; mas refletem, sobretudo, a natureza do arrendamento e a sua inserção na atividade produtiva local.

fossem de sua propriedade; arrendatário – sempre que as terras do estabelecimento tivessem sido tomadas em arrendamento, mediante o pagamento de quantia fixa em dinheiro, ou sua equivalência em prestação de serviços; parceiro – se as terras do estabelecimento fossem de propriedade de terceiros, e estivessem sendo exploradas em regime de parceria, mediante contrato verbal ou escrito, do qual resultasse a obrigação de pagamento, ao proprietário, de um percentual da produção obtida; ocupante – nos casos em que a exploração se processasse em terras públicas, devolutas ou de terceiros (com ou sem consentimento do proprietário), nada pagando o produtor pelo seu uso” (IBGE, 1995-96: 23-4).

Tabela 3.2: Número de estabelecimentos e área arrendatários segundo a condição do produtor^{1,2} – Brasil e Estados (1995-96)

Estados	Estabelecimentos		Área (ha)		Tamanho Médio (ha)
	Nº	%	Nº	%	
Brasil	267.936	100,0	8.649.002	100,0	32,3
Rio Grande do Sul	26.417	9,9	1.653.447	19,1	62,6
São Paulo	18.609	6,9	1.170.203	13,5	62,9
Minas Gerais	15.646	5,8	1.129.492	13,1	72,2
Mato Grosso do Sul	2.854	1,1	1.002.172	11,6	351,1
Paraná	26.942	10,1	799.326	9,2	29,7
Goiás	3.941	1,5	751.877	8,7	190,8
Mato Grosso	1.641	0,6	749.831	8,7	456,9
Santa Catarina	12.108	4,5	210.053	2,4	17,3
Maranhão	73.506	27,4	157.191	1,8	2,1
Pernambuco	9.585	3,6	145.082	1,7	15,1
Alagoas	10.395	3,9	138.514	1,6	13,3
Ceará	19.307	7,2	101.660	1,2	5,3
Distrito Federal	901	0,3	101.430	1,2	112,6
Rio de Janeiro	2.270	0,8	97.183	1,1	42,8
Bahia	4.551	1,7	80.253	0,9	17,6
Paraíba	7.560	2,8	64.894	0,8	8,6
Piauí	19.105	7,1	51.519	0,6	2,7
Rio Grande do Norte	4.362	1,6	43.217	0,5	9,9
Espírito Santo	794	0,3	42.725	0,5	53,8
Tocantins	427	0,2	36.948	0,4	86,5
Pará	975	0,4	34.326	0,4	35,2
Rondônia	910	0,3	26.145	0,3	28,7
Acre	89	0,03	20.799	0,2	233,7
Roraima	16	0,006	13.796	0,2	862,3
Amazonas	639	0,2	13.462	0,2	21,1
Sergipe	4.363	1,6	7.582	0,09	1,7
Amapá	3	0,001	4.650	0,05	1.550,0

¹Excluiu-se os estabelecimentos agropecuários sem declaração de área conforme Hoffmann (2007).

²A fim de distinguir da condição do responsável.

Fonte: Censo Agropecuário do Brasil, 1995-96.

A respeito das principais atividades econômicas nas áreas arrendadas, o arroz passa a ocupar o segundo lugar em termos de importância de área no Rio Grande do Sul a partir dos dados do Censo Agropecuário de 1995-96 e, em primeiro lugar, está a pecuária bovina. Em São Paulo, sobressai a cultura de cana-de-açúcar, seguida da pecuária bovina. A pecuária bovina apresenta substancial participação nas áreas arrendadas em Minas Gerais e Mato Grosso do Sul, logo abaixo está a produção de grãos (mormente, soja e milho). No Paraná, temos a produção de

soja e em Goiás e Mato Grosso a pecuária bovina é, novamente, a principal atividade desenvolvida nas áreas utilizadas por arrendatários. No Maranhão e em Rondônia, o cultivo do arroz e a pecuária bovina são as duas principais atividades (tabela 3.3).

Tratava-se, como se sabe, de cultivos e atividades associadas, fundamentalmente, a produtos mais capitalizados e integrados ao mercado, que buscavam terras arrendadas por várias razões que serão indicadas adiante na seção 3.3.

Tabela 3.3: Principais atividades econômicas, em áreas arrendadas, segundo a condição do produtor¹, em Estados selecionados (1995-96)

Estados	Total		Principais atividades	Estabelecimentos	Área
	Estab. ²	Área			
Rio Grande do Sul	26.417	1.653.447	Pecuária Bovina	4.527	648.658
			Arroz	2.044	348.199
			Soja em Grão	5.772	329.902
São Paulo	18.609	1.170.183	Cana-de-açúcar	3.201	503.816
			Pecuária Bovina	4.355	251.008
			Milho em grão	1.528	67.071
Minas Gerais	15.646	1.129.492	Pecuária Bovina	6.147	488.319
			Milho em grão	1.047	64.290
			Soja em grão	305	61.665
Mato Grosso do Sul	2.854	1.002.172	Pecuária Bovina	1.026	712.312
			Soja em grão	672	161.766
			Milho em grão	247	53.140
Paraná	26.942	799.326	Soja em grão	5.706	270.284
			Pecuária Bovina	2.056	105.786
			Milho em grão	6.201	98.129
Goiás	3.941	751.877	Pecuária Bovina	1.531	330.744
			Soja em grão	583	207.777
			Milho em grão	617	96.108
Mato Grosso	1.641	749.831	Pecuária Bovina	435	316.514
			Soja em grão	286	189.931
			Arroz em casca	186	48.136
Maranhão	73.506	157.191	Arroz	33.343	59.580
			Pecuária Bovina	647	36.918
			Avicultura	628	1.545
Rondônia	910	26.145	Pecuária Bovina	88	9.268
			Arroz	40	5.438
			Café	249	3.202

¹A fim de distinguir da condição do responsável.

²Excluiu-se os estabelecimentos agropecuários sem declaração de área conforme Hoffmann (2007).

Fonte: Censo Agropecuário do Brasil, 1995-96.

Quanto à parceria, o Censo Agropecuário de 1995-96 mostra que os estados onde se encontra o maior número de estabelecimentos, em termos de participação percentual no total de estabelecimentos, são: Ceará (26,9%), Piauí (11, 4%), Paraná (10,1%), Maranhão (8,5%), Rio

Grande do Sul (8,2%) e Minas Gerais (5,8%). As maiores participações percentuais no total de área em parceria, localizam-se no Rio Grande do Sul (16,9%), Paraná (12,6%), São Paulo (11,4%), Ceará (10,1%), Minas Gerais (8,6%) e Mato Grosso (5,0%). Esses Estados representam aproximadamente 64,6% de toda a área agropecuária utilizada em parceria e 70,9% dos estabelecimentos em parceria no Brasil (tabela 3.4).

Na parceria, os Estados que mais se aproximam do tamanho médio dos estabelecimentos para o Brasil todo (11,4 ha) são: Bahia (9,2 ha), Rio Grande do Norte (9,3 ha) e Amapá (10,0 ha). As maiores discrepâncias estão no Maranhão (2,1 ha), Piauí (2,3 ha), Roraima (4.113,9 ha) e Acre (410,0 ha). É interessante notar que o tamanho médio dos estabelecimentos sob parceria em Roraima e no Acre superou o tamanho médio dos estabelecimentos de arrendatários. Isto se explica parcialmente pela razão entre a extensão de área e o número de estabelecimentos em parceria.

Tabela 3.4: Número de estabelecimentos e área sob parceria segundo a condição do produtor^{1,2} – Brasil e Estados (1995-96)

Estados	Estabelecimentos		Área (ha)		Tamanho Médio (ha)
	Nº	%	Nº	%	
Brasil	277.031	100,0	3.174.527	100,0	11,4
Rio Grande do Sul	22.782	8,2	536.881	16,9	23,6
Paraná	28.114	10,1	399.357	12,6	14,2
São Paulo	10.762	3,9	363.145	11,4	33,7
Ceará	74.422	26,9	320.456	10,1	4,3
Minas Gerais	15.958	5,8	272.464	8,6	17,1
Mato Grosso	968	0,4	157.431	5,0	162,6
Mato Grosso do Sul	454	0,2	129.534	4,1	285,3
Pará	1.146	0,4	117.189	3,7	102,3
Bahia	9.734	3,5	89.479	2,8	9,2
Goiás	991	0,4	86.918	2,7	87,7
Paraíba	8.390	3,0	85.775	2,7	10,2
Rio Grande do Norte	9.158	3,3	85.133	2,7	9,3
Santa Catarina	6.129	2,2	81.540	2,6	13,3
Roraima	18	0,006	74.051	2,3	4.113,9
Piauí	31.633	11,4	71.825	2,3	2,3
Rondônia	4.143	1,5	59.577	1,9	14,4
Maranhão	23.545	8,5	48.599	1,5	2,1
Pernambuco	11.154	4,0	42.197	1,3	3,8
Espirito Santo	2.742	1,0	39.981	1,3	14,6
Rio de Janeiro	6.607	2,4	35.436	1,1	5,4
Tocantins	211	0,08	35.293	1,1	167,3
Acre	44	0,02	18.040	0,6	410,0
Alagoas	6.737	2,4	15.222	0,5	2,3
Amazonas	131	0,04	5.662	0,18	43,2
Sergipe	996	0,4	2.088	0,07	2,1
Distrito Federal	59	0,02	1.242	0,04	21,1
Amapá	1	0,0004	10	0,0003	10,0

¹Excluiu-se os estabelecimentos agropecuários sem declaração de área conforme Hoffmann (2007).

²A fim de distinguir da condição do responsável.

Fonte: Censo Agropecuário do Brasil, 1995-96.

Em termos gerais, observa-se uma grande semelhança entre o arrendamento e a parceria no que concerne à prática das atividades econômicas. No Rio Grande do Sul e no Maranhão temos o arroz em casca. Em São Paulo e no Paraná destacam, respectivamente, a produção de cana-de-açúcar e soja. A pecuária bovina apresenta substancial participação nas áreas em parceria em Minas Gerais, Mato Grosso do Sul, Mato Grosso, Goiás e Rondônia (tabela 3.5). Deste fato surge uma pergunta: em que medida a escolha contratual (arrendamento ou parceria) influencia o

desempenho da atividade econômica? Esta é uma questão intrigante, que a literatura às vezes procura embasamento no nível de riqueza e experiência prévia para responder (Allen e Luck, 2001; DeSilva, 2000).

Nas condições vigentes no Brasil, e com base nas informações disponíveis, não é possível respondê-la. A hipótese que se levanta, e que parece sustentável, a julgar pelas entrevistas realizadas, é que a opção está mais relacionada à questão fiscal do que às especificidades do contrato ou de atividade a ser explorada. Muitas vezes os proprietários preferem estabelecer um contrato de parceria pois podem pagar menos impostos. Tratar-se-ia, ao que tudo indica, de reduzir os impostos a pagar.

Tabela 3.5: Principais atividades econômicas, em áreas sob parceria, segundo a condição do produtor¹, em Estados selecionados – Brasil (1995-96)

Estados	Total		Principais atividades	Estabelecimentos	Área
	Estab. ²	Área			
Rio Grande do Sul	22.782	536.881	Arroz em casca	884	126.117
			Pecuária Bovina	1.093	98.938
			Soja em grão	3.352	80.366
São Paulo	10.762	363.145	Cana-de-açúcar	1.215	218.312
			Pecuária Bovina	418	28.195
			Milho em grão	556	12.099
Minas Gerais	15.958	272.464	Pecuária Bovina	926	91.079
			Café em grão	5.092	54.558
			Milho em grão	2.930	22.149
Mato Grosso do Sul	454	129.534	Pecuária Bovina	58	71.091
			Soja em grão	91	18.123
			Algodão em caroço	64	3.220
Paraná	28.114	399.357	Soja em grão	3.805	104.940
			Milho em grão	6.609	77.250
			Pecuária Bovina	808	26.831
Goiás	991	86.918	Pecuária Bovina	211	53.048
			Soja em grão	19	5.962
			Cana-de-açúcar	16	5.003
Mato Grosso	968	157.431	Pecuária Bovina	87	39.150
			Soja em grão	6	7.504
			Arroz em casca	178	4.321
Maranhão	23.545	48.599	Arroz em casca	8.935	15.765
			Exploração florestal	2.666	5.781
			Pecuária Bovina	261	5.714
Rondônia	4.143	59.577	Pecuária Bovina	114	15.642
			Café em grão	2.035	15.013
			Avicultura	140	2.722

¹A fim de distinguir da condição do responsável.

²Excluiu-se os estabelecimentos agropecuários sem declaração de área conforme Hoffmann (2007).

Fonte: Censo Agropecuário do Brasil, 1995-96.

Pode-se traçar um panorama do arrendamento e da parceria no Brasil conforme sua localização. De um lado, o arrendatário (e ou parceiro) tipo capitalista está tradicionalmente

presente na rizicultura do Rio Grande do Sul; na produção de cana-de-açúcar em São Paulo; e uma proporção significativa na pecuária bovina e nas lavouras de grãos (soja e milho) em Minas Gerais, Mato Grosso do Sul, Paraná, Goiás e Mato Grosso. Quase sempre a atividade produtiva principal requer o uso intenso de tecnologias modernas. Esta prática proporciona uma diminuição dos custos e uma maior competitividade no mercado internacional.

De outro lado, existe um número significativo de arrendatários (e ou parceiros) pobres no Maranhão; e no Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba (MG), segundo estudo de caso realizado por Almeida (2002), ainda que ali também se encontram arrendatários (e ou parceiros) tipo capitalistas. Devido às próprias condições sócio-econômicas desses produtores, nem sempre é possível obter um excedente comercializável. Na maioria dos casos, a produção (feijão, arroz, hortifrutis) satisfaz, basicamente, às necessidades de subsistência da família. Os contratos são estabelecidos com base em relações de confiança entre parentes e amigos.

Por último, vale o contraste do número de estabelecimentos, arrendatários e parceiros, por grupo de área total. O número de estabelecimentos de parceiros só é maior na faixa de menos de 10 hectares (tabela 3.6). Um número maior de estabelecimentos arrendatários nas faixas mais altas confirmaria a hipótese de que o tamanho médio da área dos arrendatários, na maioria dos casos, é superior a dos parceiros. Será possível observar esse fato, também, com os dados das PNAD's (capítulo 4).

Tabela 3.6: Número de estabelecimentos e área, segundo a condição do produtor¹, por grupo de área total – Brasil (1995-96).

Grupo de área total (ha)	Total		Condição do produtor			
			Arrendatário		Parceiro	
	Estbs ²	Área	Estbs ¹	Área	Estbs	Área
Total	4.838.183	353.611.246	267.936	8.649.001	277.031	3.174.474
Menos de 10	2.402.374	7.882.194	200.245	448.449	238.912	585.089
10 a menos de 100	1.916.487	62.693.585	52.827	1.656.812	34.240	836.316
100 a menos de 1.000	469.964	123.541.517	13.778	3.773.078	3.588	935.578
1.000 a menos de 10.000	47.174	108.171.255	1.059	2.166.953	281	600.074
10.000 e mais	2.184	51.322.695	27	603.709	10	217.417

¹A fim de distinguir da condição do responsável.

² Excluiu-se os estabelecimentos agropecuários sem declaração de área conforme Hoffmann (2007).

Fonte: Censo Agropecuário 1995-96.

3.3 Arrendamento e Parceria: um enfoque regional

A diversidade regional do arrendamento de terras e da parceria no Brasil pode ser descrita nas tabelas 3.7 e 3.9. Para a classificação das variáveis foram utilizados os seguintes critérios:

- Classificação como pequeno (não capitalizado) e capitalista para a variável NATUREZA DO ARRENDAMENTO (OU DA PARCERIA): as regiões classificadas como de pequeno arrendamento (ou parceria) são aquelas que predominantemente apresentam áreas que não estão enquadradas em um padrão sustentável na dinâmica econômica. São justamente essas regiões que apresentam os piores indicadores, seja de renda ou de padrão tecnológico. As regiões classificadas como de arrendamento (ou parceria) capitalista são aquelas que as propriedades estão englobadas na dinâmica econômica e possuem possibilidade de crescimento.
- Classificação no intervalo entre baixo e alto para a variável NÍVEL DE RENDA: é classificado como alto a região que tem o maior nível de renda e aquelas regiões nas quais os rendimentos se aproximem do maior nível. Por outro lado, é classificado como baixo a região que, comparativamente com a região de maior nível de renda, apresenta um nível de renda bem inferior ao parâmetro dito como alto.
- Classificação no intervalo entre pequena e grande para a variável TAMANHO DA ÁREA MÉDIA: é classificada como grande a região que tem a maior área média e aquelas possíveis regiões que se aproximem. Por outro lado, é classificada como pequena a região que, comparativamente com a região de maior área média, apresenta uma área bem inferior ao parâmetro dito como alto.
- Classificação no intervalo entre baixo e alto para a variável PADRÃO TECNOLÓGICO: é classificado como alto a região que utiliza processos, equipamentos e assistência técnica na maioria das áreas. Já a classificação baixa é para as regiões que utilizam em menor escala.
- Classificação no intervalo entre baixíssima e alta para a variável PARTICIPAÇÃO COOPERATIVAS: neste caso, com base no baixo número de áreas que participam de cooperativas no Brasil, não foi classificada nenhuma região como alta. Foi classificado como baixíssima a região que praticamente não apresenta participação em cooperativas. A classificação baixa é para as regiões que apresentam participação

que está no intervalo entre a classificação inferior e imediatamente superior. Já a classificação de média é utilizada para aquelas regiões que apresentam participação muito superior àquelas regiões que são classificadas como baixíssimas.

Tabela 3.7: Panorama Regional do Arrendamento de Terras no Brasil

Regiões	Área Total	Natureza do Arrendamento	Nível de Renda	Principais Atividades Produtivas	Padrão Tecnológico	Tamanho da Área Média	Participação das Cooperativas
Norte	150.126	Pequeno	Baixa	Pecuária Bovina Arroz Outros Animais Café em grão	Baixo	Pequena	Baixíssima
Nordeste	789.912	Pequeno	Baixa	Cana-de-açúcar Pecuária Bovina Arroz Milho	Baixo	Pequena	Baixa
Centro-Oeste	2.605.310	Capitalista	Alta	Pecuária Bovina Soja Milho Arroz	Alto	Grande	Média
Sul	2.662.826	Capitalista	Alta	Pecuária Bovina Soja Arroz Milho	Alto	Pequena	Baixa
Sudeste	2.439.603	Capitalista	Alta	Pecuária Bovina Cana-de-açúcar Milho Soja	Alto	Pequena	Média

Fonte: Elaboração da autora a partir do Censo Agropecuário 1995-96.

Nota-se que existe uma relação entre a natureza do arrendamento e seu desempenho econômico. São as regiões que apresentam uma natureza já capitalista (Centro-Oeste, Sul e Sudeste) que dispõem dos maiores recursos para o seu desenvolvimento e, conseqüentemente, obtêm os melhores resultados. O contraponto ocorre no Norte e no Nordeste, onde, apesar do expressivo número de áreas arrendadas, ainda não conseguem resultados consistentes. Associado a isto está a pouca alteração nas condições produtivas e tecnológicas. Outro fator que merece destaque é o tamanho das áreas arrendadas. Em geral, são pequenas áreas, exceto o Centro-Oeste. Nesta região, a abundância de terras baratas e o avanço do modo de produção propiciaram a consolidação do grande arrendamento.

A tabela 3.8 constitui um prelúdio da análise da diversidade da prática do arrendamento de terras no Brasil. É nítida a diferença entre Sul, Sudeste e Centro-Oeste, e o Nordeste, tanto em termos de números de estabelecimentos arrendatários quanto de área arrendada. Veja que o Norte, apesar do seu atraso sócio-econômico, apresenta uma área média arrendada próxima à utilizada nas regiões mais desenvolvidas. Isto pode ser atribuído a dois fatores: atividades exploradas com base no arrendamento (soja, gado, madeira) e tamanho médio das propriedades. O Centro-Oeste merece destaque, entre outros fatores, devido à expansão do arrendamento tipicamente capitalista na região, como será visto em seguida.

Tabela 3.8: Distribuição do arrendamento de terras por região segundo a condição do produtor¹ – Brasil (1995-96)

Regiões	Total		Tamanho Médio (ha)
	Estabelecimentos ²	Área (ha)	
Sul	65.467	2.662.826	40,7
Centro-Oeste	9.337	2.605.310	39,8
Sudeste	37.319	2.439.603	65,4
Nordeste	152.734	789.912	5,2
Norte	3.059	150.126	49,0

¹A fim de distinguir da condição do responsável.

²Excluiu-se os estabelecimentos agropecuários sem declaração de área conforme Hoffmann (2007).

Fonte: Censo Agropecuário do Brasil, 1995-96.

Tabela 3.9: Panorama Regional da Parceria no Brasil

Regiões	Área Total	Natureza da Parceria	Nível de Renda	Principais Atividades Produtivas	Padrão Tecnológico	Tamanho da Área Média	Participação das Cooperativas
Norte	309.822	Pequeno	Baixa	Pecuária bovina Exploração florestal Café em grão Outros animais grande porte	Baixo	Pequena	Baixíssima
Nordeste	760.774	Pequeno	Baixa	Milho Pecuária bovina Arroz Cacau	Baixo	Pequena	Baixíssima
Centro-Oeste	375.125	Pequeno	Média	Pecuária bovina Soja Milho Algodão em caroço	Médio	Grande	Baixa
Sul	1.017.778	Capitalista	Média	Arroz Soja Fumo em folha Pecuária bovina	Médio	Pequena	Baixa
Sudeste	711.026	Capitalista	Média	Cana-de-açúcar Pecuária bovina Café em grão Milho	Médio	Pequena	Média

Fonte: Elaboração da autora a partir do Censo Agropecuário 1995-96.

De maneira similar ao arrendamento, verifica-se a diversidade da prática da parceria no Brasil. A tabela 3.10 mostra que, em termos de tamanho médio da área contratada, o Sul (17,8 ha) e Sudeste (19,6 ha) são relativamente semelhantes. A maior divergência está entre o tamanho médio da área do Nordeste (4,3 ha) e do Centro-Oeste (151,4 ha). Caso intermediário encontra-se no Norte (53,9 ha), onde, apesar do atraso da agricultura regional, o tamanho médio da área sob parceria supera o Sul e Sudeste do país.

Tabela 3.10: Distribuição da parceria por região segundo a condição do produtor¹ (1995/96)

Regiões	Total		Tamanho Médio (ha)
	Estabelecimentos ²	Área (ha)	
Sul	57.025	1.017.778	17,8
Nordeste	175.769	760.774	4,3
Sudeste	36.069	711.026	19,7
Centro-Oeste	2.472	375.125	151,7
Norte	5.694	309.822	54,4

¹A fim de distinguir da condição do responsável.

²Excluiu-se os estabelecimentos agropecuários sem declaração de área conforme Hoffmann (2007).

Fonte: Censo Agropecuário do Brasil, 1995-96.

3.3.1 Região Sudeste

São Paulo e Minas Gerais são os dois estados que mais se destacam no arrendamento de terras na Região Sudeste. A tabela 3.11 mostra que em São Paulo a principal cultura nas áreas arrendadas é a cana-de-açúcar, seguida da pecuária bovina, enquanto que em Minas Gerais a pecuária bovina apresenta notável participação nas áreas arrendadas, seguida da produção de grãos (principalmente, soja e milho). No Rio de Janeiro e no Espírito Santo, a pecuária bovina e o cultivo da cana-de-açúcar predominam nas áreas arrendadas, acompanhados, respectivamente, do plantio do milho e do café em grão.

Tabela 3.11: Principais atividades econômicas, em áreas arrendadas, segundo a condição do produtor¹ – Região Sudeste (1995/-96)

Estados	Total		Principais atividades	Estab.	Área (ha)
	Estab. ²	Área (ha)			
São Paulo	18.606	1.170.183	Cana-de-açúcar	3.201	503.816
			Pecuária bovina	4.355	251.008
			Milho em grão	1.528	67.071
Minas Gerais	15.646	1.129.492	Pecuária bovina	6.147	488.319
			Milho em grão	1.047	64.290
			Soja em grão	305	61.665
Rio de Janeiro	2.270	97.182	Pecuária bovina	833	59.307
			Cana-de-açúcar	105	10.749
			Milho em grão	24	1.228
Espírito Santo	794	42.725	Pecuária bovina	134	16.191
			Cana-de-açúcar	39	14.998
			Café em grão	84	2.399

¹A fim de distinguir da condição do responsável.

²Excluiu-se os estabelecimentos agropecuários sem declaração de área conforme Hoffmann (2007).

Fonte: Censo Agropecuário do Brasil, 1995-96.

Conforme dados do Censo Agropecuário 1995-96, a maioria dos arrendatários associava-se a cooperativa em busca de comercialização para seus produtos. Em São Paulo, esse número indicava que, do total dos estabelecimentos arrendatários, aproximadamente 7,6% eram estabelecimentos vinculados a cooperativa por outros motivos, como por exemplo, reivindicações sociais. A presença de inúmeras usinas e destilarias sob regime de arrendamento de terras na região, portadoras de infra-estrutura adequada ao processo produtivo e de capital financeiro para realizar os investimentos necessários, impelia esses arrendatários a procurar mais as cooperativas por motivos sociais do que econômicos, i.e., aliança com fornecedores ou resolução de conflitos com produtores de cana-de-açúcar⁵⁴.

⁵⁴ O corte entre motivos sociais e econômicos não é inteiramente claro. A associação para reivindicar e ou enfrentar agentes mais fortes tem certamente uma motivação política-social, que, não obstante, vincula-se a uma motivação econômica.

São Paulo também se sobressaiu nas práticas de conservação nas áreas arrendadas. Do total de estabelecimentos arrendatários, em torno de 51,9% (ou 71,5% da área arrendada) utilizavam o cultivo em curvas de nível e 17,8% o terraceamento (ou 40,0% da área arrendada). Logo abaixo vêm os estabelecimentos arrendatários de Minas Gerais (21,6% e 6,0%), Rio de Janeiro (13,4% e 1,8%) e o Espírito Santo (18,0% e 1,8%) para curvas de nível e terraceamento, respectivamente.

O Estado de São Paulo ainda é o com indicação mais alta de uso de assistência técnica nas áreas arrendadas. Cerca de 79,1% do total dos estabelecimentos arrendatários solicitaram a assistência técnica para a produção vegetal e 28,7% para a produção animal, sendo que do total apenas 28,0% provém do governo e 28,1% têm outra origem. É notório que 52,3% do total dos estabelecimentos arrendatários de São Paulo usem assistência técnica própria.

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

Os estabelecimentos arrendatários menores e maiores a 100 hectares abrangiam, respectivamente, 87,5% e 12,3% do total dos imóveis arrendados em São Paulo. A distribuição da área arrendada entre os diferentes estratos segue a tendência observada para a unidade federativa e para o Rio Grande do Sul, qual seja, enquanto o maior número de estabelecimentos menores de 100 ha (quase 90,0%) localiza-se em uma área referente a 31,2% do total arrendado, cerca de 68,8% da área total arrendada é utilizada em pouco mais de 10,0% dos estabelecimentos arrendatários maiores de 100 ha. No caso da parceria, os estabelecimentos menores e maiores a 100 hectares representavam, respectivamente, do total dos imóveis 93,2% e 6,7% em São Paulo. No que respeita à área, o maior número de estabelecimentos encontra-se em uma área referente a 30,2% do total (mais de 90,0%), e, aproximadamente, 70,0% da área total é utilizado em menos de 10,0% dos estabelecimentos em parceria (tabela 3.12).

Tabela 3.12: Número de estabelecimentos¹ e área, segundo condição do produtor², por grupo de área total – São Paulo (1995/96).

Grupo de área total (ha)	Total		Condição do produtor			
			Arrendatário		Parceiro	
	Estbs	Área	Estab.	Área	Estab.	Área
Total	217.760	17.369.204	18.609	1.170.203	10.762	363.145
Menos de 10	65.303	307.644	6.753	30.098	7.219	21.914
10 a menos de 100	119.209	4.116.864	9.571	335.474	2.826	87.747
100 a menos de 1.000	31.162	8.188.570	2.175	548.705	675	185.508
1.000 a menos de 10.000	2.050	4.209.099	109	245.815	42	67.976
10.000 e mais	36	547.027	1	10.111	-	-

¹ Excluiu-se os estabelecimentos agropecuários sem declaração de área conforme Hoffmann (2007).

² A fim de distinguir da condição do responsável.

Fonte: Censo Agropecuário 1995-96.

A tabela 3.13 apresenta a evolução do arrendamento de terras em São Paulo. Em 1920, os estabelecimentos arrendatários representavam 2,9% do total dos estabelecimentos agropecuários, enquanto que em 1960 essa participação atinge 37,4%. As maiores participações das áreas arrendadas ocorrem em 1940 (8,6%) e em 1960 (8,7%). Entre 1875 e 1985, a participação dos estabelecimentos arrendatários no total dos estabelecimentos agropecuários fica em torno de 22% e as áreas arrendadas próximas a 6%. Após esse período, tanto os estabelecimentos arrendatários como as áreas arrendadas declinam no Estado.

Tabela 3.13: Evolução do Arrendamento de Terras em São Paulo segundo a condição do responsável¹ (1920-1995/96)

Ano	Total dos estabelecimentos	Total de área (ha)	Estabelecimentos arrendatários		Área arrendada (ha)	
			Nº	%	Nº	%
1940	252.615	18.579.827	66.930	26,5	1.600.854	8,6
1950	221.611	19.007.582	53.122	24,0	994.977	5,2
1960	317.374	19.303.948	118.751	37,4	1.673.483	8,7
1970	326.780	20.416.024	96.420	29,5	1.412.857	6,9
1975	278.349	20.555.588	60.978	21,9	1.110.561	5,4
1980	273.187	20.160.998	67.469	24,7	1.322.564	6,6
1985	282.070	20.245.287	64.496	22,9	1.411.584	7,0
1995	218.016	17.369.204	25.925	11,9	886.694	5,1

¹ Inclusive os estabelecimentos agropecuários sem declaração de área.

Fonte: Censos Agropecuários do Brasil, vários anos.

Uma questão no mercado de arrendamento no setor sucro-alcooleiro de São Paulo consiste em saber que sistema de exploração – arrendamento ou produção autônoma – oferece maiores vantagens econômicas para o proprietário de terras e os arrendatários. Margarido (1987)

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

Outra possibilidade é olhar o contrato assumindo que o arrendatário – no caso as próprias usinas – é o agente com maior poder para determinar os termos contratuais. Nesse caso, há evidências que muitos contratos de arrendamento são registrados como se fossem contratos de parceria por razões fiscais. Notadamente, quando os contratantes são pessoas físicas a vantagem fiscal da parceria é nítida em relação ao arrendamento.

As usinas e destilarias, dada sua maior infra-estrutura e tecnologia, geralmente, podem adquirir uma maior produtividade do que o produtor isolado e, assim, fixar um preço por hectare maior do que o do mercado (se optar pela compra da terra), ou propor um sistema de arrendamento em que a remuneração da terra seja atrativa para o proprietário. Ademais, as usinas e destilarias têm lucro no setor industrial (processamento do açúcar e do álcool). Com isso, é possível cultivar a matéria-prima em níveis superiores ao ótimo econômico no curto prazo porque a elevação do custo pode ser compensada pelo lucro industrial, visto que o preço da cana é determinado exogenamente. Portanto, a decisão de comprar ou arrendar a terra depende da política adotada pelas usinas e destilarias e da existência ou não de facilidades de crédito ou disponibilidade de caixa.

Por outro lado, o proprietário das terras próximas às usinas e destilarias possui quatro principais alternativas: *i*) plantar outras culturas; *ii*) cultivar cana-de-açúcar e entregar a produção nas usinas e destilarias; *iii*) vender suas terras, e; *iv*) arrendar suas terras para as usinas e destilarias. A primeira opção – plantar outras culturas – é, normalmente, eliminada pelas vantagens que a cana-de-açúcar oferece. No concernente às outras três opções, o proprietário pode escolher para qual usina ou destilaria entregar a sua produção, vender ou arrendar a sua terra. Contudo, a usina ou destilaria que lhe oferecerá um maior preço, tanto pela compra quanto pelo arrendamento, é aquela que está mais próxima de sua propriedade. Este fato permite que as usinas e destilarias usufruam de um certo poder monopsonístico, estabelecendo até que preço elas podem pagar pela terra (Margarido, 1987).

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

O visível viés contratual em favor do proprietário – comum nos contratos de arrendamento no Brasil – parece não prevalecer em São Paulo, ou seja, o relacionamento entre usinas e destilarias (arrendatário) e proprietários (arrendador) tende a favorecer mais a parte arrendatária. Para as usinas e destilarias o arrendamento representa uma alternativa para assegurar o fornecimento de matéria-prima, sem necessidade de imobilizar recursos em terras sem investimentos adicionais, pois a maioria já possui uma grande infra-estrutura formada no setor agrícola. No entanto, para o proprietário o fator risco deve estar presente quando decide arrendar suas terras para as usinas e destilarias, uma vez que está sujeito, a qualquer momento, a alterações no contrato⁵⁵.

Ramos e Peres (1998) analisam uma outra face da prática do arrendamento paulista. Apontam que os arrendatários no complexo cana em Piracicaba concentram-se em pequenos estabelecimentos agropecuários. Enquanto que os estabelecimentos arrendados de até 50 hectares correspondem a 67,3% dos estabelecimentos arrendatários e representam apenas 8,0% da área total arrendada, os estabelecimentos arrendatários maiores que 2.000 hectares correspondem a apenas 1,9% do total de estabelecimentos arrendatários e concentram 42,0% do total de área arrendada.

De acordo com os autores, a intervenção do Estado na cultura canavieira em Piracicaba, ao mesmo tempo em que impulsionou a expansão da produção de cana, desestruturou os pequenos produtores. O avanço da produção agrícola pelas usinas e fornecedores ocorreu *pari passu* à exclusão de produtores que não conseguiam acompanhar o processo de modernização no ritmo e intensidade exigidos pelo mercado. Pode-se concluir que o arrendamento nesse município não foi escolhido de maneira a alcançar a maior eficiência produtiva, mas aproveitar a proteção estatal (crédito subsidiado, notadamente). O corolário disto têm sido altos custos de produção e transação; baixos investimentos e, por conseqüência, rendimentos; manejos inadequados do solo,

⁵⁵ É preciso levar em conta que o arrendamento para a cana-de-açúcar deprecia os investimentos anteriores feitos na exploração de outras atividades, e que o custo da rescisão do contrato onera mais o proprietário do que o arrendatário.

sem respeitar as áreas de preservação. Assim, sobrevivem apenas os arrendatários autônomos que possuem algum tipo de “vantagem comparativa” (i.e., qualidade diferenciada do produto, acesso facilitado aos demais mercados e às informações etc.).

A evolução do arrendamento de terras em Minas Gerais (tabela 3.14), por sua vez, ao longo das últimas décadas, apresenta uma tendência singular. Em 1920, os estabelecimentos arrendatários compreendiam 1,8% do total dos estabelecimentos agropecuários do Estado e em 1970 essa participação alcançou 7,5%. As maiores participações das áreas arrendadas ocorrem em 1960 (4,3%) e em 1970 (4,1%). Nos anos posteriores, os estabelecimentos arrendatários e as áreas arrendadas permanecem praticamente estáveis em torno de, respectivamente, 6,0% e 3,0%. A participação das áreas arrendadas é sempre inferior à participação dos estabelecimentos arrendatários, revelando a ocorrência de contratos referentes a áreas pequenas, no contexto das relações tradicionais entre grandes proprietários e famílias de agricultores (trabalhadores rurais) sem terra.

Tabela 3.14: Evolução do Arrendamento de Terras em Minas Gerais segundo a condição do responsável¹ (1920-1995/96)

Ano	Total dos estabelecimentos	Total de área (ha)	Estabelecimentos arrendatários		Área arrendada (ha)	
			Nº	%	Nº	%
1920	115.655	27.390.536	2.093	1,8	337.157	1,2
1940	284.685	33.475.881	14.943	5,2	1.133.947	3,4
1950	265.559	36.633.521	8.890	3,3	799.103	2,2
1960	371.859	38.339.045	22.333	6,0	1.631.493	4,3
1970	453.998	42.008.555	34.096	7,5	1.731.475	4,1
1975	463.515	44.623.332	25.299	5,5	1.107.905	2,5
1980	480.631	46.362.287	29.581	6,2	1.282.523	2,8
1985	551.488	45.836.651	36.629	6,6	1.370.209	3,0
1995	496.677	40.811.660	30.383	6,1	1.140.205	2,8

¹Inclusive os estabelecimentos agropecuários sem declaração de área.

Fonte: Censos Agropecuários do Brasil, vários anos.

Analisando a distribuição das áreas arrendadas de acordo com o grupo de área total em Minas Gerais percebe-se que os estratos de área menores a 100 ha representam 85,4% do total de estabelecimentos arrendatários, embora ocupem apenas 25,1% da área total arrendada. Os estratos de 100 ha e mais participam com 14,3% do número total de estabelecimentos e 74,9% da área total arrendada.

Quanto menor a área acumulada pelos estratos de menor área, maior será a desigualdade da distribuição do uso da terra. Desta forma, os estabelecimentos com área menor que 10 ha participam com 42,3% no total de estabelecimentos arrendatários e só representam 2,0% no total

de área arrendada; os estratos de 1.000 ha e mais correspondem a 0,5% e 30,9%, respectivamente, no total de estabelecimentos e área arrendados.

No concernente à parceria, os estratos de área menores a 100 ha representam 96,7% do total de estabelecimentos e ocupam 40,3% da área total. Os estratos de 100 ha e mais participam com somente 3,0% do número total de estabelecimentos e 59,7% da área total (tabela 3.15).

Tabela 3.15: Número de estabelecimentos¹ e área, segundo a condição do produtor², por grupo de área total – Minas Gerais (1995/96).

Grupo de área total (ha)	Total		Condição do produtor			
			Arrendatário		Parceiro	
	Estab.	Área	Estab.	Área	Estab.	Área
Total	496.258	40.811.659	15.646	1.129.492	15.958	272.463
Menos de 10	169.638	750.809	6.640	22.285	13.066	36.863
10 a menos de 100	246.286	8.848.487	6.758	261.072	2.416	73.066
100 a menos de 1.000	75.805	19.546.847	2.163	497.634	452	104.988
1.000 a menos de 10.000	4.397	9.066.140	75	170.782	24	57.546
10.000 e mais	132	2.599.376	10	177.719	-	-

¹ Excluiu-se os estabelecimentos agropecuários sem declaração de área conforme Hoffmann (2007).

² A fim de distinguir da condição do responsável.

Fonte: Censo Agropecuário 1995-96.

Pode-se afirmar que a compreensão do desenvolvimento do arrendamento de terras em Minas Gerais, especificamente no Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba, passa pelo processo de ocupação do cerrado brasileiro. Até o final da década de 1960, essa região era considerada inapropriada para a prática da agricultura. Entretanto, a partir do início dos anos de 1970 o governo federal promoveu diversos incentivos – entre os quais, a concessão de crédito subsidiado – que facilitaram a ocupação dos cerrados. Nesta época, os proprietários de terras eram tradicionais criadores de gado, não tinham experiência no uso de tecnologias modernas, nem tampouco interesse pelo processo de modernização da agricultura. As lavouras existentes eram exploradas por parceiros como parte do processo de plantação de pastos. Muitos programas foram criados para estimular o desenvolvimento da agricultura na região, entre os quais o Polocentro – Programa de Desenvolvimento dos Cerrados (1975) e Prodecer – Programa Nipo-Brasileiro de Desenvolvimento Agrícola da Região dos Cerrados (1979).

Apesar dos incentivos proporcionados pelas políticas, gerais e específicas, continuavam existindo na região, na segunda metade da década de 1980, milhares de hectares de terras, não-utilizados ou sub-utilizados, passíveis de serem ocupados. Neste cenário, são implementados os

Programas Municipais de Arrendamento de Terras, cujo objetivo era melhorar a utilização dessas áreas.

No ano de 1985, o município de Uberaba lançou o primeiro Programa de Arrendamento de Terras (Borges e Damas, 1995). A participação da agricultura no total da arrecadação municipal de ICMS passou de 12% para 22% após a implantação do Programa. O rebanho bovino saiu de um patamar de 180 mil cabeças para 250 mil com a recuperação das pastagens degradadas. Uberaba tornou-se, dessa maneira, um significativo produtor de soja e milho em Minas Gerais. No ano seguinte, Uberlândia implementou o Programa de Arrendamento de Terras – PAT, o qual intermediou o arrendamento de cerca de 24.497 hectares entre 1986 e 1989⁵⁶ (Romeiro e Reydon, 1994).

Porém, no início da década de 1990, verifica-se um enfraquecimento do arrendamento de terras na região⁵⁷. O declínio, particularmente em Uberaba e Uberlândia, pode ser explicado, parcialmente, pela elevada renda fundiária, pelo curto prazo dos contratos e pela dificuldade de acesso aos recursos financeiros e produtivos (crédito rural, tecnologias, terra etc.).

Visando analisar a situação recente do arrendamento de terras na região, Almeida (2002) realizou uma pesquisa de campo em fins de 2001 e início de 2002, identificando a presença de dois tipos de arrendatários. O primeiro é um produtor tipo patronal, detentor de certo patrimônio, com condições de vida (habitação, posse de bens domésticos básicos) adequadas, com experiência profissional na agricultura comercial prévia ao contrato e que vê o acesso à terra, via arrendamento, como etapa de um processo de acumulação. Muitos são produtores migrantes do sul do país (Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná) e de São Paulo, i.e., arrendatários capitalistas que têm sua produção voltada inteiramente para o mercado. O outro é um pequeno produtor, mais pobre, pouco tecnificado e capitalizado. Esses arrendatários, normalmente, produzem para a subsistência e o excedente comercializam nos sacolões, varejões e Ceasa's da região. Os contratos são firmados na base da confiança, por isso, são comuns acordos entre parentes e amigos⁵⁸.

Nota-se que as principais atividades econômicas nos estabelecimentos em parceria na Região Sudeste são: cana-de-açúcar (São Paulo), pecuária bovina (Minas Gerais), café em grão

⁵⁶ Convém lembrar que nem todos os contratos de arrendamento celebrados nesse município foram realizados via Programa de Arrendamento de Terras, os dados, assim, não se referem à totalidade de terra que estava arrendada.

⁵⁷ Em 1985, as áreas arrendadas correspondiam a 476.613 hectares, em 1995, caem para 291.509 hectares, ou seja, uma redução de aproximadamente 39%.

⁵⁸ Para maiores detalhes consultar Almeida (2002).

(Rio de Janeiro e Espírito Santo). Adicionalmente, tanto o número de estabelecimento quanto o montante de área são menores. Em termos comparativos, isto reflete que os contratos de arrendamento são mais comuns no Sudeste, o que se explica pelas vantagens econômicas acima listadas, em especial em São Paulo e Minas Gerais (tabela 3.16).

Tabela 3.16: Principais atividades econômicas, sob parceria, segundo a condição do produtor¹ – Região Sudeste (1995/96)

Estados	Total		Principais atividades	Estab.	Área (ha)
	Estab. ²	Área (ha)			
São Paulo	10.762	363.143	Cana-de-açúcar	1.215	218.312
			Pecuária bovina	418	28.195
			Milho em grão	556	12.099
Minas Gerais	15.958	272.464	Pecuária bovina	926	91.079
			Café em grão	5.092	54.558
			Milho em grão	2.930	22.149
Rio de Janeiro	6.607	35.436	Café em grão	900	5.849
			Pecuária bovina	146	5.761
			Cana-de-açúcar	122	4.363
Espírito Santo	2.742	39.981	Café em grão	1.339	22.687
			Outros produtos	607	4.118
			Pecuária bovina	75	3.684

¹A fim de distinguir da condição do responsável.

²Excluiu-se os estabelecimentos agropecuários sem declaração de área conforme Hoffmann (2007).

Fonte: Censo Agropecuário do Brasil, 1995-96.

Conforme dados do Censo Agropecuário 1995-96, a maioria dos parceiros na Região Sudeste associava-se a cooperativa em busca de comercialização para seus produtos. Em São Paulo e Minas Gerais, esse número representava que, do total dos estabelecimentos em parceria, cerca de 15,0% e 5,5%, respectivamente, eram estabelecimentos vinculados a cooperativa por motivo de comercialização.

São Paulo também se sobressaiu nas práticas de conservação. Do total de estabelecimentos em parceria, aproximadamente 41,4% (ou 77,8% da área) utilizavam o cultivo em curvas de nível e 10,9% o terraceamento (ou 59,2% da área). Logo abaixo vêm os estabelecimentos em parceria de Minas Gerais (24,3% e 3,3%), Rio de Janeiro (17,7% e 2,1%) e o Espírito Santo (31,0% e 1,2%) para curvas de nível e terraceamento, respectivamente.

São Paulo ainda é o estado com indicação mais alta de uso de assistência técnica, de fertilizantes e de irrigação, controle de pragas e doenças nas áreas em parceria. Do total dos estabelecimentos em parceria que solicitaram a assistência técnica, cerca de 33,1% foi para a produção vegetal e 6,2% para a produção animal, sendo que do total 19,8% era de origem própria. Do total dos estabelecimentos em parceria que utilizaram fertilizantes, 96,6% utilizaram adubos químicos e 55,2% calcário e outros corretivos. Aproximadamente 83,0% do total dos estabelecimentos em parceria que utilizaram o método de irrigação adotaram a aspersão. Do total dos estabelecimentos em parceria que utilizaram o controle de pragas e doenças, 92,3% era de origem vegetal e 18,9% de origem animal.

3.3.2 Região Sul

O arrendamento de terras na Região Sul é, historicamente, intenso nas lavouras de arroz no Rio Grande do Sul. De acordo com alguns autores (Presser, 1978; Beskow, 1986), a rizicultura foi se fortalecendo, ao lado da pecuária extensiva, à medida que os proprietários rurais, nas épocas de crise pecuária, viram na atividade de rentista nas lavouras de arroz uma alternativa mais lucrativa do que a de pecuaristas. A disponibilidade de capital, força de trabalho, meios de transporte e recursos naturais adequados favoreceram o aparecimento da produção de arroz irrigado e mecanizado em algumas áreas do Estado.

Conforme dados do Censo Agropecuário 1995-96, o destaque nas áreas arrendadas no Rio Grande do Sul fica para a pecuária bovina, seguida da rizicultura. Já no Paraná, o cultivo da soja apresenta significativa participação nas áreas arrendadas, seguida da pecuária bovina. Em Santa Catarina, a pecuária bovina e o cultivo da cana-de-açúcar predominam nas áreas arrendadas, acompanhados do plantio do milho em grão (tabela 3.17).

O Estado do Paraná destaca-se nas práticas de conservação nas áreas arrendadas. Do total de estabelecimentos arrendatários, aproximadamente 37,6% (ou 48,8% da área arrendada) utilizam o cultivo em curvas de nível e 20,4% o terraceamento (ou 33,8% da área arrendada). Logo em seguida vêm os estabelecimentos arrendatários do Rio Grande do Sul (27,4% e 12,5%) e Santa Catarina (15,3% e 17,8%) para curvas de nível e terraceamento, respectivamente.

Tabela 3.17: Principais atividades econômicas, em áreas arrendadas, segundo a condição do produtor¹ – Região Sul (1995/96)

Estados	Total		Principais atividades	Estab.	Área (ha)
	Estab. ²	Área (ha)			
Rio Grande do Sul	26.417	1.653.447	Pecuária bovina	4.527	648.658
			Arroz	2.044	348.199
			Soja em grão	5.722	329.902
Paraná	26.942	799.326	Soja em grão	5.706	270.284
			Pecuária bovina	2.056	105.786
			Milho em grão	6.201	98.129
Santa Catarina	12.108	210.053	Pecuária bovina	833	59.307
			Cana-de-açúcar	105	10.749
			Milho em grão	24	1.228

¹A fim de distinguir da condição do responsável.

² Excluiu-se os estabelecimentos agropecuários sem declaração de área conforme Hoffmann (2007).

Fonte: Censo Agropecuário do Brasil, 1995-6.

Os arrendatários paranaenses possuem a indicação mais alta de uso de assistência técnica. Cerca de 89,4% do total dos estabelecimentos arrendatários solicitam a assistência técnica para a produção vegetal e 24,6% para a produção animal, sendo que do total apenas 18,5% são de origem própria e 60,3% têm outra origem. O Rio Grande do Sul é o Estado que mais obteve assistência técnica via governamental (48,1%), cuja principal finalidade foi a produção vegetal (79,9%).

Em ordem decrescente, os arrendatários que usam fertilizantes e fazem controle de pragas e doenças, são: Santa Catarina (94,9%; 40,3%; 39,0%), Paraná (94,7%; 19,7%; 39,6%) e Rio Grande do Sul (84,5%; 29,9%; 4,0%), respectivamente, adubos químicos, orgânicos, calcário e outros corretivos. Santa Catarina ainda se destaca no controle de pragas e doenças animal (70,9%) e vegetal (82,4%).

O Rio Grande do Sul, dado o caráter do plantio do arroz no Estado, desponta em áreas arrendadas irrigadas. O método mais usado tanto pelos arrendatários gaúchos (77,2%) quanto pelos catarinenses (66,2%) é a inundação, enquanto os paranaenses utilizam mais a aspersão (54,0%). Os estabelecimentos arrendatários gaúchos também têm o maior número de produtores

associados a cooperativa, tanto para comercialização (35,2%) quanto para crédito (11,2%), perdendo apenas para Santa Catarina na categoria eletrificação (13,3%).

A tabela 3.18 retrata a evolução do arrendamento no Rio Grande do Sul. Os estabelecimentos arrendatários, em 1920 representavam 5,9% do total dos estabelecimentos agropecuários gaúchos, enquanto que em 1970 essa participação atinge 16,7%. Já as áreas arrendadas, as maiores participações ocorreram em 1940 (14,4%) e em 1960 (12,3%). Entre 1975 e 1985, a participação dos estabelecimentos e da área arrendatários no total dos estabelecimentos agropecuários e área arrendada no Estado fica estável em torno de, respectivamente, 14,2% e 9,6%. Após esse período, tal como se observou em São Paulo e Minas Gerais, tanto os estabelecimentos arrendatários quanto as áreas arrendadas declinam no Rio Grande do Sul.

Tabela 3.18: Evolução do Arrendamento de Terras no Rio Grande do Sul segundo a condição do responsável¹ (1920-1995/96)

Ano	Total dos estabelecimentos	Total de área (ha)	Estabelecimentos arrendatários		Área arrendada (ha)	
			Nº	%	Nº	%
1920	124.990	18.578.923	7.341	5,9	1.764.046	9,5
1940	230.722	20.441.815	26.699	11,6	2.936.278	14,4
1950	286.733	22.069.375	16.010	5,6	2.121.128	9,6
1960	380.201	21.659.406	46.098	12,1	2.699.293	12,3
1970	512.303	23.807.180	85.730	16,7	2.549.997	10,7
1975	471.622	23.663.793	63.837	13,5	2.188.787	9,2
1980	475.286	24.057.611	70.059	14,7	2.393.103	9,9
1985	497.172	23.821.694	70.965	14,3	2.324.727	9,8
1995	429.958	21.800.887	48.182	11,2	1.840.344	8,4

¹Inclusive os estabelecimentos agropecuários sem declaração de área.

Fonte: Censos Agropecuários do Brasil, vários anos.

Além disso, os dados do Censo Agropecuário 1995-96 mostram que os estabelecimentos arrendatários no Rio Grande do Sul de área menor que 100 hectares (86,4%) só participam com 23,6% no total de área arrendada. Os estratos maiores, de 100 hectares e mais, correspondem a apenas 13,4% no total de estabelecimentos arrendados, mas ocupam uma área relativa a 76,4% do total da área arrendada. Apesar desta desigualdade da propriedade da terra, o Sul do país é uma das regiões onde se encontra tanto o menor índice de Gini⁵⁹ quanto o arrendamento denominado capitalista, confirmando a hipótese que um dos pilares para o funcionamento mais eficiente do mercado de arrendamento é uma distribuição menos desigual da estrutura fundiária.

Trata-se de uma situação interessante, uma vez que justamente em um dos Estados onde a

⁵⁹ A evolução do índice de Gini no Rio Grande do Sul no período 1970/1995-96 é: 1970 (0,756), 1975 (0,755), 1980 (0,762), 1985 (0,764) e 1995-96 (0,763) (Hoffmann, 2000).

agricultura familiar é mais forte, o arrendamento, aparentemente de natureza patronal, também é mais forte. Uma hipótese explicativa é que o arrendamento seja justamente um desdobramento da agricultura familiar, e que neste sentido representa uma saída para as limitações impostas aos agricultores familiares pela pequena propriedade da terra⁶⁰.

No que se refere à parceria, os estratos de área menores a 100 ha representam 96,3% do total de estabelecimentos e ocupam 46,9% da área total. Os estratos de 100 ha e mais participam com somente 3,0% do número total de estabelecimentos e 53,1% da área total (tabela 3.19).

Tabela 3.19: Número de estabelecimentos¹ e área, segundo a condição do produtor², por grupo de área total – Rio Grande do Sul (1995/96).

Grupo de área total (ha)	Total		Condição do produtor			
	Estab.	Área	Arrendatário		Parceiro	
	Estab.	Área	Estab.	Área	Estab.	Área
Total	429.383	21.800.886	26.417	1.653.447	22.782	536.881
Menos de 10	150.679	743.401	11.091	50.559	13.250	60.368
10 a menos de 100	244.905	6.428.392	11.779	340.277	8.850	191.643
100 a menos de 1.000	30.727	8.815.093	3.348	933.272	627	181.065
1.000 a menos de 10.000	3.056	5.608.919	198	313.607	55	103.805
10.000 e mais	16	205.081	1	15.732	-	-

¹ Excluiu-se os estabelecimentos agropecuários sem declaração de área conforme Hoffmann (2007).

² A fim de distinguir da condição do responsável.

Fonte: Censo Agropecuário 1995-96.

No Rio Grande do Sul existe a participação de três classes sociais no processo de produção: os proprietários de terras, os arrendatários capitalistas e os assalariados rurais. Estes produzem o excedente econômico, que é dividido em lucro e renda fundiária, respectivamente, entre arrendatários capitalistas e proprietários de terras. Uma característica do arrendamento no Estado, também freqüente em outras regiões, é que parte dos meios de produção aplicados na exploração agrícola – constituídos por as mais variadas máquinas e equipamentos e toda a diversidade de insumos industriais como fertilizantes, corretivos e defensivos – pertence ao arrendatário.

Normalmente, o arrendatário capitalista gaúcho arrendava terra e água, na impossibilidade de arrendar água, ou pela inexistência de mananciais ou pela dificuldade de utilizá-los, constrói açudes destinados à irrigação da sua lavoura, que depois de certo prazo, em geral quando finda o

⁶⁰ Cabe a ressalva que no Rio Grande do Sul existem regiões, como o Pampa Gaúcho, onde predomina a agricultura tipo patronal.

contrato de locação da terra, incorpora-se gratuitamente ao patrimônio do proprietário de terra.

A renda da terra e da água na rizicultura gaúcha é, em decorrência de fatores históricos, relativamente elevada devido à alta lucratividade da cultura do arroz⁶¹. Isto determinou, em última instância, o aumento do preço da terra. A elevada lucratividade da exploração arrozeira está associada aos preços e custos de produção, à produtividade física por área cultivada, mas também ao esquema de proteção erigido em torno dos interesses dos rizicultores gaúchos, cujo mecanismo mais expressivo – embora não único – era a política de garantia de preços mínimos.

No plano tecnológico, esse alto valor da renda fundiária restringiu um mais abrangente e flexível uso do estoque disponível de tecnologia. Apenas há incentivos para a adoção de determinadas técnicas, cujo custo pode ser amortizável no prazo do contrato de arrendamento. Adicionalmente, aumentou a dependência de crédito rural, posto que o pagamento da renda fundiária diminui a capacidade de autofinanciamento dos produtores arrendatários. Enfim, contribui para o aumento do já concentrado padrão de distribuição da renda e riqueza do país, visto que, geralmente, os proprietários e potenciais arrendatários situam-se nos estratos superiores de renda da população como um todo (Beskow, 1986).

Durante os anos 1990, a estabilidade e mesmo a sobrevivência do arrendamento no Rio Grande do Sul em seus termos históricos foi seriamente ameaçada pelas mudanças no contexto macro-institucional, principalmente a abertura econômica, a consolidação do Mercosul, a redefinição da política de preços agrícolas e a redução do crédito rural oficial. A rentabilidade da produção de arroz foi reduzida e a pecuária bovina vem adquirindo destacada posição nas áreas arrendadas no Estado conforme tabela 3.17.

Apreende-se que o arrendatário não compra sua própria terra porque os recursos financeiros são insuficientes para sua aquisição e, ao mesmo tempo, para bancar os gastos necessários à produção; ou, porque inexistente uma linha de financiamento bancária direcionada para a aquisição de terra por parte de produtores com garantias precárias. Acrescenta-se a isto, o fato de que para os arrendatários capitalistas seria desestimulante imobilizar capital em terras em um negócio que carrega um alto grau de incerteza.

⁶¹ Embora esse argumento esteja presente na literatura (Beskow, 1986), o fato é que a rizicultura gaúcha vive em situação permanente de crise. É um dos cultivos que mais se beneficiou da política de preços mínimos, EGF e AGF. Os rizicultores também estão entre os maiores beneficiários das sucessivas renegociações da dívida agrícola. Esta situação sugere que a manutenção de rendas elevadas é, portanto, resultado do maior poder de barganha dos proprietários, e não da elevada rentabilidade. Neste sentido, a renda elevada reduziria a rentabilidade e seria um dos fatores que explicaria a crise.

Veja que o arroz em casca, soja em grão e o fumo em folha são as principais atividades econômicas sob regime de parceria, respectivamente, no Rio Grande do Sul, Paraná e Santa Catarina (tabela 3.20). É interessante observar que, embora as atividades econômicas da parceria e do arrendamento sejam semelhantes, o total de estabelecimentos e área sob parceria é menor, comparativamente, ao total de estabelecimentos e área arrendatários, conforme Censo Agropecuário de 1995-96.

Tabela 3.20: Principais atividades econômicas, sob parceria, segundo a condição do produtor¹ – Região Sul (1995/96)

Estados	Total		Principais atividades	Estab.	Área (ha)
	Estab. ²	Área (ha)			
Rio Grande do Sul	22.782	536.881	Arroz em casca	884	126.117
			Pecuária bovina	1.093	98.938
			Soja em grão	3.352	80.366
Paraná	28.114	399.356	Soja em grão	3.805	104.940
			Milho em grão	6.609	77.250
			Pecuária bovina	808	26.831
Santa Catarina	6.129	81.540	Fumo em folha	1.548	14.862
			Milho em grão	950	10.575
			Pecuária bovina	200	5.951

¹A fim de distinguir da condição do responsável.

² Excluiu-se os estabelecimentos agropecuários sem declaração de área conforme Hoffmann (2007).

Fonte: Censo Agropecuário do Brasil, 1995-96.

A maioria dos parceiros na Região Sul, de acordo com os dados do Censo Agropecuário 1995-96, associava-se a cooperativa em busca de comercialização para seus produtos. No Rio Grande do Sul, esse número representava que, do total dos estabelecimentos em parceria, cerca de 21,8% (ou 43,6% do total da área) eram estabelecimentos vinculados a cooperativa por motivo de comercialização.

O Paraná destaca-se nas práticas de conservação nas áreas em parceria. Do total de estabelecimentos, aproximadamente 33,3% (ou 46,1% da área) utilizavam o cultivo em curvas de nível e 22,7% o terraceamento (ou 37,9% da área). Logo abaixo vêm os estabelecimentos em parceria do Rio Grande do Sul (25,1% e 9,6%) e Santa Catarina (16,8% e 20,0%) para curvas de nível e terraceamento, respectivamente.

O Estado do Paraná também apresentou a indicação mais alta de uso de assistência técnica, de fertilizantes e de irrigação, controle de pragas e doenças nas áreas em parceria. Do total dos estabelecimentos em parceria que solicitaram a assistência técnica, aproximadamente 85,5% foi para a produção vegetal e 33,4% para a produção animal, sendo que do total 25,9% eram de origem governamental. Do total dos estabelecimentos em parceria que utilizaram fertilizantes, 94,1% utilizaram adubos químicos e 27,2% calcário e outros corretivos. Do total dos estabelecimentos em parceria que utilizaram o método de irrigação, 57,0% adotaram a aspersão. Do total dos estabelecimentos em parceria que utilizaram o controle de pragas e doenças, 82,7% era de origem vegetal e 44,3% de origem animal.

3.3.3 Região Centro-Oeste

O processo de ocupação ordenado da região Centro-Oeste ocorreu de maneira incisiva a partir dos programas de colonização do governo Getúlio Vargas durante a década de 1940, cujos casos mais elucidativos são as colônias agrícolas de Dourados (Mato Grosso do Sul) e de Ceres (Goiás). Os núcleos de serviços urbanos, os núcleos de assentamento rural e os investimentos públicos em infra-estrutura impulsionaram os fluxos migratórios oriundos de outros centros econômicos de ocupação mais antiga (Bahia e Minas Gerais, por exemplo). Esses fluxos foram os maiores responsáveis pela dinâmica própria de reprodução das unidades familiares de produção e pela alta taxa de crescimento do Centro-Oeste nos anos de 1950 (7,0% aa no meio urbano e 4,1% aa no meio rural).

À semelhança da região do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba, a criação e implementação de políticas públicas específicas aos cerrados brasileiros em meados da década de 1960 e ao longo de toda década de 1970, tais como o Programa de Desenvolvimento dos Cerrados (Polocentro) e o Programa de Cooperação Nipo-brasileira de Desenvolvimento do Cerrado (Prodecer), deram um novo ímpeto ao fluxo migratório do Centro-Oeste. Os migrantes das regiões Sul e Sudeste foram formando as categorias de produtores familiares e não familiares modernizados do Centro-Oeste.

A instalação da rede de transporte e de armazenagem, a implantação de uma estrutura de pesquisa agropecuária direcionada aos ecossistemas dominantes no Centro-Oeste (Centro de Pesquisa Agropecuária do Cerrado – CPAC, Planaltina, DF), o baixo preço da terra e a abundante oferta de crédito subsidiado foram determinantes para expandir a agricultura intensiva na região.

Para a expansão da área de agricultura intensiva também foram decisivas as inovações tecnológicas adaptadas aos cerrados. Os órgãos oficiais de pesquisa adaptaram variedades de grãos, de plantas perenes e de pastagens tolerantes à toxidez do alumínio e desenvolveram técnicas de correção da fertilidade, de acidez e de manutenção das propriedades físicas do solo.

Contudo, os agricultores familiares carentes de recursos (terra, máquinas e equipamentos, financiamento) não tiveram condições de reproduzir o moderno modelo da agricultura intensiva, tendo que se fixar em espaços cada vez mais precários, seja de recursos naturais (solos frágeis e pouco férteis), seja de infra-estrutura (áreas com difícil acesso a serviços urbanos e mercado). Verifica-se, assim, no Centro-Oeste, uma diferenciação dos produtores no que se refere ao acesso à tecnologia moderna, aos distintos espaços de terra (chapadas e vertentes) e ao mercado (Shiki, 2000).

Uma qualificação é necessária. Pelo menos em parte, a ocupação do Centro-Oeste foi feita por agricultores familiares que venderam suas terras no Sul, nos anos de 1960 e 1970 e ocuparam a nova fronteira. Parte deles logrou se inserir no circuito de acumulação impulsionado pelas políticas dos anos de 1970 e seguintes, consolidaram suas propriedades e se tornaram médios e grandes produtores. De fato, uma listagem dos grandes produtores de grãos do Mato Grosso do Sul, Mato Grosso, Rondônia e Acre revelaria a origem dos mesmos, a maioria “sulistas” – como se diz na região – que chegaram à área como “aventureiros” a partir dos anos de 1960. Esta trajetória, excludente, não beneficiou a todos.

Segundo dados do Censo Agropecuário 1995-96, os Estados onde mais se utiliza a prática do arrendamento de terras no Centro-Oeste são: Mato Grosso do Sul e Goiás (tabela 3.21). O Mato Grosso do Sul possui o maior rebanho bovino de corte do país. Além disso, é um dos maiores produtores de soja e milho do Brasil. No norte de Goiás, na região do Araguaia, também prepondera a pecuária bovina de corte, abrangendo as fases de cria, recria e engorda. No leste do Estado, sobretudo no sul, predomina uma agricultura moderna, que se dedica ao cultivo de grãos, intensiva no uso de tratores, adubos, sementes e corretivos agrícolas. Procura-se continuamente melhorar a infra-estrutura de armazenamento e escoamento das safras, e na valorização da produção, expansão e modernização das instalações do parque agroindustrial regional e local.

Tabela 3.21: Principais atividades econômicas, em áreas arrendadas, segundo a condição do produtor¹ – Região Centro-Oeste (1995/96)

Estado	Total		Principais atividades	Estab.	Área (ha)
	Estab. ²	Área (ha)			
Mato Grosso do Sul	2.854	1.002.172	Pecuária bovina	1.026	712.312
			Soja em grão	672	161.766
			Milho em grão	247	53.140
Goiás	3.941	751.877	Pecuária bovina	1.531	330.744
			Soja em grão	583	207.777
			Milho em grão	617	96.108
Mato Grosso	1.641	749.831	Pecuária bovina	436	316.764
			Soja em grão	286	189.931
			Arroz em casca	186	48.136
Distrito Federal	901	101.430	Soja em grão	58	16.975
			Milho em grão	72	14.110
			Pecuária bovina	144	13.030

¹A fim de distinguir da condição do responsável.

²Excluiu-se os estabelecimentos agropecuários sem declaração de área conforme Hoffmann (2007).

Fonte: Censo Agropecuário do Brasil, 1995-96.

Goiás é o Estado que mais representatividade tem dentre os estabelecimentos vinculados a cooperativa. Cerca de 18,0% para comercialização; 4,7% para crédito; 2,7% para eletrificação. Perde para o Mato Grosso do Sul na categoria outro tipo, na qual Goiás participa somente com 0,7% e aquele com 2,2%.

No que respeita às práticas de conservação, as áreas arrendadas goianas utilizam mais o cultivo em curva de nível (54,0%) e as sul mato-grossenses o terraceamento (23,7%). Goiás novamente é o Estado com indicação mais alta de uso de assistência técnica nas áreas arrendadas (48,5%). Aproximadamente 74,1% do total dos estabelecimentos arrendatários solicitam a assistência técnica para a produção vegetal e 34,9% para a produção animal, sendo que do total 38,1% têm origem própria. Os arrendatários do Distrito Federal constituem o maior número de produtores que conseguiu assistência técnica via governamental (79,9%).

Novamente Goiás se sobressaiu no uso de fertilizantes e controle de pragas e doenças (65,0% do total dos estabelecimentos arrendatários). Deste total 97,1% usavam adubos químicos

e 39,9% calcário e outros corretivos. Do total de estabelecimentos arrendatários que controlavam pragas e doenças, 55,5% eram animais e 57,6% vegetais.

O método de irrigação mais comum nas áreas arrendadas em Goiás é a aspersão (53,7% dos estabelecimentos). O Mato Grosso do Sul é o Estado que mais utiliza a inundação (56,8% dos estabelecimentos). Os tratores mais usados nas áreas arrendadas são os de potência entre 50 e 100 CV (cavalos). No Mato Grosso do Sul 1.398, em Goiás 1.890, no Mato Grosso 611 e no Distrito Federal 430 informantes arrendatários declararam usar tratores com essa potência.

As tabelas 3.22 e 3.24 retratam a evolução do arrendamento de terras no Mato Grosso do Sul e Goiás. A redução dos estabelecimentos arrendatários no Mato Grosso do Sul pode-se explicar pelo próprio processo de exploração agropecuária. O início da expansão da agricultura comercial no Estado ocorreu com forte participação dos agricultores sulistas que, chegando ao Mato Grosso do Sul, arrendavam as terras dos proprietários locais, até então dedicadas à pecuária extensiva, para o plantio da soja, do milho e do arroz. Graças à alta lucratividade do negócio, gradativamente, esses arrendatários foram adquirindo a terra para produzir, o que reduziu significativamente essa categoria de produtores rurais no Mato Grosso do Sul (tabela 3.22).

Tabela 3.22: Evolução do Arrendamento de Terras no Mato Grosso do Sul segundo a condição do responsável¹ (1920-1995/96)

Ano	Total dos estabelecimentos	Total de área (ha)	Estabelecimentos arrendatários		Área arrendada (ha)	
			Nº	%	Nº	%
1920	-	-	-	-	-	-
1940	-	-	-	-	-	-
1950	10.947	21.979.344	850	7,77	1.321.135	6,01
1960	35.219	23.163.570	8.731	24,80	1.137.432	4,91
1970	60.014	28.477.822	-	-	-	-
1975	57.853	28.692.584	14.653	25,33	788.108	2,75
1980	47.943	30.743.738	8.472	17,67	779.971	2,54
1985	54.631	31.108.813	8.868	16,23	911.053	2,93
1995	49.423	30.942.772	3.073	6,22	739.503	2,40

¹Inclusive os estabelecimentos agropecuários sem declaração de área.

Fonte: Censos Agropecuários do Brasil, vários anos.

Os estabelecimentos arrendatários menores a 100 hectares e de 100 hectares e mais representam, respectivamente, 55,6% e 43,7%, no total dos estabelecimentos arrendatários no Mato Grosso do Sul. Ao passo que o maior número de estabelecimentos menores de 100 ha (91,0%) localiza-se em uma área referente a 38,7% do total arrendado, cerca de 61,4% da área total arrendada é utilizada em pouco mais de 8,3% dos estabelecimentos arrendatários de 1.000 ha e mais. No caso da parceria, os estratos menores a 100 hectares abrangem 76,9% do total de

estabelecimentos e apenas 3,8% do total de área. Enquanto que os estratos de 100 hectares e mais compreendem 22,3% do total de estabelecimentos e 96,2% do total de área (tabela 3.23).

Tabela 3.23: Número de estabelecimentos¹ e área, segundo a condição do produtor², por grupo de área total – Mato Grosso do Sul (1995/96).

Grupo de área total (ha)	Total		Condição do produtor			
	Estab.	Área	Arrendatário		Parceiro	
			Estab.	Área	Estab.	Área
Total	49.248	30.942.774	2.854	1.002.173	454	129.534
Menos de 10	9.170	39.681	610	3.018	221	1.001
10 a menos de 100	17.753	637.163	988	37.283	131	3.958
100 a menos de 1.000	15.423	5.992.677	1.017	347.039	78	24.897
1.000 a menos de 10.000	6.493	16.677.387	234	531.254	22	57.836
10.000 e mais	409	7.595.866	5	83.579	2	41.842

¹ Excluiu-se os estabelecimentos agropecuários sem declaração de área conforme Hoffmann (2007).

² A fim de distinguir da condição do responsável.

Fonte: Censo Agropecuário 1995-96.

A tabela 3.24 mostra a evolução do arrendamento de terras em Goiás. Os dados estão disponíveis para o ano de 1970 em diante, nota-se que a participação dos estabelecimentos arrendatários no total dos estabelecimentos agropecuários cresce significativamente até 1985, ano que atinge aproximadamente 13,1%. As áreas arrendadas, no entanto, sofrem pouca alteração.

Tabela 3.24: Evolução do Arrendamento de Terras em Goiás segundo a condição do responsável¹ (1920-1995/96)

Ano	Total dos estabelecimentos	Total de área (ha)	Estabelecimentos arrendatários		Área arrendada (ha)	
			Nº	%	Nº	%
1920	-	-	-	-	-	-
1940	-	-	-	-	-	-
1950	-	-	-	-	-	-
1960	-	-	-	-	-	-
1970	107.548	24.332.673	5.301	4,92	377.970	1,55
1975	111.903	27.689.998	7.011	6,27	399.085	1,44
1980	110.652	29.185.339	5.931	5,36	474.094	1,62
1985	131.365	29.864.104	17.162	13,06	763.906	2,56
1995	111.791	27.472.648	4.896	4,38	805.482	2,93

¹ Inclusive os estabelecimentos agropecuários sem declaração de área.

Fonte: Censos Agropecuários do Brasil, vários anos.

Os estabelecimentos arrendatários menores a 100 hectares e de 100 hectares e mais representam, respectivamente, 64,8 % e 34,6%, no total dos estabelecimentos arrendatários em Goiás. Enquanto o maior número de estabelecimentos menores de 1.000 ha (96,2%) localiza-se

em uma área referente a 62,0% do total arrendado, cerca de 38,0% da área total arrendada é utilizado em pouco mais de 3,2% dos estabelecimentos arrendatários de 1.000 ha e mais. Sob parceria, os estratos menores a 100 hectares abrangem 84,0% do total de estabelecimentos e apenas 14,7% do total de área. Já os estratos de 100 hectares e mais compreendem 16,0% do total de estabelecimentos e 85,3% do total de área (tabela 3.25).

Tabela 3.25: Número de estabelecimentos¹ e área, segundo a condição do produtor², por grupo de área total – Goiás (1995/96).

Grupo de área total (ha)	Total		Condição do produtor			
			Arrendatário		Parceiro	
	Estab.	Área	Estab.	Área	Estab.	Área
Total	111.617	27.455.078	3.941	751.878	991	86.918
Menos de 10	12.487	69.058	723	3.962	561	2.560
10 a menos de 100	55.001	2.422.723	1.847	81.543	271	10.222
100 a menos de 1.000	38.693	12.001.638	1.245	380.368	140	43.173
1.000 a menos de 10.000	5.362	11.440.842	125	239.301	19	30.963
10.000 e mais	74	1.520.817	1	46.704	-	-

¹ Excluiu-se os estabelecimentos agropecuários sem declaração de área conforme Hoffmann (2007).

² A fim de distinguir da condição do responsável.

Fonte: Censo Agropecuário 1995-96.

Esses dados retratam a semelhança entre os arrendatários do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba e os arrendatários do Mato Grosso do Sul e Goiás. A expansão da fronteira agrícola promoveu a ocupação dos cerrados brasileiros, de maneira particular dessas regiões. Os incentivos governamentais e a abundância de terras baratas e agricultáveis estimularam muitos produtores, que viram no arrendamento uma forma rentável de desenvolver sua atividade produtiva, principalmente a pecuária bovina e a produção de grãos.

A tabela 3.26, por fim, apresenta as principais atividades econômicas em regime de parceria, quais sejam: pecuária bovina (Mato Grosso do Sul, Goiás e Mato Grosso) e produtos da lavoura temporária (Distrito Federal). Em comparação ao total de estabelecimentos e área arrendatários, novamente o total de estabelecimentos e área sob parceria é menor. Este fato reforça a hipótese que os contratos de arrendamento de terras seriam mais comuns entre os produtores tipo capitalista e envolveria atividades econômicas mais lucrativas.

Tabela 3.26: Principais atividades econômicas, sob parceria, segundo a condição do produtor¹ – Região Centro-Oeste (1995/96)

Estados	Total		Principais atividades	Estab.	Área (ha)
	Estab. ²	Área (ha)			
Mato Grosso do Sul	454	129.534	Pecuária bovina	58	71.091
			Soja em grão	91	18.123
			Algodão em caroço	64	3.220
Goiás	991	86.918	Pecuária bovina	211	53.048
			Milho em grão	230	8.867
			Soja em grão	19	5.962
Mato Grosso	968	157.431	Pecuária bovina	87	39.150
			Soja em grão	6	7.504
			Arroz em casca	178	4.321
Distrito Federal	59	1.242	Lav. temporária	9	132
			Lav. Permanente	2	93
			Avicultura	1	5

¹A fim de distinguir da condição do responsável.

²Excluiu-se os estabelecimentos agropecuários sem declaração de área conforme Hoffmann (2007).

Fonte: Censo Agropecuário do Brasil, 1995-96.

Conforme dados do Censo Agropecuário 1995-96, a maioria dos parceiros na região Centro-Oeste associava-se a cooperativa em busca de comercialização para seus produtos. Em Goiás e Mato Grosso, esse número representava que, do total dos estabelecimentos em parceria, cerca de 5,1% e 2,4%, respectivamente, eram estabelecimentos vinculados a cooperativa por motivo de comercialização.

O Mato Grosso do Sul destacou-se nas práticas de conservação nas áreas em parceria. Do total de estabelecimentos, aproximadamente 28,4% (ou 56,5% da área) utilizavam o cultivo em curvas de nível e 15,7% o terraceamento (ou 28,5% da área). Logo em seguida vêm os estabelecimentos em parceria de Goiás (22,2% e 6,0%), Distrito Federal (20,3% e 1,7%) e Mato Grosso (3,5% e 1,4%) para curvas de nível e terraceamento, respectivamente.

O Mato Grosso apresentou a indicação mais alta de uso de assistência técnica, de fertilizantes e de irrigação, controle de pragas e doenças nas áreas em parceria. Do total dos estabelecimentos em parceria que solicitaram a assistência técnica, cerca de 60,3% foram para a produção vegetal e 47,1% para a produção animal, sendo que do total 43,8% eram de origem governamental. Do total dos estabelecimentos em parceria que utilizaram fertilizantes, 85,6%

utilizaram adubos químicos e 20,1% calcário e outros corretivos. Do total dos estabelecimentos em parceria que utilizaram o método de irrigação, 82,6% adotaram a aspersão. Do total dos estabelecimentos em parceria que utilizaram o controle de pragas e doenças, 70,1% eram de origem vegetal e 49,5% de origem animal.

3.3.4 Região Nordeste

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

O Maranhão é o Estado onde se localiza a maior área arrendada e predomina o cultivo do arroz em casca. O interesse dos proprietários está menos vinculado à produção agrícola em si do que na possibilidade de utilizar o trabalho dos pequenos arrendatários como uma forma barata, ou quase gratuita, para desmatar o terreno e formar pastos para o gado. Maluf (1977) afirma que a possibilidade desse produtor vir a se apropriar de um excedente sobre suas necessidades básicas é praticamente nula, uma vez que este lhe é expropriado a título de renda fundiária. O excedente surge, pois, de uma eventualidade após efetuado o pagamento da renda fundiária, e não, do retorno dos investimentos feitos na atividade produtiva pelo arrendatário, como no caso do arrendamento tipo capitalista realizado no Rio Grande do Sul, São Paulo, em algumas áreas em Minas Gerais, Mato Grosso do Sul, Goiás e Alagoas. Esta realidade ainda aparece como relevante no Maranhão.

Em Pernambuco, o tradicional plantio da cana-de-açúcar também está presente na maior extensão das áreas arrendadas. No Ceará e na Bahia, a pecuária bovina constitui a principal atividade no sistema de arrendamento, seguida da produção de grãos (milho e soja). Por fim, o arroz em casca destaca-se nas áreas arrendadas no Piauí (tabela 3.27).

Tabela 3.27: Principais atividades econômicas, em áreas arrendadas, segundo a condição do produtor¹ – Região Nordeste (1995/96)

Estados	Total		Principais atividades	Estab.	Área (ha)
	Estab. ²	Área (ha)			
Maranhão	73.506	157.191	Arroz em casca	33.343	59.580
			Pecuária bovina	647	36.918
			Avicultura	628	1.545
Pernambuco	9.585	145.082	Cana-de-açúcar	630	112.233
			Pecuária bovina	410	7.354
			Milho em grão	2.240	3.818
Ceará	19.307	101.660	Pecuária bovina	1.166	24.025
			Milho em grão	3.922	11.326
			Arroz em casca	2.881	4.939
Bahia	4.551	80.253	Pecuária bovina	296	20.831
			Soja em grão	19	11.498
			Cacau	120	3.248
Piauí	19.105	51.519	Arroz em casca	9.072	12.777
			Pecuária bovina	192	8.600
			Milho em grão	1.507	2.626

¹A fim de distinguir da condição do responsável.

²Excluiu-se os estabelecimentos agropecuários sem declaração de área conforme Hoffmann (2007).

Fonte: Censo Agropecuário do Brasil, 1995-96.

Os dados do Censo Agropecuário 1995-96 mostram que a Bahia apresenta a maior participação dos arrendatários em cooperativa na modalidade comercialização (5,7%); no crédito, o Ceará (3,5%); e eletrificação, Pernambuco (0,3%). Embora não muito expressivas, verificam-se práticas de conservação nas áreas arrendadas no Nordeste. Em Pernambuco, predomina o cultivo em curva de nível (64,4%), na Bahia o terraceamento (9,7%) e no Piauí a categoria outro tipo (26,0%). Do total de estabelecimentos arrendatários, cerca de 82,3% usam a assistência técnica para produção vegetal no Maranhão; 78,3% no Ceará; 73,0% em Pernambuco; 83,6% na Bahia. O Piauí, por sua vez, é o Estado nordestino que mais utiliza a assistência técnica para a produção animal (68,5%). No que concerne à origem, no Maranhão e no Ceará é, principalmente,

governamental (22,5% e 45,6%, respectivamente). Em Pernambuco, Bahia e Piauí a maioria dos serviços de assistência técnica origina-se dos próprios arrendatários.

O número de informantes arrendatários que usa fertilizantes e faz controle de pragas e doenças, em ordem decrescente do uso de adubos químicos, é: Bahia (85,5%), Maranhão (84,5%), Pernambuco (79,7%), Ceará (66,7%), Piauí (63,7%). Em ordem do uso de adubos orgânicos: Ceará (58,8%), Piauí (51,0%), Pernambuco (46,42%), Bahia (45,3%) e Maranhão (29,9%). Ordenando-se de forma crescente os Estados que controlam pragas e doenças de origem animal, obtém-se: Piauí (43,9%), Ceará (31,3%), Maranhão (28,8%), Bahia (25,0%) e Pernambuco (24,1%). No que se refere às pragas e doenças vegetais, temos: Pernambuco (85,8%), Bahia (83,5%), Ceará (82,9%), Maranhão (75,9%) e Piauí (63,4%).

No Maranhão, em particular, a participação dos estabelecimentos arrendatários no total dos estabelecimentos agropecuários cresceu durante o período 1920-1985, atingindo 45,4% em 1980 e 42,3% em 1985. No que tange às áreas arrendadas, as participações percentuais mais elevadas são notadas em 1940 (5,6%) e em 1960 (5,7%) (tabela 3.28). Após esse período, tanto os estabelecimentos quanto a área arrendatários declinam no Estado.

Tabela 3.28: Evolução do Arrendamento de Terras no Maranhão segundo a condição do responsável¹ (1920-1995/96)

Ano	Total dos estabelecimentos	Total de área (ha)	Estabelecimentos arrendatários		Área arrendada (ha)	
			Nº	%	Nº	%
1920	6.674	2.999.565	176	2,6	34.342	1,1
1940	95.228	3.008.576	12.312	12,9	168.057	5,6
1950	95.165	9.538.144	5.281	5,5	116.579	1,2
1960	261.865	8.215.613	88.436	33,8	464.891	5,7
1970	396.761	10.794.912	156.106	39,4	357.458	3,3
1975	496.737	12.409.067	192.415	38,4	332.246	2,7
1980	496.758	15.134.236	225.279	45,4	462.715	3,1
1985	531.413	15.548.267	224.654	42,3	387.108	2,5
1995	368.191	12.560.692	96.177	26,1	183.169	1,5

¹Inclusive os estabelecimentos agropecuários sem declaração de área.

Fonte: Censos Agropecuários do Brasil, vários anos.

A enorme desigualdade da distribuição da propriedade da terra no Maranhão culmina numa forte divergência entre o latifúndio e o minifúndio. Os estabelecimentos arrendatários menores que 10 hectares correspondem a 99,3% do total dos estabelecimentos e 57,5% do total de área arrendatários. Os estratos de área acima de 10 hectares ocupam 42,5% da área total arrendada, embora os estabelecimentos não representem nem 1,0% no total dos estabelecimentos arrendatários. No caso da parceria, os estratos menores a 10 hectares abrangem 98,8% do total de

estabelecimentos e 53,1 % do total de área. Já os estratos maiores a 10 hectares não compreendem nem 1,0% do total de estabelecimentos, mas abrangem cerca de 47% do total de área (tabela 3.29).

Tabela 3.29: Número de estabelecimentos¹ e área, segundo a condição do produtor², por grupo de área total – Maranhão (1995/96).

Grupo de área total (ha)	Total		Condição do produtor			
	Estbs	Área	Arrendatário		Parceiro	
	Estbs	Área	Estbs	Área	Estbs	Área
Total	353.937	12.560.693	73.506	157.191	23.545	48.599
Menos de 10	272.100	389.796	73.000	90.365	23.348	25.812
10 a menos de 100	59.360	2.404.123	426	15.365	145	4.425
100 a menos de 1.000	20.796	5.201.157	66	16.760	49	12.302
1.000 a menos de 10.000	1.627	3.501.240	14	34.701	3	6.060
10.000 e mais	54	1.064.377	-	-	-	-

¹ Excluiu-se os estabelecimentos agropecuários sem declaração de área conforme Hoffmann (2007).

² A fim de distinguir da condição do responsável.

Fonte: Censo Agropecuário 1995-96.

Nos demais Estados da região Nordeste, Paraíba, Rio Grande do Norte e Sergipe a principal atividade no sistema de arrendamento é pecuária bovina; exceto Alagoas, onde predomina o cultivo da cana-de-açúcar (83,7% do total de área arrendada) (tabela 3.30).

Tabela 3.30: Principais atividades econômicas, em áreas arrendadas, segundo a condição do produtor¹ – Região Nordeste (1995/96)

Estados	Total		Principais atividades	Estab.	Área (ha)
	Estab. ²	Área (ha)			
Alagoas	10.395	138.514	Cana-de-açúcar	487	115.955
			Pecuária bovina	214	5.016
			Fumo em folha	2.344	2.743
Paraíba	7.560	64.894	Pecuária bovina	661	17.581
			Cana-de-açúcar	72	14.967
			Milho em grão	1.511	3.363
Rio Grande do Norte	4.362	43.217	Pecuária bovina	305	18.863
			Cana-de-açúcar	22	5.779
			Milho em grão	676	1.221
Sergipe	4.363	7.582	Pecuária bovina	61	2.469
			Milho em grão	1.360	1.386
			Cana-de-açúcar	4	284

¹A fim de distinguir da condição do responsável.

²Excluiu-se os estabelecimentos agropecuários sem declaração de área conforme Hoffmann (2007).

Fonte: Censo Agropecuário do Brasil, 1995-96.

Conforme dados do Censo Agropecuário de 1995-96, os arrendatários em Alagoas apresentam a maior participação em cooperativa para comercialização (26,9%); na categoria crédito e eletrificação, o Rio Grande do Norte (12,9% e 12,3%, respectivamente). Também em Alagoas predomina o cultivo em curva de nível (43,3%), no Rio Grande do Norte o terraceamento (13,9%) e na Paraíba a categoria outro tipo (4,27%).

Do total de estabelecimentos arrendatários, aproximadamente 86,0% usam a assistência técnica para produção vegetal em Sergipe; 80,7% em Alagoas; 71,7% na Paraíba; e 48,5% no Rio Grande do Norte. Este também é o Estado onde mais utiliza a assistência técnica para a produção animal (69,1%). No que concerne à origem, no Rio Grande do Norte (42,7%), na Paraíba (35,6%) e no Sergipe (64,9%) é, principalmente, governamental. Em Alagoas, por sua vez, a maioria dos serviços de assistência técnica origina-se dos próprios arrendatários (63,8%).

Em ordem decrescente do uso de adubos químicos, está: Alagoas (95,7%), Sergipe (89,1%), Paraíba (68,8%) e Rio Grande do Norte (46,7%). Em ordem do uso de adubos orgânicos, temos: Rio Grande do Norte (80,6%), Alagoas (62,4%), Paraíba (57,7%) e Sergipe

(21,2%). A Paraíba é o Estado onde os arrendatários mais controlam pragas e doenças de origem animal (38,2%) e o Sergipe as pragas e doenças vegetais (94,8%).

A tabela 3.31 apresenta a evolução do arrendamento de terras em Alagoas. A maior participação dos estabelecimentos arrendatários no total dos estabelecimentos agropecuários ocorreu em 1950 (24,2%) e da área arrendada no total da área em 1940 (5,9%). Uma análise mais atenciosa dos indicadores tecnológicos e sociais levar-nos-á a constatar a existência de um arrendamento tipicamente capitalista no Estado, onde, apesar da deficiência de informações primárias, pode-se dizer que se encontra grandes arrendatários, capitalizados e até mesmo usineiros, que vêm no plantio da cana-de-açúcar uma atividade altamente lucrativa.

Tabela 3.31: Evolução do Arrendamento de Terras em Alagoas segundo a condição do responsável¹ (1920-1995/96)

Ano	Total dos estabelecimentos	Total de área (ha)	Estabelecimentos arrendatários		Área arrendada (ha)	
			Nº	%	Nº	%
1920	8.840	1.348.241	231	2,61	37.418	2,78
1940	32.781	1.437.266	4.679	14,27	84.795	5,90
1950	51.961	1.482.793	12.576	24,20	69.442	4,68
1960	62.484	1.907.396	14.685	23,50	85.653	4,49
1970	105.160	2.238.522	19.500	18,54	101.733	4,54
1975	115.576	2.284.369	22.281	19,28	114.217	5,00
1980	117.986	2.396.569	14.455	12,25	101.330	4,23
1985	142.774	2.363.770	23.958	16,78	88.265	3,73
1995	115.064	2.142.460	16.783	14,59	77.383	3,61

¹Inclusive os estabelecimentos agropecuários sem declaração de área.

Fonte: Censos Agropecuários do Brasil, vários anos.

Os estabelecimentos arrendatários menores que 10 hectares correspondem 94,6% do total dos estabelecimentos e 10,0% do total de área arrendatários. Os estratos de área acima de 10 hectares ocupam mais ou menos 90,0% da área total arrendada, embora os estabelecimentos representem apenas 5,4% no total dos estabelecimentos arrendatários. No caso da parceria, os estratos menores a 10 hectares abrangem 98,5% do total de estabelecimentos e 69,7% do total de área. Já os estratos maiores a 10 hectares compreendem somente 1,5% do total de estabelecimentos, mas abrangem cerca de 30,3% do total de área (tabela 3.32).

É interessante notar um dualismo no mercado de arrendamento em Alagoas. Por um lado, existe uma grande participação percentual dos pequenos estabelecimentos no total de estabelecimentos arrendatários, no entanto têm uma pequena participação no total de área arrendada. Por outro, os estabelecimentos de 10 ha e mais têm uma pequena participação no total de estabelecimentos arrendatários, mas representam quase 90,0% do total de área arrendada.

Neste caso, o arrendamento no lugar de funcionar como mecanismo de acesso à terra, está sendo um bloqueio de acesso à terra por parte dos pequenos produtores.

Tabela 3.32: Número de estabelecimentos¹ e área, segundo a condição do produtor², por grupo de área total – Alagoas (1995/96).

Grupo de área total (ha)	Total		Condição do produtor			
			Arrendatário		Parceiro	
	Estbs	Área	Estbs	Área	Estbs	Área
Total	115.038	2.142.459	10.395	138.514	6.737	15.222
Menos de 10	92.736	220.022	9.837	13.852	6.637	10.617
10 a menos de 100	18.625	545.368	310	10.661	92	1.751
100 a menos de 1.000	3.487	963.371	236	70.605	8	2.854
1.000 a menos de 10.000	185	331.528	11	22.896	-	-
10.000 e mais	5	82.170	1	20.500	-	-

¹ Excluiu-se os estabelecimentos agropecuários sem declaração de área conforme Hoffmann (2007).

² A fim de distinguir da condição do responsável.

Fonte: Censo Agropecuário 1995-96.

As tabelas 3.33 e 3.34 mostram as principais atividades econômicas em regime de parceria na Região Nordeste. No Ceará e em Pernambuco predomina a produção de milho em grão; no Piauí e no Maranhão o arroz em casca; na Bahia, Paraíba e Rio Grande do Norte a pecuária bovina; em Alagoas a cana-de-açúcar e em Sergipe o cultivo de cereais. Em comparação ao total de estabelecimentos e área arrendatários, observa-se que em alguns Estados o total de estabelecimentos e área sob parceria é maior, como é o caso do Ceará, Bahia, Piauí, Pernambuco, Paraíba e Rio Grande do Norte.

Tabela 3.33: Principais atividades econômicas, sob parceria, segundo a condição do produtor¹ – Região Nordeste (1995/96)

Estados	Total		Principais atividades	Estab.	Área (ha)
	Estab. ²	Área (ha)			
Ceará	74.422	320.456	Milho em grão	19.201	58.675
			Pecuária bovina	2.311	45.070
			Arroz em casca	8.352	18.533
Bahia	9.734	89.479	Pecuária bovina	263	21.558
			Cacau	471	7.266
			Soja em grão	1	2.325
Piauí	31.633	71.825	Arroz em casca	11.071	13.559
			Milho em grão	3.821	7.539
			Pecuária bovina	379	3.461
Maranhão	23.545	48.599	Arroz em casca	8.935	15.765
			Exploração florestal	2.666	5.781
			Pecuária bovina	261	5.714
Pernambuco	11.154	42.197	Milho em grão	2.505	9.637
			Pecuária bovina	263	7.009
			Cana-de-açúcar	129	1.313

¹A fim de distinguir da condição do responsável.

² Excluiu-se os estabelecimentos agropecuários sem declaração de área conforme Hoffmann (2007).

Fonte: Censo Agropecuário do Brasil, 1995-96.

Tabela 3.34: Principais atividades econômicas, sob parceria, segundo a condição do produtor¹ – Região Nordeste (1995/96)

Estados	Total		Principais atividades	Estab.	Área (ha)
	Estab. ²	Área (ha)			
Paraíba	8.390	85.775	Pecuária bovina	341	22.890
			Milho em grão	889	8.250
			Arroz em casca	115	1.401
Rio Grande do Norte	9.158	85.133	Pecuária bovina	675	35.055
			Cultivo de cereais	1.734	7.471
			Milho em grão	1.306	4.693
Alagoas	6.737	15.222	Cana-de-açúcar	28	3.099
			Cultivo de cereais	1.131	1.137
			Milho em grão	1.089	1.107
Sergipe	996	2.088	Cultivo de cereais	257	260
			Milho em grão	203	216
			Exploração florestal	29	166

¹ A fim de distinguir da condição do responsável.

² Excluiu-se os estabelecimentos agropecuários sem declaração de área conforme Hoffmann (2007).

Fonte: Censo Agropecuário do Brasil, 1995-96.

Na região Nordeste, conforme dados do Censo Agropecuário 1995-96, a Bahia é o Estado onde os parceiros mais se associavam a cooperativa em busca de comercialização para seus produtos. Mesmo assim esse número representava somente 2,8% do total dos estabelecimentos e 2,5% do total de área em parceria. A Bahia também apresentou um destaque relativo nas práticas de conservação. Do total de estabelecimentos em parceria, aproximadamente 4,7% (ou 2,9% da área) utilizavam o cultivo em curvas de nível e apenas 1,3% o terraceamento (ou 1,1% da área). Em seguida, vem a Paraíba com 3,4% e 2,6%, respectivamente, para curvas de nível e terraceamento.

A Bahia também possuía a indicação mais alta de uso de assistência técnica, de fertilizantes e de irrigação, controle de pragas e doenças nas áreas em parceria. Do total dos estabelecimentos em parceria que solicitaram a assistência técnica, aproximadamente 89,9% foram para a produção vegetal e 16,1% para a produção animal, sendo que do total 51,5% eram de origem própria. Do total dos estabelecimentos em parceria que utilizaram fertilizantes, 77,4% utilizaram adubos químicos e 7,6% calcário e outros corretivos. Do total dos estabelecimentos em

parceria que utilizaram o método de irrigação, 50,1% adotaram a infiltração. Do total dos estabelecimentos em parceria que utilizaram o controle de pragas e doenças, 87,7% eram de origem vegetal e 21,3% de origem animal.

3.3.5 Região Norte

Em estudo sobre a dinâmica da agricultura familiar na Região Norte, Romeiro et al. (2000) destacam o caráter produtivo duplamente itinerante (itinerância interna e itinerância externa) dos estabelecimentos agropecuários. A itinerância interna deve-se ao fato de que para a maioria dos produtores a floresta é a fonte primária de nutrientes para as culturas de ciclo curto. A utilização da prática conhecida como “derruba e queima” permite que o agricultor adquira os nutrientes necessários às lavouras de subsistência por dois ou três anos numa área de não mais que 4 hectares. A fim de que essa prática seja sustentável ecologicamente, é preciso que os agricultores tenham disponível uma área média de 40 hectares para fazer a rotação completa do terreno entre 20 e 30 anos, justamente o período necessário à regeneração completa da biomassa florestal.

O processo de pecuarização em curso e, conseqüentemente, a expansão das áreas de pastagens na região têm tornado cada vez menos sustentável a “derruba e queima” devido ao encurtamento do prazo de pousio para a recuperação da biomassa florestal. O corolário disso tem sido a migração dos agricultores em busca de novas terras, movimento denominado de itinerância externa. A expansão da fronteira agrícola é, assim, impulsionada pelos pequenos produtores familiares, e, também, está vinculada ao fortalecimento da pecuária extensiva patronal. Os produtores têm que desbravar a mata, superar as dificuldades decorrentes da falta de infraestrutura (por exemplo, estradas, escolas, atendimento médico-hospitalar), e ainda recebem preços inferiores ao centro regional pelos seus produtos.

A criação de gado constitui uma estratégia primordial de acumulação para esse produtor, pois a produtividade do trabalho é mais estável e superior às resultantes das lavouras chamadas de “brancas” (i.e., culturas temporárias como o arroz, o milho e o feijão). Essas variações de produtividade advêm das diferenças de rendimento e de preços recebidos. Ademais, o gado possui a vantagem de elevada liquidez. O “auto-transporte” para o mercado e a relativa facilidade de estocagem proporcionam uma melhor distribuição da mão-de-obra familiar durante o ano do calendário agrícola, passando a ter trabalho ao longo de toda a estação seca. Contudo, em um

determinado momento, o crescente aumento do gado elimina as culturas de subsistência e a floresta. Neste caso, podem vender os animais para incorrer com as despesas de manutenção da família; podem vender a terra e partir para outra região; e podem comprar um novo lote nas áreas mais recentes ou nas localidades antigas.

As condições de acesso de cada região (infra-estrutura de transporte), situações fundiárias (posse em conflito; posse desapropriada; terras cadastradas; terras demarcadas; título de propriedade já emitido, mas não distribuído; título definitivo já distribuído) e o tempo de ocupação são os principais fatores que explicam as variações de preços da terra. A implantação parcial de pastagens (i.e., 40% da área do lote) por si multiplica o preço da terra, propiciando um ganho patrimonial superior à renda gerada no mesmo período com a produção das lavouras temporárias. Os maiores beneficiários desta estratégia de acumulação são os agentes urbanos (comerciantes, pequenos empresários, profissionais liberais, etc.) que vêm no capital fundiário um investimento viável dos excedentes financeiros de suas atividades. A estratégia de fronteira, portanto, concomitantemente garante a permanência de um grupo de produtores familiares no meio rural e encaminha ao fracasso um número significativo de produtores a médio e longo prazos.

A tabela 3.35 apresenta as principais atividades econômicas sob regime de arrendamento de terras na Região Norte. O Tocantins e o Pará possuem a maior área arrendada. No primeiro Estado, a principal cultura é o arroz em casca. Comparando os dados do Censo 1985 e 1995-96 observa-se um aumento de produtividade no período, em decorrência, sobretudo, do melhor uso de recursos tecnológicos e do avanço da agricultura irrigada em Tocantins. Embora o Pará caracteriza-se pela sua potencialidade e heterogeneidade dos recursos naturais, nota-se um intenso processo de pecuarização das atividades produtivas, o que se verifica, de modo específico, nos estabelecimentos arrendatários.

Tabela 3.35: Principais atividades econômicas, em áreas arrendadas, segundo a condição do produtor¹ – Região Norte (1995/96)

Estados	Total		Principais atividades	Estab.	Área (ha)
	Estab. ²	Área (ha)			
Tocantins	427	36.948	Arroz em casca	201	5.342
			Pecuária bovina	48	26.193
			Pecuária suína	2	2.294
Pará	975	34.326	Pecuária bovina	65	16.989
			Outros animais	19	5.320
			Arroz em casca	61	2.357
Rondônia	910	26.145	Pecuária bovina	88	9.268
			Arroz em casca	40	5.438
			Café em grão	249	3.202
Amazonas	639	13.462	Pecuária bovina	31	6.122
			Outros animais	6	416
			Frutas cítricas	2	143

¹A fim de distinguir da condição do responsável.

²Excluiu-se os estabelecimentos agropecuários sem declaração de área conforme Hoffmann (2007).

Fonte: Censo Agropecuário do Brasil, 1995-96.

A participação dos produtores arrendatários da região Norte em cooperativas e no uso de práticas de conservação é ínfima, o que revela um desenvolvimento agrícola rudimentar. Isto se confirma pelo baixo padrão tecnológico evidenciados pelos indicadores: uso de assistência técnica; uso de fertilizantes e controle de pragas e doenças; uso de irrigação; utilização de tratores, máquinas e equipamentos; meios de transporte; uso de energia elétrica.

A tabela 3.36 apresenta a evolução do arrendamento de terras no Tocantins a partir de 1970. A maior participação dos estabelecimentos arrendatários, no total dos estabelecimentos agropecuários, ocorreu em 1980 (4,1%) e área arrendada quase não se modificou no período analisado.

Tabela 3.36: Evolução do Arrendamento de Terras em Tocantins segundo a condição do responsável¹ (1920-1995/96)

Ano	Total dos estabelecimentos	Total de área (ha)	Estabelecimentos arrendatários		Área arrendada (ha)	
			Nº	%	Nº	%
1920	-	-	-	-	-	-
1940	-	-	-	-	-	-
1950	-	-	-	-	-	-
1960	-	-	-	-	-	-
1970	37.567	11.450.373	586	1,56	27.021	0,24
1975	41.632	15.436.860	669	1,61	18.874	0,12
1980	43.118	18.667.649	1.775	4,12	120.350	0,64
1985	47.320	17.354.402	1.876	3,96	111.978	0,65
1995	44.913	16.765.716	641	1,43	68.021	0,41

¹Inclusive os estabelecimentos agropecuários sem declaração de área.

Fonte: Censos Agropecuários do Brasil, vários anos.

Os dados do Censo Agropecuário 1995-96 mostram também o elevado grau de desigualdade da distribuição da propriedade da terra arrendada no Estado. Enquanto 80,1% dos estabelecimentos arrendatários menores que 10 hectares abrangem uma área equivalente a 2,1% do total arrendado; os 2,8% dos estabelecimentos de tamanho entre 1.000 e 10.000 hectares abarcam 57,1% do total de área arrendada. Sob parceria, os estratos menores a 10 hectares representam 68,4% do total de estabelecimentos e não atinge nem 1,0% do total de área. Enquanto que os estratos de 10 hectares e mais abrangem 29,8% do total de estabelecimentos e 99,2% do total de área (tabela 3.37).

Tabela 3.37: Número de estabelecimentos¹ e área, segundo a condição do produtor², por grupo de área total – Tocantins (1995/96).

Grupo de área total (ha)	Total		Condição do produtor			
			Arrendatário		Parceiro	
	Estab.	Área	Estab.	Área	Estab.	Área
Total	42.937	16.765.717	427	36.948	211	35.294
Menos de 10	2.614	11.597	343	763	147	299
10 a menos de 100	17.283	895.719	35	1.467	17	761
100 a menos de 1.000	19.565	6.286.301	37	13.626	36	16.907
1.000 a menos de 10.000	3.392	7.869.254	12	21.092	11	17.327
10.000 e mais	83	1.702.846	-	-	-	-

¹Excluiu-se os estabelecimentos agropecuários sem declaração de área conforme Hoffmann (2007).

²A fim de distinguir da condição do responsável.

Fonte: Censo Agropecuário 1995-96.

Novamente se observa em Tocantins o dualismo no mercado de arrendamento. Por um lado, há uma grande participação percentual dos pequenos estabelecimentos no total de

estabelecimentos arrendatários, embora tenham uma pequena participação no total de área arrendada. Por outro, os estabelecimentos de 1.000 ha a menos de 10.000 ha têm uma pequena participação no total de estabelecimentos arrendatários, mas representam mais de 50,0% do total de área arrendada. O arrendamento estaria funcionando como mecanismo de bloqueio de acesso à terra por parte dos pequenos produtores.

Igualmente aos outros Estados da região Norte, os arrendatários no Acre, Roraima e Amapá têm na pecuária bovina e no cultivo do arroz em casca sua principal atividade produtiva (tabela 3.38).

Tabela 3.38: Principais atividades econômicas, em áreas arrendadas, segundo a condição do produtor¹ – Região Norte (1995/96)

Estados	Total		Principais atividades	Estab.	Área (ha)
	Estab. ²	Área (ha)			
Acre	89	20.799	Pecuária bovina	7	1.487
			Arroz em casca	2	1.058
			Pecuária suína	3	173
Roraima	16	13.796	Pecuária bovina	2	12.000
			Avicultura	3	801
			Arroz em casca	3	720
Amapá	3	4.650	Outros animais	1	4.500
			Pecuária bovina	2	150

¹A fim de distinguir da condição do responsável.

²Excluiu-se os estabelecimentos agropecuários sem declaração de área conforme Hoffmann (2007).

Fonte: Censo Agropecuário do Brasil, 1995-96.

A participação dos produtores arrendatários em cooperativa e no uso de práticas de conservação é quase inexpressiva, o que reflete em seu baixo e atrasado desenvolvimento agrícola. Os indicadores tecnológicos ilustram essa observação: uso de assistência técnica; uso de fertilizantes e controle de pragas e doenças; uso de irrigação; utilização de tratores, máquinas e equipamentos; meios de transporte; uso de energia elétrica.

A tabela 3.39 apresenta a evolução do arrendamento de terras no Acre. A maior participação dos estabelecimentos arrendatários e da área arrendada no total dos estabelecimentos agropecuários e no total da área agricultável ocorreu em 1940 (45,8% e 50,0%, respectivamente).

Tabela 3.39: Evolução do Arrendamento de Terras no Acre segundo a condição do responsável¹ (1920-1995/96)

Ano	Total dos estabelecimentos	Total de área (ha)	Estabelecimentos arrendatários		Área arrendada (ha)	
			Nº	%	Nº	%
1920	1.170	4.147.583	185	15,81	1.753.433	42,28
1940	1.047	6.914.709	479	45,75	3.456.693	50,00
1950	1.701	8.897.883	716	42,09	3.255.947	36,59
1960	3.676	9.386.075	770	20,95	4.329.181	46,12
1970	23.102	4.122.084	7.452	32,26	1.244.014	30,18
1975	25.001	4.291.777	8.911	35,64	1.066.445	24,85
1980	27.371	5.679.532	7.287	26,62	2.043.534	35,98
1985	35.049	5.234.762	6.357	18,14	1.042.137	19,91
1995	23.788	3.183.065	125	0,53	37.217	1,17

¹Inclusive os estabelecimentos agropecuários sem declaração de área.

Fonte: Censos Agropecuários do Brasil, vários anos.

Nota-se que enquanto 38,2% dos estabelecimentos arrendatários menores que 10 hectares abrangem uma área equivalente a 0,5% do total arrendado; os 5,6% dos estabelecimentos de tamanho entre 1.000 e 10.000 hectares abarcam 72,1% do total de área arrendada. No caso da parceria, os estratos menores a 10 hectares representam 59,1% do total de estabelecimentos e não atinge nem 0,5% do total de área. Enquanto que os estratos de 10 hectares e mais abrangem 40,9% do total de estabelecimentos e 99,6% do total de área (tabela 3.40).

Tabela 3.40: Número de estabelecimentos¹ e área, segundo a condição do produtor², por grupo de área total – Acre (1995/96).

Grupo de área total (ha)	Total		Condição do produtor			
			Arrendatário		Parceiro	
	Estab.	Área	Estab.	Área	Estab.	Área
Total	23.788	3.183.067	89	20.799	44	18.040
Menos de 10	3.962	14.294	34	107	26	81
10 a menos de 100	13.647	659.266	28	998	10	390
100 a menos de 1.000	5.860	1.247.892	22	4.694	7	1.669
1.000 a menos de 10.000	288	707.174	5	15.000	-	-
10.000 e mais	31	554.441	-	-	1	15.900

¹ Excluiu-se os estabelecimentos agropecuários sem declaração de área conforme Hoffmann (2007).

² A fim de distinguir da condição do responsável.

Fonte: Censo Agropecuário 1995-96.

O arrendamento de terras na região Norte caracteriza-se pelo tamanho médio relativamente grande das áreas arrendadas (variando entre 29 a 1.550 hectares), que se dedicam quase exclusivamente à pecuária bovina – atividade de fácil e barata manutenção (tabelas 3.35 e 3.38). Frente a essas características, e, dado o atraso sócio-econômico da região, não causa

nenhuma surpresa o baixíssimo nível tecnológico dos estabelecimentos arrendatários. Situação curiosa que os diferenciam dos demais produtores do Brasil, pois, apesar de possuírem uma extensa área arrendada, realizam poucos investimentos para se manterem no negócio agrícola.

As tabelas 3.41 e 3.42 apresentam as principais atividades econômicas em regime de parceria na Região Norte. No Pará, Roraima, Rondônia e Tocantins predominam a pecuária bovina; e no Acre, Amazonas e Amapá a produção da lavoura temporária. Em comparação ao total de estabelecimentos e área arrendatários, observa-se que na região Norte o total de estabelecimentos e área sob parceria é maior.

Tabela 3.41: Principais atividades econômicas, sob parceria, segundo a condição do produtor¹ – Região Norte (1995/96)

Estados	Total		Principais atividades	Estab.	Área (ha)
	Estab. ²	Área (ha)			
Pará	1.146	117.189	Pecuária bovina	47	72.707
			Exploração florestal	570	19.482
			Outros animais gde	6	10.440
Roraima	18	74.051	Pecuária bovina	4	29.400
			Outros produtos	5	26.431
			Suínos	2	6.865
Rondônia	4.143	59.577	Pecuária bovina	114	15.642
			Café em grão	2.035	15.013
			Outros produtos	874	5.269
Tocantins	215	35.293	Pecuária bovina	45	26.311
			Cultivo de cereais	143	2.592
			Arroz em casca	140	2.437

¹A fim de distinguir da condição do responsável.

²Excluiu-se os estabelecimentos agropecuários sem declaração de área conforme Hoffmann (2007).

Fonte: Censo Agropecuário do Brasil, 1995-96.

Tabela 3.42: Principais atividades econômicas, sob parceria, segundo a condição do produtor¹ – Região Norte(1995/96)

Estados	Total		Principais atividades	Estab.	Área (ha)
	Estab. ²	Área (ha)			
Acre	44	18.040	Lav. temporária	23	16.357
			Pecuária bovina	6	1.348
			Lav. permanente	4	72
Amazonas	131	5.662	Lav. temporária	55	1.626
			Pecuária bovina	11	1.232
			Lav. permanente	27	411
Amapá	1	10	Lav. temporária	1	10

¹A fim de distinguir da condição do responsável.

²Excluiu-se os estabelecimentos agropecuários sem declaração de área conforme Hoffmann (2007).

Fonte: Censo Agropecuário do Brasil, 1995-96.

Segundo dados do Censo Agropecuário 1995-96, a região Norte apresentava os piores indicadores sócio-econômicos e tecnológicos da agricultura brasileira. Isto se nota pela baixa associação a cooperativa, práticas de conservação, uso de assistência técnica e fertilizantes, dentre outros. Rondônia é o Estado onde se verificava as maiores participações percentuais, contudo, o número de estabelecimentos vinculados a cooperativa por motivo de comercialização não representava nem 1,0% (0,75%) do total dos estabelecimentos em parceria.

No que tange às práticas de conservação, os números são menos expressivos. Do total de estabelecimentos em parceria em Rondônia, aproximadamente 0,5% (ou 0,3% da área) utilizava o cultivo em curvas de nível e 0,5% o terraceamento (ou 0,4% da área).

Do total dos estabelecimentos em parceria que solicitou a assistência técnica, 81,2% foram para a produção vegetal e 33,34% para a produção animal, sendo que do total 74,4% eram de origem própria. Do total dos estabelecimentos em parceria que utilizou fertilizantes, 73,2% utilizaram adubos químicos e 2,6% calcário e outros corretivos. Do total dos estabelecimentos em parceria que utilizou o método de irrigação, 64,2% adotaram a aspersão. Do total dos estabelecimentos em parceria que utilizou o controle de pragas e doenças, 90,8% eram de origem vegetal e 21,7% de origem animal.

3.4 Considerações Finais

Pode-se dizer que a própria prática do arrendamento e da parceria no Brasil impede a sustentação do pequeno produtor. Os arrendatários e parceiros mais pobres geralmente não conseguem obter um desempenho satisfatório em decorrência da dificuldade de acesso aos mercados, do nível de riqueza, da falta de qualificação e experiência para se consolidar na atividade produtiva. Aparentemente, o arrendamento e a parceria agravam a situação que é comum aos pequenos produtores em geral, salvo as exceções notórias (aqueles inseridos em cadeias verticalizadas).

Os dados dos Censos Agropecuários de 1995-96 mostraram que, embora o arrendamento de terras esteja distribuído por todo país, é um fenômeno geograficamente localizado no Rio Grande do Sul, São Paulo, Minas Gerais, Mato Grosso do Sul e Maranhão. As atividades produtivas predominantes nas áreas arrendadas são aquelas de maior valor agregado e de mais fácil comercialização no mercado nacional e internacional (soja, pecuária bovina, cana-de-açúcar, sobremaneira). O tamanho médio das áreas arrendadas revela a dupla natureza do arrendamento no Brasil. Encontram-se tanto áreas pequenas no Maranhão (2,1 ha) quanto áreas grandes no Mato Grosso do Sul (351,1 ha).

Na região Sudeste, São Paulo e Minas Gerais são os dois Estados onde mais se concentra o arrendamento de terras. Os arrendatários paulistas, produtores de cana, em muitos casos, são também proprietários de usinas e destilarias que arrendam terras para plantar esse produto. Esses arrendatários possuem melhores condições produtivas e financeiras, o que lhes proporciona maior poder de barganha nas relações contratuais. O viés a favor do proprietário de terras parece não prevalecer nesse caso.

Em Minas Gerais, particularmente no Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba, verifica-se a presença de dois tipos de arrendatários. Um deles é detentor de certo patrimônio, com condições de habitação adequadas, com experiência profissional na agricultura comercial prévia ao contrato e que considera o acesso à terra, via arrendamento, como etapa de um processo de acumulação. Muitos são produtores migrantes do sul do país (Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná) e de São Paulo, i.e., arrendatários capitalistas que têm sua produção voltada inteiramente para o mercado. O outro é um pequeno produtor, pobre e pouco tecnificado. Esses arrendatários, normalmente, produzem para a subsistência e o excedente comercializam nos sacolões, varejões e

Ceasa's da região. São comuns acordos entre parentes e amigos pois os contratos são firmados na base da confiança.

A região Sul possui a maior área arrendada do país (2.439.603 hectares). Observa-se a presença histórica do arrendamento na produção de arroz no Rio Grande do Sul. Os arrendatários gaúchos dispõem dos meios de produção aplicados na exploração agrícola (máquinas, equipamentos, insumos, etc.) e o destino comercial da produção confere ao arrendamento de terras um caráter mais capitalista. No início dos anos de 1990, no entanto, a pecuária bovina passou a ganhar destaque nas áreas arrendadas do estado.

Na região Centro-Oeste, o arrendamento é mais intenso na pecuária bovina e na produção de grãos (soja e milho) no Mato Grosso do Sul. A chegada de agricultores sulistas, que arrendavam as terras dos proprietários locais para plantar soja, milho e arroz, foi fundamental para o desenvolvimento da agricultura regional. À semelhança dos arrendatários paulistas, a lucratividade da atividade produtiva proporciona aos arrendatários sul-matogrossenses um forte poder de barganha no desenho contratual.

A região Nordeste possui o maior número de estabelecimentos de arrendatários (152.734). O Maranhão destaca-se na prática do pequeno arrendamento. Os proprietários interessam-se mais pela possibilidade de utilizar o trabalho dos pequenos arrendatários como uma forma barata, ou quase gratuita, para desmatar o terreno e formar pastos para o gado do que pela produção agrícola em si. O excedente comercializável surge, assim, de uma eventualidade, e não, do retorno dos investimentos feitos na atividade produtiva pelo arrendatário, como no caso do arrendamento tipo capitalista do Rio Grande do Sul, São Paulo, Mato Grosso do Sul, e, em algumas áreas de Minas Gerais.

O Tocantins e o Acre são os dois Estados da região Norte onde se encontram as maiores áreas arrendadas. No caso específico do Tocantins, cabe ressaltar que os grandes estabelecimentos de arrendatários têm uma pequena participação no total de estabelecimentos de arrendatários, mas abrangem mais da metade do total de área arrendada. Este fato indica que o arrendamento de terras no Estado não estaria sendo um instrumento de acesso à terra por parte dos pequenos produtores.

A parceria é comparativamente menos comum no país; exceto em Rondônia, onde predomina na prática da pecuária bovina. As principais atividades produtivas em áreas sob parceria são: arroz no Rio Grande do Sul e Maranhão; cana-de-açúcar e soja em São Paulo e

Paraná; pecuária bovina em Minas Gerais, Mato Grosso do Sul, Mato Grosso, Goiás e Rondônia. O tamanho médio da área utilizada sob parceira varia de 2,1 ha no Maranhão a 4.113,9 ha em Roraima.

Esta análise do arrendamento e da parceria permitiu, pelo menos, levantar a hipótese que esses contratos, em vários Estados, têm expressão econômica relevante. São estáveis – o que revelaria vantagem para os contratantes – e têm sido mecanismos de acesso à terra por dos grandes arrendatários, como por exemplo as usinas.

O capítulo seguinte pretende valer-se dos dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD) para suprir a deficiência da desatualização dos dados do Censo Agropecuário de 1995-96. O objetivo é entender as especificidades dos contratos de arrendamento e parceria, bem como a racionalidade econômica que rege essas relações contratuais.

Capítulo 4 Arrendamento e Parceria: uma caracterização a partir dos dados da PNAD

4.1 Introdução

Posta a discussão do arrendamento e da parceria no âmbito do problema agrário brasileiro (capítulo 2), pretende-se neste capítulo fazer uma caracterização mais recente dessas duas formas de acesso à terra para analisar as condições sócio-econômicas dos produtores. Como já se afirmou, parte-se da idéia que o arrendamento e a parceria no Brasil apresentam uma dupla natureza, ou seja, há uma coexistência do pequeno arrendamento (e ou parceria) e do arrendamento (e ou parceria) tipo capitalista.

Além disso, deve-se levar em conta que nem sempre o arrendatário (e ou parceiro) tem a opção de comprar a terra, seja por não estar disponível no mercado (restrição de oferta) seja por falta de meios para adquiri-la (restrição de demanda). Isto significa que pegar a terra de terceiros, nestas condições, é a única opção, independentemente de ser mais ou menos lucrativa que a hipótese – não realizável – de compra.

Um número significativo de proprietários possuiria habilidade insuficiente para administrar a atividade produtiva e ou teria falta de interesse no negócio. Estes fatores representariam incentivos para os mesmos cederem suas terras em arrendamento e ou parceria; e, ao mesmo tempo, afastar o perigo de desapropriações com fins de reforma agrária.

O Censo Agropecuário é uma fonte riquíssima de informação sobre o setor primário do Brasil. Contudo, o último levantamento censitário disponível data de meados da década de 1990, ou seja, há treze anos não temos uma atualização desses dados. Este fato provoca uma grave defasagem temporal em qualquer estudo sobre o tema, visto que o setor é bastante dinâmico e sofreu muitas mudanças.

Soma-se a isto, a alteração do período de referência do Censo 1995-96 (ano agrícola) em relação a censos anteriores (ano civil), tornando os resultados do Censo de 1995-96 não estritamente comparáveis aos dos Censos Agropecuários anteriores. Ou seja, o Censo de 1985 refere-se à colheita e destino da produção do ano civil de 1985 (mas o plantio ocorreu no segundo semestre de 1984) e às operações de plantio e de colheita concernentes ao segundo semestre de 1985. Enquanto que no Censo de 1995-96, as informações sobre o plantio e as operações de produção, a colheita e o destino referem-se a uma mesma safra (1995-96). Hoffmann e Silva (1999) advertem que essas alterações teriam levado a uma subestimação de estabelecimentos que

têm natureza precária (arrendatários, parceiros, notadamente), os quais são de difícil identificação passado o período entre o plantio e a colheita da safra.

Helfand e Brunstein (2001) seguem o mesmo raciocínio. Os autores dizem que o Censo Agropecuário de 1995-96 possui um viés para menos no número de estabelecimentos, e este viés seria maior para aqueles produtores menos sujeitos a estarem presente na entressafra (i.e., produtores de culturas temporárias; parceiros, arrendatários e ocupantes; e pequenos produtores). Muitos desses produtores buscam trabalho não-agrícola ou em outras regiões como forma de complementar a renda, e se ausentam do estabelecimento durante a entressafra, não sendo, assim, computados no Censo. Eles alertam ainda que 1996 foi um ano atípico e que a atividade agrícola estava em seu mais baixo nível da década devido, entre outros fatores, à eliminação dos subsídios, liberalização do comércio e formação do Mercosul. Estimaram um declínio no número de estabelecimentos agropecuários em torno de um terço do reportado no Censo. Mostram que o total de pessoas ocupadas reduziu-se aproximadamente duas vezes mais rápido que o número de estabelecimentos, entretanto, essa redução foi menos que a metade do indicado pelo Censo.

Entre outros motivos, e para sobrepujar essas limitações, utilizar-se-á a Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD) de 1995, 1999, 2003 e 2006. Sabe-se que a PNAD é uma base de dados de natureza distinta à do Censo Agropecuário; contém menos informações específicas à agropecuária, já que se refere às condições dos domicílios e não às do estabelecimento ou propriedade do titular do domicílio. Mas, em contrapartida, apresenta uma periodicidade recente e uma riqueza de dados sobre as condições de vida e o rendimento das pessoas.

Com o propósito de esquivar de uma explanação extensa e cansativa, optou-se por priorizar cinco aspectos da PNAD mais recente (2006)⁶², dos quais alguns já foram abordados em estudos anteriores⁶³, dos resultados obtidos da análise do banco de dados, quais sejam: condições de vida (moradia, acesso aos serviços básicos de infra-estrutura, bens patrimoniais), nível de escolaridade, renda, área do empreendimento agrícola e principais atividades produtivas do empreendimento.

⁶² Na verdade encontra-se disponível a PNAD 2007, que veio a público quando a presente análise já estava praticamente pronta. Como para o argumento do capítulo não era necessário trabalhar com a “última” informação, optou-se por mostrar 2006.

⁶³ Trata-se da área do imóvel objeto do contrato e as principais atividades produtivas. Ver Almeida, 2002.

Das demais PNAD's (1995, 1999 e 2003), analisar-se-á, dada a relevância destas variáveis, a renda e a área do empreendimento agrícola conforme acesso à terra. Pretende-se retratar minimamente a evolução da prática do arrendamento e da parceria no Brasil. Vale mencionar que trataremos dos dados para o Brasil, e, quando necessário, faremos o corte regional.

Como já se mencionou, o objetivo maior do capítulo é fazer uma caracterização do arrendatário e do parceiro, na expectativa de verificar se a dupla natureza da relação, que se comentou anteriormente – o pequeno arrendamento (ou parceria) e o arrendamento (ou parceria) mais capitalista ou empresarial – se reflete e ou pode ser confirmado pela identificação de dois tipos de arrendatários (e ou parceiros): um mais pobre e outro em melhores condições de vida

Além desta Introdução e das considerações finais, o presente capítulo dispõe de mais três seções, respectivamente reservadas à descrição dos dados, metodologia e resultados.

4.2 Os Dados

Conforme já foi dito, a base de dados é a PNAD de 1995, 1999, 2003 e 2006. Trata-se de um sistema de pesquisas por amostra de domicílios, implantado em 1967, com a finalidade de fornecer informações básicas para o estudo do desenvolvimento sócio-econômico do Brasil. Investiga, permanentemente, as características gerais da população, do trabalho, educação, rendimento e habitação. Ademais, o sistema coleta informações sobre migração, fecundidade, saúde, nutrição, mobilidade social e outros temas relevantes para o país (PNAD, 2006). Esses dados fornecem enorme suporte quantitativo aos estudos sobre a distribuição de renda, mercado de trabalho, setores produtivos, pobreza, etc. Os Censos Agropecuários não contêm essas informações, pois não tratam das pessoas, e sim dos estabelecimentos agropecuários.

Para a análise da distribuição de renda, considera-se, neste capítulo, apenas os domicílios particulares⁶⁴, com informação de valor positivo para o rendimento domiciliar e para o rendimento de todos os trabalhos das pessoas ocupadas na agricultura com idade superior a 10 anos. São excluídas as observações sem informação de idade, escolaridade, cor, posição na ocupação, condição em relação ao empreendimento agrícola (acesso à terra) ou tempo semanal de trabalho.

⁶⁴ O IBGE classifica como particulares os domicílios destinados à habitação de uma pessoa ou de um grupo de pessoas que possui laços de parentesco, dependência doméstica ou normas de convivência.

Cabe mencionar que dada a tendência de subdeclaração de rendimentos no questionário da PNAD, visto que as pessoas (em especial as relativamente ricas) subdeclaram sua renda e diversos tipos de renda real são omitidos, ao examinar as medidas da distribuição da renda na agricultura, é necessário admitir que os resultados subestimam o valor verdadeiro (Hoffmann, 2005).

A partir de 1992, a PNAD passou a incluir perguntas sobre a área do empreendimento agrícola. Respondem as pessoas da amostra que estão ocupadas na semana de referência⁶⁵ e que na atividade principal são empregadores ou conta própria na agricultura e pecuária, silvicultura e extração vegetal, pesca, piscicultura e aqüicultura e serviços relacionados com todas essas atividades.

O Manual de Entrevista esclarece que a área do empreendimento pode ser composta por mais de um estabelecimento, ainda que os estabelecimentos estejam localizados em Unidades da Federação ou municípios diferentes. É difícil saber se o empreendimento inclui mais de um estabelecimento porque o entrevistador recebe a orientação para registrar no questionário a área total do empreendimento da pessoa que tivesse dois ou mais estabelecimentos cujas áreas fossem informadas na mesma unidade de superfície, ou seja, a soma das áreas dos estabelecimentos que compõem o empreendimento agrícola da pessoa. Caso a pessoa tivesse dois ou mais estabelecimentos cujas áreas fossem informadas em unidades de medida diferentes, deveria registrar separadamente a área de cada estabelecimento (IBGE, 1995).

Para superar essa limitação, os estudos que utilizam a área do empreendimento adotam o seguinte procedimento: primeiro multiplica-se as áreas de cada estabelecimento por sua equivalência em m^2 , conforme a variável existente na PNAD, e depois se somam as áreas. Hoffmann (2001) notou que podem aparecer “dados estranhos” na cauda superior e inferior da distribuição da área do empreendimento agrícola e provocar uma distorção na análise. Os empreendimentos de área muito grande, após a multiplicação pelo fator de ponderação, abrangem áreas gigantescas.

Conforme o autor mencionou, o valor da área total dos empreendimentos com todas as informações consideradas válidas pelo IBGE foi superior à área total do Brasil em 1992, 1996 e

⁶⁵ Na PNAD de 1995 a semana de referência abrange os dias 24 a 30 de setembro de 1995, na PNAD de 1999 os dias 19 a 25 de setembro de 1999, na PNAD de 2003 os dias 21 a 27 de setembro de 2003 e na PNAD de 2006 os dias 24 a 30 de setembro de 2006. Esta metodologia, adequada para o meio urbano, é menos apropriada para o meio rural, onde a ocupação é fortemente influenciada pelo calendário agropecuário da região e até por condições climáticas.

1997. No outro extremo, na cauda inferior da distribuição, podem existir empreendimentos agrícolas com área nula ou de 1 m². Por isto o autor recomenda excluir as observações de conta própria e empregadores que não declararam área ou declararam área maior ou igual a 10.000 hectares e também os casos de área menor ou igual a 1 hectare, a fim de obter um conjunto de informações mais coerentes e homogêneas (Hoffmann, 2001; Ney e Hoffmann, 2003). Tal recomendação é aceita neste trabalho.

Observa-se na PNAD a presença de duas ou mais pessoas (pessoa de referência e ou cônjuge e ou filhos) que declararam o mesmo valor da área do empreendimento agrícola dentro de um mesmo domicílio. Isto pode acarretar um problema de dupla contagem nas pesquisas que utilizam essa variável. A fim de contornar esse problema, optou-se pelos domicílios particulares, pela declaração da pessoa de referência na família⁶⁶ e exclusão dos demais valores. Ou melhor: nos domicílios onde a pessoa de referência na família e o cônjuge declararam o mesmo valor da área do empreendimento agrícola, excluiu-se a declaração do cônjuge. Semelhantemente, nos domicílios onde a pessoa de referência na família e os filhos declararam o mesmo valor da área do empreendimento, excluiu-se a declaração dos filhos.

4.3 Metodologia

A partir dos dados da PNAD, buscou-se analisar as condições sócio-econômicas (renda, patrimônio, características do domicílio, participação em sindicatos) e grau de escolaridade dos produtores, área e principais atividades produtivas dos empreendimentos agrícolas, forma de pagamento e comercialização dos arrendatários e parceiros.

Embora esta tese tenha como foco o arrendamento e a parceria, neste capítulo os resultados serão às vezes apresentados para as seis categorias da variável “condição em relação ao empreendimento agrícola”⁶⁷ a título de comparação. A fim de facilitar a análise dos resultados,

⁶⁶ Selecionou-se a variável “condição na família” e não, a variável “condição na unidade domiciliar”, por julgar mais coerente, já que, de acordo com o Manual de Entrevista da PNAD, dentro de um domicílio pode existir mais de uma família.

⁶⁷ A PNAD define as seguintes categorias no que se refere à condição em relação ao empreendimento agrícola: parceiro, arrendatário, posseiro, cessionário, proprietário, outra condição. Parceiro é a pessoa que explora o empreendimento em bem, móvel ou imóvel, de propriedade de terceiros mediante pagamento de uma parte da produção (metade, terça-parte, quarta-parte), previamente ajustada. Arrendatário refere-se à pessoa que explora o empreendimento em bem, móvel ou imóvel, de propriedade de terceiros mediante pagamento de uma quantia fixa (em dinheiro ou sua equivalência em produtos) ou serviços, previamente ajustados. Ambos, posseiro e cessionário, exploram o empreendimento em bem, móvel ou imóvel, de propriedade de terceiros sem pagar nada; porém, o primeiro não tem o consentimento para usá-lo e o segundo tem. Proprietário é a pessoa que explora o empreendimento em bem, móvel ou imóvel, de sua propriedade, total ou parcial, inclusive em regime de usufruto.

separou-se em seis subseções temáticas, quais sejam: condições de vida, escolaridade das pessoas, características dos contratos, renda, área do empreendimento agrícola e principais atividades produtivas, medidas de pobreza. Espera-se que esse conjunto de informações permita compor um perfil do arrendamento e da parceria no país.

4.4 Resultados

4.4.1 Índice de Nível de Vida

A PNAD possui diversas variáveis que se referem aos domicílios. Destas variáveis, selecionou-se 22 para a elaboração do índice de nível de vida⁶⁸: material predominante das paredes externas e do telhado, número de cômodos, número de cômodos servindo de dormitório, água canalizada em pelo menos um cômodo, número de banheiros, forma de escoadouro do banheiro, destino do lixo, forma de iluminação, telefone móvel e ou fixo, fogão de uma ou mais bocas, fogão de uma boca, filtro d'água, rádio, televisão em cores e ou preto e branco, geladeira, freezer, máquina de lavar, microcomputador, acesso à internet.

A variável material predominante das paredes externas recebeu valor 1 quando a resposta era “alvenaria” e valor 0 para as demais respostas. A variável material predominante do telhado recebeu valor 1 quando a resposta era “telha” e valor 0 para as demais respostas. A variável forma de escoadouro do banheiro recebeu valor 1 quando a resposta era “fossa séptica ligada à rede coletadora de esgoto ou pluvial” e “fossa séptica não ligada à rede coletadora de esgoto ou pluvial”, e valor 0 para as demais respostas. A variável destino do lixo recebeu valor 1 quando a resposta era “coletado diretamente” e “coletado indiretamente”, e valor 0 para as demais respostas. A variável forma de iluminação recebeu valor 1 quando a resposta era “elétrica” e valor 0 para as demais respostas.

A fim de reduzir a dispersão, extraiu-se a raiz quadrada dos valores de cada uma das seguintes variáveis: número de cômodos, número de cômodos servindo de dormitório e número de banheiros. E se dividiu o resultado pela raiz quadrada dos respectivos maiores valores assumidos por cada uma dessas variáveis antes de somá-las às demais. As demais variáveis receberam valor 0 quando a resposta era negativa e valor 1 quando a resposta era positiva. Feito isto, somaram-se

Por fim, a pessoa que explora o empreendimento de maneira distinta das anteriores classifica-se como outra condição (PNAD, 2006).

⁶⁸ Para maiores informações sobre a elaboração de índices semelhantes, consultar Kageyama (2006, 2008).

todas as 22 variáveis e os valores obtidos do índice foram classificados em quatro categorias: de 0 a 0,25 baixíssimo; de 0,25 a 0,5 baixo; de 0,5 a 0,75 médio; de 0,75 a 1,0 alto.

A tabela 4.1 apresenta a composição do índice de nível de vida por categoria conforme o acesso à terra no Brasil. É interessante notar a semelhança entre proprietários e arrendatários no que se refere aos níveis médio e alto, ou seja, em termos de características dos domicílios, uso dos serviços básicos de infra-estrutura e propriedade de bens móveis, esses dois grupos parecem usufruir de condições semelhantes.

Entretanto, no que se refere à categoria baixíssimo as diferenças entre proprietários e arrendatários são mais nítidas. Existe um percentual maior de arrendatários do que de proprietários na categoria baixíssimo. Isto se pode explicar pelas próprias condições sócio-econômicas dos arrendatários mais pobres e pela representatividade dos pequenos arrendatários no total de arrendatários no Brasil.

Dentre as categorias do índice de nível de vida, observa-se que os parceiros encontram-se em condições intermediárias entre proprietários e arrendatários no Brasil. Existe um percentual maior de parceiros do que de arrendatários e proprietários na categoria baixo, e um percentual menor de parceiros do que de arrendatários e proprietários nas categorias médio e alto. O que confirma a hipótese presente na literatura de que as condições sócio-econômicas dos parceiros são piores do que dos arrendatários, que, por sua vez, são piores do que dos proprietários.

Tabela 4.1 – Percentual do índice de nível de vida (INV) conforme acesso à terra – Brasil (2006)¹

INV	Forma de acesso à terra					
	Proprietário	Parceiro	Arrendatário	Posseiro	Cessionário	Outra condição
Baixíssimo	10,9	12,0	14,1	34,2	16,3	13,5
Baixo	64,0	72,2	61,6	62,1	71,2	71,9
Médio	23,7	15,4	23,2	3,7	12,3	14,6
Alto	1,3	0,5	1,2	-	0,2	-

Fonte: Elaboração da autora.

¹ Sem as restrições relativas à área de empreendimento agrícola de empregadores e conta própria.

O índice por regiões revela algumas situações curiosas. No Norte, 16,7% dos arrendatários apresentam um índice considerado baixíssimo, e 31,7% dos proprietários apresentam um índice segundo a mesma categoria. Por outro lado, enquanto 41,67% dos arrendatários apresentam um índice considerado médio; apenas 9,39% dos proprietários apresentam um índice segundo a mesma categoria (tabela 4.2).

Pode-se explicar esse resultado a partir de dois pontos. Primeiro, existiria um maior número de proprietários pobres do que arrendatários pobres. Isto justificaria o maior percentual de proprietários na categoria baixíssimo. Segundo, os arrendatários tipo capitalista ou empresarial teriam um peso expressivo na região, o que os destacaria das demais formas de acesso à terra.

Tabela 4.2 – Percentual do índice de nível de vida (INV) conforme acesso à terra – Região Norte (2006)¹

INV	Forma de acesso à terra					
	Proprietário	Parceiro	Arrendatário	Posseiro	Cessionário	Outra condição
Baixíssimo	31,7	23,9	16,7	64,6	39,8	23,3
Baixo	58,6	71,8	41,7	32,3	53,4	76,7
Médio	9,4	4,2	41,7	3,1	6,8	-
Alto	0,3	-	-	-	-	-

Fonte: Elaboração da autora.

¹ Sem as restrições relativas à área de empreendimento agrícola de empregadores e conta própria.

No Nordeste, cerca de 21,0% dos arrendatários apresentam um índice considerado baixíssimo e 15,0% dos parceiros e 12,0% dos proprietários enquadram-se nessa mesma categoria. Enquanto 13,1% dos proprietários apresentam um índice considerado médio, 7,5% dos arrendatários e 7,3% dos parceiros enquadram-se nessa mesma categoria (tabela 4.3).

Nota-se que nas categorias baixíssimo e baixo o maior percentual do índice refere-se aos arrendatários (21,0%) e parceiros (78,0%), respectivamente. Isto se pode explicar pela forte presença do pequeno arrendamento (e parceria) na região Nordeste, tal como relata a literatura e se observou pelos dados do Censo Agropecuário de 1995-96.

Embora não seja nenhuma novidade, constata-se, em ambas regiões, um nível de vida mais baixo conforme o acesso à terra, em comparação às demais regiões do país.

Tabela 4.3 – Percentual do índice de nível de vida (INV) conforme acesso à terra – Região Nordeste (2006)¹

INV	Forma de acesso à terra					
	Proprietário	Parceiro	Arrendatário	Posseiro	Cessionário	Outra condição
Baixíssimo	11,9	14,6	21,3	21,2	17,0	12,4
Baixo	74,8	78,1	71,3	74,8	74,9	73,6
Médio	13,1	7,3	7,5	4,0	8,1	14,1
Alto	0,1	-	-	-	-	-

Fonte: Elaboração da autora.

¹ Sem as restrições relativas à área de empreendimento agrícola de empregadores e conta própria.

Em Minas Gerais, Espírito Santo e Rio de Janeiro o nível de vida dos arrendatários e parceiros captado pelo índice não é tão baixo quanto o das regiões Norte e Nordeste, mas também

não se equipara ao de São Paulo. A tabela 4.4 mostra que aproximadamente 47,0% dos arrendatários apresentam um índice considerado médio e 38,0% dos proprietários apresentam um índice segundo a mesma categoria. Verifica-se que nas categorias baixíssimo e baixo do índice de nível de vida encontra-se um pequeno percentual de proprietários e parceiros (1,1% e 1,7%, respectivamente) e nenhum percentual de arrendatários.

Tabela 4.4 – Percentual do índice de nível de vida (INV) conforme acesso à terra – Minas Gerais, Espírito Santo e Rio de Janeiro (2006)¹

INV	Forma de acesso à terra					
	Proprietário	Parceiro	Arrendatário	Posseiro	Cessionário	Outra condição
Baixíssimo	1,1	1,7	-	11,8	2,3	-
Baixo	58,7	56,7	53,1	82,4	72,7	40,0
Médio	37,7	41,7	46,9	5,9	25,0	60,0
Alto	2,5	-	-	-	-	-

Fonte: Elaboração da autora.

¹ Sem as restrições relativas à área de empreendimento agrícola de empregadores e conta própria.

A tabela 4.5 mostra que os arrendatários paulistas (22,22%), particularmente, têm as melhores condições de vida, superando, inclusive, os proprietários paulistas (14,6%). Os parceiros apresentam o maior percentual do índice considerado médio (66,7%). É notório que na categoria baixíssimo, nenhuma das seis categorias de acesso à terra tenha um percentual do índice.

Esses percentuais mais elevados nas categorias médio e alto do índice de nível de vida no Sudeste como um todo refletem a natureza mais capitalista do arrendamento e da parceira na região. Novamente, os resultados são favoráveis ao perfil visto com o Censo Agropecuário de 1995-96 e contribuem para testar a hipótese do dualismo na prática do arrendamento e da parceira do Brasil. À frente, quando analisarmos o nível de renda e o tamanho da área contratada, poderemos ver a influência dessas variáveis sobre o desempenho dos contratos.

Tabela 4.5 – Percentual do índice de nível de vida (INV) conforme acesso à terra – São Paulo (2006)¹

INV	Forma de acesso à terra					
	Proprietário	Parceiro	Arrendatário	Posseiro	Cessionário	Outra condição
Baixíssimo	-	-	-	-	-	-
Baixo	26,8	25,0	22,2	-	20,0	50,0
Médio	58,5	66,7	55,6	100,0	40,0	50,0
Alto	14,6	8,3	22,2	-	40,0	-

Fonte: Elaboração da autora.

¹ Sem as restrições relativas à área de empreendimento agrícola de empregadores e conta própria.

Segundo a categoria de nível de vida médio os arrendatários (48,5%) superam os proprietários (41,1%) e os parceiros (36,8%) na região Sul. É pequeno o percentual de arrendatários e proprietários que apresentam um índice considerado baixíssimo (1,0%). Embora os parceiros não apresentem o índice considerado baixíssimo, têm o maior percentual do índice considerado baixo em comparação aos arrendatários e proprietários (tabela 4.6).

Tabela 4.6 – Percentual do índice de nível de vida (INV) conforme acesso à terra – Região Sul (2006)¹.

INV	Forma de acesso à terra					
	Proprietário	Parceiro	Arrendatário	Posseiro	Cessionário	Outra condição
Baixíssimo	1,0	-	1,0	66,7	-	22,2
Baixo	55,9	62,1	49,5	33,3	69,6	55,6
Médio	41,1	36,8	48,5	-	30,4	22,2
Alto	2,0	1,2	1,0	-	-	-

Fonte: Elaboração da autora.

¹ Sem as restrições relativas à área de empreendimento agrícola de empregadores e conta própria.

A tabela 4.7 mostra que, respectivamente, 10,3%, 6,7% e 3,1% dos arrendatários, parceiros e proprietários da região Centro-Oeste apresentam um índice de nível de vida considerado alto. Novamente os parceiros têm o maior percentual do índice considerado baixo (66,7%). E tanto os arrendatários como os parceiros não têm nenhum percentual do índice considerado baixíssimo.

Tabela 4.7 – Percentual do índice de nível de vida (INV) conforme acesso à terra – Região Centro-Oeste (2006)¹

INV	Forma de acesso à terra					
	Proprietário	Parceiro	Arrendatário	Posseiro	Cessionário	Outra condição
Baixíssimo	3,5	-	-	41,4	-	10,0
Baixo	57,9	66,7	27,6	58,6	59,4	80,0
Médio	35,5	26,7	62,1	-	40,6	10,0
Alto	3,1	6,7	10,3	-	-	-

Fonte: Elaboração da autora.

¹ Sem as restrições relativas à área de empreendimento agrícola de empregadores e conta própria.

Enquanto a composição percentual do índice da região Sul aproxima-se de Minas Gerais, Espírito Santo e Rio de Janeiro (tabelas 4.6), a composição percentual do índice do Centro-Oeste aproxima-se de São Paulo (tabelas 4.7). Este fato é interessante, especialmente no caso do Centro-Oeste, onde a prática do arrendamento e, em menor medida, da parceria, vêm crescendo nos últimos anos. Além disso, observa-se pelo percentual de produtores arrendatários e parceiros

que apresentam o índice considerado alto, que esses produtores possuem condições de vida relativamente confortáveis.

4.4.2 Escolaridade

Observa-se pela tabela 4.8⁶⁹ que, em geral, o nível de escolaridade dos arrendatários e parceiros, dentre as demais formas de acesso à terra, não é muito diferente do nível de escolaridade dos proprietários. Os parceiros apresentam um percentual maior de analfabetos (38,0) do que os arrendatários (33,1). Nas faixas mais altas de escolaridade (ensino médio e superior) os parceiros têm um número de anos de estudo ligeiramente maior do que os arrendatários. Do total de proprietários, 27,3% são analfabetos, 46,0% têm o ensino básico, 17,2% o ensino fundamental, 6,9% o ensino médio e 2,7% o ensino superior.

Esses resultados demonstram, entre outros aspectos, a existência de basicamente dois grupos: o grupo das pessoas com menos anos de estudo e o grupo das pessoas com mais anos de estudo. Sabe-se que esses grupos refletem pouco das características do total da população de arrendatário e parceiros no Brasil. Todavia, pode-se dizer que um percentual expressivo dos arrendatários e parceiros apresenta um baixo grau de escolaridade.

Do total de pessoas analfabetas e com nível superior na agricultura, parceiros, arrendatários e proprietários têm, respectivamente, as seguintes participações percentuais: 10,9% e 6,3%; 7,3% e 4,3%; 63,4% e 70,7% (tabela 4.9). Para os parceiros e arrendatários, pode ser que os resultados decorrem da presença mais intensa de profissionais mais qualificados na prática da parceria do que no arrendamento devido, principalmente, às vantagens de divisão de riscos e custos.

O maior percentual de proprietários analfabetos pode ser um indicador de que as relações de arrendamento e parceria tendem a ser, cada vez mais, com pessoas capazes de estabelecer contratos, gerenciar e supervisionar o negócio. Pessoas experientes e qualificadas para enfrentar os riscos e exigências da atividade produtiva.

Pode-se dizer que a ligeira semelhança do nível de escolaridade entre os arrendatários, parceiros e proprietários na agricultura brasileira, conforme dados da PNAD de 2006, seria um indício de que algumas dessas pessoas possuiriam um grau de qualificação e experiência pouco

⁶⁹ A fim de facilitar a leitura dos resultados das tabelas cruzadas, adotou-se o critério de Buainain et al. (2007b), ou seja, desagregou-se as tabelas em percentual por coluna e percentual por linha. O mesmo se verá para as faixas de área (tabelas 4.35 e 4.36).

distinto. Pergunta-se: em que medida o nível de escolaridade contribuiria para aumentar o desempenho dos contratos de arrendamento e parceria no Brasil e facilitar o acesso à terra?

Tabela 4.8 – Nível de escolaridade^{1,2} por acesso à terra (percentual coluna) – Brasil (2006)

Nível de Escolaridade	Forma de acesso à terra													
	Parceiro		Arrendatário		Posseiro		Cessionário		Proprietário		Outra condição		Total	
	População	%	População	%	População	%	População	%	População	%	População	%	População	%
Analfabeto	123.342	38,0	82.706	33,1	45.979	49,3	139.138	37,5	716.805	27,3	22.804	45,7	1.130.774	30,4
Básico	121.289	37,3	84.571	33,8	34.577	37,1	147.630	39,8	1.209.209	46,0	18.070	36,2	1.615.346	43,4
Fundamental	47.097	14,5	58.145	23,2	9.882	10,6	56.869	15,3	451.500	17,2	7.261	14,6	630.754	17,0
Médio	28.148	8,7	21.274	8,5	2.048	2,2	25.836	7,0	181.218	6,9	1.749	3,5	260.273	7,0
Superior	5145	1,6	3.491	1,4	701	0,8	1.791	0,5	70.008	2,7	-	-	81.136	2,2
Total	325.021	100,0	250.187	100,0	93.187	100,0	371.264	100,0	2.628.740	100,0	49.884	100,0	3.718.283	100,0

¹ O nível de escolaridade têm a seguinte correspondência com anos de estudo: analfabeto – sem instrução e menos de 1 ano; básico – até 4 anos de estudo; fundamental – até 8 anos de estudo; médio – até 11 anos de estudo; superior – 12 anos ou mais de estudo.

² Com as restrições relativas à área de empreendimento agrícola de empregadores e conta própria.

Fonte: Elaboração da autora.

Tabela 4.9 – Nível de escolaridade^{1,2} por acesso à terra (percentual linha) – Brasil (2006)

Nível de Escolaridade	Forma de acesso à terra													
	Parceiro		Arrendatário		Posseiro		Cessionário		Proprietário		Outra condição		Total	
	População	%	População	%	População	%	População	%	População	%	População	%	População	%
Analfabeto	123.342	10,9	82.706	7,3	45.979	4,1	139.138	12,3	716.805	63,4	22.804	2,0	1.130.774	100,0
Básico	121.289	7,5	84.571	5,2	34.577	2,1	147.630	9,1	1.209.209	74,9	18.070	1,1	1.615.346	100,0
Fundamental	47.097	7,5	58.145	9,2	9.882	1,6	56.869	9,0	451.500	71,6	7.261	1,2	630.754	100,0
Médio	28.148	10,8	21.274	8,2	2.048	0,8	25.836	9,9	181.218	69,6	1.749	0,7	260.273	100,0
Superior	5.145	6,3	3.491	4,3	701	0,9	1.791	2,2	70.008	86,3	-	-	81.136	100,0
Total	325.021	8,7	250.187	6,7	93.187	2,5	371.264	10,0	2.628.740	70,7	49.884	1,3	3.718.283	100,0

¹ As faixas de escolaridade têm a seguinte correspondência com anos de estudo: analfabeto – sem instrução e menos de 1 ano; básico – até 4 anos de estudo; fundamental – até 8 anos de estudo; médio – até 11 anos de estudo; superior – 12 anos ou mais de estudo.

² Com as restrições relativas à área de empreendimento agrícola de empregadores e conta própria.

Fonte: Elaboração da autora.

4.4.3 Características dos Contratos

Pode-se obter da PNAD de 2006 variáveis específicas aos contratos de arrendamento e parceria no Brasil. Esta sub-seção valer-se-á da análise dessas variáveis a fim de entender melhor as relações contratuais que envolvem arrendatários, parceiros e proprietários. Primeiro, apresenta-se uma breve descrição e explicação dos resultados; e, em seguida, está a relação das tabelas referentes à análise das variáveis selecionadas.

Uma das variáveis selecionadas foi o compromisso de venda de parte da produção. Esta variável expressa o caráter menos ou mais comercial do empreendimento agrícola. Cerca de 30,3% do total de arrendatários declararam assumir o compromisso de venda de parte da produção, enquanto 22,7% do total de parceiros e 32,3% dos proprietários assumiram tal compromisso (tabela 4.10). Isto pode significar que os contratos de arrendamento apresentam um caráter mais comercial e capitalista do que os contratos de parceria conforme dados da PNAD de 2006.

Outra variável importante diz respeito à comercialização de parte da produção. Esta variável mostra que, das pessoas que assumiram o compromisso de venda de parte da produção, algumas conseguiram a comercialização e outras não. Nota-se pela tabela 4.11 que, enquanto 76,7% do total de parceiros conseguiram vender parte da produção, 85,7% e 87,6%, respectivamente, do total de arrendatários e proprietários comercializaram a produção. Os arrendatários parecem usufruir de condições mais favoráveis de comercialização, de maneira similar aos proprietários.

As modalidades predominantes de comprador que adquiriu a totalidade, ou a maior parte da produção principal do empreendimento foram: intermediário particular, empresa e consumidor direto. Verifica-se poucas diferenças entre arrendatários, parceiros e proprietários (tabela 4.12). Este seria mais um indicativo que os arrendatários e parceiros não apenas têm acesso aos mesmos canais de comercialização dos proprietários, mas teriam certo poder de barganha e informação para concorrer no mercado com os proprietários, supostamente mais competitivos.

Quando se analisa se algum tipo de produção foi consumida como alimentação pelos membros da unidade domiciliar e a parte destinada à alimentação, a fim de obter informações sobre o caráter mais ou menos de subsistência e ou comercial das atividades praticadas nas áreas onde se localizam os empreendimentos agrícolas, os resultados podem ser vistos nas tabelas 4.13 e 4.14. No que se refere ao primeiro ponto, 15,8% e 14,9%, respectivamente, do total de parceiros e arrendatários declararam não consumir algum tipo de produção como alimentação contra 12,8 % do total de proprietários. Quanto ao segundo ponto, pode-se dizer que não há grandes diferenças entre parceiros e arrendatários.

Os arrendatários participam ligeiramente mais de sindicatos (37,0%) do que os parceiros (35,3%), mas menos do que os proprietários (44,3%) (tabela 4.15). É necessário ressaltar que os arrendatários apresentaram um maior compromisso de venda de parte da produção. Indaga-se se entre os arrendatários a participação em organizações sociais seria um mecanismo de incentivo à comercialização dos produtos maior do que entre os parceiros. Como estamos restritos à agricultura, é de se esperar que o principal tipo de sindicato que essas pessoas estão associadas seja o de trabalhadores rurais (tabela 4.16).

Verifica-se no Brasil que a forma mais freqüente de pagamento nos contratos de parceria, considerando as restrições de área de empreendimentos de empregadores e conta própria, é, em conformidade com a teoria, a metade da produção (49,7%). As outras modalidades, terça, quarta e quinta representam, respectivamente, 14,7%, 12,0% e 14,6%, do total. No caso do arrendamento, os contratos freqüentemente utilizam a forma “somente em produto” (59,0%) e “somente em dinheiro” (34,0%).

Em continuidade à análise das condições sócio-econômicas dos arrendatários e parceiros, a subseção seguinte tratará da evolução e distribuição de renda.

Tabela 4.10 – Compromisso de venda de parte da produção por forma de acesso à terra (percentual coluna) – Brasil (2006)¹

Compromisso de venda	Forma de acesso à terra													
	Parceiro		Arrendatário		Posseiro		Cessionário		Proprietário		Outra condição		Total	
	População	%	População	%	População	%	População	%	População	%	População	%	População	%
Sim	73.719	22,7	75.600	30,3	20.476	21,9	71.266	19,2	849.615	32,3	6.949	13,9	1.097.625	29,5
Não	251.537	77,3	174.019	69,7	73.217	78,2	300.567	80,8	1.783.556	67,7	42.935	86,1	2.625.831	70,5
Total	325.256	100,0	249.619	100,0	93.693	100,0	371.833	100,0	2.633.171	100,0	49.884	100,0	3.723.456	100,0

¹Com as restrições relativas à área de empreendimento agrícola de empregadores e conta própria.

Fonte: Elaboração da autora.

Tabela 4.11 – Comercialização de parte da produção por forma de acesso à terra (percentual coluna) – Brasil (2006)¹

Comercialização	Forma de acesso à terra													
	Parceiro		Arrendatário		Posseiro		Cessionário		Proprietário		Outra condição		Total	
	População	%	População	%	População	%	População	%	População	%	População	%	População	%
Sim	249.332	76,7	213.906	85,7	81.834	87,3	296.633	79,8	2.305.912	87,6	39.553	79,3	3.187.170	85,6
Não	75.924	23,3	35.713	14,3	11.859	12,7	75.200	20,2	327.259	12,4	10.331	20,7	536.286	14,4
Total	325.256	100,0	249.619	100,0	93.693	100,0	371.833	100,0	2.633.171	100,0	49.884	100,0	3.723.456	100,0

¹Com as restrições relativas à área de empreendimento agrícola de empregadores e conta própria.

Fonte: Elaboração da autora.

Tabela 4.12 – Comprador que adquiriu a totalidade, ou a maior parte da produção principal do empreendimento, por forma acesso à terra (percentual coluna) – Brasil (2006)¹

Comprador	Forma de acesso à terra													
	Parceiro		Arrendatário		Posseiro		Cessionário		Proprietário		Outra condição		Total	
	População	%	População	%	População	%	População	%	População	%	População	%	População	%
Empresa	62.906	25,2	56.311	26,3	9.764	11,9	54.962	18,5	669.413	29,0	7.561	19,1	860.917	27,0
Cooperativa	18.140	7,3	26.549	12,4	887	1,1	9.647	3,3	248.396	10,8	2.907	7,4	306.526	9,6
Governo	218	0,1	767	0,4	627	0,8	3.967	1,3	9.417	0,4	226	0,6	15.222	0,5
Proprietário do bem	15.317	6,1	3.324	1,6	226	0,3	478	0,2	4.031	0,2	-	-	23.376	0,7
Intermediação particular	117.948	47,3	84.971	39,7	54.695	66,8	162.932	54,9	1.010.033	43,8	19.243	48,7	1.449.822	45,5
Consumidor direto	33.792	13,6	41.585	19,4	15.635	19,1	64.132	21,6	348.381	15,1	9.616	24,3	513.141	16,1
Outro comprador	1.011	0,4	399	0,2	-	-	515	0,2	16.241	0,7	-	-	18.166	0,6
Total	249.332	100,0	213.906	100,0	81.834	100,0	296.633	100,0	2.305.912	100,0	39.553	100,0	3.187.170	100,0

¹Com as restrições relativas à área de empreendimento agrícola de empregadores e conta própria.

Fonte: Elaboração da autora.

Tabela 4.13 – Produção consumida como alimentação pelos membros da unidade domiciliar por forma de acesso à terra (percentual coluna) – Brasil (2006)¹

Produção como alimentação domiciliar	Forma de acesso à terra													
	Parceiro		Arrendatário		Posseiro		Cessionário		Proprietário		Outra condição		Total	
	População	%	População	%	População	%	População	%	População	%	População	%	População	%
Sim	273.765	84,2	213.403	85,1	88.719	94,7	335.236	90,2	2.296.286	87,2	43.943	88,1	3.251.352	87,3
Não	51.491	15,8	37.380	14,9	4.974	5,3	36.597	9,8	337.466	12,8	5.941	11,9	473.849	12,7
Total	325.256	100,0	250.783	100,0	93.693	100,0	371.833	100,0	2.633.752	100,0	49.884	100,0	3.725.201	100,0

¹Com as restrições relativas à área de empreendimento agrícola de empregadores e conta própria.

Fonte: Elaboração da autora.

Tabela 4.14 – Parte da alimentação consumida pelos membros da unidade domiciliar por forma de acesso à terra (percentual coluna) – Brasil (2006)¹

Parte da alimentação	Forma de acesso à terra													
	Parceiro		Arrendatário		Posseiro		Cessionário		Proprietário		Outra condição		Total	
	População	%	População	%	População	%	População	%	População	%	População	%	População	%
Até a metade	242.331	88,5	188.641	88,4	78.797	88,8	292.029	87,1	1.960.212	85,4	38.419	87,4	2.800.429	86,1
Mais da metade	31.434	11,5	24.762	11,6	9.922	11,2	43.207	12,9	336.074	14,6	5.524	12,6	450.923	13,9
Total	273.765	100,0	213.403	100,0	88.719	100,0	335.236	100,0	2.296.286	100,0	43.943	100,0	3.251.352	100,0

¹Com as restrições relativas à área de empreendimento agrícola de empregadores e conta própria.

Fonte: Elaboração da autora.

Tabela 4.15 – Participação em sindicato por forma de acesso à terra (percentual coluna) – Brasil (2006)¹

Participação em sindicato	Forma de acesso à terra													
	Parceiro		Arrendatário		Posseiro		Cessionário		Proprietário		Outra condição		Total	
	População	%	População	%	População	%	População	%	População	%	População	%	População	%
Sim	114.779	35,3	92.710	37,0	38.105	40,7	119.410	32,1	1.165.408	44,3	21.769	43,6	1.552.181	41,7
Não	210.477	64,7	158.073	63,0	55.588	59,3	252.423	67,9	1.468.344	55,8	28.115	56,4	2.173.020	58,3
Total	325.256	100,0	250.783	100,0	93.693	100,0	371.833	100,0	2.633.752	100,0	49.884	100,0	3.725.201	100,0

¹ Com as restrições relativas à área de empreendimento agrícola de empregadores e conta própria.

Fonte: Elaboração da autora.

Tabela 4.16 – Tipo de sindicato por forma de acesso à terra (percentual coluna) – Brasil (2006)¹

Tipo de sindicato	Forma de acesso à terra													
	Parceiro		Arrendatário		Posseiro		Cessionário		Proprietário		Outra condição		Total	
	População	%	População	%	População	%	População	%	População	%	População	%	População	%
Empregados	1.051	0,9	1.290	1,4	226	0,6	1.343	1,1	14.928	1,3	-	-	18.838	1,2
Urbanos														
Trabalhadores	111.107	96,8	90.598	97,7	37.879	99,4	116.324	97,4	1.123.201	96,4	21.769	100,0	1.500.878	96,7
rurais														
Trabalhadores	581	0,5	-	-	-	-	-	-	4.216	0,4	-	-	4.797	0,3
Autônomos														
Outro sindicato	2.040	1,8	822	0,9	-	-	1.743	1,5	23.063	2,0	-	-	27.668	1,8
Total	114.779	100,0	92.710	100,0	38.105	100,0	119.410	100,0	1.165.408	100,0	21.769	100,0	1.552.181	100,0

¹ Com as restrições relativas à área de empreendimento agrícola de empregadores e conta própria.

Fonte: Elaboração da autora.

4.4.4 Evolução e Distribuição de Renda

A mensuração da desigualdade econômica pode embasar-se em dados sobre a distribuição da renda ou da riqueza (inclusive a distribuição da posse da terra). O objetivo desta subseção é analisar a distribuição da renda dos arrendatários e parceiros. Para a análise dos dados da PNAD, o IBGE fornece um fator de expansão, que é o correspondente número de pessoas na população. A apuração dos rendimentos é feita conforme as classes de salários mínimos e se considerou o vigente em setembro dos respectivos anos estudados: 1995 (R\$100,00), 1999 (R\$136,00), 2003 (R\$240,00) e 2006 (R\$350,00).

A tabela 4.17 mostra a distribuição da renda de todos os trabalhos das pessoas ocupadas na agricultura. Observa-se que o rendimento médio do Nordeste (R\$255,7) é inferior à renda média do Brasil (R\$498,2). O Centro-Oeste possui o maior rendimento médio (R\$889,3), o que se justifica, pois é a região brasileira que mais tem desenvolvido o setor agrícola. A porcentagem da renda total apropriada pelos 10% mais ricos da população é maior no Centro-Oeste (51,6%) do que para o Brasil todo (46,3%). Isto revela que a renda está mais desigualmente distribuída na região Centro-Oeste.

O índice de Gini é uma das principais medidas de desigualdade. Seu valor indica que quanto mais próximo de 1, mais desigual é a distribuição. Essa medida é 0,551 e 0,460, respectivamente, no Brasil e em Minas Gerais, Espírito Santo e Rio de Janeiro. O T de Theil é 0,890 no Centro-Oeste⁷⁰. O valor do índice de Atkinson para o Brasil e para o Centro-Oeste são, respectivamente, 0,440 e 0,443.

⁷⁰O índice de Gini é comparativamente mais sensível às transferências regressivas na faixa com maior densidade de frequência, perto da moda ou da mediana da distribuição. O T de Theil é comparativamente mais sensível a transferências regressivas de renda (transferir renda de pessoas mais pobres para pessoas mais ricas) na parte superior da distribuição, ao passo que o L de Theil é particularmente sensível a modificações na causa esquerda da distribuição. O índice de Atkinson é derivado de uma função de bem-estar social. Esta “é simétrica porque seu valor não é alterado por permutações nas rendas das pessoas e é aditivamente separável porque seu valor é uma soma dos valores do bem-estar social associado a cada pessoa, o qual depende apenas da renda desse indivíduo” (Hoffmann, 1998:153).

Tabela 4.17 – Principais características da distribuição do rendimento de todos os trabalhos das pessoas ocupadas com trabalho principal na agricultura e com renda positiva (R\$), no Brasil e em seis regiões (2006)¹

Estadística	Brasil	Norte	Nordeste	MG, ES e RJ	SP	Sul	Centro-Oeste
Amostra	19.594	2.704	8.443	2.792	960	2.580	2.115
Pessoas ² (mil)	9.515	802	4.212	1.537	844	1.431	689
Rdnto médio	498,2	497,8	255,7	503,4	837,7	818,1	889,3
Percentil 25°	160,0	200,0	100,0	240,0	350,0	300,0	350,0
50°	320,0	350,0	200,0	350,0	465,0	420,0	465,0
75°	480,0	500,0	350,0	500,0	680,0	830,0	700,0
80°	527,0	600,0	350,0	550,0	750,0	1.000,0	800,0
85°	650,0	700,0	360,0	635,0	860,0	1.200,0	1.000,0
90°	800,0	850,0	400,0	800,0	1.050,0	1.600,0	1.300,0
95°	1.350,0	1.370,0	600,0	1.200,0	2.267,0	2.500,0	2.500,0
99°	4.000,0	3.300,0	1.200,0	3.800,0	8.000,0	7.650,0	9.000,0
% da renda recebida pelos							
40% mais pobres	10,7	15,0	12,9	15,7	15,3	11,1	11,9
50% mais pobres	16,4	21,4	19,7	22,6	20,5	15,9	16,5
20% mais ricos	59,6	52,5	49,0	52,6	59,1	60,3	63,0
10% mais ricos	46,3	38,2	34,5	39,8	48,5	45,1	51,6
5% mais ricos	36,1	27,5	25,1	30,3	39,9	33,1	41,6
1% mais ricos	18,6	11,5	13,1	14,4	20,9	15,2	21,3
Índice de Gini (<i>G</i>)	0,551	0,461	0,461	0,460	0,513	0,551	0,571
<i>T</i> de Theil (<i>T</i>)	0,755	0,464	0,498	0,522	0,772	0,656	0,890
<i>L</i> de Theil (<i>L</i>)	0,580	0,380	0,420	0,395	0,476	0,548	0,585
Índice de Atkinson (<i>A</i>)	0,440	0,316	0,343	0,326	0,379	0,422	0,443

Fonte: Elaboração da autora.

¹ Sem as restrições relativas à área de empreendimento agrícola de empregadores e conta própria.

² Obteve-se a estimativa a partir do fator de expansão de cada observação fornecido pelo IBGE.

A tabela 4.18 mostra a distribuição da renda de todos os trabalhos das pessoas ocupadas na agricultura em 1995. Observa-se que o rendimento médio do Nordeste (R\$130,4) era inferior à renda média do Brasil e das demais regiões. São Paulo possuía o maior rendimento médio (R\$333,2). A porcentagem da renda total apropriada pelos 10% mais ricos da população era maior em Minas Gerais, Espírito Santo e Rio de Janeiro (53,3%) do que para o Brasil todo (48,8%). Estes Estados também apresentavam o maior índice de Gini do país (0,589). Essas informações, entre outros aspectos, revelam que os maiores níveis de desigualdade em meados da década de 1990 estavam concentrados na região Sudeste.

Tabela 4.18 – Principais características da distribuição do rendimento de todos os trabalhos das pessoas ocupadas com trabalho principal na agricultura e com renda positiva (R\$), no Brasil e em seis regiões (1995)¹

Estadística	Brasil	Norte	Nordeste	MG, ES e RJ	SP	Sul	Centro-Oeste
Amostra	18.373	787	7.688	3.443	1.136	2.923	2.396
Pessoas ² (mil)	9.534	263	4.284	1.725	909	1.596	758
Rdnto médio	218,7	268,0	130,4	272,5	333,2	283,2	304,9
Percentil 25°	80,0	100,0	50,0	100,0	130,0	100,0	100,0
50°	120,0	150,0	90,0	130,0	200,0	150,0	150,0
75°	200,0	250,0	130,0	200,0	300,0	300,0	250,0
80°	230,0	300,0	150,0	250,0	350,0	325,0	300,0
85°	290,0	350,0	178,0	300,0	400,0	400,0	400,0
90°	375,0	500,0	200,0	440,0	600,0	504,0	500,0
95°	600,0	900,0	300,0	900,0	1.000,0	833,0	1.000,
99°	2.000,0	2.500,0	800,0	2.500,0	3.000,0	2.000,0	3.000,0
% da renda recebida pelos							
40% mais pobres	11,4	11,1	13,5	11,2	13,6	11,5	12,3
50% mais pobres	16,1	16,2	19,8	15,4	19,0	16,6	17,2
20% mais ricos	61,8	61,8	54,5	65,1	58,9	59,6	61,7
10% mais ricos	48,8	48,3	41,2	53,3	45,6	45,0	49,1
5% mais ricos	37,9	36,0	31,5	42,2	33,2	33,3	37,6
1% mais ricos	18,7	15,6	17,5	21,4	13,6	15,4	15,7
Índice de Gini (<i>G</i>)	0,565	0,561	0,492	0,589	0,515	0,541	0,549
<i>T</i> de Theil (<i>T</i>)	0,795	0,705	0,674	0,931	0,599	0,659	0,716
<i>L</i> de Theil (<i>L</i>)	0,576	0,559	0,446	0,618	0,455	0,515	0,525
Índice de Atkinson (<i>A</i>)	0,438	0,429	0,359	0,461	0,366	0,403	0,408

Fonte: Elaboração da autora.

¹ Sem as restrições relativas à área de empreendimento agrícola de empregadores e conta própria.

² Obteve-se a estimativa a partir do fator de expansão de cada observação fornecido pelo IBGE.

Em 1999, novamente se nota que o rendimento médio do Nordeste (R\$150,3) era inferior à renda média do Brasil e das demais regiões. São Paulo continuava possuindo o maior rendimento médio (R\$453,1) do país. No entanto, a porcentagem da renda total apropriada pelos 10% mais ricos da população era maior no Centro-Oeste (48,3%) do que para o Brasil todo (45,3%). Este fato já demonstrava as transformações pelas quais o país estava passando, o que tornaria a região Centro-Oeste o novo pólo dinâmico da agricultura brasileira. E o Sul, que se caracteriza pela maior presença da agricultura familiar e a região com menor desigualdade de distribuição de renda e terra, apresentava o maior índice de Gini (0,548) (tabela 4.19). Isto carece de uma investigação mais detalhada.

Tabela 4.19 – Principais características da distribuição do rendimento de todos os trabalhos das pessoas ocupadas com trabalho principal na agricultura e com renda positiva (R\$), no Brasil e em seis regiões (1999)¹

Estadística	Brasil	Norte	Nordeste	MG, ES e RJ	SP	Sul	Centro-Oeste
Amostra	17.582	882	7.632	3.220	993	2.594	2.253
Pessoas ² (mil)	9.112	309	4.132	1.651	837	1.442	737
Rdmto médio	256,3	285,0	150,3	263,3	453,1	361,8	393,5
Percentil 25°	100,0	110,0	65,0	120,0	190,0	130,0	140,0
50°	150,0	165,0	110,0	160,0	268,0	200,0	211,0
75°	250,0	272,0	160,0	250,0	400,0	344,0	330,0
80°	283,0	300,0	185,0	280,0	450,0	400,0	400,0
85°	330,0	390,0	200,0	336,0	500,0	500,0	460,0
90°	430,0	500,0	252,0	450,0	710,0	680,0	600,0
95°	711,0	850,0	370,0	800,0	1.500,0	1.200,0	1.200,0
99°	2.000,0	2.400,0	900,0	2.000,0	4.500,0	3.000,0	3.600,0
% da renda recebida pelos							
40% mais pobres	12,2	13,2	15,0	15,0	14,3	11,6	12,8
50% mais pobres	17,7	18,5	21,8	20,7	19,8	16,5	18,0
20% mais ricos	58,6	57,7	49,9	55,0	58,6	60,8	60,4
10% mais ricos	45,3	44,5	35,7	42,0	46,7	46,7	48,3
5% mais ricos	34,8	32,9	25,7	31,0	34,6	34,4	37,3
1% mais ricos	15,9	15,6	11,9	12,9	14,3	14,3	17,3
Índice de Gini (<i>G</i>)	0,533	0,516	0,443	0,481	0,509	0,548	0,538
<i>T</i> de Theil (<i>T</i>)	0,665	0,616	0,434	0,533	0,619	0,656	0,728
<i>L</i> de Theil (<i>L</i>)	0,509	0,467	0,355	0,407	0,447	0,531	0,508
Índice de Atkinson (<i>A</i>)	0,399	0,373	0,299	0,334	0,360	0,412	0,398

Fonte: Elaboração da autora.

¹ Sem as restrições relativas à área de empreendimento agrícola de empregadores e conta própria.

² Obteve-se a estimativa a partir do fator de expansão de cada observação fornecido pelo IBGE.

A tabela 4.20 mostra a distribuição da renda de todos os trabalhos das pessoas ocupadas na agricultura em 2003. Observa-se que o rendimento médio do Nordeste (R\$209,0) era inferior à renda média do Brasil e das demais regiões. São Paulo possuía o maior rendimento médio (R\$698,7). O Estado também apresentava a maior porcentagem da renda total apropriada pelos 10% mais ricos da população (53,8%) e o maior índice de Gini do país (0,567).

Tabela 4.20 – Principais características da distribuição do rendimento de todos os trabalhos das pessoas ocupadas com trabalho principal na agricultura e com renda positiva (R\$), no Brasil e em seis regiões (2003)¹

Estatística	Brasil	Norte	Nordeste	MG, ES e RJ	SP	Sul	Centro-Oeste
Amostra	18.475	1.268	8.743	2.710	926	2.658	2.169
Pessoas ² (mil)	9.151	339	4.349	1.481	800	1.474	706
Rdmtó médio	390,2	385,8	209,0	412,2	698,7	630,2	611,3
Percentil 25°	120,0	180,0	80,0	180,0	250,0	200,0	240,0
50°	240,0	240,0	150,0	240,0	350,0	312,0	350,0
75°	350,0	400,0	240,0	360,0	500,0	600,0	500,0
80°	400,0	480,0	250,0	400,0	600,0	785,0	600,0
85°	500,0	500,0	294,0	500,0	700,0	1000,0	700,0
90°	630,0	700,0	350,0	600,0	1000,0	1250,0	1.000,0
95°	1.025,0	1.000,0	500,0	1.000,0	2.000,0	2.000,0	2.000,0
99°	3.300,0	2.775,0	1.200,0	3.500,0	8.000,0	5.000,0	5.000,0
% da renda recebida pelos							
40% mais pobres	10,7	14,5	13,2	13,7	13,2	10,6	13,1
50% mais pobres	16,1	20,6	19,8	19,6	17,7	15,3	18,2
20% mais ricos	61,4	54,3	50,6	58,5	64,0	62,2	59,5
10% mais ricos	48,5	40,4	36,8	46,2	53,8	46,6	47,6
5% mais ricos	37,9	29,4	26,9	36,8	43,8	34,1	36,4
1% mais ricos	19,6	13,7	13,1	19,8	23,5	16,7	15,4
Índice de Gini (<i>G</i>)	0,567	0,479	0,467	0,522	0,567	0,566	0,531
<i>T</i> de Theil (<i>T</i>)	0,817	0,527	0,494	0,764	0,9202	0,744	0,686
<i>L</i> de Theil (<i>L</i>)	0,605	0,412	0,421	0,510	0,570	0,581	0,496
Índice de Atkinson (<i>A</i>)	0,454	0,338	0,344	0,399	0,434	0,441	0,391

Fonte: Elaboração da autora.

¹ Sem as restrições relativas à área de empreendimento agrícola de empregadores e conta própria.

² Obteve-se a estimativa a partir do fator de expansão de cada observação fornecido pelo IBGE.

Em síntese, o rendimento médio de todos os trabalhos das pessoas ocupadas na agricultura no período de 1995 a 2006 aumentou aproximadamente 56,1% no Brasil. Pode-se dizer que Minas Gerais, Espírito Santo e Rio de Janeiro perderam a posição de maior porcentagem da renda total apropriada pelos 10% mais ricos da população para o Centro-Oeste. O índice de Gini sofreu oscilações, diminuiu na região Norte e aumentou, sobretudo, no Centro-Oeste.

Por um lado, o Centro-Oeste passou a ocupar uma posição de destaque na agricultura brasileira, devido, entre outros fatores, ao rápido desenvolvimento regional. Os incentivos das políticas públicas com obras de infra-estrutura, crédito rural, adoção de tecnologia moderna, por exemplo, impulsionaram o processo de modernização da agricultura na região. Por outro lado, o Centro-Oeste passou a apresentar os índices de desigualdade mais elevados.

Focalizando a situação dos arrendatários e parceiros, verifica-se que em 2006 o rendimento médio dos arrendatários (R\$606,0) é maior do que dos parceiros (R\$369,7). A mesma tendência verifica-se quando se observam os percentis, especialmente os mais altos. Neste caso, o rendimento dos arrendatários até supera o rendimento dos proprietários. A porcentagem da renda total apropriada pelo

1% mais rico da população é maior no arrendamento (19,2%) do que na parceria (13,6%), ficando ligeiramente abaixo dos proprietários (20,8%). A desigualdade da distribuição da renda conforme acesso à terra também pode ser vista pelo índice de Gini, respectivamente, 0,579 e 0,669, para os parceiros e arrendatários. Os 40% mais pobres dos parceiros e arrendatários apropriam, respectivamente, 8,3% e 6,5%, da renda total (tabela 4.21).

Tabela 4.21 – Principais características da distribuição do rendimento de todos os trabalhos das pessoas ocupadas com trabalho principal na agricultura e com renda positiva (R\$), conforme acesso à terra– Brasil (2006)¹

Estatística	Parceiro	Arrendatário	Posseiro	Cessionário	Proprietário	Outra condição
Amostra	804	607	321	1.035	6.514	258
Pessoas ² (mil)	403	323	155	532	3.082	102
Rdmtó médio	369,7	606,0	292,0	266,5	760,5	267,6
Percentil 25°	100,00	120,00	120,0	63,0	150,0	100,0
50°	200,00	215,00	200,0	150,0	350,0	200,0
75°	400,00	500,00	330,0	300,0	620,0	350,0
80°	500,00	700,00	350,0	350,0	800,0	400,0
85°	600,00	1.000,00	400,0	400,0	1.000,0	400,0
90°	800,00	1.400,00	500,0	550,0	1.500,0	500,0
95°	1.175,00	2.000,00	700,0	800,00	2.500,0	600,0
99°	2.500,00	10.000,00	1.660,0	2.525,0	8.169,0	2.000,0
% da renda recebida pelos						
40% mais pobres	8,3	6,5	14,2	8,1	6,8	11,4
50% mais pobres	12,9	9,8	21,0	12,9	10,7	18,0
20% mais ricos	61,5	72,1	49,3	60,5	70,0	50,3
10% mais ricos	44,8	56,4	35,3	44,6	55,7	34,7
5% mais ricos	31,6	42,7	24,6	32,1	43,1	24,3
1% mais ricos	13,6	19,2	11,3	13,6	20,8	9,9
Índice de Gini (<i>G</i>)	0,579	0,670	0,446	0,579	0,658	0,478
<i>T</i> de Theil (<i>T</i>)	0,673	0,996	0,441	0,671	1,014	0,436
<i>L</i> de Theil (<i>L</i>)	0,646	0,881	0,372	0,672	0,860	0,455
Índice de Atkinson (<i>A</i>)	0,476	0,586	0,311	0,489	0,577	0,366

Fonte: Elaboração da autora.

¹ Sem as restrições relativas à área de empreendimento agrícola de empregadores e conta própria.

² Obteve-se a estimativa a partir do fator de expansão de cada observação fornecido pelo IBGE.

A tabela 4.22 mostra as principais características da distribuição do rendimento de todos os trabalhos das pessoas ocupadas com trabalho principal na agricultura conforme acesso à terra em 1995. Nota-se que o rendimento médio dos arrendatários (R\$241,2) era maior do que dos parceiros (R\$206,5). A mesma tendência verifica-se quando se observam os percentis 85°, 90°, 95° e 99°. A porcentagem da renda total apropriada pelo 1% mais rico da população era maior no arrendamento (23,0%) do que na parceria (14,3%), e superou inclusive os proprietários (18,7%). A desigualdade da distribuição da renda conforme acesso à terra também pode ser vista pelo índice de Gini,

respectivamente, 0,557 e 0,649, para os parceiros e arrendatários. Os 40% mais pobres dos parceiros e arrendatários apropriavam, respectivamente, 10,3% e 7,9%, da renda total.

Tabela 4.22 – Principais características da distribuição do rendimento de todos os trabalhos das pessoas ocupadas com trabalho principal na agricultura e com renda positiva (R\$), conforme acesso à terra – Brasil (1995)¹

Estatística	Parceiros	Arrendatários	Proprietários
Amostra	1.063	691	5.654
Pessoas ² (mil)	547	406	2.945
Rdmto médio	206,5	241,2	369,0
Percentil 25°	60,0	58,0	90,0
50°	110,0	100,0	150,0
75°	215,0	180,0	300,0
80°	250,0	200,0	400,0
85°	300,0	300,0	500,0
90°	400,0	400,0	800,0
95°	650,0	835,0	1.300,0
99°	1.600,0	2.833,0	3.280,0
% da renda recebida pelos			
40% mais pobres	10,3	7,9	7,8
50% mais pobres	15,2	11,8	11,6
20% mais ricos	60,4	69,8	68,2
10% mais ricos	45,2	57,5	53,6
5% mais ricos	32,8	46,0	40,4
1% mais ricos	14,3	23,0	18,7
Índice de Gini (<i>G</i>)	0,557	0,649	0,635
<i>T</i> de Theil (<i>T</i>)	0,675	1,035	0,921
<i>L</i> de Theil (<i>L</i>)	0,562	0,795	0,758
Índice de Atkinson (<i>A</i>)	0,429	0,548	0,531

Fonte: Elaboração da autora.

¹ Sem as restrições relativas à área de empreendimento agrícola de empregadores e conta própria.

² Obteve-se a estimativa a partir do fator de expansão de cada observação fornecido pelo IBGE.

Situações semelhantes se observam em 1999 e 2003. Em 1999, o rendimento médio dos arrendatários era R\$266,9 e dos parceiros R\$212,7. A mesma tendência verifica-se quando se analisam os percentis, especialmente os mais altos. A porcentagem da renda total apropriada pelo 1% mais rico da população era 16,6% no arrendamento e 11,0% na parceria, e outra vez superou inclusive os proprietários (15,6%). A desigualdade da distribuição da renda, conforme acesso à terra, vista pelo índice de Gini, mostrou, respectivamente, 0,536 e 0,593, para os parceiros e arrendatários. Os 40% mais pobres dos parceiros e arrendatários apropriavam, respectivamente, 10,7% e 10,2%, da renda total (tabela 4.23).

Tabela 4.23 – Principais características da distribuição do rendimento de todos os trabalhos das pessoas ocupadas com trabalho principal na agricultura e com renda positiva (R\$), conforme acesso à terra – Brasil (1999)¹

Estatística	Parceiros	Arrendatários	Proprietários
Amostra	920	654	5.716
Pessoas ² (mil)	483	390	2.940
Rdmt médio	212,7	266,9	396,3
Percentil 25°	65,0	80,0	100,0
50°	130,0	130,0	180,0
75°	230,0	215,0	350,0
80°	272,0	272,0	450,0
85°	320,0	330,0	552,0
90°	400,0	500,0	810,0
95°	650,0	1.000,0	1.500,0
99°	1.600,0	2.500,0	4.000,0
% da renda recebida pelos			
40% mais pobres	10,7	10,2	8,7
50% mais pobres	16,1	14,7	12,7
20% mais ricos	58,1	65,1	66,7
10% mais ricos	42,5	51,9	51,8
5% mais ricos	30,8	39,8	37,8
1% mais ricos	11,0	16,6	15,6
Índice de Gini (<i>G</i>)	0,536	0,593	0,613
<i>T</i> de Theil (<i>T</i>)	0,573	0,799	0,804
<i>L</i> de Theil (<i>L</i>)	0,532	0,626	0,692
Índice de Atkinson (<i>A</i>)	0,413	0,465	0,499

Fonte: Elaboração da autora.

¹ Sem as restrições relativas à área de empreendimento agrícola de empregadores e conta própria.

² Obteve-se a estimativa a partir do fator de expansão de cada observação fornecido pelo IBGE.

Em 2003, o rendimento médio dos arrendatários passou a ser de R\$401,3 e de R\$296,6 dos parceiros. A porcentagem da renda total apropriada pelo 1% mais rico da população passou a 12,4% para os arrendatários, 13,0% para os parceiros e 21,8% para os proprietários. Interessante a inversão que houve entre arrendatários e parceiros. Estes passaram a apropriar de uma parcela maior da renda e os proprietários superaram ambas as categorias de produtores. A desigualdade da distribuição da renda, conforme acesso à terra, vista pelo índice de Gini, mostrou, respectivamente, 0,583 e 0,6081, para os parceiros e arrendatários. Os 40% mais pobres dos parceiros e arrendatários apropriavam, respectivamente, 8,5% e 7,9%, da renda total (tabela 4.24).

Tabela 4.24 – Principais características da distribuição do rendimento de todos os trabalhos das pessoas ocupadas com trabalho principal na agricultura e com renda positiva (R\$), conforme acesso à terra – Brasil (2003)¹

Estadística	Parceiros	Arrendatários	Proprietários
Amostra	777	616	5.935
Pessoas ² (mil)	392	330	2.886
Rdnto médio	296,6	401,3	655,0
Percentil 25°	80,0	96,0	125,0
50°	160,0	200,0	250,0
75°	300,0	400,0	540,0
80°	360,0	500,0	700,0
85°	490,0	600,0	1.000,0
90°	600,0	900,0	1.250,0
95°	1.000,0	1.500,0	2.175,0
99°	3.000,0	4.000,0	6.666,0
% da renda recebida pelos			
40% mais pobres	8,5	7,9	6,6
50% mais pobres	13,2	12,0	10,2
20% mais ricos	62,2	65,4	70,8
10% mais ricos	46,2	49,5	56,4
5% mais ricos	34,0	34,6	43,2
1% mais ricos	13,0	12,4	21,8
Índice de Gini (<i>G</i>)	0,583	0,608	0,665
<i>T</i> de Theil (<i>T</i>)	0,683	0,736	1,034
<i>L</i> de Theil (<i>L</i>)	0,654	0,697	0,882
Índice de Atkinson (<i>A</i>)	0,480	0,502	0,586

Fonte: Elaboração da autora.

¹ Sem as restrições relativas à área de empreendimento agrícola de empregadores e conta própria.

² Obteve-se a estimativa a partir do fator de expansão de cada observação fornecido pelo IBGE.

Grosso modo, de 1995 a 2006 o rendimento médio dos arrendatários manteve-se maior do que dos parceiros durante todo período. Isto comprova a hipótese presente na literatura que os arrendatários geralmente possuem um nível de riqueza mais elevado do que os parceiros. A porcentagem da renda total apropriada pelos 1% mais rico da população diminuiu de 1995 para 1999, mas depois cresceu na parceria; no arrendamento de terras, reduziu de 1995 a 2003, e depois aumentou. A porcentagem da renda total apropriada pelos 40% mais pobres da população diminuiu de 1999 a 2003 na parceria e no arrendamento vem diminuindo desde 1999. Isto confirma o aumento da desigualdade na cauda direita da distribuição da renda.

O índice de Gini mais baixo na parceria foi de 1999 (0,536), porém nos últimos anos vem se mantendo em um patamar elevado. Para o arrendamento, observa-se a mesma tendência, sendo que o índice mostra-se mais alto do que o da parceria em todos os anos. Isto já era de se esperar posto que a desigualdade é maior entre as pessoas mais ricas da população.

Se estratificamos a distribuição de renda domiciliar em 7 faixas, podemos obter os seguintes rendimentos médios domiciliares: R\$233,7; R\$527,3; R\$869,5; R\$1.336,9; R\$2.364,6; R\$4.621,4 e R\$14.082,7. A tabela 4.25 apresenta os estratos de rendimento domiciliar conforme acesso à terra. Em comparação aos arrendatários, os parceiros têm uma participação percentual maior (39,1%) no estrato menor (até 1 SM) e menor (0,5%) no estrato mais alto (mais de 20 SM), o que confirma a hipótese que os arrendatários têm um nível de riqueza maior do que os parceiros.

Passemos aos resultados dos dados analisados da área do empreendimento agrícola e das principais atividades produtivas.

Tabela 4.25 – Faixa de rendimento domiciliar (R\$) por acesso à terra (percentual coluna) – Brasil (2006)¹

Faixa de rendimento domiciliar (em salário mínimo)	Forma de acesso à terra												Total	
	Parceiro		Arrendatário		Posseiro		Cessionário		Proprietário		Outra condição			
	População	%	População	%	População	%	População	%	População	%	População	%	População	%
até 1 SM	122.865	39,1	91.261	33,9	44.927	35,8	165.513	42,7	501.021	19,5	19.514	30,1	945.101	25,3
mais de 1 SM a 2 SM	85.889	27,4	73.463	27,3	49.455	39,4	123.287	31,8	617.010	24,0	23.715	36,6	972.819	26,1
mais de 2 SM a 3 SM	44.363	14,1	42.046	15,6	16.782	13,4	54.269	14,0	513.647	20,0	15.047	23,2	686.154	18,4
mais de 3 SM a 5 SM	34.950	11,1	30.909	11,5	9.233	7,4	27.397	7,0	480.642	18,7	4.864	7,5	587.995	15,8
mais de 5 SM a 10 SM	17.491	5,6	20.437	7,6	4.823	3,8	12.605	3,3	297.713	11,6	1.688	2,6	354.757	9,5
mais de 10 SM a 20 SM	6.895	2,2	6.177	2,3	-	-	4.563	1,2	96.254	3,8	-	-	113.889	3,1
mais de 20 SM	1.616	0,5	4.831	1,8	305	0,2	-	-	61.823	2,4	-	-	68.575	1,8
Total	314.069	100,0	269.124	100,0	125.525	100,0	387.634	100,0	2.568.110	100,0	64.828	100,0	3.729.290	100,0

Fonte: Elaboração da autora.

¹ Sem as restrições relativas à área de empreendimento agrícola de empregadores e conta própria.

4.4.5 Área dos Empreendimentos Agrícolas e Principais Atividades Produtivas

A tabela 4.26 apresenta informações sobre a distribuição da área dos empreendimentos agrícolas no Brasil e em seis regiões conforme dados da PNAD de 2006. A elevada desigualdade na distribuição pode ser vista, de um lado, pela grande proporção da área total ocupada pelos 20%, 10%, 5% e 1% maiores empreendimentos. No país, as proporções da terra ocupada por essas frações da população na cauda direita da distribuição são, respectivamente, 88,5%, 79,4%, 69,9% e 45,6%. De outro, pela pequena proporção da área total ocupada pelos 50% menores empreendimentos (2,4%).

A área média dos empreendimentos agrícolas no Brasil é 69,5 hectares, sendo que a área média do Nordeste é mais ou menos 40,0% inferior à do país (41,6 ha). Já as áreas médias dos empreendimentos do Centro-Oeste (224,4 ha), São Paulo (180,5 ha) e Norte (82,1 ha) são superiores à média nacional. O Norte apresenta o maior índice de Gini (0,887), em seguida está São Paulo (0,859) e a região Sul (0,845).

Tabela 4.26 – Principais características da distribuição da área dos empreendimentos agrícolas – Brasil e regiões (2006)¹

Estatística	Brasil	Norte	Nordeste	MG, ES e RJ	SP	Sul	Centro-Oeste
Nº na amostra	7.752	1.186	3.356	851	142	1.465	752
Nº na população ² (mil)	3.725	368	1.688	473	125	825	246
Área total (10 ⁶ ha)	259,1	30,2	70,3	21,7	22,5	59,1	55,2
Área média (ha)	69,5	82,1	41,6	45,9	180,5	71,7	224,4
Percentil 25º	3,0	5,0	1,8	4,8	7,3	5,0	18,0
(ha) 50º	9,7	38,7	3,9	14,5	19,4	12,0	38,7
75º	30,3	82,0	13,0	40,0	60,5	26,6	103,2
80º	44,0	100,0	20,0	53,2	86,3	33,9	145,2
85º	59,1	104,0	29,0	72,0	121,0	47,0	217,8
90º	96,8	150,0	49,0	105,0	363,0	70,0	450,0
95º	200,0	242,0	100,0	200,0	750,0	196,0	1.000,0
99º	1.161,6	997,0	546,9	500,0	3.872,0	1.312,0	4.840,0
% da área total dos							
50% menores (50 ⁻)	2,4	7,1	2,2	5,7	2,2	4,0	3,8
20% maiores (20 ⁺)	88,5	70,4	91,7	75,8	90,7	87,5	86,2
10% maiores (10 ⁺)	79,4	56,9	84,5	59,8	81,7	80,9	75,4
5% maiores (5 ⁺)	69,9	45,5	76,7	43,8	67,4	73,1	61,6
1% maiores (1 ⁺)	45,6	26,6	57,8	18,5	27,6	47,3	29,6
Índice de Gini (<i>G</i>)	0,857	0,699	0,887	0,724	0,859	0,845	0,817
<i>T</i> de Theil (<i>T</i>)	2,195	1,217	2,752	1,112	1,879	2,228	1,671
<i>L</i> de Theil (<i>L</i>)	1,891	1,234	2,028	1,206	2,008	1,662	1,645
Índice de Atkinson (<i>A</i>)	0,849	0,709	0,868	0,701	0,866	0,810	0,807

Fonte: Elaboração da autora.

¹ Com as restrições relativas à área de empreendimento agrícola de empregadores e conta própria.

² Obteve-se a estimativa a partir do fator de expansão de cada observação fornecido pelo IBGE.

As tabelas 4.27, 4.28 e 4.29 apresentam informações sobre a distribuição da área dos empreendimentos agrícolas no Brasil e em seis regiões para 1995, 1999 e 2003. Em 1995, a área média dos empreendimentos agrícolas no Brasil era 60,0 hectares, sendo que a área média do Nordeste era aproximadamente 56,7% inferior à do país (26,0 ha). Já as áreas médias dos empreendimentos do Norte (234,7ha) e do Centro-Oeste (218,1ha) eram muito superiores à média nacional. As regiões Nordeste e Norte apresentavam os maiores índices de Gini, respectivamente, 0,831 e 0,828.

A elevada desigualdade na distribuição pode ser vista ainda, de um lado, pela elevada proporção da área total ocupada pelos 20%, 10%, 5% e 1% maiores empreendimentos. No país, as proporções da terra ocupada por essas frações da população na cauda direita da distribuição eram, respectivamente, 87,4%, 77,3%, 65,7% e 37,0%. De outro, pela pequena proporção da área total ocupada pelos 50% menores empreendimentos (2,7%) (tabela 4.27).

Em 1999, a área média dos empreendimentos agrícolas no Brasil se reduziu a 52,3 hectares, sendo que a área média do Nordeste era aproximadamente 57,0% inferior à do país (22,5ha). Já as áreas médias dos empreendimentos do Centro-Oeste (206,1 ha) e do Norte (111,5) eram superiores à média nacional. O Nordeste apresentava o maior índice de Gini (0,825), em seguida estava a região Sul (0,799) e o Centro-Oeste (0,794).

Semelhantemente, a elevada desigualdade na distribuição pode ser vista, de um lado, pela elevada proporção da área total ocupada pelos 20%, 10%, 5% e 1% maiores empreendimentos. No país, as proporções da terra ocupada por essas frações da população na cauda direita da distribuição eram, respectivamente, 87,2%, 76,8%, 65,4% e 39,0%. De outro, pela pequena proporção da área total ocupada pelos 50% menores empreendimentos (2,7%) (tabela 4.28).

Em 2003, a área média dos empreendimentos agrícolas no Brasil aumentou para 59,3 hectares, sendo que a área média do Nordeste era aproximadamente 47,6% inferior à do país (31,1ha). Já as áreas médias dos empreendimentos do Centro-Oeste (183,0 ha) e de São Paulo (167,1) eram muito superiores à média nacional. O Nordeste continuou apresentando o maior índice de Gini (0,839), seguido por São Paulo (0,818) e a região Centro-Oeste (0,809).

A elevada desigualdade na distribuição pode ser vista, de um lado, pela elevada proporção da área total ocupada pelos 20%, 10%, 5% e 1% maiores empreendimentos. No país, as proporções da terra ocupada por essas frações da população na cauda direita da distribuição eram, respectivamente, 87,6%, 77,8%, 66,2% e 36,8%. De outro, pela pequena proporção da área total ocupada pelos 50% menores empreendimentos (2,7%) (tabela 4.29).

Em resumo, a área média dos empreendimentos agrícolas no Brasil, após a retração de 1999 (52,3 ha), aumentou 24,7%. O índice de Gini do Brasil apresentou uma tendência crescente. Para as regiões apresentou algumas oscilações, mas aumentou principalmente em São Paulo (0,859) de 1995 a 2006. A proporção da área total ocupada pelos 20%, 10%, 5% e 1% maiores empreendimentos aumentou durante todo o período, o que demonstra o crescimento da desigualdade na cauda direita da distribuição da área dos empreendimentos agrícolas no país.

Tabela 4.27 – Principais características da distribuição da área dos empreendimentos agrícolas – Brasil e regiões (1995)¹

Estatística	Brasil	Norte	Nordeste	MG, ES e RJ	SP	Sul	Centro-Oeste
Nº na amostra	7.537	298	3.214	1.204	246	1.679	890
Nº na população ² (mil)	3.917	100	1.799	610	197	923	283
Área total (10 ⁶ ha)	235,0	23,8	46,8	43,8	17,5	41,0	61,8
Área média (ha)	60,0	237,4	26,0	71,8	88,9	44,4	218,1
Percentil 25° (ha)	2,4	7,0	1,8	4,8	4,8	7,0	14,5
50°	9,0	25,0	3,0	14,5	14,5	13,0	50,0
75°	30,0	116,2	12,1	43,6	50,8	29,0	150,0
80°	40,0	193,6	20,0	60,0	72,6	35,0	213,0
85°	58,0	363,0	30,0	87,1	125,8	46,0	300,0
90°	96,8	750,2	47,9	130,0	169,4	63,0	435,6
95°	217,0	1.089,0	90,8	290,4	406,6	121,0	968,0
99°	968,0	2.910,0	360,0	1.000,0	1.452,0	500,0	3.057,0
% da área total dos							
50% menores (50 ⁻)	2,7	2,0	3,5	3,8	3,5	7,7	4,1
20% maiores (20 ⁺)	87,4	88,8	87,5	83,2	85,8	78,0	81,5
10% maiores (10 ⁺)	77,3	73,4	76,1	71,0	71,8	67,5	67,5
5% maiores (5 ⁺)	65,7	53,5	64,0	57,4	57,1	57,8	52,9
1% maiores (1 ⁺)	37,0	22,4	38,4	28,5	25,4	34,1	23,2
Índice de Gini (<i>G</i>)	0,839	0,828	0,831	0,797	0,808	0,744	0,779
<i>T</i> de Theil (<i>T</i>)	1,932	1,569	2,013	1,575	1,552	1,581	1,384
<i>L</i> de Theil (<i>L</i>)	1,770	1,996	1,611	1,549	1,602	1,125	1,557
Índice de Atkinson (<i>A</i>)	0,829	0,864	0,800	0,788	0,798	0,675	0,789

Fonte: Elaboração da autora.

¹ Com as restrições relativas à área de empreendimento agrícola de empregadores e conta própria.

² Obteve-se a estimativa a partir do fator de expansão de cada observação fornecido pelo IBGE.

Tabela 4.28 – Principais características da distribuição da área dos empreendimentos agrícolas – Brasil e regiões (1999)¹

Estatística	Brasil	Norte	Nordeste	MG, ES e RJ	SP	Sul	Centro-Oeste
Nº na amostra	7.442	364	3.670	985	223	1.422	777
Nº na população ² (mil)	3.946	134	2.028	522	192	808	262
Área total (10 ⁶ ha)	206,0	14,9	45,6	28,3	19,4	44,0	54,0
Área média (ha)	52,3	111,5	22,5	54,2	100,9	54,4	206,1
Percentil 25°	2,2	3,0	1,5	4,8	6,0	6,0	15,0
(ha) 50°	7,3	24,2	3,0	14,5	24,2	12,1	43,6
75°	26,0	96,2	11,8	43,6	82,3	26,6	108,9
80°	36,3	101,6	17,0	57,0	121,0	33,9	154,9
85°	50,0	193,6	24,0	72,6	145,2	47,0	250,0
90°	86,0	271,0	38,0	101,6	242,0	72,6	430,0
95°	180,0	580,8	75,6	208,1	363,0	139,0	968,0
99°	847,0	1452,0	317,0	600,0	1.300,0	600,0	3.202,0
% da área total dos							
50% menores (50 ⁻)	2,7	2,9	3,8	5,2	4,2	5,7	4,0
20% maiores (20 ⁺)	87,2	83,4	86,7	77,8	80,2	83,1	83,8
10% maiores (10 ⁺)	76,8	67,7	75,7	63,7	65,0	74,4	70,7
5% maiores (5 ⁺)	65,4	48,3	64,1	50,0	50,9	65,3	55,5
1% maiores (1 ⁺)	39,0	19,4	37,8	26,1	23,1	46,1	25,7
Índice de Gini (<i>G</i>)	0,838	0,789	0,825	0,748	0,769	0,799	0,794
<i>T</i> de Theil (<i>T</i>)	1,969	1,341	1,959	1,322	1,341	2,053	1,492
<i>L</i> de Theil (<i>L</i>)	1,752	1,736	1,552	1,265	1,454	1,377	1,584
Índice de Atkinson (<i>A</i>)	0,827	0,824	0,788	0,718	0,766	0,748	0,795

Fonte: Elaboração da autora.

¹ Com as restrições relativas à área de empreendimento agrícola de empregadores e conta própria.

² Obteve-se a estimativa a partir do fator de expansão de cada observação fornecido pelo IBGE.

Tabela 4.29 – Principais características da distribuição da área dos empreendimentos agrícolas – Brasil e regiões (2003)¹

Estatística	Brasil	Norte	Nordeste	MG, ES e RJ	SP	Sul	Centro-Oeste
Nº na amostra	7.425	414	3.688	816	159	1.547	801
Nº na população ² (mil)	3.704	111	1.879	447	137	870	260
Área total (10 ⁶ ha)	219,7	17,0	58,5	27,8	23,0	45,8	47,6
Área média (ha)	59,3	153,9	31,1	62,2	167,1	52,6	183,0
Percentil 25°	2,4	6,1	1,8	4,8	5,0	6,0	18,0
(ha) 50°	9,0	46,0	3,6	14,5	19,4	13,0	30,0
75°	28,0	100,0	14,0	40,0	96,8	25,0	89,0
80°	38,0	130,7	20,0	50,0	169,4	30,0	116,2
85°	53,2	200,0	30,3	72,2	290,4	40,0	193,0
90°	96,8	300,0	58,0	116,0	459,8	60,0	377,5
95°	215,0	700,0	125,0	288,0	700,0	140,0	726,0
99°	903,0	2.440,0	500,0	903,0	2.904,0	729,0	3.630,0
% da área total dos							
50% menores (50 ⁻)	2,7	4,6	2,9	4,3	2,3	6,3	4,4
20% maiores (20 ⁺)	87,6	81,0	88,7	81,8	87,9	81,9	85,7
10% maiores (10 ⁺)	77,8	68,3	77,7	69,9	69,8	74,1	74,9
5% maiores (5 ⁺)	66,2	54,4	63,7	55,2	53,8	65,8	60,4
1% maiores (1 ⁺)	36,8	22,8	32,8	26,1	20,7	42,3	30,6
Índice de Gini (<i>G</i>)	0,841	0,775	0,839	0,783	0,818	0,789	0,809
<i>T</i> de Theil (<i>T</i>)	1,936	1,392	1,836	1,459	1,509	1,931	1,654
<i>L</i> de Theil (<i>L</i>)	1,784	1,579	1,717	1,448	1,826	1,329	1,536
Índice de Atkinson (<i>A</i>)	0,832	0,794	0,8205	0,765	0,839	0,735	0,785

Fonte: Elaboração da autora.

¹ Com as restrições relativas à área de empreendimento agrícola de empregadores e conta própria.

² Obteve-se a estimativa a partir do fator de expansão de cada observação fornecido pelo IBGE.

A tabela 4.30 mostra as principais características da distribuição da área dos empreendimentos, conforme a posição de conta própria e empregador, no Brasil. Os empreendimentos de empregadores têm, em média, 294,8 hectares, valor aproximadamente 8 vezes superior à área média dos conta própria, 37,6 hectares.

A desigualdade na distribuição pode ser vista pela alta proporção da área total ocupada pelos 20%, 10%, 5% e 1% maiores empreendimentos de conta própria e empregadores. No país, as proporções da terra ocupada por essas frações da população na cauda direita da distribuição eram, respectivamente, 82,9%, 70,9%, 60,0%, 41,0% e 84,7%, 71,9%, 57,5%, 24,3% para os conta própria e empregadores. Ademais, a pequena proporção da área total ocupada pelos 50% menores empreendimentos, 3,9% e 2,8%, respectivamente para os conta própria e empregadores, mostra um outro lado da elevada desigualdade da distribuição da área dos empreendimentos agrícolas.

Tabela 4.30 – Principais características da distribuição da área dos empreendimentos agrícolas de conta própria e empregador – Brasil (2006)¹

Estatística	Conta própria	Empregador
Nº na amostra	6.824	928
Nº na população ²	3.262	463
Área total (10 ⁶ ha)	122,5	136,5
Área média (ha)	37,6	294,8
Percentil 25º	2,4	12,0
(ha) 50º	7,3	50,0
75º	24,2	193,6
80º	31,0	250,0
85º	46,0	363,0
90º	60,0	600,0
95º	101,6	1.258,4
99º	363,0	5.445,0
% da área total dos		
50% menores (50 ⁻)	3,9	2,8
20% maiores (20 ⁺)	82,9	84,7
10% maiores (10 ⁺)	70,9	71,9
5% maiores (5 ⁺)	60,0	57,5
1% maiores (1 ⁺)	41,0	24,3
Índice de Gini (<i>G</i>)	0,803	0,810
<i>T</i> de Theil (<i>T</i>)	1,936	1,535
<i>L</i> de Theil (<i>L</i>)	1,498	1,766
Índice de Atkinson (<i>A</i>)	0,776	0,829

Fonte: Elaboração da autora.

¹ Com as restrições relativas à área de empreendimento agrícola de empregadores e conta própria.

² Obteve-se a estimativa a partir do fator de expansão de cada observação fornecido pelo IBGE.

A tabela 4.31 apresenta as principais características da distribuição da área dos empreendimentos agrícolas no país de acordo com o acesso à terra. Observa-se que as áreas médias dos empreendimentos de parceiros (48,6 ha) e arrendatários (46,5 ha) são próximas. A proporção da área total ocupada pelos 20%, 10% e 5% maiores empreendimentos também não revela muitas diferenças entre essas duas categorias de produtores. Exceção ocorre com a proporção da área total ocupada pelos 1% maiores empreendimentos, a qual abrange, respectivamente, 63,4% e 40,8% da área dos empreendimentos de parceiros e de arrendatários.

Tabela 4.31 – Principais características da distribuição da área dos empreendimentos agrícolas conforme acesso à terra – Brasil (2006)¹

Estatística	Parceiro	Arrendatário	Posseiro	Cessionário	Proprietário	Outra condição
Nº na amostra	626	471	212	754	5.579	110
Nº na população ² (mil)	327	251	94	379	2.635	52
Área total (10 ⁶ ha)	15,9	11,7	2,9	9,3	217,3	2,7
Área média (ha)	48,6	46,5	30,3	24,5	82,5	53,0
Percentil 25°	1,5	1,2	1,5	1,2	4,4	3,6
(ha) 50°	3,0	3,0	3,0	3,0	13,0	10,0
75°	10,0	14,0	29,0	9,0	40,0	24,2
80°	17,0	20,0	48,4	12,1	50,8	29,0
85°	24,2	33,9	50,0	23,0	72,6	29,0
90°	38,7	60,5	96,8	35,0	108,9	60,0
95°	96,8	160,0	100,0	86,0	242,0	96,8
99°	1.034,0	1.024,2	427,0	484,0	1.452,0	1.500,0
% da área total dos						
50% menores (50 ⁻)	1,7	1,7	2,8	3,1	3,1	3,9
20% maiores (20 ⁺)	94,1	92,7	82,8	90,1	86,8	84,8
10% maiores (10 ⁺)	88,7	84,9	63,0	80,8	77,7	78,9
5% maiores (5 ⁺)	82,8	74,4	46,7	70,0	68,0	72,2
1% maiores (1 ⁺)	63,4	40,8	22,0	44,6	43,5	53,5
Índice de Gini (<i>G</i>)	0,914	0,886	0,784	0,856	0,841	0,835
<i>T</i> de Theil (<i>T</i>)	3,029	2,287	1,349	2,199	2,070	2,351
<i>L</i> de Theil (<i>L</i>)	2,321	2,149	1,588	1,761	1,751	1,639
Índice de Atkinson (<i>A</i>)	0,901	0,883	0,796	0,828	0,826	0,806

Fonte: Elaboração da autora.

¹Com as restrições relativas à área de empreendimento agrícola de empregadores e conta própria.

²Obteve-se a estimativa a partir do fator de expansão de cada observação fornecido pelo IBGE.

As tabelas 4.32, 4.33 e 4.34 apresentam as principais características da distribuição da área dos empreendimentos agrícolas no país de acordo com o acesso à terra em 1995, 1999 e 2003. Em 1995, nota-se que as áreas médias dos empreendimentos de parceiros (27,3 ha) e arrendatários (30,3 ha) são próximas. A proporção da área total ocupada pelos 20%, 10% e 5% maiores empreendimentos também não revela muitas diferenças entre essas duas categorias de produtores. Exceção ocorre com a proporção da área total ocupada pelos 1% maiores empreendimentos, a qual abrange, respectivamente, 44,9% e 35,4% da área dos empreendimentos de parceiros e de arrendatários (tabela 4.32).

Tabela 4.32 – Principais características da distribuição da área dos empreendimentos agrícolas conforme acesso à terra – Brasil (1995)¹

Estadística	Parceiros	Arrendatários	Proprietários
Nº na amostra	945	501	5.084
Nº na população ² (mil)	486	272	2.637
Área total (10 ⁶ ha)	13,3	8,2	195,8
Área média (ha)	27,3	30,3	74,2
Percentil 25º	1,8	1,5	4,54
(ha) 50º	3,0	2,9	13,0
75º	11,0	8,0	38,7
80º	14,5	12,1	50,0
85º	24,2	20,0	72,6
90º	37,0	40,0	120,0
95º	87,1	108,9	280,0
99º	348,5	915,1	1.156,0
% da área total dos			
50% menores (50 ⁻)	3,2	2,7	3,5
20% maiores (20 ⁺)	89,0	91,8	85,7
10% maiores (10 ⁺)	80,0	85,0	75,5
5% maiores (5 ⁺)	70,3	74,5	63,7
1% maiores (1 ⁺)	44,9	35,4	35,7
Índice de Gini (<i>G</i>)	0,852	0,872	0,823
<i>T</i> de Theil (<i>T</i>)	2,324	2,136	1,821
<i>L</i> de Theil (<i>L</i>)	1,725	1,904	1,632
Índice de Atkinson (<i>A</i>)	0,822	0,851	0,805

Fonte: Elaboração da autora.

¹Com as restrições relativas à área de empreendimento agrícola de empregadores e conta própria.

²Obteve-se a estimativa a partir do fator de expansão de cada observação fornecido pelo IBGE.

Em 1999, nota-se que a área média dos empreendimentos de parceiros (44,5 ha) é maior do que a dos arrendatários (20,9 ha). A mesma tendência observa-se para os percentis. A proporção da área total ocupada pelos 20%, 10%, 5% e 1% maiores empreendimentos é, respectivamente, 94,2%, 90,2%, 86,0% e 75,8% para os parceiros, e 91,0%, 83,0%, 70,7% e 46,4% para os arrendatários. É de se esperar que o índice de Gini seja maior para os parceiros (0,924) do que para os arrendatários (0,863) (tabela 4.33).

Tabela 4.33 – Principais características da distribuição da área dos empreendimentos agrícolas conforme acesso à terra – Brasil (1999)¹

Estadística	Parceiros	Arrendatários	Proprietários
Nº na amostra	738	554	5.181
Nº na população ² (mil)	3.977	3.298	2.703
Área total (10 ⁶ ha)	17,7	6,9	169,3
Área média (ha)	44,5	20,9	62,6
Percentil 25°	1,5	1,2	4,0
(ha) 50°	3,0	2,0	12,1
75°	9,1	5,5	36,0
80°	12,0	9,7	48,4
85°	16,9	15,0	68,0
90°	26,6	30,0	107,0
95°	50,0	80,0	237,2
99°	370,3	225,0	968,0
% da área total dos			
50% menores (50 ⁻)	1,8	3,2	3,8
20% maiores (20 ⁺)	94,2	91,0	84,5
10% maiores (10 ⁺)	90,2	83,0	73,3
5% maiores (5 ⁺)	86,0	70,7	60,9
1% maiores (1 ⁺)	75,8	46,4	33,2
Índice de Gini (<i>G</i>)	0,924	0,863	0,810
<i>T</i> de Theil (<i>T</i>)	3,621	2,389	1,711
<i>L</i> de Theil (<i>L</i>)	2,358	1,791	1,561
Índice de Atkinson (<i>A</i>)	0,905	0,833	0,789

Fonte: Elaboração da autora.

¹Com as restrições relativas à área de empreendimento agrícola de empregadores e conta própria.

² Obteve-se a estimativa a partir do fator de expansão de cada observação fornecido pelo IBGE.

Em 2003, nota-se que as áreas médias dos empreendimentos de parceiros e arrendatários são, respectivamente, 20,6 ha e 27,7 ha. A proporção da área total ocupada pelos 20%, 10% e 5% maiores empreendimentos também não revela muitas diferenças entre essas duas categorias de produtores. Exceção novamente ocorre com a proporção da área total ocupada pelos 1% maiores empreendimentos, a qual abrange, respectivamente, 38,6% e 31,8% da área dos empreendimentos de parceiros e de arrendatários (tabela 4.34).

Tabela 4.34 – Principais características da distribuição da área dos empreendimentos agrícolas conforme acesso à terra – Brasil (2003)¹

Estadística	Parceiros	Arrendatários	Proprietários
Nº na amostra	645	498	5.166
Nº na população ² (mil)	332	265	2.530
Área total (10 ⁶ ha)	6,8	7,3	187,6
Área média (ha)	20,6	27,7	74,1
Percentil 25º	1,5	1,2	4,8
(ha) 50º	2,4	3,0	13,0
75º	8,2	14,5	35,0
80º	12,0	24,2	48,4
85º	19,0	36,3	70,0
90º	31,5	48,4	107,0
95º	60,5	112,0	295,2
99º	337,0	430,0	1.040,0
% da área total dos			
50% menores (50 ⁻)	3,7	2,7	3,6
20% maiores (20 ⁺)	88,3	88,3	86,3
10% maiores (10 ⁺)	78,8	75,8	76,6
5% maiores (5 ⁺)	67,2	61,7	64,9
1% maiores (1 ⁺)	38,6	31,8	35,6
Índice de Gini (<i>G</i>)	0,836	0,835	0,826
<i>T</i> de Theil (<i>T</i>)	1,956	1,773	1,842
<i>L</i> de Theil (<i>L</i>)	1,606	1,727	1,648
Índice de Atkinson (<i>A</i>)	0,799	0,822	0,808

Fonte: Elaboração da autora.

¹Com as restrições relativas à área de empreendimento agrícola de empregadores e conta própria.

²Obteve-se a estimativa a partir do fator de expansão de cada observação fornecido pelo IBGE.

Em suma, nos anos de 1995 e 2003 a área média dos empreendimentos dos arrendatários foi mais alta do que dos parceiros. Em 1999 e 2006 a área média dos empreendimentos de parceiros foi maior do que dos arrendatários. Este fato carece de uma investigação mais apurada. Mas se pode dizer que o desempenho dos contratos de arrendamento e parceria no Brasil depende, além do tamanho da área do empreendimentos agrícola, de outras variáveis como as características dos produtores (nível de riqueza, experiência ou qualificação, habilidades empresarial e administrativa, por exemplo).

De maneira similar ao rendimento domiciliar, pode-se estratificar a distribuição da área dos empreendimentos agrícolas em 4 faixas e obter a área média dentro de cada uma delas, quais sejam: 3,9 ha, 35,8 ha, 272,5 ha e 2.982,9 ha. As tabelas 4.35 e 4.36 mostram os percentuais coluna e linha conforme acesso à terra. Do total de parceiros e arrendatários, 75,0% e 71,0%, respectivamente, têm área de 1 a 10 hectares; os quais se distanciam bastante do total de proprietários incluídos nesta faixa de área (45,9%). No extremo superior (de 1.000 a 10.000 hectares), parceiros (1,0), arrendatários (1,0) e proprietários (1,3%) apresentam participações percentuais praticamente iguais.

**Tabela 4.35 - Distribuição da área dos empreendimentos agrícolas conforme acesso à terra e 4 estratos de área – Brasil (2006)¹
(percentual coluna)**

Estrato de área (ha)	Forma de acesso à terra												Total	
	Parceiro		Arrendatário		Posseiro		Cessionário		Proprietário		Outra condição			
	População	%	População	%	População	%	População	%	População	%	População	%	População	%
de 1 a 10	243.798	75,0	177.814	71,0	62.938	67,2	295.540	79,5	1.208.300	45,9	26.694	53,5	2.015.084	54,1
mais de 10 a 100	67.142	20,6	56.249	22,4	26.594	28,4	63.570	17,1	1.140.471	43,3	21.529	43,2	1.375.555	36,9
mais de 100 a 1.000	10.918	3,4	14.105	5,6	4.161	4,4	11.730	3,2	251.727	9,6	1.016	2,0	293.657	7,9
mais de 1.000 a 10.000	3.398	1,0	2.615	1,0	-	-	993	0,3	33.254	1,3	645	1,3	40.905	1,1
Total	325.256	100,0	250.783	100,0	93.693	100,0	371.833	100,0	2.633.752	100,0	49.884	100,0	3.725.201	100,0

¹ Com as restrições relativas à área de empreendimento agrícola de empregadores e conta própria.

Fonte: Elaboração da autora.

**Tabela 4.36 - Distribuição da área dos empreendimentos agrícolas conforme acesso à terra e 4 estratos de área – Brasil (2006)¹
(percentual linha)**

Estrato de área (ha)	Forma de acesso à terra												Total	
	Parceiro		Arrendatário		Posseiro		Cessionário		Proprietário		Outra condição			
	População	%	População	%	População	%	População	%	População	%	População	%	População	%
de 1 a 10	243.798	12,1	177.814	8,8	62.938	3,1	295.540	14,7	1.208.300	60,0	26.694	1,3	2.015.084	100,0
mais de 10 a 100	67.142	4,9	56.249	4,1	26.594	1,9	63.570	4,6	1.140.471	82,9	21.529	1,6	1.375.555	100,0
mais de 100 a 1.000	10.918	3,7	14.105	4,8	4.161	1,4	11.730	4,0	251.727	85,7	1.016	0,4	293.657	100,0
mais de 1.000 a 10.000	3.398	8,3	2.615	6,4	-	-	993	2,4	33.254	81,3	645	1,6	40.905	100,0
Total	325.256	8,7	250.783	6,7	93.693	2,5	371.833	10,0	2.633.752	70,7	49.884	1,3	3.725.201	100,0

¹ Com as restrições relativas à área de empreendimento agrícola de empregadores e conta própria.

Fonte: Elaboração da autora.

No tocante à atividade principal do empreendimento no trabalho principal, a tabela 4.37 mostra que do total de parceiros, 30,2% cultivam milho, 6,7% hortaliças, legumes e outros produtos da horticultura e 5,9% arroz. Do total de arrendatários, 20,6% produzem arroz, 14,7% milho e 11,5% dedicam-se à criação de bovinos. Conforme dados dos Censos Agropecuários (Capítulo 3) e estudos de caso anteriores indicaram (Almeida, 2002), os arrendatários geralmente estão envolvidos no cultivo de grãos e na pecuária bovina. Embora os parceiros também estejam presentes nessas mesmas atividades, a horticultura tem, comparativamente, uma participação não desprezível.

Tabela 4.37 – Atividade principal do empreendimento conforme acesso à terra (percentual coluna) – Brasil (2006)¹

Atividade principal do empreendimento	Forma de acesso à terra													
	Parceiro		Arrendatário		Posseiro		Cessionário		Proprietário		Outra condição		Total	
	População	%	População	%	População	%	População	%	População	%	População	%	População	%
Agrícola														
Cultivo de arroz	19.019	5,9	51.561	20,6	7.294	7,78	27.489	7,4	104.273	4,0	7.941	15,9	217.577	5,8
Cultivo de milho	98.302	30,2	36.766	14,7	14.293	15,3	92.339	24,8	307.059	11,7	11.237	22,5	559.996	15,0
Cultivo de outros cereais	-	-	347	0,1	-	-	515	0,1	5.780	0,2	-	-	6.642	0,2
Cultivo de algodão	-	-	-	-	-	-	1.436	0,4	461	0,02	-	-	1.897	0,1
Cultivo de cana-de-açúcar	2.784	0,9	1.840	0,7	2.502	2,7	5.724	1,5	26.476	1,0	-	-	39.326	1,1
Cultivo de fumo	13.443	4,1	17.896	7,1	-	-	10.733	2,9	126.735	4,8	-	-	168.807	4,5
Cultivo de soja	5.935	1,8	20.291	8,1	-	-	3.022	0,8	89.179	3,4	323	0,7	118.750	3,2
Cultivo de mandioca	18.822	5,8	16.309	6,5	32.930	35,2	33.439	9,0	223.824	8,5	2.542	5,1	327.866	8,6
Cultivo de outros produtos de lavoura temporária	61.042	18,8	42.460	17,0	10.356	11,1	95.602	25,7	327.734	12,4	5.888	11,8	543.082	14,6
Cultivo de hortaliças, legumes e outros produtos da horticultura	21.746	6,7	17.191	6,9	4.039	4,3	17.888	4,8	140.459	5,3	1.057	2,1	202.380	5,4
Cultivo de flores, plantas ornamentais e produtos de viveiro	2.126	0,7	-	-	928	1,0	464	0,1	31.485	1,2	-	-	35.003	0,9
Cultivo de frutas cítricas	2.489	0,8	878	0,4	478	0,5	919	0,3	20.818	0,8	-	-	25.582	0,7
Cultivo de café	16.831	5,1	1.459	0,6	-	-	11.919	3,2	118.456	4,5	-	-	148.665	4,0
Cultivo de cacau	12.753	3,9	478	0,2	869	1,0	3.325	0,9	25.252	1,0	-	-	42.677	1,2
Cultivo de uva	6.455	2,0	2.338	0,9	-	-	581	0,2	11.935	0,5	-	-	21.309	0,6

Cultivo de banana	2.481	0,8	3.254	1,3	665	0,7	5.854	1,6	5.854	1,6	-	-	71.397	1,9
Cultivo de outros produtos de lavoura permanente	17.186	5,3	2.450	1,0	2.838	3,0	9.643	2,6	9.643	2,6	3.194	6,4	139.932	3,8
Criação de bovinos	15.626	4,8	28.719	11,5	14..345	15,3	37.852	10,2	37.852	10,2	14.641	29,4	852.495	22,9
Criação de outros animais de grande porte	-	-	-	-	-	-	579	0,2	579	0,2	-	-	2.269	0,1
Criação de ovinos	1.072	0,3	-	-	-	-	1.612	0,4	1.612	0,4	-	-	26.133	0,7
Criação de suínos	596	0,2	2.355	0,9	108	0,1	2.728	0,7	2.728	0,7	929	1,9	31.199	0,8
Criação de aves	306	0,1	-	-	470	0,5	-	-	16.603	0,6	1.041	2,1	18.420	0,5
Apicultura	-	-	-	-	-	-	323	0,1	1.272	0,1	-	-	1.595	0,04
Sericicultura	-	-	-	-	-	-	-	-	1.192	0,1	595	1,2	1.787	0,1
Criação de outros animais	-	-	-	-	515	0,6	2.486	0,7	41.501	1,6	-	-	44.502	1,2
Criação de animais mal especificados	581	0,2	1.459	0,6	828	0,9	-	-	18.461	0,7	-	-	21.329	0,6
Produção mista: lavoura e pecuária	2.163	0,7	1.611	0,6	-	-	4.780	1,3	16.489	0,6	496	1,0	25.539	0,7
Silvicultura, exploração florestal e serviços relacionados com estas atividades														
Silvicultura e exploração florestal	3.498	1,1	1.121	0,5	235	0,3	581	0,2	23.610	0,9	-	-	29.045	0,8
Total	325.256	100,0	250.783	100,0	93.693	100,0	371.833	100,0	2.633.752	100,0	49.884	100,0	3.725.201	100,0

¹ Com as restrições relativas à área de empreendimento agrícola de empregadores e conta própria.

Fonte: Elaboração da autora.

4.4.6 Medidas de Pobreza

Embora se reconheça que a pobreza é um fenômeno multidimensional, decorrente de carências de diversos tipos (materiais e não-materiais), a renda geralmente constitui o principal determinante do bem-estar das famílias. Considera-se como pobres todas as pessoas cuja renda (individual) é igual ou inferior a um valor preestabelecido, vinculado ao custo de atendimento das necessidades básicas do indivíduo, denominado linha de pobreza (Corrêa, 1998).

A renda média dos arrendatários pobres (R\$153,8) é maior do que a dos parceiros pobres (R\$134,1) e próxima do rendimento médio dos proprietários pobres (R\$156,8%). A tabela 4.38 apresenta as seguintes medidas de pobreza: a) proporção de pobres; b) índice de pobreza de Sen e c) índice de pobreza de Foster, Greer e Thorbecke (FGT)⁷¹. Observa-se que as três medidas são maiores para os parceiros do que para os arrendatários. Estes parecem estar em condições menos precárias, conforme já havíamos visto pela análise da distribuição da renda.

Tabela 4.38 – Número de pobres, proporção de pobres, razão de insuficiência de renda, índices de Gini, Sen e FGT, e renda média dos pobres ocupados na agricultura, conforme acesso à terra no Brasil (2006)¹ (z = R\$320,0)

Estatística	Parceiro	Arrendatário	Posseiro	Cessionário	Proprietário	Outra condição
Nº na população (mil)	267	208	116	404	1.497	74
Renda média (R\$)	134,1	153,8	173,2	120,4	156,8	144,4
Índice de Gini	0,349	0,312	0,287	0,396	0,315	0,350
Proporção de pobres	0,663	0,644	0,746	0,760	0,486	0,718
Razão de insuficiência de renda	0,580	0,519	0,459	0,624	0,509	0,549
Índice de Sen	0,482	0,430	0,458	0,588	0,323	0,507
Índice FGT	0,268	0,217	0,212	0,349	0,162	0,271

Fonte: Elaboração da autora.

¹ Sem as restrições relativas à área de empreendimento agrícola de empregadores e conta própria.

⁷¹ A proporção é a medida de interpretação mais simples. Ela capta as mudanças na extensão da pobreza, mas é insensível à intensidade da pobreza. O índice de Sen, por sua vez, mensura a extensão e a intensidade da pobreza, além da desigualdade da distribuição da renda devido à sua associação com o índice de Gini entre os pobres. O índice de Foster, Greer e Thorbecke baseia-se na soma dos quadrados das insuficiências de renda individuais, o que corresponde a ponderar cada insuficiência de renda pelo seu próprio valor, dando mais peso aos casos de pobreza mais intensa. A insuficiência de renda é o montante que falta para que a renda de uma pessoa pobre alcance a linha de pobreza. O quociente entre a insuficiência de renda dos pobres e seu valor máximo denomina-se razão de insuficiência de renda (Hoffmann, 1998).

A tabela 4.39 mostra as medidas de pobreza para a distribuição da área do empreendimento agrícola conforme acesso à terra. Nota-se que a área média dos minifúndios de parceiros e arrendatários é igual (2,9 ha); a razão de insuficiência de área também é a mesma (0,708). A desigualdade da distribuição da área dos minifúndios é maior entre os arrendatários (0,413) do que entre os parceiros (0,389), como se vê pelo valor do índice de Gini. O índice de Sen é 0,617 para os parceiros e 0,588 para os arrendatários, o que dá uma medida mais completa da pobreza.

Tabela 4.39 – Número de minifúndios, proporção de minifúndios, razão de insuficiência de área, índices de Gini, Sen e FGT, e área média dos minifúndios, conforme acesso à terra no Brasil (2006)¹ (z = 10,0 ha)

Estadística	Parceiro	Arrendatário	Posseiro	Cessionário	Proprietário	Outra condição
Nº na população (mil)	246.020	177.814	62.938	298.109	1.209.759	28.350
Área média (ha)	2,9	2,9	2,6	2,9	4,5	4,7
Índice de Gini	0,389	0,413	0,366	0,399	0,356	0,350
Proporção de minifúndios	0,751	0,709	0,668	0,787	0,459	0,550
Razão de insuficiência de área	0,708	0,708	0,740	0,709	0,552	0,529
Índice de Sen	0,617	0,588	0,557	0,650	0,326	0,382
Índice FGT	0,415	0,398	0,393	0,438	0,177	0,204

Fonte: Elaboração da autora.

¹ Com as restrições relativas à área de empreendimento agrícola de empregadores e conta própria.

Essas medidas de pobreza para a distribuição da área dos empreendimentos agrícolas alinham-se às medidas de pobreza para a distribuição da renda, uma vez que apontam a existência de maior pobreza na categoria de parceiros do que de arrendatários. No entanto, a questão central continua sendo entender as relações de arrendamento e parceria no Brasil.

4.5 Considerações Finais

Em linhas gerais, os dados das PNAD's de 1995, 1999, 2003 e 2006 contribuíram para analisar a evolução do arrendamento e da parceria no Brasil a partir das variáveis renda e área. De 1995 a 2006 o rendimento médio dos arrendatários permaneceu maior do que dos parceiros. De maneira particular, os percentis das distribuições do rendimento de todos os trabalhos das pessoas ocupadas com trabalho principal na agricultura de 2003 e 2006 mostraram que os arrendatários têm um nível de renda mais elevado do que os parceiros. Isto confirma a hipótese

da literatura específica que os contratos de arrendamento de terras na maioria das vezes envolvem produtores mais capitalizados e experientes do que os contratos de parceria.

A área média dos empreendimentos agrícolas de arrendatários foi maior do que dos parceiros em 1995 e 2003. Nos demais anos, 1999 e 2006, a área média dos parceiros superou a dos arrendatários. A área média ligeiramente maior dos parceiros, leva-nos a questionar como a presença de condicionantes semelhantes (no caso, o tamanho da área do empreendimento agrícola) pode gerar resultados diferentes nos contratos de arrendamento e parceria no Brasil. Não haveria um anacronismo no funcionamento do mercado?

Além disso, o fato de ora os arrendatários possuírem, em média, uma área maior do que dos parceiros; ora os parceiros possuírem uma área maior do que os arrendatários; de certa forma indica que o desempenho dos contratos de arrendamento de terras e parceria no Brasil não depende apenas do tamanho da área do empreendimento agrícola. Parece que variáveis como experiência na atividade produtiva, habilidades administrativa e empresarial, poder de barganha, acesso aos demais mercados (crédito rural, assistência técnica, comercialização, por exemplo) influenciam fortemente o desempenho dos contratos.

Os dados da PNAD de 2006 revelaram que 578.000 pessoas têm acesso à terra no Brasil via arrendamento e parceria, quase cinco vezes menor do que o número de proprietários (2.635.000 pessoas). O índice de nível de vida (INV) para o Brasil mostrou um percentual maior de parceiros do que de arrendatários e proprietários na categoria baixo, e um percentual menor de parceiros do que de arrendatários e proprietários nas categorias médio e alto.

O índice por região mostrou um percentual maior de parceiros na categoria baixo (71,8%) e um percentual menor de arrendatários na categoria baixíssimo (16,7%) no Norte. No Nordeste existe um percentual maior de arrendatários na categoria baixíssimo (21,3%) do que de parceiros (14,6%). Em Minas Gerais, Espírito Santo e Rio de Janeiro destaca-se o percentual maior de arrendatários na categoria médio (46,9%). São Paulo apresenta o maior percentual de arrendatários (22,2%) e parceiros (8,3%) na categoria alto. No Sul, o índice considerado baixo atingiu 49,5% para os arrendatários e 62,1% para os parceiros. Por fim, no Centro-Oeste nem os parceiros nem os arrendatários apresentou o índice considerado baixíssimo.

No que se refere à escolaridade, nota-se uma participação percentual maior dos parceiros do que dos arrendatários no total de pessoas analfabetas e com nível superior. Isto se pode explicar parcialmente pela maior participação de parceiros na amostra. O nível de escolaridade

mais baixo reflete o pequeno arrendamento (e ou parceria). Os indivíduos quase sempre vêm nesses contratos a única opção para continuar no meio rural ou mesma a única forma de trabalho. À medida que aumenta o nível de escolaridade crescem as alternativas de trabalho não só no meio rural, mas inclusive surge a opção de migrar para a cidade em busca de melhores condições de vida. Ademais, o nível de escolaridade mais alto pode refletir o grande arrendamento (e ou parceria). Esses contratos envolvem indivíduos mais qualificados e experientes.

Parece que os arrendatários no Brasil estão inseridos em cadeias produtivas mais consolidadas, têm maior experiência em gestão e acesso a fornecedores de insumos e aos canais de comercialização. Podem realizar mais investimentos na atividade produtiva e assumir compromissos com os proprietários. Já os parceiros apresentam um desempenho menos satisfatório em decorrência da dificuldade de acesso aos mercados, do nível de riqueza, da falta de qualificação e experiência para se consolidar na atividade produtiva. As medidas de pobreza para as distribuições da renda e da área dos empreendimentos agrícolas reforçam essa idéia dado a existência de maior pobreza na categoria de parceiros do que de arrendatários.

Conclusões Gerais

A discussão teórica a respeito do arrendamento e da parceria, como instrumento de alocação de recursos na agricultura e alternativa complementar de acesso à terra, permitiu explicitar a "racionalidade" econômica e institucional dessas relações contratuais que encontram justificativas em situações freqüentemente vistas em muitos países.

Buscou-se identificar e analisar os principais condicionantes do arrendamento e da parceria no Brasil. Argumentou-se que o quadro institucional vigente no país, expresso na legislação, em direitos de propriedade e contratos, interfere negativamente na prática do arrendamento e da parceria, particularmente quando as relações envolvem proprietários e produtores mais pobres, com ou sem terra. Apesar da coexistência de terras ociosas e de um crescimento da demanda da mesma por parte dos trabalhadores sem terra ou de produtores minifundistas, não há evidências de que o arrendamento e a parceria venham sendo usados para facilitar o acesso à terra dos trabalhadores rurais sem terra ou pequenos produtores com terra insuficiente.

Os contratos de arrendamento e parceria, embora regulamentados pela legislação agrária para atender aos interesses das partes contratantes, parecem ser mais um entrave que uma solução. Os prazos mínimos estabelecidos pela legislação não são necessariamente curtos (variam de 1 a 7 anos), mas não há qualquer garantia de que sejam respeitados. Ainda que o legislador tenha buscado um equilíbrio entre os interesses dos dois lados, não é possível deixar de levar em conta os efeitos do contexto macro sobre os contratos. Neste sentido, a contexto inflacionário que caracterizou a economia brasileira até meados da década de 1990, certamente levou a um encurtamento geral dos prazos que tinha como objetivo proteger os interesses e renda dos proprietários de ativos financeiros e imóveis em geral.

Em alguns casos, dominantes no passado, o prazo acaba sendo definido mais em função do interesse dos proprietários —recuperação de solos degradados, ocupação de áreas passíveis de conflitos agrários, realização de empreitada na fazenda e acomodação de interesses familiares, entre outros; em outras situações, é a posição do arrendatário e parceiro que prevalece na determinação dos detalhes contratuais. Por exemplo, nos contratos de arrendamento para as usinas têm prevalecido prazos mais longos, pois dificilmente uma usina se interessa por contrato de curta duração. Ainda que seja uma imposição do mais forte, o fato é que o contrato mais longo com a usina também protege o proprietário, uma vez que a plantação de cana em geral deprecia

os investimentos feitos anteriormente na propriedade, incluindo cercas e instalações que deixam de ser úteis para os novos propósitos.

A análise feita a partir da literatura, entrevistas e dados disponíveis, permite sustentar a hipótese que o pequeno produtor não tem incentivos —e nem condições— para realizar os investimentos necessários para aumentar a produtividade e reduzir riscos; enfrenta restrições de acesso ao crédito rural e aos mercados em geral e tende a considerar o arrendamento e a parceria como situação muito transitória, e não como alternativa de acesso à terra. Neste cenário, o pequeno produtor dificilmente consegue obter um desempenho satisfatório, por diversas razões (acesso restrito aos vários mercados, nível de riqueza e qualificação, experiência etc.), para realizar excedentes comercializáveis e efetuar o pagamento da renda fundiária.

A própria dinâmica da agricultura brasileira dificulta a viabilidade do pequeno produtor como arrendatário e parceiro. Conforme dados do Censo Agropecuário 1995-96, com todos os problemas já mencionados, verifica-se que, de um lado, os contratos aparentemente mais vantajosos estão fortemente associados aos arrendatários capitalizados e qualificados; presentes, sobretudo, nas regiões Sudeste (São Paulo, Minas Gerais), Sul (Rio Grande do Sul) e Centro-Oeste (Mato Grosso e Mato Grosso do Sul). Quase sempre a atividade produtiva principal (soja, milho, cana-de-açúcar, algodão, pecuária) requer o uso intenso de tecnologias modernas. Esta prática proporciona uma diminuição dos custos e uma maior competitividade no mercado nacional e internacional. Todavia, a constante busca de retornos rápidos e crescentes para honrar os termos do contrato (i.e., forma de pagamento e prazos) nas áreas contratadas pode estar contribuindo para uma maior pressão ambiental, hipótese que precisaria ser confirmada por reflexão teórica e pesquisas empíricas.

De outro lado, existe um número significativo de pequenos arrendatários e parceiros pobres, com destaque para o Maranhão. Devido às próprias condições sócio-econômicas desses produtores, nem sempre é possível obter um excedente comercializável. Na maioria dos casos, a produção (feijão, arroz, hortifrutis) satisfaz, basicamente, às necessidades de subsistência da família. Os contratos são orais e estabelecidos com base em relações de confiança entre parentes e amigos. Esta relação é uma reprodução da pequena parceria e arrendamento que caracterizou a expansão das fronteiras agrícolas no Brasil até pelo menos meados da década de 1970.

Os dados das PNAD's mostraram que os arrendatários têm um nível de vida e escolaridade relativamente superiores ao dos parceiros. O nível de renda foi maior para os

arrendatários do que para os parceiros no Brasil, exceto em 1995, quando os parceiros apresentaram um nível de renda mais alto do que os arrendatários. A área média dos empreendimentos agrícolas dos arrendatários foi maior do que dos parceiros em 1995 e 2003. Mas, em 1999 e 2006, a área média dos empreendimentos agrícolas dos parceiros foi maior do que dos arrendatários.

As medidas de desigualdade e pobreza da renda e da área dos empreendimentos agrícolas dos arrendatários e parceiros apresentaram patamares elevados de acordo com os dados da PNAD de 2006. Isto comprova que o arrendamento e a parceria possuem um número expressivo de pequenos produtores no Brasil. Não se pode desprezar as precárias condições sócio-econômicas desses produtores, os quais permanecem na atividade produtiva à custa de muito esforço. A situação muitas vezes miserável dos pequenos produtores coloca em dúvida a viabilidade do arrendamento e da parceria como instrumento de acesso à terra e de redução da pobreza rural proposta pelo Banco Mundial.

As entrevistas no Mato Grosso do Sul, contudo, revelam a outra natureza do arrendamento e da parceria no país. Os contratos envolvem grandes proprietários de terras e grandes produtores. As atividades produtivas (i.e., pecuária bovina, soja e milho, cana-de-açúcar) têm amplo mercado consumidor. Em termos de infra-estrutura, as fazendas possuem máquinas e equipamentos de última geração, utilizam insumos modernos e dispõem dos serviços de assistência técnica. Os arrendatários (e ou parceiros) sul-matogrossenses são produtores mais capitalizados e experientes. As habilidades administrativa e empresarial desses produtores permitem que a gestão do negócio acompanhe as exigências do mercado. Todos esses fatores contribuem para que os contratos apresentem um desempenho bastante satisfatório e altamente lucrativo.

A dupla natureza do arrendamento e da parceria no Brasil leva-nos a indagar qual tipo poderia promover o acesso à terra de maneira mais eficiente e eficaz? O incentivo ao pequeno arrendamento e à parceria poderiam ser um instrumento complementar de acesso à terra por parte dos produtores mais pobres. Estes poderiam, mediante o acesso à terra e aos demais mercados e serviços (crédito, assistência técnica, comercialização, sobretudo), obter a produção necessária para gerar excedentes comercializáveis e se manter de modo mais sustentável na atividade produtiva. O incentivo ao arrendamento e à parceria tipicamente capitalista seria uma forma de utilizar as terras improdutivas e ou ociosas e evitar a imobilização de capital na compra de terras,

sobremaneira, por parte dos grandes produtores. Estes poderiam acelerar o processo de modernização da agricultura nas regiões onde se adotasse essa prática. As experiências no Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba (MG) e no Mato Grosso do Sul são exemplos ilustrativos desse caso.

O uso mais intenso do arrendamento e da parceria no Brasil, envolvendo pequenos produtores, não depende apenas da disponibilidade de terras improdutivas e ou ociosas e de trabalhadores rurais despossuídos de terra própria para produzir, mas, principalmente, de um arcabouço institucional que viabilize e estimule a realização dos contratos. As perspectivas, porém, não parecem ser positivas.

Uma questão importante é a própria segurança da propriedade da terra. De um lado, disponibilizar terras para pequenos produtores ou trabalhadores sem terra ainda é interpretado, no país, como prova de exploração dos mais fracos, de absenteísmo, de ociosidade e improdutividade da terra. Neste contexto, os proprietários não parecem dispostos a estabelecer contratos de arrendamento e parceria com produtores mais pobres e colocar suas propriedades em risco de expropriação pelo governo e ocupação pelo movimento social.

De outro, as próprias entidades de representação dos pequenos produtores e trabalhadores sem terra não parecem admitir o arrendamento e a parceria como alternativa complementar de acesso à terra. A experiência com o lançamento do Programa Cédula da Terra⁷², que recebeu intensa oposição do movimento social e de algumas instituições, como a Comissão Pastoral da Terra, vinculado ao tema agrário, mostra a indisposição para negociar outras alternativas além da "desapropriação do latifúndio".

Passados quase 10 anos do início do Cédula da Terra (transformado em Crédito Fundiário), ainda hoje, o programa, que foi inteiramente ajustado —e no processo se afastou da concepção original— para atender às críticas —fundadas ou não— que então se fazia, continua sofrendo pesada oposição de parte relevante do movimento social, e por isto mesmo não prospera como se esperava quando do seu lançamento em dezembro de 1997.⁷³

Admite-se que sem a superação da instabilidade da propriedade (i.e., melhor definição dos direitos de propriedade) e a criação de mecanismos de incentivos para os próprios beneficiários, dificilmente os contratos de arrendamento e parceria tornar-se-ão uma alternativa viável de

⁷² Esse Programa promovia a aquisição de terras pelos beneficiários mediante a concessão de um crédito fundiário, no lugar da desapropriação e assentamento.

⁷³ Para maiores detalhes ver Buainain et al. (2002) e Buainain (2004).

acesso à terra, ainda que do ponto de vista técnico o arrendamento e a parceria sejam uma alternativa que poderia de fato reduzir o problema agrário no Brasil.

De modo específico, uma efetiva política de tributação progressiva (imposto territorial rural) poderia expandir a oferta de terras para a prática do arrendamento e da parceria. A falta de um eficiente sistema tributário no país permite que os proprietários conservem extensas áreas ociosas ou subutilizadas devido seu baixo custo de manutenção. Assim, taxar terras pouco utilizadas ou mantidas improdutivas poderia obrigar os proprietários que as possuem como reserva de valor a vendê-las ou arrendá-las a produtores que têm acesso precário à mesma, elevando, com isso, o uso produtivo do solo.

Pelo contrário, a prática do arrendamento e da parceria limitar-se-á a um instrumento paliativo para tratar da grave questão agrária brasileira. O corolário disso seria um aumento da ineficiência na alocação dos recursos e das desigualdades sociais no meio rural.

Referências Bibliográficas

- Akerlof, G. (1970). The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism. **Quarterly Journal of Economics**, vol. 84, august, p. 488-500.
- Alchian, A. A.; Demsetz, H. (1973). The Property Right Paradigm. **The Journal of Economic History** 33, p. 16-27.
- Allen, D. W.; Lueck, D. (1993). Transaction costs and the design of cropshare contracts. **RAND Journal of Economics**, v. 24, n. 1, p. 78-100.
- Allen, D. W.; Lueck, D. (2001). **The Nature of the Farm: Contracts, Risk, and Organization in Agriculture**.
- Allen, F. (1983). On Share Contracts and Screening. **Bell Journal of Economics** 13, p. 541-7.
- Allen, F. (1984). Mixed Wage and Rent Contracts as Reinterpretations of Share Contracts. **Journal of Development Economics** 16, p. 313-17.
- Allen, F. (1985). On the Fixed nature of Sharecropping Contracts. **Economic Journal** 95, p. 30-48.
- Almeida, P. G. (1987). O direito de preferência nos contratos agrários. A atividade agropecuária como característica fundamental. **Revista de Direito Civil, Imobiliário, Agrário e Empresarial**, São Paulo, v.11, n. 40, p. 118-22, abr./jun.
- Almeida, P. J. de (2002). **Arrendamento e Acesso à Terra no Brasil**. Campinas: IE/UNICAMP. (Dissertação de Mestrado).
- Almeida, P. J. de; Buainain, A. M. (2006). El Mercado de Arrendamiento en el Brasil: una alternativa de acceso a la tierra? *In Anais 3º Congresso Latino-Americano de Ciência Política*. Campinas, setembro de 2006.
- Banco Mundial (1993). **The Management of Agricultural, Rural Development and Natural Resources**. Washington, GREEN COVER REPORT.
- Bandiera, O. (1999). **On the Structure of Tenancy Contracts: Theory and Evidence from 19th Century Rural Sicily**. London: London School of Economics and Political Science.
- Banerjee, A.V.; Gertler, P.J.; Ghatak, M. (1998). **Empowerment and Efficiency: Economic Analysis of a Tenancy Reform Program in India**. *Paper* apresentado ao Seminário Internacional: Distribuição de Riqueza, Pobreza e Crescimento Econômico. NEAD - World Bank. Junho. Mimeo.

- Bardhan, P.; Singh, N. (1987). A Note on Moral Hazard and Cost Sharing in Sharecropping. **American Journal of Agricultural Economics**, v. 69, n. 2, p. 392-3.
- Bardhan, P.; Udry, C. (1999). **Development Microeconomics**. Oxford University Press. Capítulo 6, The Rural Land Market, p. 60-75.
- Barroso, L. A. (2001). **Leasing Agrário e Arrendamento Rural com Opção de Compra**. Belo Horizonte: Del Rey.
- Barzel, Y. (1989). **Economic Analysis of Property Rights**. Cambridge University Press.
- Beskow, B. P. (1986). **O Arrendamento Capitalista na Agricultura**. São Paulo-Brasília: HUCITEC-CNPq.
- Bliss, C.; Stern, N. (1981). **Palanpur: The Economy of an Indian Village**. Clarendon, Oxford.
- Boadu, F. O. (1992). The Efficiency of Share Contracts in Ghana's Cocoa Industry. **The Journal of Development Studies**, v.29, n. 1, p. 108-120.
- Braga, J. S. P. (2000). O Direito à Terra e os Contratos Agrários no Brasil: contradições e impasses. In Laranjeira, R. (coord.). **Direito Agrário Brasileiro**. São Paulo: LTr.
- Brasil. **Censos Agropecuários**, vários anos.
- Buainain, A. M. (1980). **A renda da terra no desenvolvimento capitalista: (as contradições entre o capita e a propriedade fundiária)**. Recife: UFPE. (Dissertação de Mestrado)
- Buainain, A. M.; Rello, F. (1998). **Macroeconomia e Políticas Públicas Agrícolas: Um guia metodológico**. FAO/IE-UNICAMP.
- Buainain et. al. (2002). Decentralized Access to Land: issues for debate. In **Regional Workshop on Land Issues in Latin America and the Caribbean: panel on redistributive land reform**. Pachuca, México, 19 a 22 de maio de 2002.
- Buainain (2004). Reflexões sobre o modelo vigente de reforma agrária. In HOFMEISTER, W, (Org.). **Revolução no Campo**. Rio de Janeiro, 2004, v.03, p- 49-64.
- Buainain, A. M. et al. (2007a). **O Arrendamento de Terras no Brasil: condicionantes, funcionamento e perspectivas**. Brasília. Relatório de Pesquisa.
- Buainain, A. M.; Neder, H. D.; Lima, F. (2007b). **Evolução e Pobreza Rural no Brasil**. Fundo Internacional de Desenvolvimento da Agricultura – FIDA. (Relatório de Pesquisa).
- Buainain, A. M. et al (2008). **Luta pela terra, reforma agrária e gestão de conflitos no Brasil**. Campinas, SP: Editora da UNICAMP.

- Burke, M. A. (1998). **Contracts and Conventions: Competing Theories and Evidence from Illinois Cropshare Leasing**. Baltimore, Maryland: Johns Hopkins University.
- Camarço, C. A. M. (2001). Contratos agrários: uma nova visão do sistema normativo. **Revista de Direito Agrário**, Brasília, v.17, n.16, p. 79-85.
- Carneiro, R. C. (1978). **Capitalismo e pequena produção na agricultura do Nordeste**. Campinas: IFCH/Unicamp. (Dissertação de Mestrado).
- Carter, M. R. (2003). Viejos problemas y nuevas realidades: la tierra y la investigación sobre políticas agrarias en América Latina y el Caribe. In Tejo, P. (org.). **Mercados de tierras agrícolas en América Latina y el Caribe: una realidad incompleta**. Santiago do Chile: Nações Unidas/Cepal/GTZ, v.1
- Carter, M. R.; Salgado, R. (2001). Land Market Liberalization and the Agrarian Question in Latin America. In De Janvry, A. et al (eds). **Access to Land, Rural Poverty, and Public action**. Oxford University Press, New York.
- Cheung, S.N.S. (1968). Private Property Rights and Sharecropping. **Journal of Political Economy** 76, p.1107-22.
- Cheung, S.N.S. (1969a). Transaction Costs, Risk Aversion and the Choice of Contractual Arrangements. **Journal of Law and Economics** 12, p. 23-43.
- Cheung, S.N.S. (1969b). **The Theory of Share Tenancy**. Chicago University Press, Chicago.
- Coase, R. H. (1937). The Nature of the firm. **Economica**.
- Coase, R. H. (1960). The Problem of Social Cost. **Journal of Law and Economics** 3, p. 1-44.
- Corrêa, A. J.. **Distribuição de renda e pobreza na agricultura brasileira**. Piracicaba: Editora UNIMEP, 1998. 260p.
- Coutinho, M. C. (1993). **Lições de Economia Política Clássica**. São Paulo: Editora Hucitec.
- Datta. S.K. (1983). Sharecropping as "Second-Best" Form of Tenancy in Traditional Agriculture. **Indian Economic Journal** 30, p. 71 -89.
- Datta. S.K.; O'Hara, D.J.; Nugent, J.B. (1986). Choice of Agricultural Tenancy in the Presence of Transaction Costs. **Land Economics** 62, p. 145-58.
- De Janvry, A.; Macours, K.; Sadoulet, E. (2000). **Acesso a terra via os mercados de arrendamento agrários na América Latina**. Seminário Regional sobre o mercado agrário na América Latina e Caribe, Santiago, Chile. Mimeo.

- Deininger, K.; Jin, S. (2006). Tenure security and land-related investment: Evidence from Ethiopia. **European Economic Review**, v.50, p.1.245-1.277.
- Demsetz, H. (1967). Toward a Theory of Property Rights. **American Economic Review**, vol. 57, p. 347-359.
- DeSilva, S. (2000). **Essays on Land Tenancy and Imperfect Labor Markets**. Yale University. (Dissertação de Mestrado).
- Dubois, P. (2002). Moral hazard, land fertility and sharecropping in a rural área of the Philippines. **Journal of Development Economics**, v. 68, p. 35-64.
- Eggertsson, T. (1990). **Economic behavior and institutions**. Cambridge surveys of economic literature.
- Emigh, R. J. (1997). The Spread of Sharecropping in Tuscany: The Political Economy of Transaction Costs. **American Sociological Review**, v.62, n.3, p. 423-442.
- Enciclopédia Saraiva do Direito** (1978). R. Limongi França (coord.). São Paulo: Saraiva.
- Eswaran, M.; Kolwal, A. (1985). A Theory of Contractual Structure in Agriculture. **American Economic Review** 75, p. 352-67.
- Feder, G.; Feeny, D. (1993). The Theory of Land Tenure and Property Rights. In Hoff, K.; Braverman, A.; Stiglitz, J. (eds.). **The Economics of Rural Organization: theory, practice and policy**. Oxford: Oxford University Press. p. 240-250.
- Field, B. C. (1989). The Evolution of Property Rights. **Kyklos**, vol. 42, fasc. 3, p. 319-345.
- Fukunaga, K. (2006). **Incentives and contract design: A case study of farmland lease contracts in U.S. agriculture**. Ames, Iowa: Iowa State University. (Dissertação de mestrado).
- Furtado, C. (1972). **Análise do Modelo Brasileiro**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 3ª ed. .
- Garcia, A. R. (1996). **Manual Prático de Arrendamento e Parceria**. São Paulo: Globo.
- Gasques, J. G.; Conceição, J. C. P. R. da (2000). A Demanda da Terra para a Reforma Agrária no Brasil. In LEITE, P. S. et al (orgs.). **Reforma agrária e desenvolvimento sustentável**. Brasília: Paralelo 15, Núcleo de Estudos Agrários e Desenvolvimento, Ministério do Desenvolvimento Agrário.
- Gasques, J. G.; Villa Verde, C. (1990). Crescimento da Agricultura Brasileira e Política Agrícola nos Anos Oitenta. **Agricultura em São Paulo**. São Paulo, 37(1): 183-204.
- Grassi Neto, R. (1994). O “direito de preferência” nos contratos agrários. **Revista de Direito Civil, Imobiliário, Agrário e Empresarial**, São Paulo, v.18, n. 68, p. 108-23, abr./jun.

- Graziano da Silva, J. (1980). **Progresso Técnico e Relações de Trabalho na Agricultura Paulista**. Campinas: UNICAMP/IE. (Tese de Doutorado)
- Guanziroli, C. E.; Buainain, A. M.; Romeiro, A. R.; Sabatto, A. Di; Bittencourt, G. A. (2001). **Agricultura Familiar e Reforma Agrária no Século XXI**. Rio de Janeiro: Garamond, v. 1. .
- Guedes Pinto, L. C. (1995). Reflexões sobre a Política Agrária Brasileira no Período 1964-1994. **Reforma Agrária**. Revista da ABRA, São Paulo, v.25, n.1, p. 65-92.
- Guimarães, A. P. (1968). **Quatro Séculos de Latifúndio**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 3ª ed. .
- Hallagan, W. (1978). Self-selection by Contractual Choice and the Theory of Sharecropping. **Bell Journal of Economics** 9, p. 344-54.
- Heady, E.(1947). Economics of Farm Leasing Systems. **Journal of farm Economics** 29, p. 659-78.
- Helfand, S. M.; Brunstein, L. F. (2001). Mudanças Estruturais no Setor Agrícola Brasileiro e as Limitações do Censo Agropecuário 1995-1996. **Revista de Economia e Sociologia Rural**, vol. 39, nº. 3, julho/setembro, pp. 179-203.
- Hironaka, G. M. F. N. (1990). Contratos agrários. **Revista de Direito Civil, Imobiliário, Agrário e Empresarial**, São Paulo, v.14, n. 53, p. 100-21, jul./set.
- Hoff, K. (1998). **Wealth Distribution, Economic Efficiency and Incentives**. Seminário Internacional: Distribuição de Riqueza, Pobreza e Crescimento Econômico. NEAD – World Bank, p.14-7. Julho. Mimeo. 37p.
- Hoffmann, R. (1998). **Distribuição de renda: medidas de desigualdade e pobreza**. São Paulo:EDUSP. 275p.
- Hoffmann, R. (2000). **Distribuição da Posse da Terra no Brasil e nas Unidades da Federação, conforme a condição do produtor, 1970 a 1995/96**. Campinas: IE/UNICAMP. Mimeo. 73 p.
- Hoffmann, R. (2001). A distribuição da posse da terra no Brasil de acordo com as PNAD de 1992 a 1999. In: J. C. Conceição e J. G. Gasques, **Transformações da agricultura e políticas públicas**. Brasília: IPEA.
- Hoffmann, R. (2007). Distribuição da renda e da posse da terra no Brasil. In Ramos, P. (org.). **Dimensões do Agronegócio Brasileiro: políticas, instituições e perspectivas**. Brasília: MDA. (Nead Estudos, 15). p. 172-225.

- Hoffmann, R.; Graziano da Silva, J. F. (1975). A Estrutura Agrária Brasileira. In Contador, C. B. (ed.). **Tecnologia e Desenvolvimento Agrícola**. Rio de Janeiro, IPEA/INPES. (Série Monográfica nº 17), p. 233-265.
- Hoffmann, R.; Silva, J. G. da. (1999). O Censo Agropecuário de 1995-96 e a distribuição da posse da terra no Brasil. **XXXVII Congresso Brasileiro de Economia e Sociologia Rural**. Anais em CD-Rom, Foz do Iguaçu, 1 a 5 de julho de 1999.
- Hoffmann, R.; Simão, R. C. S. (2005). Determinantes do rendimento das pessoas ocupadas em Minas Gerais em 2000: o limiar no efeito da escolaridade e as diferenças entre mesorregiões. **Nova Economia**, vol. 15, n. 2, p. 35-62.
- Hurwicz, L.; Shapiro, L. (1978). Incentive Structures Maximizing Residual Gain Under Incomplete Information. **Bell Journal of Economics** 9, p. 180-92.
- IBGE (1995). **Manual de Entrevista da Pesquisa Básica – PNAD 1995**.
- IBGE (2006). **Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD)**.
- Issawi, C. (1957). Farm Output under Fixed Rents and Share Tenancy. **Land Economics** 38, p. 74-7.
- Jaynes, D. G. (1982). Production and Distribution in Agrarian Economies. **Oxford Economic Papers** 34, p. 346-67.
- Jones, R. (1831). **An Essay on the Distribution of Wealth and on the Sources of Taxation**, Part 1 – Rent, Jonh Murray, London.
- Kageyama, A. (2006). Desenvolvimento rural no Rio Grande do Sul. In Schneider, S. (org.). **A diversidade da agricultura familiar**. Porto Alegre: Editora da UFRGS, p. 240-267.
- Kageyama, A. (2008). **Desenvolvimento Rural (conceitos e aplicação ao caso brasileiro)**. Porto Alegre: Editora da UFRGS.
- Knight, F. (1957). **Risk, Uncertainty and Profit**. New York: Kelley and Millan.
- Koo, A. Y. C. (1973). Toward a More General Model of Land Tenancy and Reform. **Quarterly Journal of Economics** 87, p. 567-80.
- Kuntz, R. N. (1982). **Capitalismo e Natureza: Ensaio sobre os Fundadores da Economia Política**. São Paulo: Editora Brasiliense.
- Kuntz, R. N. (org.) (1984). **François Quesnay: Economia**. São Paulo: Ática.
- Laffont, J.; Matoussi, M. S. (1995). Moral Hazard, Financial Constraints and Sharecropping in El Oulja. **Review of Economic Studies**, v. 62, p.381-399.

- Lucas, R. E. B. (1979). Sharing, Monitoring and Incentives: Marshallian Misallocation Reassessed. **Journal of Political Economy** 87, p. 501-20.
- Malthus, T. R. (1996). **Princípios de Economia Política: e considerações sobre sua aplicação prática. Ensaio sobre a População**. São Paulo: Abril Cultural. (Os Economistas).
- Marshall, A. (1982). **Princípios de Economia**. São Paulo: Abril Cultural. (Os Economistas).
- Marx, K. (1985). **O Capital: crítica da economia política**. São Paulo: Abril Cultural. (Os Economistas).
- Mazumder, D. (1975). The Theory of Sharecropping and Labour Market Dualism. **Economica** 32, p. 161-73.
- McCulloch, J.R. (1843). **Principles of Political Economy**, Edinburgh.
- Mill, J.S. (1988). **Princípios de Economia Política**. São Paulo: Nova Cultural. (Os Economistas).
- Murrell, P. (1983). The Economics of Sharing: A Transaction Cost Analysis of Contractual Choice in Farming. **Bell Journal of Economics** 14, p. 283-92.
- Nabi, I. (1986). Contracts, Resource Use and Productivity in Sharecropping. **Journal of Development Studies**, vol.22, n. 2, p. 429-42.
- Napoleoni, C. (2000). **Smith, Ricardo, Marx: considerações sobre a história do pensamento econômico**. São Paulo: Paz e Terra.
- Newbery, D.M.G. (1977). Risk-sharing, Sharecropping and Uncertain Labour Markets. **Review of Economic Studies** 44, p. 585-94.
- Newbery, D.M.G.; Stiglitz, J.E. (1979). Sharecropping Risksharing and the Importance of Imperfect Information. *In* J. Roumasset et al. (eds). **Risk, Uncertainty and Agricultural Development, Agricultural Development Council**, New York.
- Ney, M. G.; Hoffmann, R. (2003). Desigualdade de renda na agricultura: o efeito da posse da terra. **Revista de Economia**, v.4, n.1, p. 113-152, janeiro-junho.
- North, D. (1994). **Custos de Transação, Instituições e Desempenho Econômico**. Rio de Janeiro: Instituto Liberal.
- Oliveira, L. M. (1988). **Dos Prazos Mínimos nos Contratos Agrários Típicos**. São Paulo: FD/USP. (Dissertação de Mestrado).
- Opitz, O.; Opitz, S. C. B. (1969). **Contratos Agrários no Estatuto da Terra**. Rio de Janeiro: Editor Borsoi.

- Opitz, O.; Opitz, S. C. B. (1971). **Contratos no Direito Agrário**. Porto Alegre: Síntese.
- Ostrom, E. (2001). The Puzzle of Counterproductive Property Rights Reforms: A Conceptual Analysis. In De Janvry, A. et al (eds). **Access to Land, Rural Poverty, and Public action**. Oxford University Press, New York.
- Pereira, J. M. M. (2006). A política agrária do Banco Mundial em questão. **Estudos Avançados**, vol. 20, n. 57, p. 355-383.
- Pettersen, A.; Marques, N. (1977). **Uso e Posse Temporária da terra (Arrendamento e Parceria). Doutrina, Legislação, Jurisprudência**. São Paulo: Pró-Livro.
- Prado Jr., C. (1979). **A Questão Agrária no Brasil**. São Paulo: Brasiliense.
- Quibria, M.G. ; Rashid, S. (1984). The Puzzle of Sharecropping: A Survey of Theories. **World Development** 12, p. 103-14.
- Quibria, M.G. ; Rashid, S. (1986). Sharecropping in Dual Agrarian Economies: A Synthesis. **Oxford Economic Papers** 38, p. 94-111.
- Rao. C.H.H. (1971). Uncertainty, Entrepreneurship and Sharecropping in Índia. **Journal of Political Economy** 79, p. 578-95.
- Reid, J.D. Jr (1976). Sharecropping and Agricultural Uncertainty. **Economic Development and Cultural Change** 24, p. 549-76.
- Reid, J.D. Jr (1977). The Theory of Share Tenancy Revisited-Again. **Journal of Political Economy** 85, p. 403-07.
- Reydon, B. P. (1992). **Mercados de terras agrícolas e determinantes de seus preços no Brasil: um estudo de casos**. Campinas: UNICAMP/IE. (Tese de Doutorado)
- Reydon, B. P.; Plata, L. E. A. (2000). **Intervenção Estatal no Mercado de Terras: a experiência recente no Brasil**. Campinas: NEA/IE/UNICAMP. Estudos NEAD 3.
- Reydon, B. P.; Plata, L. E. A. (2006a). O Mercado de Arrendamento e Parceria no Brasil. In Reydon, B. P.; Cornélio, F. N. M. (orgs.). **Mercados de Terras no Brasil: estrutura e dinâmica**. Brasília: NEAD. (NEAD Debate 7). p. 227-265.
- Reydon, B. P.; Plata, L. E. A. (2006b). O Plano Real e o Mercado de Terras no Brasil: lições para a democratização do acesso à terra. In Reydon, B. P.; Cornélio, F. N. M. (orgs.). **Mercados de Terras no Brasil: estrutura e dinâmica**. Brasília: NEAD. (NEAD Debate 7). p. 267-284.
- Rezende, G. C. (1985). A agricultura e a reforma do crédito rural. **Revista Brasileira de Economia**. Rio de Janeiro, v. 39, n. 2, p. 185-206, abr./jun. .

- Rezende, G. C.; Kreter, A. C. (2008). **A legislação trabalhista brasileira e seus efeitos adversos sobre os custos de transação na agricultura.** Texto para discussão.
- Ricardo, D. (1985). **Princípios de Economia Política e Tributação.** São Paulo: Abril Cultural. (Os Economistas).
- Robertson, A. F. (1982). ABUSA: The Strutral History of an Economic Contract. **The Journal of Development Studies**, v.18, n. 4, p. 447-478.
- Roumasset, J. (1979). Sharecropping, Production Externalities and the Theory of Contracts. **American Journal of Agricultural Economics** 61, p. 640-7.
- Roumasset, J.; Uy, M. (1987). Agency costs and the Agricultural Firm. **Land Economics** 63, p. 290-302.
- Sabatto, A. Di. (2008). **A Intervenção no Mercado de Terras Rurais no Brasil: um estudo sobre o crédito fundiário e o imposto territorial rural no período 1997-2002.** Rio de Janeiro: Instituto de Ciências Humanas e Sociais/UFRRJ. (Tese de doutorado).
- Sadoulet, E.; Fukui, S.; De Janvry, A. (1994). Efficient share tenancy contracts under risk: The case of two rice-growing villages in Thailand. **Journal of Development Economics**, v.45, p.225-243.
- Sadoulet, E.; Murgai, R.; De Janvry, A. (2001). Access to Land via Land Rental Markets. *In* De Janvry, A. et al (eds). **Acess to Land, Rural Poverty, and Public action.** Oxford University Press, New York.
- Saiad, J. (1982). Especulação em terras rurais, efeitos sobre a produção agrícola e o novo ITR. **Pesquisa e Planejamento Econômico.** Rio de Janeiro, v.12, n. 1, p. 87-108.
- Sampaio, O. B. M. DE et al. (1999). **Desapropriação agrária pelo rito sumário: justa indenização.** Brasília, MDA, Relatório de Pesquisa.
- Santos, W. M. dos (2001). **Desapropriação, Reforma Agrária e Meio Ambiente: aspectos substanciais e procedimentos – Reflexo no Direito Penal.** Belo Horizonte: Mandamentos.
- Schickele, R. (1941). Effects of Tenure Systems on Agricultural Efficiency. **Journal of Farm Economics** 23, p. 185-205.
- Sharma, N.; Drèze, J. (1996). Sharecropping in a North Indian Village. **The Journal of Development Studies**, v.33, n. 1, p. 1-39.

- Silva, L. (1996). **Terras devolutas e latifúndio: efeitos da Lei de 1850**. Campinas: Editora da Unicamp.
- Smith, A. (1985). **A Riqueza das Nações**. São Paulo: Abril Cultural. (Os Economistas).
- Sodero, F.P. (1968). **Direito agrário e reforma agrária**. São Paulo. Ed. Livraria Legislação Brasileira.
- Sodero, F.P. (1979). O Estatuto da Terra, de 1964 a 1979. **Reforma Agrária**. Revista da ABRA, Campinas, São Paulo, v.9 , n.6 , p. 3-20.
- Sodero, F.P. **Direito de Preempção (Direito Agrário)**. In Enciclopédia Saraiva do Direito, v. 26, p. 235-37.
- Spence, A. M. (1973). Job Market Signaling. **Quarterly Journal of Economics**, vol. 87, august, p. 355-374.
- Stiglitz, J.E. (1974). Incentives and Risk Sharing in Sharecropping. **Review of Economic Studies** 41, p. 219-55.
- Taslim, M. A.; Ahmel, F. U. (1992). An Analysis of Land Leasing in Bangladesh Agriculture. **Economic Development and Cultural Change**, v.40, n.3, p.615-628.
- Taslim, M.A. (1992). A Survey of Theories of Cropshare Tenancy. **The Economic Record**, vol. 68, n. 202, septemper, p. 254-75.
- Taslim, M.A.; Ahmed, F.U. (1992). Factor Market Imperfections and Land Leasing in Bangladesh Agriculture. **Economic Development and Cultural Change** 40, p. 615-18.
- Tunali, I. (1993). Choice of Contracts in Turkish Agriculture. **Economics Development and Cultural Change**, v. 42, n. 1, p. 67-86.
- Vieira, I. A. (1998). Empresa agrária e contratos agrários. **Revista dos Tribunais**, São Paulo, v.87, n. 757, p. 29-51, nov.
- Vogelgesang, F. (1996). Los derechos de propiedad y el mercado de la tierra rural en América Latina. **Revista de la Cepal** 58, abril.
- Wambier, L. R. (1988). Contratos agrários: restrições ao principio da autonomia da vontade. **Revista de Direito Civil, Imobiliário, Agrário e Empresarial**, São Paulo, v.12, n. 45, p. 106-9, jul./set.
- Williamson, O. (1989). **Las Instituciones Econômicas del Capitalismo**. México DF: Fondo de Cultura Econômica.

Young, A. (1973). **Travels in France during the years 1787, 1788, 1789**, Vol.2, Dublin, reprint.

Zaman, M.R. (1973). Sharecropping and Economic Efficiency in Bangladesh. **Bangladesh Economic Review** 1, p. 149-72.

Zylbersztajn, D; Sztajn, R. (orgs.) (2005). **Direito e Economia: Análise Econômica do Direito e das Organizações**. Rio de Janeiro: Elsevier.