

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA MARIA
CENTRO DE CIÊNCIAS RURAIS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM EXTENSÃO RURAL**

**INFLUÊNCIA DO MERCADO E PREÇO DA TERRA
NOS SISTEMAS DE PRODUÇÃO FAMILIARES
PECUARISTAS NO URUGUAI**

DISSERTAÇÃO DE MESTRADO

Gustavo Daniel Benítez Castro

**Santa Maria, RS, Brasil
2014**

**INFLUÊNCIA DO MERCADO E PREÇO DA TERRA
NOS SISTEMAS DE PRODUÇÃO FAMILIARES
PECUARISTAS NO URUGUAI**

Gustavo Daniel Benítez Castro

Dissertação apresentada ao Curso de Mestrado do Programa de
Pós-Graduação em Extensão Rural, Centro de Ciências Rurais,
da Universidade Federal de Santa Maria (UFSM, RS),
como requisito parcial para a obtenção do grau de
Mestre em Extensão Rural

Orientador: Prof. Pedro Selvino Neumann

**Santa Maria, RS, Brasil
2014**

Benítez Castro, Gustavo Daniel

Influência do mercado e preço da terra nos sistemas de produção familiares pecuaristas no Uruguai / Gustavo Daniel Benítez Castro.-2014.

204 p.; 30cm

Orientador: Pedro Selvino Neumann

Dissertação (mestrado) - Universidade Federal de Santa Maria, Centro de Ciências Rurais, Programa de Pós-Graduação em Extensão Rural, RS, 2014

1. Sistemas de Produção 2. Mercado de terras 3. Renda da terra 4. Enfoque sistêmico 5. Pecuária familiar I. Selvino Neumann, Pedro II. Título.

**Universidade Federal de Santa Maria
Centro de Ciências Rurais
Programa de Pós-Graduação em Extensão Rural**

**A Comissão Examinadora, abaixo assinada,
aprova a Dissertação de Mestrado**

**INFLUÊNCIA DO MERCADO E PREÇO DA TERRA
NOS SISTEMAS DE PRODUÇÃO FAMILIARES
PECUARISTAS NO URUGUAI**

elaborada por
Gustavo Daniel Benítez Castro

como requisito parcial para a obtenção do grau de
Mestre em Extensão Rural

COMISSÃO EXAMINADORA:

Prof. Dr. Pedro Selvino Neumann
(Presidente/Orientador)

Prof. Dr. Humberto Tommasino
(UDELAR)

Prof. Dr. Benedito Silva Neto
(UFFS)

Santa Maria, 11 de março de 2014

Agradecimentos

Ao Prof. Tommasino (Tomaso), por seus aportes no trabalho, o apoio e, sobretudo, por ser responsável de que tenha vindo a fazer o mestrado.

Ao Prof. Marcos Piccin e a Cassiane da Costa Rauber, pelas bibliografias aportadas, que foram fundamentais para esta dissertação.

A Emiliano Guedes, Guillermo Foladori e Santiago Monteverde, pelas contribuições com o trabalho.

Aos professores do Curso pelo aprendizado, em especial à Prof. Vivien e ao Prof. (in memoriam) Jose Antônio Costabeber.

Ao meu orientador pela sua maneira de ser simples e direto. Tem me ensinado muito. Obrigado por isso.

Aos produtores e informantes que possibilitaram esta pesquisa, mas sobretudo por serem exemplos de resistência silenciosa contra um modelo que se organiza para expulsá-los.

Aos colegas do Curso com quem teve um importante aprendizado e, sobretudo, deixaram uma marca em mim, especialmente a Mary, Silvio, Bellé, Milena, o Carioca, Rodrigo e Iolanda. Tomara que também eu deixasse uma marca neles.

A CAPES e a Facultad de Veterinaria da UDELAR pelo apoio para realizar o curso de mestrado.

Especialmente aos colegas da Área de Economía y Administración da Faculdade de Veterinária: Jacque, Goyo e Javito, que suportaram todo o trabalho na minha ausência.

Aos amigos e família, que, na distância, foram um constante apoio.

E especialmente a Carla por ter me acompanhado nesta(s) viagem(ns). Nem todo o mundo faz isso. Eternamente agradecido.

Horas de efervescencia, horas de adrenalina al tope para darme cuenta de que lo que verdaderamente importa no es el triunfo.

No.

Es lo que nos trajo en silencio hasta acá. Y ¿sabés qué? Se parece mucho a lo que pasó en tiempos anteriores. Recién ahora me doy cuenta de que aquellas no fueron derrotas si es que a este cambiante viento que emociona lo llamamos éxito.

(adaptado de P. Benítez)

RESUMO

Dissertação de Mestrado
Programa de Pós-Graduação em Extensão Rural
Universidade Federal de Santa Maria

INFLUÊNCIA DO MERCADO E PREÇO DA TERRA NOS SISTEMAS DE PRODUÇÃO FAMILIARES PECUARISTAS NO URUGUAI

AUTOR: GUSTAVO DANIEL BENÍTEZ CASTRO

ORIENTADOR: PEDRO SELVINO NEUMANN

Data e Local da Defesa: Santa Maria, 11 de março de 2014.

No Uruguai, nos últimos anos, evidenciou-se um importante dinamismo no setor agropecuário. Os preços internacionais das commodities pressionavam sobre o preço da terra que aumentou mais de 600% e os preços dos arrendamentos mais de 400% no período compreendido entre 2000 e 2011. Isto foi acompanhado pela venda de quase 7 milhões de ha e do arrendamento de quase 8 milhões de ha, somando entre eles quase a totalidade da superfície produtiva do país. Dos 57 mil estabelecimentos existentes em 2000, diminuíram para o ano 2011, mais de 12 mil estabelecimentos, dos quais 11 mil eram unidades menores aos 100 ha. O presente trabalho teve como objetivos principais compreender a estrutura e o funcionamento do mercado de terras no Uruguai, para, posteriormente, explicar como tem sido a influência desse mercado e dos preços fundiários sobre os sistemas de produção familiares. Realizou-se uma análise de dados secundários sobre os preços da terra e a dinâmica do mercado de terras, comparando com os dados dos censos agropecuários da estrutura fundiária, concentração e estrangeirização da terra, em nível nacional e por departamento. Posteriormente, a partir dos conceitos da Teoria da Renda Fundiária, valorou-se a estrutura e o funcionamento do mercado de terras, comprovando a existência de comportamentos especulativos. Por sua vez, a partir do método sistêmico, baseado na teoria de Sistemas Agrários, o Análise-Diagnóstico de Sistemas Agrários, realizou-se o estudo da influência do mercado de terras como um fator de diferenciação dos sistemas de produção familiares da zona homogênea de Barriga Negra e Sierras Blancas, no departamento de Lavalleja. Realizou-se a tipologia dos sistemas de produção e escolheram-se casos típicos e representativos destes tipos, sobre as quais se realizou a avaliação econômica. Os principais resultados mostraram que o aumento nos preços fundiários é produto do contexto de preços internacionais elevados das commodities, mas também produto de um comportamento especulativo dos proprietários fundiários e das grandes empresas florestais. O preço da terra constitui um entrave para a ampliação da escala produtiva das pequenas unidades familiares, que, desse modo, não podem acessar a terra por via do mercado. Os sistemas que, com maior área produtiva, conseguem uma reprodução ampliada a partir do arrendamento, mas, para estes, o preço da terra também é um empecilho para a compra, ficando dependentes dos arrendamentos. Desse modo, as grandes empresas florestais da zona homogênea concentram áreas, pressionando para o aumento no preço da terra e apropriam-se da renda fundiária gerada pelo trabalho dos pequenos produtores. Nesse contexto, sem uma intervenção pública parece pouco provável que estas unidades encontrem mecanismos de acesso a terra, para viabilizar seus sistemas, e portanto, tendem a abandonar a produção.

Palavras-chave: Sistemas de Produção; Mercado de Terras; Renda fundiária.

ABSTRACT

Master dissertation
Postgraduate Program in Rural Extension
Universidade Federal de Santa Maria

INFLUENCE OF LANDMARKET AND LAND PRICES IN LIVESTOCK PRODUCTION FAMILY SYSTEMS IN URUGUAY

AUTHOR: GUSTAVO DANIEL BENÍTEZ CASTRO

TUTOR: PEDRO SELVINO NEUMANN

Date and Place of Defense: Santa Maria, March 11, 2014.

In Uruguay in recent years was evidenced a significant increase in the agricultural sector. International commodity prices boosted the price of the land which increased by more than 600% and leases more than 400% in the period between 2000 and 2011. This was accompanied by the sale of almost 7 million hectares and the leasing of more than 8 million, addend between both, almost all of the productive area of the country. In the same period, of a total of 57 thousand establishments in 2000, lost more than 12 thousand establishments of which 11 thousand correspond to units of less than 100 hectares. The present work as main objectives has to understand how it is structured, and works the land market in Uruguay and then explain how has been the influence of that market and prices landholding on production systems family. Was performed an analysis of secondary data on prices for land and the dynamics of the land market, comparing himself with the census data structure of land ownership, concentration and foreignization of land, throughout the country and by departments. Subsequently, from the concepts of the theory of the Capitalist Theory of Land Rent, was evaluated the structure and functioning of the land market by checking for the existence of a speculative behavior in this market. In turn, on the basis of the systemic approach based on the Theory of Agrarian Systems (Analysis-Diagnosis of Agrarian Systems) was used the study of the influence of such market as a differentiation factor for production systems family of homogeneous area of Barriga Negra and Sierras Blancas in the department of Lavalleja. Was performed the typology of the production systems on the basis of typical cases and representative of these typologies, was performed the study economic. The principal results showed that the large increase in the price of the land, in Uruguay, it is a product of the international situation with high agricultural prices, but also of a speculative behavior by the big landowners and agribusiness companies. The price of land officiates as a barrier for small producers that do not have a scale according to the productive model and cannot access, via the market to purchase the land. Some systems that they get a accumulation, however, they do so from lease land and therefore the price of land also prevents them from the purchase of the mode of independence from the leases. This way, the forest big companies in the homogeneous area capture lands, they press for the increase of the prices and they appropriate of the rent land ownership starting from the lease of these small units. In this context, without a public intervention it seems unlikely that these units found mechanisms of accesses to the land, to make viable their systems, so they tend to the abandonment of the production.

Keywords: Production Systems, Land Market, Land Rent.

RESUMEN

Disertación de Maestría
Programa de Pos graduación en Extensión Rural
Universidade Federal de Santa Maria

INFLUENCIA DEL MERCADO Y PRECIOS DE LA TIERRA EN LOS SISTEMAS DE PRODUCCIÓN FAMILIARES GANADEROS DEL URUGUAY

AUTOR: GUSTAVO DANIEL BENÍTEZ CASTRO

ORIENTADOR: PEDRO SELVINO NEUMANN

Fecha y Local de Defesa: Santa Maria, 11 de marzo de 2014.

En Uruguay en los últimos años se evidenció un importante dinamismo en el sector agropecuario. Los precios internacionales de los commodities, impulsaron el precio de la tierra que aumentó más del 600% y los arrendamientos más del 400% en el período comprendido entre 2000 y 2011. Esto se acompañó de la venta de casi 7 millones de há y del arrendamiento de más de 8 millones, sumando entre ambas, casi la totalidad de la superficie productiva del país. En el mismo período, de un total de 57 mil establecimientos en 2000, se perdieron más de 12 mil establecimientos de los cuales 11 mil corresponden a unidades de menos de 100 ha. El presente trabajo tuvo como objetivos principales comprender como se estructura y funciona el mercado de tierras en Uruguay para, posteriormente, explicar cómo ha sido la influencia de ese mercado y de los precios fundiarios sobre los sistemas de producción familiares. Se realizó un análisis de datos secundarios sobre los precios de la tierra y la dinámica del mercado de tierras, comparándose con los datos censales de estructura fundiaria, concentración y extranjerización de la tierra, en todo el país y por departamentos. Posteriormente, a partir de conceptos de la Teoría de la Renta Capitalista de la Tierra, se evaluó la estructura y el funcionamiento del mercado de tierras comprobando la existencia de un comportamiento especulativo en dicho mercado. A su vez, a partir del método sistémico basado en la Teoría de Sistemas Agrarios (Análisis-Diagnóstico de Sistemas Agrarios) se realizó el estudio de la influencia de tal mercado como un factor de diferenciación de los sistemas de producción familiares de la zona homogénea de Barriga Negra y Sierras Blancas en el departamento de Lavalleja. Se realizó la tipología de los sistemas de producción y en base a casos típicos y representativos de esas tipologías, se realizó el estudio económico. Los principales resultados mostraron que el gran aumento del precio de la tierra, en Uruguay, es producto de la coyuntura internacional con precios agropecuarios elevados, pero también de un comportamiento especulativo por parte de los grandes terratenientes y de las empresas del agronegocio. El precio de la tierra oficia de barrera para los pequeños productores que no tienen una escala productiva acorde al modelo y no pueden acceder, por vía del mercado a la compra de tierra. Algunos sistemas que sí consiguen una acumulación, sin embargo, lo hacen a partir de arrendar tierra y por lo tanto el precio de la tierra también les imposibilita la compra de modo de independizarse de los arrendamientos. Así, las grandes empresas forestales en la zona homogénea captan tierras, presionan para el aumento de los precios y se apropian de la renta fundiaria a partir del arrendamiento de estas pequeñas unidades. En ese contexto, sin una intervención pública parece poco probable que estas unidades encuentren mecanismos de accesos a la tierra, para viabilizar sus sistemas, por lo que tienden al abandono de la producción.

Palabras clave: Sistemas de Producción; Mercado de Tierras; Renta de la Tierra.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Ilustração 1. Funcionamento do mercado de terras.....	41
Ilustração 2. Fatores que aumentam o preço da terra.....	74

LISTA DE TABELAS

Tabela 1. Exportações de produtos selecionados de origem agropecuária no ano 2011.....	84
Tabela 2. Exportações agrícolas por ano, segundo o produto (em milhares de dólares)	84
Tabela 3. Número e tamanho dos estabelecimentos segundo a superfície, em 2011	88
Tabela 4. Número de explorações e superfície segundo a principal fonte de ingressos, em 2011	89
Tabela 5. Diferença em número dos estabelecimentos segundo o estrato de tamanho, entre os anos 2000 e 2011	91
Tabela 6. Diferença em superfície utilizada por estrato de tamanho, entre os anos 2000 e 2011	91
Tabela 7. Número de estabelecimentos por departamento e evolução entre 2000 e 2011	93
Tabela 8. Evolução do número e superfície dos estabelecimentos segundo a nacionalidade do produtor, entre os anos 2000 e 2011.	94
Tabela 9. Número de operações, superfície e valor das vendas por estrato de superfície no período 2000 – 2011	112
Tabela 10. Superfície vendida e arrendada anual no Uruguai entre os anos 2000 e 2011	122
Tabela 11. Número de estabelecimentos em Lavalleja e superfície utilizada, segundo o tamanho da exploração entre 2000 e 2011	136
Tabela 12. Quantidade e tamanho dos estabelecimentos de Lavalleja, segundo o principal ingresso, entre os anos 2000 e 2011	137
Tabela 13. Indicadores de Resultado Anual da Unidade de Produção Agrícola 1	159
Tabela 14. Indicadores de Resultado Anual da Unidade de Produção Agrícola 2	163
Tabela 15. Indicadores de Resultado Anual da Unidade de Produção Agrícola3	167

LISTA DE QUADROS

Quadro 1. Efeitos esperados sobre o valor da produtividade marginal da terra (VPM) e o preço da terra.	43
Quadro 2. Evolução da população total e rural absoluta e relativa, no Uruguai, entre os anos 2004 e 2011	87
Quadro 3. Principais empresas florestais no Uruguai	97
Quadro 4. Incorporação de terras pelo INC e 1985 até setembro de 2013	99
Quadro 5. Impostos e pressão fiscal no setor agropecuário (em milhões de U\$S).....	103

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfica 1. Evolução do número e tamanho médio dos estabelecimentos e superfícies, por ano de censo.	90
Gráfica 2. Evolução da taxa de inflação entre 2000 e 2011	107
Gráfica 3. Comportamento do preço da terra no período 1970 – 2010.....	110
Gráfica 4. Preço de venda das terras, total e por hectare, no período 2000-2011	111
Gráfica 5. Número de operações de compra e vendas e superfície anual vendida no período 2000-2011	112
Gráfica 6. Superfície média de vendas de terra no período 2000-2011.....	113
Gráfica 7. Comportamento do preço de venda da terra no período 2000 – 2011.....	114
Gráfica 8. Número de operações de compra e venda por departamento, período 2000 - 2011	115
Gráfica 9. Percentual equivalente de superfície vendida por departamento no período 2000-2011	115
Gráfica 10. Valor médio do hectare de terra vendida, por departamento, no período 2000-2011	116
Gráfica 11. Evolução absoluta do preço da terra por departamento, no período 2000 - 2011	117
Gráfica 12. Valor total e valor médio dos arrendamentos no Uruguai, entre 2000 e 2011	119
Gráfica 13. Quantidade de contratos e superfície arrendada total, entre 2000 e 2011.	120
Gráfica 14. Quantidade de contratos e superfície arrendada total, entre 2000 e 2011	120
Gráfica 15. Superfície vendida e arrendada, entre 2007 e 2011	121
Gráfica 16. Percentual de contratos segundo o destino produtivo, entre 2007 e 2011	123
Gráfica 17. Quantidade de contratos por departamento no período 2000 - 2011	125
Gráfica 18. Superfície (ha) arrendada por departamento, entre 2000 e 2011	125
Gráfica 19. Valor médio em 2000 e 2011 do hectare arrendado por departamento e a evolução percentual do período	126
Gráfica 20. Relação dos preços fundiários com outros bens e ativos financeiros.....	128
Gráfica 21. Evolução do preço da terra e dos produtos pecuários selecionados (em pesos uruguaios constantes de março 2011).....	130
Gráfica 22. Evolução do preço de mercado e preço estimado segundo as taxas de interesse (ativas) no período 2000 - 2011	132
Gráfica 23. Tipologia dos sistemas de produção na zona homogênea de Barriga Negra–Sierras Blancas.....	156
Gráfica 24. Relação do Valor Agregado Líquido, Nível de Reprodução Simples e Renda Agrícola anual, para a Unidade de Produção Agrícola 1.....	160
Gráfica 25. Relação do Valor Agregado Líquido e Nível de Reprodução Simples para a Unidade de Produção Agrícola 2	164
Gráfica 26. Relação do Valor Agregado Líquido e Nível de Reprodução Simples para a Unidade de Produção Agrícola 3	168

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ADSA - Análise - Diagnóstico dos Sistemas Agrários.

BPS - Banco de Previsión Social.

BROU - Banco de la República Oriental del Uruguay.

CGA - Censo Geral Agropecuário.

CONEAT - Comisión Nacional de Estudio Agroeconómico de la Tierra.

CEPAL - Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe.

CIR - Contribución Inmobiliaria Rural

CI - Consumo intermediário

DGDR - Dirección General De Desarrollo Rural.

DIEA - Dirección de Investigaciones y Estadísticas Agropecuarias.

DGR - Dirección General de Registros.

DEP - Depreciação.

FAO - Organização das Nações Unidas para a Alimentação e a Agricultura.

H-F-V - hortícola, frutícola, e vitivinícola.

IRA - Impuesto a la Renta Agropecuaria.

IRAE - Impuesto a la Renta de Actividades Económicas.

IMEBA - Impuesto a la Enajenación de Bienes Agropecuarios.

IVA - Impuesto al Valor Agregado.

IMABA - Impuesto a los Activos Bancarios.

ICIR - Impuesto a la Concentración de Inmuebles Rurales .

INC - Instituto Nacional de Colonización.

INE - Instituto Nacional de Estadística.

MGAP - Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca.

NRS - Nível de Reprodução Simples.

PIB - Produto Interno Bruto.

RA - Renda Agrícola.

RD - Renda Diferencial.

SAU - Superfície Útil.

UPA - Unidade de Produção Agropecuária.

VBP - Valor Bruto de Produção.

VPM - Valor da Produtividade Marginal da Terra.

VAB - Valor Agregado Bruto.

VAL - Distribuição do Valor Agregado.

SUMARIO

1	INTRODUÇÃO	15
1.1	Tema de pesquisa	17
1.2	Problema e perguntas da pesquisa	17
1.3	Importância e justificativa da pesquisa	17
1.4	Hipótese	18
1.5	Objetivos da pesquisa	18
1.5.1	Objetivo geral	18
1.5.2	Objetivos específicos	19
1.6	Procedimentos metodológicos	19
1.6.1	Foco de estudo: os produtores familiares pecuaristas de Lavalleja – Uruguai	19
1.6.2	Metodologia da pesquisa	21
1.6.3	Análise - Diagnóstico dos Sistemas Agrários	23
2	MERCADO DE TERRAS E DETERMINAÇÃO DOS PREÇOS FUNDIÁRIOS	28
2.1	Características da terra	28
2.2	Estrutura do mercado de terras	32
2.3	Funcionamento do mercado de terras	36
2.4	Determinantes dos preços fundiários	41
2.4.1	A terra como fator de produção	41
2.4.2	A terra como reserva de valor	44
2.4.3	Diferenças entre o curto e o longo prazo no preço da terra	47
3	ASPECTOS TEÓRICOS DO ENFOQUE SISTÊMICO PARA O ESTUDO DO MERCADO DE TERRAS	49
3.1	Teoria de Sistemas	49
3.2	Teoria de Sistemas Agrários	51
3.2.1	Organização e funcionamento dos sistemas agrários	53
3.2.2	Dinâmica dos sistemas agrários	55
3.3	A diferenciação dos sistemas de produção	56
3.4	Concepções teóricas sobre a terra	61
3.4.1	Teoria ricardiana da renda da terra	62
3.5	Aspectos da teoria marxista da renda da terra sobre os preços fundiários	65
3.5.1	Renda Diferencial	68
3.5.2	Renda Absoluta	71
3.6	Os preços da terra a partir das rendas	73
3.7	A <i>IV Renda da Terra</i> : a especulação com terras	75
3.8	O mercado de terras em face ao capital financeiro	78
4	ESTRUTURA DO MERCADO DE TERRAS NO URUGUAI	82
4.1	Contexto socioeconômico de influência do mercado de terras	83
4.1.1	Indicadores de comércio exterior	83
4.1.2	Cronologia das mudanças políticas e crises	85
4.2	Dinâmica da população e dos estabelecimentos rurais	87
4.2.1	População rural	87
4.2.2	Estrutura fundiária e evolução das propriedades agropecuárias	88
4.2.3	Evolução departamental dos estabelecimentos agropecuários	92
4.3	Estrutura do mercado de terras	94
4.3.1	Agentes envolvidos: estrangeirização e anonimato da terra	94
4.3.2	Ambiente institucional: legislação e políticas agrárias	100
5	FUNCIONAMENTO DO MERCADO DE TERRAS E FORMAÇÃO DOS PREÇOS FUNDIÁRIOS NO URUGUAI	109
5.1	Funcionamento do mercado de terras no Uruguai	109
5.1.1	O mercado de compra e vendas e os preços da terra no Uruguai	109

5.1.2	O mercado de arrendamento de terras e os preços de arrendamento no Uruguai.....	118
5.2	A dinâmica de outras variáveis	127
5.3	Discussão	132
6	OS SISTEMAS DE PRODUÇÃO DE BARRIGA NEGRA E SIERRAS BLANCAS, LAVALLEJA	136
6.1	Caracterização e regionalização de Lavalleja	136
6.1.1	Zona sudeste	138
6.1.2	Zona nordeste.....	140
6.1.3	Zona central	141
6.2	A zona homogênea de <i>Barriga Negra – Sierras Blancas</i> no 6º distrito	143
6.2.1	Características naturais	145
6.2.2	História da região, etnia e estrutura fundiária.....	147
6.2.3	População e infraestrutura	148
6.2.4	Mercados.....	149
6.2.5	Mercado de terras e preços fundiários no 6º distrito.....	150
6.2.6	Tipologia dos sistemas de produção da zona homogênea.....	152
6.3	A capacidade de reprodução dos sistemas de produção	157
6.4	Estratégias desenvolvidas pelos sistemas de produção	169
6.4.1	Ampliação da produção (“ <i>porteiras para adentro</i> ”).....	169
6.4.2	Estratégias coletivas (“ <i>porteiras para fora</i> ”).....	170
6.4.3	Abandono da produção: vendas ou arrendamentos (“ <i>porteiras e para fora</i> ”).....	173
6.5	Conclusões do capítulo	173
7	CONCLUSÕES E CONSIDERAÇÕES FINAIS	175
7.1	Conclusões	175
7.2	Considerações finais	179
	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	180
	ANEXOS	194
	ANEXO I. Dados das operações de venda e dos arrendamentos	194
	ANEXO II. Mapas da região	197
	ANEXO III. Dados das UPAs	199
	ANEXO IV. Registro fotográfico da leitura da paisagem	203

1 INTRODUÇÃO

No Uruguai, na primeira metade do século XX, a produção familiar foi estimulada e promovida para o fornecimento de alimentos de baixo custo para os centros urbanos, principalmente a capital do país, Montevideu. Porém, passada às décadas de 1950 e 1960, começou a reduzir-se o número de estabelecimentos rurais em geral e mais acentuado ainda na produção familiar (PIÑEIRO; FERNÁNDEZ, 2002), onde perderam-se mais do 35% dos produtores entre 1965 e 1985, combinado com um importante aumento da produtividade do trabalho.

A tendência da diminuição, embora se reverta levemente na última década do século XX, aprofundou-se a partir do ano 2000. Dos 57 mil estabelecimentos existentes em 2000, diminuíram para o ano 2011, mais de 12 mil estabelecimentos, dos quais 11 mil eram unidades menores aos 100 ha, o que representa uma perda de mais de 20% das unidades de produção em apenas 11 anos. Esse fenômeno foi acompanhado por uma importante dinâmica no setor agropecuário e no mercado de terras do país. O aumento do fluxo internacional de capitais, o aumento do preço das commodities, a abertura comercial da China, e o aumento da demanda de grãos para a produção de biocombustíveis gerou um incremento da rentabilidade do setor, e em conclusão um forte interesse pela atividade agropecuária e aumento dos preços da terra.

Em 2003, começou um crescimento dos preços fundiários, vertiginoso e continuado até 2008, e, a partir dele, desacelerou-se, mas não decresceu. O preço de venda da terra aumentou mais de 600% e os preços dos arrendamentos mais de 400% no período compreendido entre 2000 e 2011. Isto foi acompanhado pela venda de quase 7 milhões de ha e do arrendamento de quase 8 milhões de ha, somando entre eles quase a totalidade da superfície produtiva do país. E a grande parte das unidades afetadas nestas vendas foram as pequenas unidades familiares menores a 500 ha. Aliás, o Uruguai ainda tem nível de preços menor do que os países da região, o que leva a uma maior pressão para a procura de terras pelos capitais estrangeiros. O aumento nos preços fundiários tem sua origem no forte processo de transações de terras, quer como forma de compra, quer como arrendamento, conduzido pelo crescimento do mercado das commodities, os investimentos estrangeiros reforçados pelas políticas de atração de capitais e pelo assentamento do agronegócio (FLORIT; PIEDRACUEVA, 2011).

A expansão agrícola, embora contribuisse fortemente ao crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) e o Valor Bruto de Produção (VBP), tem colaborado com a diminuição dos agricultores tradicionais, principalmente familiares (ARBELETICHE; CARBALLO, 2010). Nesse sentido, verifica-se que a conjuntura atual do campo no Uruguai revela um processo de crescimento do preço da terra, associado à diminuição da quantidade de unidades de produção familiares. O presente trabalho pretende realizar uma abordagem sobre a influência dos diversos fatores fundiários em relação às estratégias que os sistemas de produção familiares do Uruguai desenvolvem para reproduzir-se.

Para a compreensão da abordagem deste trabalho, verifica-se que os sistemas de produção familiares do Uruguai apresentam um grande grupo nas explorações produtivas comerciais. Segundo os dados do Censo Geral Agropecuário (CGA) do ano 2000, observa-se que do total de explorações comerciais, 79% corresponde a produtores familiares¹ (aproximadamente 39.120 produtores), que representam apenas 22% da superfície ocupada (TOMMASINO; BRUNO, 2006).

O entorno dos sistemas de produção familiares, foco deste estudo, está constituído por aqueles elementos, que sem reunir os requisitos de pertença ao sistema, influem ou são influenciados por ele. Mas nem todos os elementos do sistema constituem o seu entorno. Assim, estes fatores podem ser agrupados em fatores socioeconômicos, institucionais e ecológicos (LOPARDO, 2005). Estes fatores impõem facilidades ou limitações aos sistemas e condicionam em maior ou menor grau a evolução deles, seja na manutenção, como no crescimento ou na regressão-crise, que dependerá do tipo de sistema, tipo de produção, de seu intercâmbio com o ambiente e dos próprios elementos constituintes e as relações internas do sistema. Alguns exemplos são os mercados de insumos, de produtos e serviços, da mão-de-obra, financeiro, e imobiliários, as tecnologias e fatores biológicos disponíveis e acessados, a topologia da região, o clima, entre vários outros (DUFUMIER, 1990). Considera-se o mercado de terras um importante componente desse ambiente.

¹ Segundo o Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca (MGAP) “considera-se produtor familiar àquelas pessoas físicas que cumpram simultaneamente os seguintes requisitos: realizar a exploração com colaboração máxima de até dois assalariados permanentes ou seu equivalente em jornais sazonais (500 jornais anuais); usufruir até 500 há índice CO.N.E.A.T. 100, sob qualquer forma de posse; obter a renda principal no do trabalho estabelecimento ou cumprir com a sua jornada laboral nela; residir no estabelecimento ou numa localidade próxima até 50 km” (MGAP, 2008, tradução nossa).

1.1 Tema de pesquisa

O tema principal do trabalho é a influência do mercado de terras e os preços fundiários, principal fator de produção agropecuária, nos sistemas de produção familiares do Uruguai num contexto de diminuição de unidades produtivas e diferenciação social. Para compreender essa influência, devem ser estudadas a estrutura e o funcionamento do mercado de terras, conhecendo o comportamento dos preços fundiários. Além disso, é preciso conhecer qual é a interpretação que os produtores dão para esses processos e como se organizam para dar resposta conforme seus objetivos particulares.

1.2 Problema e perguntas da pesquisa

Se as variações no preço da terra e o arrendamento têm forte influência no funcionamento dos sistemas de produção, é essencial conhecer como opera e estrutura-se e funciona o mercado e qual é o impacto sobre as unidades de produção; também resulta importante conhecer como interpretam essas dinâmicas os próprios produtores e qual as possibilidades de reprodução (manutenção, crescimento ou regressão-crise) desses sistemas perante a situação atual. Essa interpretação condiciona a tomada de decisões e as atividades que são desenvolvidas pelos produtores em resposta ante esses processos. Nesse sentido, a pesquisa tenta responder: como se estrutura e funciona o mercado de terras no Uruguai?; qual o impacto que a dinâmica dos preços fundiários e o mercado de terras geram sobre as atividades internas dos sistemas de produção agropecuária? Como se produz a interação entre os diferentes sistemas de produção que disputam o recurso terra? E, finalmente, quais as possibilidades de reprodução ou crescimento desses sistemas de produção?

1.3 Importância e justificativa da pesquisa

A importância deste trabalho está na possibilidade de contribuir na produção de maiores elementos para a compreensão da realidade da maioria dos produtores do Uruguai (os

produtores pecuaristas familiares) que vem sofrendo os processos de exclusão e diferenciação social por mais de 50 anos. No país, existem vários estudos sobre a estrutura fundiária e o comportamento dos preços de venda e arrendamento, mas são escassos os estudos sobre estrutura e funcionamento do mercado de terras e a influência deste e dos preços fundiários sobre os sistemas de produção.

1.4 Hipótese

Como hipótese principal afirma-se que o mercado de terras e os preços fundiários promovem a exclusão de produtores no Uruguai. Por sua vez, esta pode desdobrar-se em hipóteses secundárias. Assim, considera-se que o comportamento especulativo no mercado de terras eleva os preços fundiários a um nível que limita a capacidade de expansão dos produtores (para atingir o patamar de reprodução simples) e pressiona para o abandono da produção. Perante isto, os produtores reagem desenvolvendo diferentes estratégias: intensificação (em manejo, mão-de-obra ou capital) para melhorar a produtividade e a produção; vender total ou parcialmente sua mão-de-obra (pluriatividade); ou na realização de atividades coletivas que permitam o aumento da escala produtiva (grupos).

1.5 Objetivos da pesquisa

1.5.1 Objetivo geral

- Explicar o comportamento dos sistemas de produção pecuaristas familiares do Uruguai a partir da influência do mercado de terras e dos preços fundiários.

1.5.2 Objetivos específicos

- Avaliar a estrutura e o funcionamento do mercado de terras e o comportamento dos preços fundiários no Uruguai entre os anos 2000 e 2011.
- Analisar a capacidade de reprodução dos sistemas de produção numa região característica da pecuária do país (Barriga Negra - Sierras Blancas, Lavalleja).
- Avaliar as interações entre os sistemas de produção que disputam o recurso terra e as estratégias desenvolvidas em resposta ao mercado e preços fundiários.

1.6 Procedimentos metodológicos

1.6.1 Foco de estudo: os produtores familiares pecuaristas de Lavalleja – Uruguai

A pecuária representa a principal produção do país, atingindo, em 2011, mais da metade dos estabelecimentos produtores nacionais (49% bovinos de corte, 9,8% gado de leite e 6% ovinos, como principal fonte de ingressos). A pecuária de corte é muito significativa no país, envolvendo mais de 22 mil estabelecimentos (DIEA, 2013a). Esse fato tem acompanhado a história do país que, desde as primeiras colonizações, transformou-se em pecuarista e, segundo os dados históricos do Produto Interno Bruto (PIB) nacional, num país agroexportador que tem a carne bovina como principal produto de exportação histórico, e responsável pelo 16,8% do valor total das exportações em 2011 (OPYPA, 2012).

A pecuária, principalmente de corte e especificamente a cria, é fundamentalmente realizada por unidades de familiares e, portanto, ocupa o maior número de estabelecimentos e pessoas no espaço rural do país. Segundo os dados de 2000, este apresenta-se como um setor representativo do âmbito rural constituindo a grande maioria dos estabelecimentos:

Os principais resultados dessa tipologia de produtores são: a) 79% dos estabelecimentos no país são de tipo familiar, 13% são medianos e o restante 8% corresponde a produtores grandes; b) os produtores familiares pecuaristas são numericamente os mais importantes, se diferenciando netamente do resto ao constituir 65% do total de estabelecimentos familiares. (TOMMASINO; BRUNO, 2006, p. 11, tradução nossa)

Se bem, ainda é difícil precisar o número atual de produtores familiares (porque as estatísticas do último censo ainda não permitem determinar o universo), o Registro de Productores Familiares do levado pela Dirección General de Desarrollo Rural (DGDR) do Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca (MGAP), informa que, até maio de 2013, tinham-se cadastrado 21.138 unidades de produção e 23.102 pessoas físicas. O peso da pecuária de corte neste setor familiar é muito significativo: a produção familiar concentra-se principalmente na pecuária de corte, ocupando 57 % das famílias totais, seguidas pelo 17% que se dedicam à horticultura e a 13% à produção leiteira (DGDR, 2013).

O setor familiar no Uruguai é desde a década de 1960 o mais afetado pela diminuição de unidades de produção, embora se verifique entre os censos de 1990 e 2000 um aumento na quantidade total de estabelecimentos. Entre os anos 2000 e 2011, o processo de diminuição reaparece fortemente, concentrando-se principalmente nos estabelecimentos de até 100 ha que sofreram a perda de 11.114 unidades sobre de um total de 12.241 que desapareceram (DIEA, 2013a). Esse setor é o mais vulnerável e para o qual se demandam estudos e medidas específicas, caso a intenção seja controlar o processo. Além disso, 88% das vendas no período de estudo corresponderam a estabelecimentos menores de 500 ha, o que reforça a vulnerabilidade da pequena propriedade fundiária.

Os principais argumentos para focar a pesquisa em Lavalleja surgem da sua proporção de produtores pecuaristas e familiares. O departamento tem uma das maiores proporções de pequenos produtores familiares do país e os outros departamentos que têm quantidade significativa deste setor, caracterizam-se por outras produções². Por sua vez, tem uma forte identidade e tradição pecuária: é o departamento com a maior quantidade absoluta de estabelecimentos cujo principal ingresso é a pecuária de corte (2.349 estabelecimentos – 10,6%), e o segundo em quantidade relativa, 78,9%, sendo superado apenas por Treinta y Tres

² Segundo os dados do censo agropecuário 2011, Canelones tem a maior quantidade de produtores totais e familiares do país, porém a proporção da pecuária de corte atinge apenas a 9,5% dos estabelecimentos e a produção hortícola-frutícola e vinícola capta 30,1 % deles. Por tanto, Canelones é caracterizado principalmente como um departamento de produção hortícola: tem mais da metade dos produtores hortícolas do país (54,8 %), que historicamente dedicou-se para o abastecimento da capital do país. Colonia, que, em 2011, mostra uma maior quantidade de estabelecimentos que Lavalleja (realidade diferente ao ano 2000), tem sua distribuição mais diversificada e dividida entre a pecuária de corte (31,9%), do leite (28,6%) e a agricultura (de grãos, 17,7%). Em valores relativos à quantidade de produtores por setor, a diferença faz-se mais notória ainda: Colonia tem apenas o 4,4% dos produtores pecuaristas de corte do país, enquanto Lavalleja tem o 10,6% (o maior do país). Assim sendo, Colonia caracteriza-se como um departamento agrícola, que com 21,7% dos produtores de grãos (cereais e oleaginosas) envolvem a maior quantidade destes produtores do país. Finalmente, San José, também caracterizado como de grande proporção de produtores familiares, tem sua produção (em número de estabelecimentos) focada na produção do leite (DIEA, 2013a).

que tem 79,7% dos seus estabelecimentos dedicados à produção pecuária, porém, com apenas 1.234 unidades de produção totais.

Enquanto ao Registro de Productores Familiares em Lavalleya, estima-se um total de 2.174 estabelecimentos possíveis beneficiários, dos quais até abril de 2011 efetivamente cadastrados foram apenas a 1.180 produtores (DGDR, 2011). Em 2013, existiam 1.424 produtores cadastrados, sendo 93% deles dedicados à pecuária de corte (DGDR, 2014).

Esse departamento também apresenta uma dinâmica especial na produção florestal, que tem crescido nos últimos anos acima da média do país. Em 2011, teve a maior quantidade relativa de estabelecimentos com florestamento como principal ingresso: 15% do total do país.

Também é possível encontrar justificativa para focar o estudo em Lavalleya devido algumas características sociais. Segundo os dados do censo nacional 2011, de população e vivenda do Instituto Nacional de Estadística (INE), Lavalleya é um dos departamentos com maior população rural relativa (10,32%) (INE, 2012a). Na análise da evolução da população urbana e rural de INE (entre 2004 e 2011), os dados mostram que, fora da capital, a perda de população rural nesse período foi de 25%, verificando uma realidade muito próxima à média do país com uma perda de 24% dos habitantes rurais (1.933 habitantes) (INE, 2005; INE, 2012a). Além disso, as características da população situam o departamento em risco de sucessão, sendo o departamento com a população mais envelhecida de todo o país: apresenta um dos mais baixos percentuais de menores de 15 anos que representam apenas 21,4% (décimo sexto neste ranking no país) e figura primeiro com percentual de população maior de 65 anos (16,7%). Também tem um dos menores percentuais de população ativa entre os 15 e 64 anos, sendo assim, o décimo sexto departamento no país.

1.6.2 Metodologia da pesquisa

A abordagem da investigação baseou-se em uma metodologia quali-quantitativa, desde que pretende compreender dinâmicas gerais do total dos estabelecimentos e das operações de compra e venda e arrendamentos do país, a partir de dados dos censos e das transações de terra, sendo objetos de estudo comparáveis entre si. Porém, o estudo também pretende, com o

método qualitativo, “ênfatizar as especificidades de um fenômeno em termos de suas origens e sua razão de ser” (HAGUETTE, 1987, p. 55).

Inicialmente, realizou-se uma exaustiva revisão bibliográfica, para melhor definir as categorias de análise e revisar alguns antecedentes de trabalhos na área da pesquisa. A partir disso, iniciou-se a documentação (criação de fichas) temática e documental (SEVERINO, 2002). Para a compreensão da evolução dos estabelecimentos rurais, realizou-se uma pesquisa documental e análise de informação secundária. Os dados da dinâmica dos estabelecimentos rurais foram obtidos das informações de Dirección de Investigaciones y Estadística Agropecuaria (DIEA) do MGAP, que é responsável pelos censos agropecuários. Estes determinaram o período de estudo da pesquisa, que se estabeleceu em coincidência com os últimos dois censos agropecuários do país, que aconteceram em 2000 e 2011. Esses censos forneceram os dados sobre a diminuição da quantidade de produtores (em número e superfície) no país e por departamento, por setor produtivo, por estrato de superfície e por nacionalidade do titular, e a evolução das unidades de produção no período correspondente.

Para a compreensão do funcionamento do mercado de terras no país e por departamento, realizou-se a análise dos documentos da DIEA sobre a evolução dos preços fundiários, superfícies e destinos produtivos das transações de terra (venda e arrendamento) no país, entre os anos 2000 e 2011. O registro de vendas das propriedades imobiliárias (rurais ou urbanas) é realizado pelo Ministerio de Educación y Cultura, a través da Dirección General de Registros (DGR), que leva o registro sobre as vendas de terras e dos preços de cada transação, além de outros dados das operações (localidade da propriedade, nacionalidade do comprador e do vendedor, superfície, etc.). Através de um convênio entre o DGR e a DIEA, essa informação é processada e fornecida publicamente na página web do MGAP.

O registro tem como metodologia a utilização de todas as transações maiores a 10 hectares, com um montante mínimo da transação que atingisse os U\$S 1.000 e um preço unitário (do hectare) entre os U\$S 50 e U\$S 30.000, de forma de evitar distorções de venda de terras com destino diferente da produção agropecuária e também evitar a utilização de valores monetários aparentemente em desuso (DIEA, 2008). Para qualquer caso, as perdas de informação foram mínimas, a critério da DIEA. Infelizmente, pela forma de fazer o registro, os dados processados excluem as vendas e arrendamentos correspondentes à capital do país (Montevideo) para todo o período e os dados dos departamentos de Maldonado para o período 2000 – 2006. De forma semelhante, não existem registros completos de vendas para Canelones, mas sim de arrendamentos. Por tal razão, foram excluídos esses três

departamentos para o estudo das vendas (valores, superfícies, etc.), e de Montevideu e Maldonado também para os arrendamentos. Isto poderia estar limitando o alcance desta pesquisa, porém se considera que provavelmente essas ausências não distorcem as estatísticas apresentadas com relação aos preços e médias em nível nacional, devido a que uma parte das transações desses departamentos fosse destinada a fins não comerciais.

Essa informação foi processada e posteriormente complementada a partir de entrevistas a cinco informantes qualificados de vasta experiência no departamento de Lavalleja, com o intuito de identificar como se traduziu a dinâmica geral do país no contexto local. Foram escolhidos três técnicos vinculados a diversas organizações e instituições, um produtor rural e um antigo produtor. As entrevistas seguiram um roteiro semi-estruturado, onde se apresentava a informação dos dados secundários do país e do departamento no todo.

Posteriormente, realizou-se o estudo no departamento de Lavalleja, com a finalidade de compreender como influenciou o mercado de terras e os preços fundiários aos sistemas de produção familiares pecuários numa região específica. O método escolhido foi a Análise – Diagnóstico dos Sistemas Agrários (GARCÍA FILHO, 2011), detalhado a continuação.

1.6.3 Análise - Diagnóstico dos Sistemas Agrários

A metodologia da pesquisa baseou-se no enfoque sistêmico decorrente da teoria dos Sistemas Agrários proposta por Mazoyer e Roudart (2010). Esse enfoque, que tem como características a abordagem no sentido do geral para o particular, foca-se nas interações entre os componentes do sistema e entre o sistema e seu entorno. Segundo Mazoyer e Roudart (2010), o enfoque dá um papel central à evolução do espaço agrário levando em consideração a trajetória das unidades de produção, o que explica em grande medida o estado atual delas perante as transformações do meio rural.

O método da Análise - Diagnóstico³ como proposto por Dufumier “realizada por etapas sucessivas, começando pelos fenômenos gerais para que, em seguida, sejam apreendidas as realidades particulares” (DUFUMIER, 2010, p. 61). Ainda segundo o autor, o método permite identificar hierarquicamente os fatores que condicionam os sistemas de

³ Chamado pelo autor como Análise – Diagnóstico das situações ou das realidades agrárias.

produção e sua evolução, de modo de compreender especificamente o modo de ação destes na transformação da agricultura.

Os procedimentos metodológicos surgem da Análise - Diagnóstico dos Sistemas Agrários (ADSA), que permite a compreensão dos fenômenos no seu contexto (internacional, regional ou de país), focando nas interações entre os componentes e o entorno, a partir da caracterização regional, evolução histórica e a compreensão dos fatores socioeconômicos e agroecológicos que permitem compreender e explicar os fenômenos que se produzem numa determinada região (GARCÍA FILHO, 2011). A metodologia propõe uma série de estudos “distintos e integrados: a caracterização das condições naturais e socioeconômicas da região; análise da trajetória histórica da região; identificação e caracterização de heterogeneidade do espaço territorial (zoneamento)” (NEUMANN; FIALHO, 2009, p. 42). As fontes foram os dados dos censos agropecuários e nacionais de população e moradia, fontes secundárias da história da região (livros, revistas e documentos), da infraestrutura, das variáveis econômicas e mapas temáticos das bases de dados dos ministérios e instituições públicas. Essa informação foi complementada a partir de entrevistas exploratórias e históricas a informantes qualificados da região que contribuíram para identificar zonas mais ou menos homogêneas dentro do departamento. Nesta etapa, realizaram-se entrevistas com cinco técnicos que atuaram como informantes qualificados selecionados pela sua história e seu conhecimento da região e dos moradores.

Assim, realizou-se a regionalização de Lavalleja obtendo, como produto, a identificação de três microrregiões. Tanto a informação do país quanto do departamento, analisou-se antes de prosseguir às posteriores, como forma de análise progressiva. Dessa forma, a informação permite gerar hipótese sobre o possível funcionamento das microrregiões que foram verificadas ou corrigidas nas etapas seguintes.

Desse modo foi definido trabalhar na zona central do departamento, e dentro dela na microrregião integrada pelos distritos 3^o, 6^o e a metade oeste do 8^o, que compõem uma zona relativamente homogênea desde o ponto de vista das condições físico-naturais, a trajetória histórica e a dinâmica dos sistemas de produção (é conhecida como a “zona criadora na serra”). Porém, essa região ainda apresentou heterogeneidades e com uma área muito grande como para ser atingida pela pesquisa. Com a ajuda dos informantes qualificados anteriormente entrevistados, selecionou-se a zona homogênea de Barriga Negra e Sierras Blancas, dentro do 6^o distrito no departamento de Lavalleja.

A partir dessa definição, realizou-se uma leitura da paisagem para confirmar se ela apresentava-se homogênea ou se ainda persistiam as diversidades. Embora existam diferenças, a zona homogênea de Barriga Negra e Sierras Blancas apresenta uma história comum que a constitui numa unidade funcional dentro do departamento. Além disso, ela reflete em boa medida a dinâmica da *despecuarização* e o aumento da florestação, pela qual pode ser considerada uma zona característica e representativa por parte dos informantes. Assim, a zona homogênea apresenta uma história de cria ovina em combinação com a pecuária de corte onde ocorre o fenômeno da entrada da produção florestal com as que interagem e concorrem pelo recurso terra, gerando uma interrelação entre as grandes empresas e os pequenos produtores familiares pecuaristas.

Nesta zona homogênea, realizaram-se cinco entrevistas com informantes qualificados para delimitar o espaço geográfico, conhecer a trajetória história (sucessão de eventos que determinaram modificações no espaço e nas dinâmicas), as diferenças locais e construir a tipologia dos estabelecimentos e dos sistemas de produção, conforme a metodologia de ADSA. Os informantes foram dois técnicos, um casal de comerciantes (que também são produtores) e dois produtores que moram na zona homogênea e integram a *Agremiación Ruralista Francisco Cal*, que é a organização local de produtores de Barriga Negra.

A partir da criação das tipologias dos sistemas de produção teve-se uma noção da representatividade de cada uma delas, como é sua distribuição geográfica e como interagem entre elas. Posteriormente, foram selecionados casos modais, segundo as tipologias identificadas, e realizaram-se entrevistas semi-estruturadas a quatro produtores sobre cada Unidade de Produção Agropecuária (UPA), com o intuito de avaliar a capacidade de reprodução dessas unidades.

Este diagnóstico implica a compreensão das características estruturais, o funcionamento e a trajetória das UPAs. Por estrutura, entende-se a terra, mão-de-obra, instalações e equipamentos utilizados. O funcionamento das UPAs deve desvendar de que forma as decisões tomadas afetam a organização e as práticas. Finalmente, a trajetória pretende resgatar a história de como se modificara a estrutura da unidade de produção. Também deve deixar em claro os objetivos e percepções da família para o futuro da UPA (NEUMANN; FIALHO, 2009).

Finalmente, corresponde à análise técnica-econômica, a partir do modelo de Valor Agregado, que pretende identificar o valor gerado numa unidade de produção, num período determinado (um ano agrícola), e como esse valor é distribuído no conjunto da sociedade.

Este modelo utiliza vários conceitos como Produto Bruto (PB), Consumo Intermediário (CI) e Valor Agregado Bruto (VAB). O PB é a expressão monetária da valorização dos bens produzidos durante o ano agrícola dentro dos limites da UPA. O CI corresponde aos bens e serviços consumidos no ciclo de produção, e o VAB, a valorização monetária decorrente da diferença entre PB e CI:

$$\text{VAB} = \text{PB} - \text{CI}$$

Isto é uma expressão da eficácia técnica da UPA, porém ainda restam outras despesas no processo produtivo. As maquinarias, equipamentos e infraestrutura têm uma vida útil que perpassa o ano agrícola, sendo consumidos em vários anos. Assim, a Depreciação (D) é a fração de valor daqueles meios de produção não se consomem por inteiro num ciclo produtivo. Descontando do VAB essa fração, obtém-se o Valor Agregado Líquido (VAL), que é um indicador da eficácia econômica da UPA, de importância para a sociedade porque representa a eficácia de combinação dos recursos para a obtenção dos produtos:

$$\text{VAL} = \text{VAB} - \text{D}$$

Sobre este indicador, resta determinar como é a distribuição nas diferentes classes (e frações de classes) na sociedade, porque o VAL não incorpora Salários (S) que a UPA paga à mão-de-obra contratada, Impostos (I), Juros de Interesse (J), nem o pagamento do arrendamento (A), que conformam a Distribuição do Valor Agregado (DVA).

Da subtração do DVA ao VAL, obtém-se, finalmente, a Renda Agrícola (RA), que é aquela fração do valor agregado que efetivamente retém o produtor, segundo a fórmula:

$$\text{RA} = \text{VAL} - \text{DVA} (\text{S} + \text{I} + \text{J} + \text{A})$$

É este o indicador de importância para o produtor que corresponde a seu salário e do qual dever lançar mão para a realização dos investimentos. Assim, fica conformada a análise da UPA em seus termos absolutos, porém, para permitir a comparação devem ser ponderados estes indicadores, conforme a superfície e mão-de-obra utilizada. Portanto, são incorporados os conceitos de Superfície de Área Útil (SAU) que representa a área que está disponível para uso das atividades agrícolas, e a Unidade de Trabalho Homem (UTH), que é a medida de referência do trabalho de uma pessoa adulta durante o período de oito horas durante seis dias e meio, semanais. Finalmente, para a análise da reprodução simples das UPAs, corresponde a comparação com o Nível de Reprodução Simples (NRS) e que equivale a 13 salários rurais

mínimos por trabalhador (NEUMANN; FIALHO, 2009). Todos os valores monetários são expressos em dólares americanos (US\$) por ser a moeda mais utilizada no país para as séries históricas de dados estatísticos (PIB, exportações, preços agropecuários, séries de venda da terra e arrendamentos, etc.).

Nas entrevistas, tentou-se compreender a lógica da tomada de decisões e a percepção dos próprios produtores sobre a influência que o entorno gera sobre seus sistemas de produção. A coleta de dados também teve uma importante fonte com a observação participante dos entrevistados (HAGUETTE, 1987; MINAYO, 2012).

Segundo os objetivos da pesquisa, tentou-se conhecer quais são as estratégias dos produtores em resposta aos sinais do mercado de terra e como elas são desenvolvidas. Com a possibilidade de que a formação de grupos para o acesso a terra seja das formas de dar resposta à dinâmica do mercado, tentou-se comprovar isso a partir de alguma das experiências existentes no departamento. Assim, dois dos entrevistados selecionados para a avaliação econômica das UPA também têm participação no Grupo de Productores ‘Barriga Negra’ que recentemente acessaram a terras do Instituto Nacional de Colonización (INC), situado no 3º distrito que é parte da microrregião tipicamente criadora (“zona criadora na serra”). Essas entrevistas, portanto, proporcionaram a visão de produtores com vínculo grupal, na questão do acesso a terra, de forma a contrastar com a informação secundária analisada e verificar as hipóteses da pesquisa.

Durante as entrevistas, utilizaram-se instrumentos de gravação e cadernos de registro. A leitura da paisagem foi complementada com registro fotográfico e, nas entrevistas de análise econômica das UPA, utilizou-se um formulário de levantamento de dados. Quanto à análise, as entrevistas qualitativas foram processadas e codificadas em temas e categorias. O método que orientou o processo foi a análise de conteúdo com o qual se tenta atingir interpretações mais profundas mediante a inferência, a partir das mensagens das entrevistas (MINAYO, 2012).

2 MERCADO DE TERRAS E DETERMINAÇÃO DOS PREÇOS FUNDIÁRIOS

A terra não é o único agente da natureza que possui capacidade produtiva, mas é o único ou quase o único de que um grupo de homens se apodera, à exclusão dos demais, apropriando-se de seus benefícios. Felizmente, porém, ninguém foi ainda capaz de dizer: “O vento e o sol são meus, e o serviço que eles prestam deve ser pago. J. B. SAY (1803).

Para a compreensão do comportamento do mercado e como se determinam os preços é preciso recorrer a alguma das teorias explicativas. Nesse sentido, a teoria econômica dominante na atualidade continua a ser a neoclássica, que, do mesmo modo que utiliza a sua explicação para o mercado de qualquer mercadoria, aplica os conceitos para entender o mercado fundiário. As condições de oferta e procura e seu equilíbrio levam, afim das contas, a determinar o preço da terra e condicionar o mercado, e vice-versa. Porém, as características da oferta fixa ou, como mínimo, inelástica da terra, faz com que o foco do estudo centre-se na compreensão da procura da terra. Isto deriva na consideração das particularidades da terra, que serão consideradas a continuação, incluindo os fatores que afetam a oferta, quanto à procura, nos seus diferentes usos.

Este enfoque baseado na teoria neoclássica tem sido o sustento da aplicação de políticas em grande parte do mundo ocidental e principalmente na América Latina, e as políticas fundiárias não escaparam a essa realidade. A consideração que são as falhas do mercado as que permitem as distorções especulativas ou qualquer outra falha no perfeito funcionamento, leva a dirigir as ações no sentido de liberalizar o mercado de terras e portanto, permitir um livre acesso ao recurso.

2.1 Características da terra

De todos os meios de produção agropecuários, a terra tem particularidades que a diferenciam do resto. É, ao mesmo tempo, um recurso natural, um espaço de moradia, um meio de produção e um bem durável, ou seja, um ativo que pode ser utilizado como reserva de valor.

Não é objetivo deste trabalho realizar uma caracterização muito detalhada da terra como um meio de vida nem fazer ênfase no vínculo que podem desenvolver as populações

originárias ou campesinas com a terra, porém essa dimensão não pode ser menosprezada. Enquanto à consideração da terra como recurso natural, pode ser definida como uma porção de terreno que não é restringido ao espaço físico de terra superficial, senão que abrange também o espaço hidrográfico (lagoas, rios, arroios, mares) e o subsolo, que são regidos pelos mesmos princípios, e que não é produzido pelo trabalho humano (FOLADORI; MELAZZI, 2009). A seguir serão consideradas em profundidade as características da terra como meio de produção e como ativo de reserva de valor. Também, pelas suas características, interessa conhecer qual é o papel da terra no desenvolvimento agrário.

A terra como meio ou como fator de produção, a diferença dos outros (trabalho e capital⁴) é um fator imóvel, não reproduzível e durável que apresenta uma grande heterogeneidade (SOTO, 2005). Como meio de produção altamente diferenciado, permite também uma grande multiplicidade de usos em produção agrícola, o que somado às variações tecnológicas aplicadas e as diferenças de produtividade repercutem na grande heterogeneidade dos preços fundiários.

Essas diferenças derivam da combinação de características naturais (localização geográfica, solo, relevo, clima, hidrografia, vegetação), mas também da influência humana: a fragmentação da terra (tamanho e forma das parcelas), a infraestrutura montada ao seu redor (estradas, rodovias, eletrificação, proximidade a mercados e centros urbanos, etc.), assim como também dos tratamentos realizados sobre o solo (erosão, melhoramentos, etc.). Isto determina, entre outras coisas, que seja altamente diferenciado ao ponto de não existir duas parcelas de terra iguais entre elas; embora que coincidindo nas características naturais, diferem na sua localização geográfica (FOLADORI; MELAZZI, 2009). E é devido a essa grande heterogeneidade, que não pode existir um mercado de futuros para a terra, o que vai condicionar o comportamento do seu preço (VARELA, 1988a).

A consideração da terra como um ativo também tem suas particularidades, causas e consequências. Os ativos são definidos como o “conjunto de bens, valores, créditos ou semelhante que formam parte do patrimônio da empresa” (SANDRONI, 1999. p. 34). Nesse sentido, é um ativo qualquer bem que seja utilizado para produzir renda ou que ainda, sem isso, possa sofrer uma mudança de valor com o tempo (PLATA, 2006). Para isto foi preciso, primeiro que a terra fosse apropriada privadamente por um grupo restrito de pessoas⁵ e depois

⁴ Alguns autores incluem a organização empresarial e ciência e tecnologia como novos fatores de produção (SANDORINI, 1999).

⁵ Esse processo teve lugar na transição entre o feudalismo e os sistemas pré-capitalistas até o capitalismo, acontecido primariamente na Europa ocidental e posteriormente difundido ao resto do mundo (BAUER, 2003).

convertida em mercadoria (tratada artificialmente como mercadoria) para tornar-se num bem, e portanto, num ativo.

Considerar a terra como um ativo é produto da apropriação privada de um pedaço do planeta. Porém, embora a terra não seja produto do trabalho humano, ou seja, não é verdadeiramente uma mercadoria (e portanto não pode ter valor⁶, mas preço), tem sido transformada em tal a partir da apropriação privada. Ela pode ser dividida, vendida e comprada e, assim, torna-se mercadoria (FOLADORI, 2013).

Segundo Plata (2006), “a terra rural como ativo apresenta três características importantes: a) escassez em termos físicos e econômicos; b) é imóvel; c) é durável, já que não pode ser destruída facilmente” (PLATA, 2006. p. 127). Com relação à primeira característica, o autor observa que ela é escassa não apenas por ser limitada *per se* (fisicamente), mas também por serem escassos os produtos que dela derivam. Reydon (1992, apud PLATA, 2006) observou as características da terra, considerada como um ativo irreprodutível de baixa substituição e com uma baixa elasticidade de oferta. Essas qualidades reforçam as características de escassez econômica, mas que pode ser alterada a partir do grau de avanço tecnológico que permite cultivar e produzir mais em menor superfície, e também a partir de medidas administrativas ou políticas, como as derivadas da reforma agrária (PLATA, 2006). Porém, nos modelos econométricos é frequente o pressuposto da oferta fixa de terras com base em que a aplicação da função de oferta para o ativo terra não é consistente. Isto se deve a que a terra não é produto do trabalho e, portanto torna-se difícil “a aplicação da teoria da produção para derivar funções de oferta quantificáveis e constatáveis empiricamente” (PLATA, 2006. p. 152).

Por sua vez, Varela (1988a) ressalta que a terra, além de ser o ativo mais importante e mais específico da atividade agrária, constitui o elemento de maior peso no patrimônio agrário, o que leva a diferenciar a atividade agrícola do resto dos setores da economia. Assim, a posse da terra (decorrente da apropriação privada) serve “como defesa frente à inflação, como garantia para a obtenção de créditos, como meio de percepção de subsídios ou isenções tributárias e como fonte de poder” (TEJO, 2003a, p. 436. tradução nossa). Ou seja, que pode ter fins especulativos, produtivos, garantes e ser um recurso de poder.

⁶ Na concepção marxista, o valor é o tempo socialmente necessário para a produção de uma mercadoria. O conceito de que valor é apenas produto do trabalho humano é compartilhado pelos autores clássicos como Petty, Smith e Ricardo (SANDORINI, 1999). Nesse sentido, a terra não poderia ser considerada como mercadoria nem ter valor, mas a literatura neoclássica insiste na utilização desse termo para referir ao preço de venda.

Tais e tantas são as particularidades da terra que até requer de um marco referencial teórico específico para interpretar sua influência nas relações de produção e no estabelecimento das classes sociais (e frações de classes) no capitalismo (FOLADORI, 2013), que será descrito no capítulo seguinte.

Em face de todas essas particularidades que a terra possui, para Varela (1988b), a terra exerce um papel fundamental no desenvolvimento agrário o que pode ser estudado desde vários enfoques. Primeiramente, desde o enfoque político e social, a propriedade da terra implica uma expressão de poder e controle social, desde que exclui de seu uso a uma parte da população. Logo, existe um extenso debate enquanto aos problemas de eficiência e equidade na posse da terra que deriva nas discussões sobre as reformas agrárias em suas diversas modalidades. Isto, por sua vez, desemboca em questões sociais de pressão demográfica sobre a terra e em questões econômicas de desenvolvimento.

Um segundo enfoque para a discussão sobre a terra no desenvolvimento agrário aponta aos aspectos econômico-estruturais: a rigidez no mercado de terras pode gerar problemas na economia e na estrutura agrária (VARELA, 1988b). Sobre esse tema, os diversos trabalhos cepalinos apontam a identificar os fatores que condicionam a dinâmica do mercado de terras no intuito de compreender se as reformas agrárias de mercado podem ser uma possibilidade para o acesso dos camponeses mais pobres a terra. Os diversos estudos apontam que um dinâmico mercado de terras não garante uma melhor distribuição da propriedade, mas, pelo contrário, que tende à concentração. É preciso, segundo os autores da Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), um conjunto de elementos para assegurar uma melhor distribuição, que passa pela modificação dos títulos de propriedade, a criação de instituições agrárias eficientes, um marco regulatório acorde e um sistema de financiamento que permita aos mais pobres o acesso à terra (TEJO, 2003b; SOTO, 2005).

Finalmente, o terceiro enfoque sobre como o desenvolvimento agrário pode ser influenciado pela terra aponta ao aspecto produtivista-agrarista. Aqui, ressalta-se o caráter econômico da escassez e da não reprodutibilidade da terra como particularidade da atividade agropecuária e diferente de qualquer outra atividade econômica. Associado a isto e num contexto globalizado, o uso da terra é fruto da divisão internacional do trabalho e da produção, no qual é um recurso escasso em alguns países, porém, em outros, grandes superfícies ainda não são cultivadas. Essa relação envolve aspectos globalizados da produção

mundial e da distribuição demográfica das populações que determinam a demanda e afetam formação internacional dos preços dos produtos agropecuários (VARELA, 1988b)⁷.

2.2 Estrutura do mercado de terras

A separação aqui proposta entre o preço da terra (seus determinantes e sua evolução), a estrutura do mercado e seu funcionamento, é absolutamente artificial e didática. Na realidade, esses componentes interagem constantemente e evoluem em conjunto para configurar um mercado em um momento e numa região geográfica, condicionado pelo seu entorno sociopolítico e econômico, que se manifesta concretamente no preço da terra, nas operações de compra venda e nos arrendamentos. Essa separação é realizada apenas com fins analíticos e sua síntese será feita nos capítulos correspondentes à análise do mercado de terras no Uruguai. Por sua vez, antes de passar a compreender como funciona o mercado de terras é preciso conhecer a estrutura dele, isto é, os elementos que interatuam nele, que o afetam e que são afetados por ele.

A bibliografia especializada no tema faz referência aos vários destes elementos, entre os que se destacam: a aceitação da propriedade privada da terra (em particular todo o referido aos títulos de propriedade), os agentes envolvidos no mercado, a formalidade e transparência desse mercado e principalmente o marco institucional político e legal (as políticas agrárias fundiárias ou produtivas e as políticas relacionadas, políticas de estrutura, de desenvolvimento, financeiras e creditícias, monetárias e cambiárias, econômicas em geral, etc. e, todavia, à segurança jurídica, a herança, as hipotecas, etc.), que, junto com o ambiente socioeconômico, condicionam-no (SOTO, 2005).

Com relação à posse da terra, Wunderlich (1988) observa que a transação das propriedades de uma pessoa a outra (seja física ou jurídica) é, na realidade, um mercado para a aquisição de títulos de propriedade. A transferência de terras define-se apenas em termos de propriedade, porém, os elementos relacionados, como as hipotecas e os interesses de uso/ocupação (materializados no arrendamento) condizionarão tanto o mercado de terras segundo como este seja estruturado.

⁷ Embora o trabalho de Varela seja um pouco antigo e a terra seja cada vez mais utilizada, continuam existindo hoje importantes superfícies que poderiam ser incorporadas no sistema mundial de produção de alimentos e commodities. Porém, não são consideradas aqui as consequências ambientais, econômicas e sociais da destruição de ecossistemas para a produção agropecuária de matérias-primas.

Outros dos fatores que condicionam o mercado são a formalidade e o grau de transparência das transações, associado diretamente com as instituições de cadastro de vendas e arrendamento de terras, mas também com o registro da propriedade e as mudanças mais globais na política econômica e fiscal (CARRERA, 2002, apud, SOTO, 2005). Alguns autores utilizam o termo “opacidade” em clara oposição à “transparência”, para fazer referência às distorções que acontecem no mercado.

Essas transações vinculam diretamente duas partes (comprador-vendedor ou arrendador-arrendatário) que podem ser individuais ou coletivas. Para compreender a estrutura e funcionamento do mercado importa conhecer quem são e como operam os agentes diretamente envolvidos nas transações. Historicamente, na maioria dos países, os principais agentes que intervêm na compra de terras foram sempre os próprios agricultores e geralmente os que atuam dentro do mesmo setor produtivo. Porém, existem outros agentes como o Estado, pessoas físicas ou empresas de outros setores da economia, sociedades anônimas, sociedades de fato, etc. que podem participar do mercado.

As compras de terras por parte de estrangeiros desperta atualmente intensos debates sobre suas consequências. Por um lado, os defensores apontam que os benefícios da captação de capitais derivam numa maior oferta de produtos agropecuários e na aceleração do processo de construção de um novo padrão de governança dos diferentes setores agropecuários (IPEA, 2012). Por outro lado:

Conforme Hodgson, Cullinan e Campbell (1999), são inúmeras as razões que levam os Estados a adotarem políticas de restrição ao acesso de estrangeiros à terra. Dentre os principais motivos, além do nacionalismo e xenofobismo, destacam-se: segurança nacional, o domínio da infraestrutura, a prevenção contra a especulação estrangeira, a preservação do ‘tecido’ social da nação, o controle dos investimentos diretos estrangeiros, a regulação da imigração, bem como a garantia do controle da produção de alimentos (IPEA, 2012, p.8).

O fenômeno conhecido como *land grabbing* ou “aquisição de terras” responde as compras de terras por parte de estrangeiros na qual tem participação direta ou indireta do estado estrangeiro, o que acentuaria os problemas gerados pela simples compra de terra por pessoas ou empresas estrangeiras. Enquanto a isto, o estudo da Organização das Nações Unidas para a Alimentação e a Agricultura (FAO) sobre a concentração e estrangeirização da terra (SOTO; GÓMEZ, 2012) concluiu que o *land grabbing*, no sentido estrito, existe na América Latina, mas é incipiente e restrito a poucos países (apenas ao Brasil e à Argentina). Porém, na maioria dos países, verifica-se um forte processo de concentração e estrangeirização, que não é um fenômeno limitado ao mercado de terras, mas que se expressa

em todas as partes das cadeias de produção e no conjunto da economia (que será analisado mais adiante). Portanto, interessa saber se os que operam no mercado são produtores-agricultores ou capitalistas provenientes do setor ou de outros setores da economia e se ingressam na atividade de forma individual ou coletiva. Da mesma forma, é fundamental conhecer se os participantes são pessoas físicas ou jurídicas e qual sua nacionalidade (WUNDERLICH, 1988).

Mas também nas transações participam agentes econômicos de forma indireta. É comum encontrar intermediários como financistas, agrimensores, advogados, leiloeiros e outros tipos de empresários participando (cada vez mais frequência) nas operações. A presença deles não é garantia de maior transparência no mercado, muito pelo contrário, às vezes, os intermediários conseguem efetivar transações sem que as partes sequer se conheçam. Isto leva a uma espécie de mercado de monopólio que dificulta conhecer os verdadeiros preços que surgem das vendas (VARELA, 1988c).

Enquanto o ambiente institucional e sua influência sobre o mercado de terras, é preciso considerar as políticas agrárias e as políticas relacionadas com outros setores. Assim, Reinsel (1988) propõe considerar as políticas em grandes blocos: políticas de desenvolvimento, política de distribuição, política de uso do espaço rural, política fiscal ou impositiva, política financeira e política de crescimento ou emprego. “Cada uma delas afeta a renda da terra e as expectativas referentes à renda da terra e, portanto, afeta os valores dela” (REINSEL, 1988, p. 377, tradução nossa).

Entre as políticas agrárias, encontram-se todas as vinculadas com o desenvolvimento agrário e rural (especificamente para a promoção da agricultura e da exploração dos recursos naturais) e as políticas fundiárias, estruturais ou de reforma agrária.

Varela (1988a) ressalta que determinadas políticas agrárias, direta ou indiretamente, podem modificar o preço e/ou o mercado da terra. Assim, existem exemplos (citado pela autora nos Estados Unidos e na Europa) sobre políticas que afetam o mercado e os preços da terra, com base em leis sobre arrendamentos e rendas, políticas de preços dos produtos, políticas creditícias específicas e intervenções que procuram dar mais transparência ao mercado e aumentar a mobilidade da terra.

Como políticas macro de desenvolvimento, Reinsel (1988) observa como fundamentais as políticas de colonização da terra, os investimentos estratégicos no meio rural (infraestrutura), mas também outras que perpassam o âmbito agrário, vinculando-se com as creditícias, comerciais (mercado interno e comércio exterior), de vivenda, de promoção das

cooperativas, etc. onde o desenvolvimento agrário ou rural vincula-se com a política de desenvolvimento do país. Especial consideração merece o estudo da inflação e as medidas ou políticas aplicadas pelo Estado para seu controle. Isto será tratado posteriormente, quando seja estudada a inflação como fator que afeta o preço da terra.

Ainda segundo o autor, as políticas distributivas “são aquelas que alteram o fluxo da renda de um indivíduo ou grupo, variando por tanto sua renda absoluta e relativa e seu nível de riqueza” (REINSEL, 1988, p. 382). Mais uma vez, isto pode ser realizado a partir de várias medidas, entre as que se destacam historicamente (no setor agropecuário), as políticas de fixação de preços, redução de superfícies de cultivos ou qualquer medida que tente afetar a relação básica de oferta e demanda no mercado.

Outra das principais influências sobre o mercado de terras é dada pela aplicação de políticas creditícias e financeiras. Esse é um ambiente de vital importância que afeta em vários níveis o mercado de terras. A presença (ou não) de um mercado de créditos em geral e de crédito fundiário em particular é ressaltado por vários autores como um importante condicionante para a produção e para a compra de terras. A política creditícia é decisiva na configuração da estrutura fundiária e seu desenho deve ir, portanto, em acordo com o tipo de exploração que se deseje promover (VARELA, 1988a). Na América Latina, é característica a falta de um setor que financie as compras de terras, o que determina que as aquisições devam ser realizadas com poupanças dos interessados. E quando existe esse mercado financeiro, geralmente exige a hipoteca da propriedade o que, por sua vez, limita o acesso a outras fontes de financiamento utilizadas para acessar ao capital de trabalho (SOTO, 2005).

Por sua vez, as políticas financeiras afetam não apenas na possibilidade de compra de terras, mas também as taxas de interesses que influem diretamente no preço da terra, como será analisado mais à frente.

As políticas de uso do espaço rural dividem os direitos de utilização da terra segundo objetivos específicos que são determinados pelo Estado. Embora na teoria, os mercados atribuam a terra para o seu pleno e melhor uso econômico, algumas áreas podem ser priorizadas para utilizar em outras atividades, nem sempre econômicas. É assim que algumas superfícies são destinadas para espaço de moradia, áreas protegidas, reservas de fauna silvestre, áreas irrigadas, drenagem, etc., afetando assim os direitos associados com a propriedade específica e, portanto, a renda e o valor da terra (REINSEL, 1988).

A política fiscal e impositiva afeta também o mercado de terras. Os programas fiscais são medidas de obtenção de renda por parte do Estado, mas que incluem questões de

igualdade e equidade. É, portanto, um sistema de transferir e igualar rendas. Esses programas ou políticas podem ser utilizados para dirigir os investimentos a terra e agricultura, incrementando a demanda por terra e, assim, seu preço.

Os programas fiscais, como o crédito ao investimento e a depreciação acelerada para estimular novos investimentos de capital, quando aplicados a indústrias com excesso de capacidade, como a agricultura, resultam na ampliação da capacidade e num maior excesso da mesma, que, quando é sustentada pelos programas de produtos agrários, infla o preço da terra (REINSEL, 1988, p. 390, tradução nossa).

Por sua vez, existem elementos do entorno do mercado de terras que interagem diretamente com ele e condicionam seu funcionamento. Entre eles, Varela (1988a) ressalta (como políticas não agrárias) as políticas laborais e de emprego e a política tecnológica, que pesam sobre a configuração do mercado de terra. Com relação a esta última, a autora coloca que, no processo de modernização, as inovações tecnológicas impactam sobre o emprego, por serem poupadoras de mão-de-obra ou de terra ou intensivas em capital e trabalho. O impacto dessas tecnologias pode ser positivo ou negativo, segundo se apliquem no contexto das outras políticas. A respeito do mercado de trabalho, Soto (2005) observa que, por vezes, os agricultores não vendem suas terras se as atividades alternativas não compensam a relação risco/benefício para eles. Se o mercado de trabalho não é suficientemente sólido para assegurar emprego permanente e um mínimo nível de ingressos, os agricultores não vendem suas terras e o mercado estagna-se.

Por sua vez, também são identificados fatores culturais que podem afetar o preço da terra, porém, sua importância parece ser mínima, sendo que a maior influência no mercado estaria dada por outros fatores (SOTO, 2005).

Finalmente, destacam-se, como importantes, a instabilidade institucional, a credibilidade e às crises que afetam significativamente o mercado e, portanto, o preço da terra e modificam a estrutura agrária, afetando a sobrevivência no meio rural e as previsões das empresas não familiares (VARELA, 1988a).

2.3 Funcionamento do mercado de terras

O mercado de terras é “o espaço, não necessariamente físico, onde a terra está sendo negociada a um preço determinado em função das expectativas de ganho do comprador e do

vendedor” (PLATA, 2006, p. 129). Portanto, assume como pressuposto a aceitação generalizada da propriedade privada e todas as repercussões disso, anteriormente consideradas.

Assim, Bauer (2003) afirma que o mercado de terras forma parte de um contexto mais abrangente constituído pelos direitos de propriedade e da posse da terra. Esses direitos de propriedade, considerados pelo autor como elemento chave na história econômica (e, portanto, na compreensão deste mercado), determinam o domínio, distribuição, uso e controle dos recursos, a tal ponto que a propriedade privada da terra dá a seu proprietário o direito de não a utilizar produtivamente ou até de destruí-la. Por isso, em algumas sociedades, criaram-se elementos de controle coletivo do uso da terra: na Índia meridional, os direitos do cultivo são privados, mas o direito do resteva é comunitário (VOGELGESANG, 2003). Em vários outros países, o exemplo mais concreto é a possibilidade de expropriação por improdutividade ou danos ambientais.

Os direitos de propriedade superam a concepção de simples instituições legais, sendo elementos de poder que refletem as relações sociais e políticas, de distribuição da riqueza, divisão do trabalho, organização da produção e dos tipos e níveis de tecnologias que se aplicam (BAUER, 2003). Nesse sentido, no sistema capitalista, a terra é considerada como uma mercadoria mais que:

[...] embora existam restrições para sua propriedade, uso ou ocupação, seu valor e, em consequência, as atividades que nela se desenvolvem, estão dirigidas pelos mecanismos do mercado. Isto leva a pensar que um modelo de uso do solo num espaço e momento determinado é o resultado da concorrência pela ocupação (MÉNDEZ, 1997, p. 63, tradução nossa).

Esse mercado de terras é regido por quatro princípios que o configuram. O primeiro faz referência ao interesse dos agentes, ressaltando que eles sentem atração diferente por um mesmo solo, segundo suas qualidades. Dessa forma, aquele comprador que esteja disposto a pagar um preço mais elevado determinará o preço da terra e excluirá do mercado ao resto. O segundo dos princípios refere-se às configurações sociais num determinado espaço geográfico: as necessidades semelhantes entre os agentes de características próximas (tipo de atividade, recursos econômicos, aspectos culturais, etc.) determinarão a repetição do comportamento que leva a uma tendência dominante de localização e marginação espacial. Em suma, o espaço configura-se a partir da tendência do comportamento dos agentes. O terceiro princípio aponta ao comportamento dos novos proprietários quando acessam a terra: quando a demanda supera a oferta de terra, aumenta o preço de venda e, portanto, maior será a

intensidade de uso do novo proprietário, a procura de recuperar seu investimento. Finalmente, todo processo de câmbio do valor da terra (qualquer que seja a causa) trará consigo, uma troca de uso (MÉNDEZ, 1997).

O estudo do funcionamento do mercado faz referência à análise descritiva de como os fatores (globais e locais) combinam-se num momento e espaço dado para conformar uma realidade determinada. Assim, Varela propõe que essa análise deve incluir:

[...] grau de mobilidade, os agentes que nele participam, o nível de transparência, os mecanismos que entram em jogo na realização das transações, tipo de transações (grandes ou pequenas fincas, parcelas segregadas, etc.), assim como a capacidade e acesso ao financiamento para a aquisição de terras (VARELA, 1988b, p. 15, tradução nossa).

O mercado de terras, além das causas relacionadas com as características particulares da terra, dista muito de ser um mercado perfeito. Ele está submetido a restrições e imperfeições derivadas da impossibilidade de deslocação, mas também de seu caráter *necessário*, da estabilidade que habitualmente caracteriza sua propriedade e das frequentes inércias no seu uso (MÉNDEZ, 1997).

Existem algumas características que afetam o funcionamento do mercado de terras, vinculadas com os fatores da oferta e da procura, que foram identificadas por Shearer, Lastarria-Cornhiel e Mesbah (1991, apud VOGELGESANG, 2003, p. 45). Entre elas destacam-se: a) as que afetam normalmente a oferta de terras que é provocada pela concentração em poucas mãos e sua retenção especulativa; b) as dificuldades geradas pela inexistência dos títulos de propriedade e; c) restrições jurídicas, administrativas e tributárias; d) fatores da procura.

Com relação às características que afetam a procura, partindo da noção de democratização da terra e do uso mais equitativo por parte da sociedade, é observado que um importante entrave é a falta de recursos por parte da população mais pobre para a compra de terras. “Por regra geral, é possível afirmar que nos anos favoráveis à agricultura, a oferta de terra será baixa, enquanto nos anos adversos aumentam as vendas de urgência, sendo os mais pobres os mais afetados” (VOGELGESANG, 2003, p. 47, tradução nossa).

Uma compreensão do mercado de terras deveria levantar a explicação sobre a evolução dos preços da terra e a identificação dos fatores que a impulsionaram. O outro fator característico do mercado de terras é a mobilidade, isto é, as superfícies que se intercambiam em cada período de tempo, com a distinção desses intercâmbios (transações entre pessoas físicas ou jurídicas, doações, sucessões e outros tipos de atos jurídicos).

O fator de mobilidade da terra está em essência ligado e condiciona a evolução da estrutura dos estabelecimentos agrários, não apenas a partir da compra e venda de terras, mas também com os arrendamentos. Assim, não é possível uma análise exclusiva das transações de terra sem incluir uma visão parcial explicativa da sua estrutura (VARELA, 1988c, p. 235, tradução nossa).

Portanto, uma adequada análise do funcionamento do mercado deveria desvendar que tipo de exploração e escala sustenta-se e promove-se. Para uma real compreensão disto, é preciso compreender a estrutura e o funcionamento do mercado de terras e dos outros fatores que interatuam com ele. Vinculado a isto, dada sua forte relação com o entorno, é evidente que o mercado de terras será mais dinâmico se os outros mercados relacionados (trabalho, crédito, produtos) funcionam adequadamente (PLATA, 2006).

O mercado de terras possui dois segmentos: o mercado de compra e venda e o mercado de arrendamentos. Segundo Plata (2006), os agentes econômicos que participam na compra, estão dispostos a pagar pela totalidade das rendas que a terra pode gerar, tanto as rendas produtivas (possíveis e futuras)⁸, quanto as rendas derivadas da liquidez da terra (a terra como ativo de reserva de valor). Por sua vez, os agentes que optam pelo arrendamento, apenas estarão dispostos a pagar pelas possíveis rendas produtivas. Isto leva a que o valor do aluguel da terra seja um reflexo mais próximo das rendas produtivas do que os preços da terra na compra e venda.

O mercado de arrendamentos parece ter tido escassa atenção na literatura especializada no assunto, sem considerar sua importância real. Para Vogelgesang (2003), existem razões para considerar que os contratos de arrendamento são uma resposta racional de parte dos agentes econômicos perante uma série de variáveis. A argumentação do autor deriva da consideração de que o arrendamento à taxa fixa é uma alternativa ao trabalho assalariado. O proprietário de terras tem a opção de contratar mão-de-obra para pôr a produzir uma superfície, ou arrendá-la a um determinado preço. A causa da relação inversa entre o preço de mercado e os ingressos futuros⁹, que favorecem as grandes superfícies, geralmente é mais conveniente para os latifundiários arrendar suas terras que colocá-las a produzir.

Além desses benefícios para os grandes proprietários, geralmente os arrendamentos ou parcerias entre estes e os pequenos agricultores envolvem questões de iniquidade. Assim,

⁸ O autor utiliza o conceito de *quase-rendas produtivas* para fazer referência às rendas derivadas da terra como fator de produção na perspectiva pós-keynesiana.

⁹ A relação inversa a que se faz referência é produto da distorção dos preços provocada pelo uso especulativo da terra. Nesse caso, “o preço de equilíbrio da terra (não hipotecada) será sempre superior ao preço atual de ingressos futuros gerados pela terra. No caso de um mercado perfeito, o valor da terra agrícola seria igual ao valor atual da renda agrícola, capitalizado pelo custo de oportunidade do capital” (VOGELGESANG, 2003, p. 46, tradução nossa).

alguns autores observam que é preciso a intervenção do Estado para limitar essas assimetrias de poder que levam a prejuízos para os pequenos agricultores em favor dos grandes proprietários (VOGELGESANG, 2003).

Embora as distorções que beneficiam os proprietários (principalmente os latifundiários), podem existir benefícios que permitem superar algumas das restrições do mercado de vendas da terra, vinculadas com as restrições da oferta e da procura. Aliás, de ser uma resposta natural nas condições de estagnação do mercado (geralmente dadas pela retenção especulativa dos proprietários), o mercado de arrendamentos aparece em condições de incerteza e imperfeições múltiplas. Com relação às dificuldades dadas pelas restrições da procura (vinculados às populações rurais mais pobres e demandantes de terra), o mercado de arrendamentos permite o acesso a terra por falta de possibilidades ante a compra (VOGELGESANG, 2003).

Além desse marco estático de análise do mercado de arrendamento, existe uma avaliação dinâmica, isto é, a consideração da influência dos arrendamentos na evolução da estrutura fundiária e da vida dos agricultores como produtores. Assim, na chamada “escada agrícola”, os jovens agricultores podem acessar a terra a partir do arrendamento, gerando, assim, aptidões e ganhando experiência e capital, que lhes permitirá, a futuro, acessar a compra de terra (BELL, 1990, apud VOGELGESANG, 2003). Porém, é claro que este processo depende de muitos outros fatores que condicionam a ascensão nessa escada, que nem sempre é possível.

Do estudo dos componentes que estruturam o mercado apresentado anteriormente, e sobretudo a interação entre eles, compreende-se que o modelo de desenvolvimento, o tipo de atividades que se promove e a estrutura fundiária que se fomenta não dependem apenas de uma política específica (por exemplo, a política fundiária ou de crédito), senão de um conjunto de medidas, ferramentas, políticas e um contexto favorável para o desenvolvimento do projeto que o país propõe. De tudo isto, o mercado de terras é apenas um espaço de concretização dessas medidas, embora não menor no desenvolvimento do modelo produtivo, mas que, por si só, pouco pode repercutir nesse modelo. As medidas de intervenção no mercado de terras, tão estudadas e de tanta importância em vários países, orientam sempre a um pacote de políticas, programas e fortalecimento de instituições e organizações como forma de conservar a população rural e assegurar renda e alimentos.

Alguns autores assinalam que, dentro de cada país, existem diversas regiões geográficas que configuram ambientes e mercados diferentes, determinando não um único

mercado de terras, mas vários, cada um deles com características particulares. “O entorno socioeconômico exerce um papel mais fundamental na determinação dos preços das terras do que as qualidades específicas destas” (REYDON; BARRETO, 2006, p. 349). Assim, nesse sentido, vários autores coincidem que corresponde um estudo detalhado das condições particulares que afetam a estrutura e funcionamento do mercado de terras em cada região em particular (VARELA, 1988c, p. 238; REYDON, 2006; REYDON; BARRETO, 2006).

Finalmente, como resumo desta seção será apresentada a ilustração 1 que esquematiza as relações no mercado de terra, que permitem dar um olhar para sua estrutura e melhor compreender seu funcionamento.

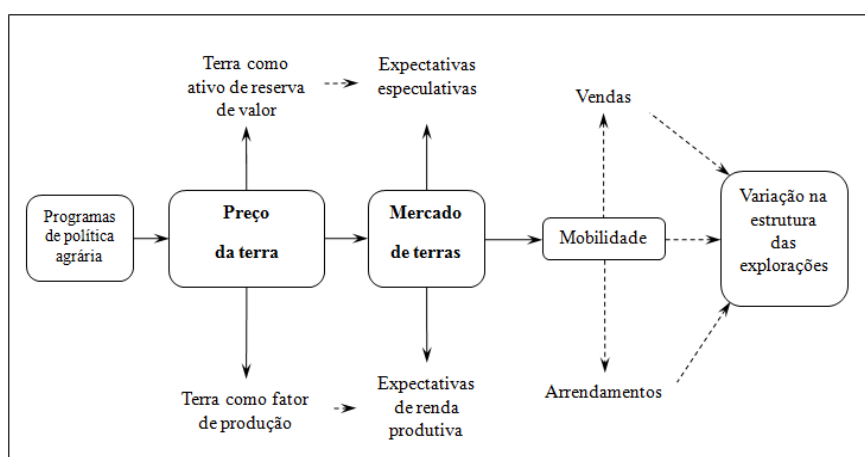


Ilustração 1. Funcionamento do mercado de terras.

Fonte: Adaptado de Varela (1988c).

2.4 Determinantes dos preços fundiários

2.4.1 A terra como fator de produção

A literatura é unânime em considerar que o preço da terra é produto da capitalização das rendas futuras. Nesse sentido, já foram consideradas as características a terra como fator de produção com as particularidades de ser imóvel, durável e não reproduzível. Também foi

destacada a heterogeneidade que tem a terra, a tal ponto de não poder existir duas parcelas iguais. Soto (2005) destaca que essa heterogeneidade, todavia, é aumentada pela multiplicidade de usos na produção agrícola, pela coexistência de diversas tecnologias aplicadas com variados níveis de produtividade, pela capacidade de gestão e pela assimetria de informação¹⁰. Isto leva, de forma imediata, a igual heterogeneidade nos preços da terra. Não obstante, essa heterogeneidade dos preços pode ser explicada desde suas relações geográficas: a diferença nos preços da terra dentro de uma zona é explicada pelas características próprias das parcelas agrícolas, enquanto que as diferenças entre as zonas encontram melhor explicação em características não agrárias, como sua proximidade às cidades e mercados, nível de ingressos da zona, etc. (MUÑOZ, 2001, apud SOTO, 2005).

Soto (2005) define que, em princípio, o preço da terra depende das condições de oferta e procura, mas como a oferta é relativamente estável (existe um debate ao respeito disso na literatura específica¹¹), o preço da terra é definido principalmente pelos fatores da demanda. O quadro 1 esquematiza a maioria dos fatores que influenciam o preço da terra, fornecendo uma explicação de como opera cada um deles. Embora o quadro centre-se quase exclusivamente nos aspectos que afetam a demanda por terra ou pelos produtos, é evidente que todos aqueles fatores que contribuam para aumentar a oferta relativamente inelástica de terra irão alterar a relação de equilíbrio, tendendo a uma diminuição dos preços.

Em particular do quadro, importa ressaltar alguns elementos que geram controvérsias. Com relação ao avanço das tecnologias aplicadas na agricultura existe um duplo efeito: por uma parte, ao aumentar a produtividade aumenta-se, de forma relativa, a oferta da terra, tendendo à diminuição de seu preço. Mas, por outro lado, o aumento da produtividade claramente leva a uma melhora na renda produtiva e, imediatamente, a um aumento do preço da terra.

Com respeito dos impostos tanto sobre a propriedade quanto sobre a produção ou renda, o efeito possivelmente seja negativo. No entanto, Trivelli (1997) adverte que o efeito depende do tipo de imposto e da relação entre as taxas de impostos e a inflação.

¹⁰ Se bem essas características destacadas pelo autor podem contribuir com a heterogeneidade dos preços, tanto as tecnologias como a gestão e a informação são variáveis que não dependem da terra.

¹¹ Esse debate centra-se nas terras que podem ser incorporadas ou retiradas para a produção agropecuária. Isto não parece ser o caso dos países europeus, mas vastas terras da América Latina e da África ainda poderiam ser incorporadas na produção de commodities agropecuárias. Por sua vez, também entra no debate a influência das tecnologias e dos investimentos em capital ou trabalho (que possibilita com a mesma superfície produzir-se mais, o que leva a um aumento relativo da oferta de terra), e a escassez econômica da terra, produto das condições físicas e da retenção especulativa.

Mudança permanente em: (<i>ceteris paribus</i>)	Efeito	Razão principal
Aumento nos preços dos bens	+	Aumenta o VPM. Inclui-se o efeito de subsídios ou impostos específicos ao bem, incluindo tarefas e benefícios fiscais.
Aumento nos preços dos insumos	? (-)	Depende do efeito final sobre os preços dos bens. Usualmente reduz o VPM, mas é possível que por diferenças de elasticidades, ele aumente.
Aumento dos custos fixos (depreciação, custos de manutenção, etc.)	-	Diminui a renda líquida possivelmente obtida da terra. Além disso, induz a arrendar em lugar de comprar.
Diminuição da relação Insumo/Produto	+	Aumenta o VPM e o preço da terra.
Mudança tecnológica	+	O progresso tecnológico –incluindo o manejo da terra, uso de insumos, comercialização, etc.- aumenta o VPM.
Localização (distância às estradas e mercados)	-	Reduz o VPM devido à existência de custos de transporte e perdas físicas no traslado.
Investimento em infraestrutura pública	? (+)	Geralmente, aumenta o VPM devido à redução de custos de transporte, embarque, comunicação, etc.
Programas de conservação do solo	? (+)	Depende do desenho. Aumenta o VPM se permite a recuperação de zonas degradadas, mas pode levar a custos desnecessários.
Subsídios a bens agrícolas e crédito fundiário	+	Os subsídios têm um impacto real sobre os custos de produção, portanto, aumentam a procura pela terra e, assim, seu preço. O crédito aumenta diretamente a demanda.
Aumento dos custos de transação nos mercados de produtos e insumos	-	Diminui a renda líquida real recebida pelo agricultor.
Redução do custo de transferir a propriedade	+	Aumenta o VPM ao expandir o tamanho do mercado e reduzir os custos de transação entre os agentes econômicos.
Aumento nos custos de procura, negociação e transferência no mercado de terras	-	Diminui a renda líquida possivelmente obtida da terra. Além disso, induz a arrendar em lugar de comprar.
Impostos sobre a propriedade e a renda	-	Ambos os impostos reduzem a rentabilidade do negócio agrícola e, portanto, reduzem o VPM.
Inflação *	+	Pode afetar a demanda de terras, dependendo do efeito real sobre os preços dos produtos. Pode aumentar o VPM porque redistribui-se riqueza de ativos monetários à terra de modo de que seja reserva de valor (especulação).
Aumentos na taxa de juros reais	?	Pode reduzir o valor da terra se cai o valor presente dos ingressos, mas pode aumentar a procura por terra por substituição de riqueza.
Aumento nas expectativas de ganhos de capital	+	Esse efeito materializa-se em dois casos: Com informação perfeita, a expectativa de ganhos de capital tende a serem ganhos reais e assim, se observam as altas nos preços. E nos casos de informação imperfeita observam-se comportamentos especulativos e de reações exageradas perante os preços.
Programas de governo	? (+)	Dependerá do tipo de programa, mas usualmente a possibilidade de capitalizar os benefícios do governo (subsídios, etc.) leva a um aumento da demanda.
Zoneamento urbano	? (+)	Mudanças na regulação produzem aumentos no VPM se substituir terra agrícola por urbana. O efeito final dependerá da relevância para os usos alternativos da terra.
Crescimento da população	+	Aumenta o VPM por maior procura de bens e moradia
Fragmentação da terra	-	Reduz o VPM ao aumentar o custo de transferir unidades de terra; perdem-se economias de escala.

Quadro 1. Efeitos esperados sobre o valor da produtividade marginal da terra (VPM) e o preço da terra.

* O efeito da inflação sobre o preço da terra como ativo de reserva de valor será considerado na próxima seção.
Fonte: Adaptado de Soto (2005) e Trivelli (1997).

Outra discrepância é com relação ao aumento da taxa de juros reais que é, para essa autora, uma causa de diminuição do preço da terra, uma vez que altera o custo de oportunidade dos investimentos tornando mais atraentes outros setores da economia. Assim, nos casos de taxas reais negativas (por influência da elevada inflação), os ativos financeiros não serão atraentes para os agentes econômicos, que procurarão ativos reais (terra, casas, terrenos) aumentando finalmente seus preços. Mas esse argumento é mais vinculado a terra como reserva de valor que como fator de produção.

2.4.2 A terra como reserva de valor

As características da terra como fator de produção e como reserva de valor conjugam-se, num momento dado, na determinação do preço de mercado. Durante muitos anos, a consideração reinante na teoria econômica derivou do modelo proposto por D. Ricardo, onde a evolução dos preços da terra estava em função direta das expectativas futuras de renda da exploração agrária e indireta das taxas de juros. Portanto na consideração da terra apenas como fator de produção, seu preço estava determinado pelo valor presente dos ingressos líquidos (a valorização dos produtos descontando os custos de produção) que a terra poderia oferecer. Mas, a partir dos anos 1950, os dados empíricos mostravam que os preços da terra separavam-se das suas expectativas produtivas (OLIVEIRA; FERREIRA, 2010).

Os modelos econométricos desenvolvidos até aquela década baseavam-se no cálculo de atualização das rendas produtivas futuras, sobre a taxa de juros reais do mercado. Porém, Petit (1988) demonstra que esse modelo foi considerado inadequado pelos acadêmicos já na década de 1960 quando os preços da terra aumentavam mais do que a evolução do produto marginal e as taxas de juros¹². Assim, indica o autor, procurou-se uma resposta a essas divergências, considerando que a terra tem vários atributos além de ser um fator de produção: a terra tem a capacidade de manter ou até aumentar seu valor de um período para outro. Além disso, como a oferta da terra é segmentada, e resulta bastante inelástica, pode até restringir-se artificialmente mediante a retenção especulativa por parte dos proprietários, na espera de elevar suas rendas (MÉNDEZ, 1997). Assim, existe a possibilidade de que o preço da terra

¹² O estudo de Petit é realizado sobre os preços da terra nos Estados Unidos, mas essa valorização consta também para os países europeus.

tenha um componente autônomo e independente dos preços dos produtos agropecuários, isto é, que seja passível de especulações. Segundo Reydon (2006), isto é provocado pela permissividade e a falta de regulação efetiva por parte dos Estados que permite aos proprietários ganhar dinheiro a partir da aquisição, manutenção e revenda de terras em qualquer de suas formas.

A especulação no mercado de terras está fortemente vinculada ao funcionamento do mercado financeiro e à manutenção do *status quo* do poder político. Esse poder manifesta-se na exclusão social provocada pela concepção capitalista da terra como mercadoria. Assim, Goncalves (2012) observa que a “raiz excludente da sociedade capitalista quanto ao acesso à terra é acirrada quando essa ‘mercadoria’ toma a forma de bem especulativo com seu ‘preço’ aumentando mais que os demais bens do mercado” (GONCALVES, 2012. p. 2).

Mas como se manifesta o comportamento especulativo e de que variáveis depende?

Em primeira instância, cabe aclarar que os agentes pretenderão manter ou adquirir terras para sua posterior venda a um preço superior, portanto, para verificar-se o comportamento especulativo é preciso um ambiente de manutenção ou de aumento dos preços fundiários. Em circunstâncias de crise e diminuição dos preços, o comportamento especulativo dissipa-se e elimina. Esse componente especulativo faz com que o mercado comporte-se de forma incoerente com a teoria. Isto é, em épocas de alta nos preços, verificam-se mais operações de compra de terras, e nas épocas de baixa dos preços o mercado estagna-se (VARELA, 1988a, p 25).

Assim, existe uma clara vinculação entre o ambiente institucional e a especulação com terras rurais¹³, sendo que a inflação é a variável mais significativa da estabilidade ou instabilidade do entorno e, portanto, a mais relacionada com este comportamento segundo o apontado por vários autores¹⁴. A partir de estudo bibliográfico de Plata (2006), conclui-se que o comportamento da terra depende de suas características como fator de produção e como reserva de valor, sendo suscetível da atividade especulativa.

Plata (2006) identifica que a inflação afeta os preços da terra de duas formas:

[...] primeiro, [por] mudança das rendas produtivas, decorrentes do aumento dos preços dos produtos e dos insumos; segundo, e mais importante, está relacionada aos ganhos especulativos com o uso da terra (liquidez da terra) e decorrente do fato de

¹³ Enquanto às terras urbanas ou terras rurais próximas aos centros urbanos começam a aparecer outros fatores que afetam o comportamento especulativo dos agentes econômicos, mas que escapam aos objetivos deste estudo.

¹⁴ Plata (2006) faz referência aos autores estudaram o comportamento do preço da terra, ressaltando a importância dos trabalhos de G. H. Peters; Lloyd et al.; Hallan, Machado e Rapsomanikis. Por sua vez, no trabalho de Petit (1988) são ressaltados os aportes teóricos de Theodore Schultz e Phillip M. Raup.

que esta pode ser usada como um ativo de reserva de valor, na medida em que conserva seu valor ou o aumenta de um período para outro (PLATA, 2006, p. 133).

Contudo, existe uma consideração que simplifica a influência da inflação no preço da terra. Normalmente, considera-se que, em períodos inflacionários, os agentes econômicos sempre tenderão a proteger-se procurando ativos reais e financeiros e, portanto que essa variável aumenta o preço da terra. Porém, o trabalho de Plata (2006), em base a modelos econométricos que analisam as variáveis no longo prazo do preço da terra e da inflação no Brasil, entre os anos 1966 e 2000¹⁵, identificou três possíveis comportamentos do preço da terra segundo a inflação seja baixa (a moderada), alta ou muito alta (hiperinflação). Assim, o autor conclui que, nos períodos de estabilidade dos preços com taxas de inflação baixas a moderadas, a relação com o preço da terra é positiva, mas atenuada. Em circunstâncias de inflação não muito elevada (de 20 a 100%), o efeito é o comumente aceito: aumenta a demanda de terra por melhorar os preços agropecuários, mas também porque a terra é preferida a outros ativos reais ou financeiros, o que também permite ganhos especulativos. A relação é fortemente positiva. No entanto, em situações de hiperinflação, os agentes preferem ativos altamente líquidos para protegerem-se da instabilidade. Dada a baixa liquidez da terra sua demanda especulativa e seu preço diminuem, mostrando a relação negativa com a inflação nestas situações.

Finalmente, cabe ressaltar que outros fatores, embora não o determinem, podem favorecer a aparição de agentes especuladores. Os casos de restrição de liquidez, que condicionam o custo de oportunidade do dinheiro, permitem que apenas alguns agentes (os que detêm determinada liquidez) possam acessar ao mercado de terras, favorecendo assim uma utilização restringida do ativo. Isto pode ser regulado (aumentado ou diminuído) com o desenvolvimento do sistema financeiro para a compra de terras (PLATA, 2006). Também é importante identificar o resto do setor financeiro e o funcionamento do mercado financeiro, devido a que a terra entra nele concorrendo com outros ativos. Assim, Soto (2005) sugere considerar a evolução de outros ativos como medida de arbitragem, como casas e ações, para comprovar como foi o comportamento desses ativos no conjunto da economia.

O caráter dual da terra, como fator de produção e como ativo, determina que seja um elemento chave no acesso de novos agricultores, para a acumulação de terras e para os

¹⁵ Os períodos referidos são: 1) anterior à aplicação do Plano Cruzado, entre 1966 e 1988, quando a inflação registrada foi alta (20 a 100% anual); 2) período do Plano Cruzado, entre 1988 e 1994 que registrou muito alta da inflação (hiperinflação, superior a 1000% anual); 3) período de aplicação do Plano Real, desde 1994 até 2000, com taxas de inflação baixas a moderadas (menor a 40%).

possíveis investimentos em terra como alternativa de qualquer outro investimento. Esses condicionamentos são fortemente determinados pelo preço da terra e pelas expectativas da sua tendência. Dessa forma, interessa conhecer o comportamento do mercado e suas diferenças no curto e longo prazo, que, como analisado a continuação, embora sofra a influência dos mesmos fatores, o peso de cada variável será diferente.

2.4.3 Diferenças entre o curto e o longo prazo no preço da terra

Algumas variáveis podem ter uma influência significativa na determinação do preço da terra no curto prazo, mas que, no longo prazo, são diluídas deixando lugar a outras mais explicativas. Existem assimetrias entre o preço de mercado de curto e longo prazo que dificultam a compreensão da evolução do preço da terra. Isto se deve a que, no longo prazo, o preço é definido pela capitalização das rendas produtivas, que de um ciclo a outro vão ajustando o preço ao potencial produtivo dela. Mas no curto prazo, existem imperfeições de mercado que alteram o valor corrente da terra (especulação, políticas, assimetrias de informação, custos de ajuste, e outros fatores relacionados com a estrutura do mercado). Contudo, a relação entre o valor presente e as rendas futuras existe e é forte.

Como a terra mantém-se por longos períodos, é preciso atualizar os ingressos líquidos futuros para determinar o preço da terra. A forma simples de cálculo dessas atualizações é apresentada por Petit (1988) na fórmula:

$$V = \sum_{n=1}^N \frac{R_n}{(i+1)^n} \quad (1)$$

sempre que se suponha que a taxa de atualização i é igual a taxa de interesse real e que os ingressos líquidos (R_n) sejam constantes e que a vida do ativo (N) seja infinita (PETIT, 1988). Na análise do Valor Presente dos ingressos líquidos futuros da terra, descontando todos os custos, surgem vários elementos que afetam o cálculo. Entre os fatores que alteram o preço de mercado da terra estão, por um lado, os que afetam o retorno da exploração (rendas do processo produtivo), o preço de venda dos produtos, os preços de compra dos insumos,

impostos pagos, etc. Por outro lado, estão os fatores que afetam a taxa de atualização do Valor Presente, os que afetam as expectativas dos agentes econômicos respeito do curso da economia e as políticas de fomento (SOTO, 2005).

A partir de uma avaliação econométrica, comprovou-se que “no longo prazo, as mudanças nas expectativas de ganhos produtivos alteram mais incisivamente o preço da terra que as mudanças nos seus ganhos especulativos” (PLATA, 2006, p. 142). Não obstante, a influência dos aspectos produtivos da terra continua a ser o conjunto de variáveis de maior peso na explicação do preço da terra. No caso estudado por Plata, “a variável *proxy*¹⁶ dos ganhos produtivos explica individualmente 55,9%, mostrando que o ganho produtivo é a principal variável para explicar as alterações nos preços, deixando para a inflação uma influência reduzida (4,0%)” (PLATA, 2006, p. 146).

¹⁶ A variável *proxy* utilizada por Plata foi o “preço pago por arrendamento”

3 ASPECTOS TEÓRICOS DO ENFOQUE SISTÊMICO PARA O ESTUDO DO MERCADO DE TERRAS

*Para el pueblo colonizado,
el valor más esencial,
por ser el más concreto,
es primordialmente la tierra:
la tierra que debe asegurar el pan, y por supuesto,
la dignidad.
(Frantz Fanon, 1961)*

3.1 Teoria de Sistemas

Existe certo consenso de que o pensamento sistêmico surge como uma crítica ao modelo científico, que se apresentou como hegemônico nas ciências naturais e que predominou (e predomina) nas investigações dos centros de pesquisa (FOLADORI; TOMMASINO, 2006). A abordagem “tradicional” ou “convencional” caracteriza-se pelo princípio cartesiano de redução, análise e síntese. Neste modelo, o objeto de estudo é separado do seu contexto com a ideia de compreender exatamente as funções que dependem da sua estrutura (redução). Logo, os problemas devem ser descompostos em tantas partes como seja possível (análise), de modo a entender os processos e as dificuldades, para, assim, depois poder atuar e resolvê-las, juntando as partes num todo coerente (síntese). Este enfoque apoia-se nas disciplinas como especialistas de cada campo de conhecimento, que dão resposta na sua área de competência, e, assim, possam-se resolver as dificuldades e superar as barreiras identificadas. É desse modo que o “todo” deve ser estudado, de uma forma cartesiana e disciplinar (PINHEIRO, 2000). Em suma, a abordagem convencional é disciplinar, reducionista, analítica, cartesiana e positivista.

Mas este modelo sofreu críticas devido a que não conseguia dar conta, pelas suas próprias limitações, da complexidade em que se manifesta a realidade. Os pesquisadores centram sua atenção num determinado fenômeno, estudando-o de forma independente segundo sua área de pesquisa (OZELAME; MACHADO; HEGEDUS, 2002). A especificidade em que se aprofundavam várias ciências levou a um isolamento e à falta de diálogo entre as disciplinas que gerou uma redução do foco na análise dos problemas. Esse fenômeno, conhecido, desde os anos 50, como a “crise da ciência” instigou a alguns autores a desenvolver propostas alternativas (PINHEIRO, 2000). Nas ciências agrárias, a preocupação radicava em que essa especialização leva uma desconsideração de outros fatores (chave) para

o funcionamento dos estabelecimentos e das comunidades e, portanto, os resultados “prometidos” pela pesquisa, de melhoria geral das condições de vida dos agricultores, começaram a mostrar algumas falências que se manifestaram com a diferenciação em resposta à adoção das tecnologias propostas pelos centros de pesquisa.

A crítica do modelo de pesquisa reducionista tem sua base nos aportes surgidos a partir dos anos 20 e 30 do século XX e com a consolidação Teoria Geral de Sistemas de Bertalanffy (1986) em 1968. A proposta desta teoria é que cada componente do sistema interage tanto com o seu ambiente quanto com outros componentes do sistema. É nessas interações onde o pensamento sistêmico foca sua atenção. As interações são fundamentais nesta concepção devido ao princípio que “o todo é mais do que a soma das partes”; os diferentes componentes de uma unidade interatuam entre eles, gerando propriedades distintas as de cada componente concebido de forma isolada. Essa característica é conhecida como “propriedades emergentes” que se apresentam apenas quando os componentes interatuam. Ao respeito disso, Capra indica que:

De acordo com visão sistêmica, as propriedades essenciais de um organismo, ou sistema vivo, são propriedades do todo, que nenhuma das partes possui. Elas surgem das interações e das relações entre as partes. Essas propriedades são destruídas quando o sistema é dissecado, física ou teoricamente, em elementos isolados. Embora possamos discernir partes individuais em qualquer sistema, essas partes não são isoladas, e a natureza do todo é sempre diferente da mera soma de suas partes. [...] As propriedades das partes não são propriedades intrínsecas, mas só podem ser entendidas dentro do contexto do todo mais amplo. Desse modo, a relação entre as partes e o todo foi revertida. Na abordagem sistêmica, as propriedades das partes podem ser entendidas apenas a partir da organização do todo. Em consequência disso, o pensamento sistêmico concentra-se não em blocos de construção básicos, mas em princípios de organização básicos. O pensamento sistêmico é ‘contextual’, o que é o oposto do pensamento analítico. A análise significa isolar alguma coisa a fim de entendê-la; o pensamento sistêmico significa colocá-la no contexto de um todo mais amplo (CAPRA, 1996, p. 31).

Assim, um sistema é “um conjunto de componentes inter-relacionados e organizados dentro de uma estrutura autônoma, operando de acordo com objetivos determinados” (PINHEIRO, 2000, p. 28). Dessa definição e em concordância com Capra, surgem os princípios básicos da abordagem sistêmica: a visão do todo, ao invés de concentrar-se específica e previamente em alguma das partes do sistema; interação e autonomia que dá pauta da vinculação com o ambiente com o qual se interage e que é variável, dinâmico e imprevisível, mas que, dentro dos limites do sistema, existe uma autonomia interna e uma interação entre os componentes do sistema; organização como forma de estruturar o sistema em função de objetivos determinados; complexidade devida às interações entre os subsistemas

e do sistema com o entorno, que determina que seja algo diferente do que a soma das partes; e, finalmente, níveis no qual um sistema sempre está envolvido em sistemas maiores, sendo o primeiro um subsistema do sistema maior (PINHEIRO, 2000).

O que esta abordagem tenta colocar não é apenas uma crítica ao reducionismo, do qual se nutre, mas uma superação dele. Não necessariamente nega a análise, devido a que se baseia nele para a compreensão necessária e inicial dos processos, mas indica que isto, apenas, é insuficiente devido a que não contempla o sistema como um todo e desconhece as propriedades emergentes que surgem da interação entre as partes (FOLADORI; TOMMASINO, 2006). É preciso, portanto, ir mais além de reduzir a realidade em partes constitutivas para enxergar o funcionamento dos sistemas como um todo. Segundo Jouve (1995), os pesquisadores tradicionais do reducionismo analítico também reconhecem explicitamente a complexidade da realidade; não a desconhecem, mas aceitam que seus instrumentos não podem dar conta dessa complexidade e focam sua atenção para o trabalho dos aspectos científicos que possam ser aprimorados e aperfeiçoados.

3.2 Teoria de Sistemas Agrários

Na pesquisa agrária, o surgimento do enfoque sistêmico baseia-se na importância fundamental da complexidade da realidade, na qual coexistem diferentes comunidades rurais que têm modos distintos de explorar os meios de produção. Com base neste reconhecimento, tenta-se identificar quais são as condições reais de produção, focando na diversidade de componentes, ações e relações e na complexidade das situações a estudar. Considera-se então, a exploração agrícola como um sistema (JOUVE, 1995).

Miguel, Mazoyer e Roudart (2009) observam as origens que motivaram uma mudança de paradigma na pesquisa agrária (além das considerações gerais para o enfoque sistêmico noutras áreas). Na reconfiguração tanto econômica quanto geopolítica no período de pós-guerra, a atenção foi voltada para a agricultura que foi foco de muitos projetos de desenvolvimento e alvo dos produtos de uma indústria (de maquinaria, de insumos químicos e farmacêuticos, etc.) que se transformava. Foi precisamente o fracasso parcial desses projetos e da revolução verde (que ao tempo que aumentava a produtividade, aumentava também a desigualdade nos estabelecimentos rurais), ao que pode se acrescentar um distanciamento entre a pesquisa e a extensão e uma falta de diálogo na compreensão da racionalidade dos

agricultores (priorizando-se o conhecimento científico como superior), que promoveu o desenvolvimento de novas estratégias de intervenção, que apontaram para o reconhecimento das dinâmicas espaciais, socioeconômicas e produtivas da agricultura.

Nessa leitura da realidade, propõe que os projetos de desenvolvimento devem levar em consideração que as realidades agrárias são “sistemas complexos nos quais os elementos ecológicos, técnicos, econômicos e sociais não podem evoluir independentemente uns dos outros” (DUFUMIER, 2010, p. 319). Com base nesta crítica e nos lineamentos baseados na Teoria de Sistemas, surgiram, na segunda metade do século XX, múltiplas correntes, enfoques e abordagens nas diferentes disciplinas ramos científicas (JOUVE, 1995), que com os aportes já antigos como os métodos estatísticos, regressivo, comparativo, mas também da história e da geografia e cartografia, constituíram as bases para abordagens multi e pluridisciplinares (MIGUEL; MAZOYER; ROUDART, 2009).

A partir disto, e com foco no estudo das agriculturas comparadas com viés na trajetória dos sistemas de produção, Mazoyer e Roudart (2010) desenvolvem a Teoria de Sistemas Agrários, que propõe uma alternativa ao modelo clássico de produção e difusão de tecnologias. Esta, também chamada pelos autores como teoria das transformações históricas e da diferenciação geográfica dos sistemas agrários (ou teoria da evolução e da diferenciação dos sistemas agrários), é um instrumento intelectual que não simplifica nem reduz a realidade, mas que tenta construir um quadro teórico para compreender a agricultura na sua complexidade, diversidade e evolução, a partir do estudo da organização, funcionamento e dinâmica dos diferentes tipos de agricultura (MAZOYER; ROUDART, 2010).

Essa concepção da agricultura baseia-se na identificação de que:

[...] toda forma de agricultura praticada em um tempo e lugar aparece em princípio como um objeto ecológico e econômico complicado, composto por várias categorias de estabelecimentos que exploram diferentes tipos de solos e diversas espécies de plantas e de animais (MAZOYER; ROUDART, 2010, p. 43-44).

Em diferença de outros enfoques teóricos, os Sistemas Agrários reconhecem a agricultura (“tradicional” para as outras teorias) como “um vasto e heterogêneo universo de tipos de agriculturas, cada qual com problemas específicos relativos ao seu desenvolvimento” (SILVA NETO; LIMA; BASSO, 2005, p. 273). E devido a tal diversidade e complexidade, é compreensível que as práticas agrícolas variem de uma região a outra e, também, de um momento histórico a outro. “As formas de agricultura observáveis aparecem [...] como objetos muito complexos, que podemos, todavia analisar e conceber em termos de sistemas”

(MAZOYER; ROUDART, 2010, p. 71). Assim sendo, os sistemas agrários podem ser definidos como “o modo de organização historicamente constituído e sustentável, adotado por uma sociedade rural para explorar seu espaço e administrar seus recursos. É o resultado das interações entre os fatores biofísicos, socioeconômicos e técnicos” (JOUVE, 1995, p. 22, tradução nossa)¹⁷. Essa consideração requer delimitação dos sistemas e a consideração deles como um todo, integrados por subsistemas hierárquicos e interdependentes (MAZOYER; ROUDART, 2010).

3.2.1 Organização e funcionamento dos sistemas agrários

São esses subsistemas que definem a estrutura dos sistemas agrários, e que organizam sempre com vistas a cumprir os objetivos mais gerais e satisfazer as necessidades do sistema. Na agricultura em geral, distinguem-se o *ecossistema cultivado* e o *sistema social e produtivo*, que são organizados em diferentes atividades ou subsistemas complementares e estes, por sua vez, em subsistemas menores que os compõem. Assim, o ecossistema pode ser descomposto em hortas, florestas, terras cultiváveis, e sistema de criação; este, por exemplo, pode ser dividido por espécie ou, ainda, por categorias (novilha, rebanho de cria, recria, etc.).

A organização do sistema sócio-produtivo geralmente está dada pelo subsistema produtivo (técnico e econômico) e a categoria social. O sistema produtivo é definido pela combinação de atividades e meios de produção; enquanto que o sistema social é definido pelo tipo de mão-de-obra utilizada (familiar, assalariada, etc.), o tipo de agricultor e a forma de acesso a terra e dimensionamento do estabelecimento agrícola. Portanto, implica às pessoas (força de trabalho e conhecimento), os meios de produção (equipamentos e instrumentos) e a matéria viva para produzir (plantas cultivadas e animais de trabalho) (MAZOYER; ROUDART, 2010).

Num nível mais abrangente, como é o foco dos sistemas agrários, embora cada estabelecimento dado o conjunto tão amplo de componentes que o definem e a complexidade e dinâmica deles, seja um caso único, podem ser identificados certos padrões (determinados

¹⁷ Semelhante a isto, um sistema agrário é a expressão teórica de um tipo de agricultura historicamente constituído e geograficamente localizado (MAZOYER e ROUDART, 2010, p. 75). “É um modo de exploração do meio historicamente constituído e durável, um conjunto de forças de produção adaptado às condições bioclimáticas de um espaço definido e que responde às condições e às necessidades sociais do momento” (MAZOYER, 1986, p. 11, apud MIGUEL; MAZOYER; ROUDART, 2009, p. 23).

pelas similitudes das condições naturais, a trajetória histórica, as condições socioeconômicas, etc.). Portanto, é possível agrupar em diferentes sistemas de produção os quais são praticados numa região.¹⁸

Reagrupando e classificando as unidades de produção agrícolas conforme o sistema de produção praticado por elas, em seguida classificando as unidades de produção agrícolas que praticam um mesmo sistema de produção por categoria social, o sistema social produtivo aparece como uma combinação particular de um *número limitado de tipos de estabelecimentos, definidos técnica, econômica e socialmente* (MAZOYER; ROUDART, 2010, p. 74, grifo do autor).

Quanto ao funcionamento, o estudo dessa complexidade implica desvendar como obra o sistema não de modo simplificado, mas “como uma combinação de funções interdependentes e complementares, que asseguram a circulação interna e as mudanças com o exterior de matéria, de energia e, tratando-se de um objeto econômico, de valor” (MAZOYER; ROUDART, 2010, p. 72). Portanto, será preciso o estudo dos subsistemas (o ecossistema cultivado e o sócio-produtivo) a partir do estudo da organização, funcionamento e interações entre eles.

No ecossistema cultivado, as funções, além de tentar cumprir com os objetivos do sistema maior, também devem permitir a renovação dele. Isto se consegue a partir da circulação interna de recursos e as trocas com o exterior, que podem vincular (afetar e ser afetados) com outros sistemas do entorno, próximo e não tão próximo. É devido a essas interações com o exterior que o estudo dos sistemas agrários não pode efetuar-se isoladamente.

O funcionamento do sistema sócio-produtivo também aponta à renovação do sistema: combinam-se os meios de produção, o trabalho e a matéria viva e inerte para desenvolver atividades sobre o ecossistema para satisfazer as necessidades (de autoconsumo ou de produção para o mercado), mas também tem de renovar, tanto as ferramentas de produção como a fertilidade da terra.

Estudar o funcionamento dos sistemas de produção implica evidenciar a coerência interna, o que é logrado a partir da identificação e quantificação das inter-relações. Estas são resultado das decisões do produtor e portanto a coerência interna do sistema também é a coerência do conjunto das decisões sucessivas que toma o produtor. A quantificação das inter-relações consegue-se a partir do estudo do equilíbrio de uso da mão-de-obra, da integração

¹⁸ No capítulo 6 desta obra, aprofundar-se-á nestes conceitos no que tange à definição das tipologias dos estabelecimentos agrários e os sistemas de produção.

agricultura-pecuária, da fertilidade dos solos, e do caixa. Mais uma vez, eles devem ser estudados não de forma individual, mas no conjunto, na totalidade e na integralidade dos sistemas, tentando captar a coerência interna (DAMAIS, 1987).

3.2.2 Dinâmica dos sistemas agrários

Além da organização e funcionamento, que podem definir os sistemas de produção (e serem fatores determinantes na reprodução), é fundamental compreender o desenvolvimento dos sistemas agrários. Assim, Mazoyer e Roudart (2010) observam que tal desenvolvimento pode ser *geral*, *desigual* ou *contraditório*, segundo a dinâmica dos estabelecimentos. Desse modo, se o conjunto dos estabelecimentos progride, isto é, aumenta suas dimensões econômicas e seus resultados, até adquirindo novos meios de produção, o desenvolvimento será geral. Isto parece apenas uma situação teórica (devido a que a acumulação de alguns meios de produção, como a terra, implica a que outros estabelecimentos regridam), sendo mais provável e frequente o desenvolvimento desigual, quando o crescimento é geral, mas alguns crescem mais rapidamente que outros, ou contraditório, quando alguns crescem e outros desarticulam-se. Em algumas situações particulares (muito influenciadas pelas condições ambientais, mas também econômicas), podem os sistemas agrários entrar em crise geral, isto é, que todos regridam.

Enfim, a situação dos estabelecimentos rurais está em constante evolução, que não é apenas em crescimento ou regressão. Também podem transformar-se ao desenvolver novas práticas. Isto parece mais possível a partir de influências (modificações da demanda) ou por mudanças técnicas. Contudo, deve-se levar especial atenção para a evolução histórica, identificando as diferentes etapas que percorreram os sistemas, e aqueles fatores que mais promoveram a diferenciação no tempo e no espaço.

A compreensão de toda a complexidade da realidade dos sistemas agrários implica, em primeira instância, conhecer efetivamente como ela apresenta-se. No caso do meio rural, como efetivamente as agriculturas são praticadas, tomando-as como um *objeto real de conhecimento*. Mas, aliás, dessa apreensão empírica, é preciso a construção teórica de conhecimentos que permitam compreensão dos sistemas agrários como um *objeto teórico de conhecimento*. No presente estudo será considerado o objeto real: os sistemas de produção

pecuaristas de uma região dada; e como objetos teóricos serão considerados os elementos de diferenciação históricos e geográficos desses sistemas (ver nota¹).

Um sistema agrário não pode ser analisado independentemente das atividades a montante que lhe fornecem os meios de produção. Ele não pode ser analisado independentemente da utilização que é feita de seus produtos pelas atividades a jusante e pelos consumidores, e tampouco pode ser analisado independentemente de outros sistemas agrários concorrentes, pois eles também colaboram para satisfazer as necessidades da sociedade (MAZOYER; ROUDART, 2010, p. 76).

A partir da teoria dos Sistemas Agrários, então, é possível identificar as diferentes etapas que percorreram os sistemas de produção na história, ressaltando os fatores de diferenciação que levam à constituição das desigualdades nos sistemas, explicando a configuração de um espaço geográfico que se apresenta heterogêneo, mas que permite uma estratificação dos estabelecimentos em base às dinâmicas e características semelhantes.

Segundo Miguel (2009), a compreensão das sociedades agrárias na sua complexidade e as formas da agricultura atual implica a identificação das condições que levam a essa diferenciação histórica, focando a atenção para as especificidades, as potencialidades e as limitantes.

3.3 A diferenciação dos sistemas de produção

Em primeira instância, nos primórdios da agricultura, os sistemas agrários identificados diferenciavam-se apenas geograficamente. Posteriormente, a situação prolongou-se até o século XIX, com o desenvolvimento das artes de cultivo e criação, verificavam-se diferenças autênticas, mas muito limitadas. É a partir do século XX onde as diferenças nos sistemas agrários manifestam-se de forma muito mais significativa (MAZOYER, 2001).

A compreensão de como esse espaço agrário reconfigura-se a partir de sua evolução histórica e diferenciação geográfica dos sistemas requer um aprofundamento no estudo da dinâmica dos subsistemas ecológico e sócio-produtivo. Os sistemas agrários estão compostos por diversos sistemas de produção e estabelecimentos que vão mudando no tempo, impulsionados pela dinâmica populacional e outros fatores que condicionam sua evolução (MAZOYER; ROUDART, 2010).

A teoria adapta os conceitos de *fator limitante*¹⁹ e *valência*²⁰ para definir como evoluem os estabelecimentos e como conseguem adaptar-se às mudanças mais diversas (o fator limitante). Assim, o sistema encontra-se em equilíbrio quando não cria nem perde, mas recicla tudo²¹; quando entradas e saídas do sistema são equivalentes, portanto, não se modifica. Contudo, o equilíbrio é difícil de achar, e considerando a característica dinâmica dos sistemas, é mais provável que eles progridam ou regridam.

A diferenciação nos ecossistemas

Os fatores identificados por Mazoyer e Roudart (2010) que maior impacto têm na configuração dos ecossistemas são a fertilidade e a extensão das terras.

Ao longo da história e na atualidade, as agriculturas mais desprovidas de meios resultam ser as mais prejudicadas no processo da evolução e acabam por serem marginalizadas, entrando em crise e são eliminadas pela concorrência com as mais poderosas. Porém, as diferenças não são espontâneas nem aleatórias, mas produto de um processo de diferenciação, no qual influem as condições naturais originais, os processos históricos recentes que legaram um sistema produtivo (com suas particularidades, fortalezas e limitantes), e também da influência do próprio funcionamento atual dos sistemas. É assim que os autores definem que a fertilidade do solo transforma-se em uma variável histórica, uma vez que este é cultivado.

[...] a extensão e a fertilidade das terras efetivamente cultivadas são as duas variáveis que determinam a capacidade de produção de um ecossistema cultivado, e conseqüentemente, a densidade máxima de população que ele pode suportar. Ora, o tempo todo, essas duas variáveis são condicionadas pelas características do ecossistema original, mais ou menos modificadas pelos sistemas agrários que a ele sucederam anteriormente, e são comandadas pelo modo de renovação da fertilidade do sistema local. Porém, em cada época histórica, o nível de população atingido pela humanidade é condicionado pela natureza e pelas performances dos sistemas agrários que se desenvolvem em diferentes partes do mundo. Esses sistemas, por sua vez, dependem da herança dos sistemas precedentes (MAZOYER; ROUDART, 2010, p. 90).

¹⁹ *Fator limitante* é o elemento do meio que determina a densidade máxima que a população de uma espécie pode atingir sustentavelmente em um dado local

²⁰ *Valência* indica a tolerância ao seu ambiente e a capacidade de povoar meios variados.

²¹ Em relação aos ecossistemas, o equilíbrio é determinado “quando a quantidade de matéria orgânica produzida a cada ano pela fotossíntese é igual à quantidade de matéria orgânica destruída pela respiração e pela decomposição do leito” (MAZOYER; ROUDART, 2010, p. 79).

A diferenciação no sistema sócio-produtivo

Quanto ao sistema sócio-produtivo, ele encontra-se em equilíbrio só se consegue a renovação justa dos meios de produção, os equipamentos, maquinarias e animais de trabalho, e sobretudo, se consegue a reprodução da família e da mão-de-obra.

Os fatores que afetam a dinâmica sócio-produtiva dos sistemas agrários estão vinculados ao aumento da população mundial que requer o aumento da produção de alimentos. Isto é possível a partir das modificações nos ecossistemas (aumento das áreas produtivas e sua fertilidade), mas também pela incorporação de novas técnicas, tecnologias e ferramentas que incrementaram significativamente a produtividade do trabalho.

Para produzir-se uma evolução e uma diferenciação dos sistemas são necessárias a existência de excedentes de produção que permitam as trocas. Estes excedentes condicionam a diferenciação social e a urbanização, e ao invés, também são fortemente condicionados por estas²². E em algumas condições, “se não houver abastecimento vindo de fora, a diferenciação social e o nível de consumo permanecem necessariamente fracos” (MAZOYER; ROUDART, 2010, p. 95).

Portanto, a dinâmica dos sistemas agrários segue um comportamento (ou lei) de desenvolvimento desigual cumulativo, em que as desigualdades iniciais (naturais) são continuamente expandidas por desigualdades suplementares, que apenas são uma função das primeiras (MAZOYER, 1982). Os estágios que podem ser adotados nos sistemas de produção nessa evolução serão considerados no capítulo IV, na elaboração das tipologias, mas que as

²² Em particular, o trabalho de Mazoyer e Roudart mostra claramente como o impulso demográfico condicionou positivamente a revolução agrícola na Idade Média (s. X ao XIII). Contudo, também foram necessários outros fatores. “[...] enquanto os antigos sistemas de cultivo com tração leve não proporcionaram um contingente suficiente de homens e animais, a necessidade de investir em novos materiais e de se lançar, com grandes custos, em vastos desmatamentos também não se fez necessária” (MAZOYER; ROUDART, 2010, p. 349). Ou como também fica demonstrado com a Primeira Revolução Agrária da era moderna e a Revolução Industrial não poderiam ter prosperado se não se desenvolvessem juntas. Neste caso, alguns fatores dos ecossistemas ou das técnicas para melhorar a produtividade e a fertilidade dos solos eram conhecidos séculos antes, mas tiveram que esperar o desenvolvimento da indústria fabril para prosperar. A agricultura forneceria a mão-de-obra, matérias-primas e alimentos e também a demanda de ferramentas fornecidas pela indústria. O êxodo rural só foi possível pelo aumento da produtividade do trabalho: menos pessoas produzindo alimentos que deviam alimentar a mesma população (ou em aumento), mas, também influiu neste processo a consolidação da propriedade privada da terra, a legislação trabalhista e de uso da terra, a abolição das servidões coletivas, o desenvolvimento do comércio, dos créditos (que permitiram os investimentos necessários para o aumento da produtividade), na produção e difusão de conhecimento (os primórdios da extensão rural se encontram nesta época), etc. As melhorias num setor eram causa e consequência do avanço no outro. E tudo isto levou a profundas transformações na estrutura agrária que atuou como um forte fator de diferenciação, aumentando as desigualdades entre os camponeses e como os latifundiários (MAZOYER; ROUDART, 2010). Não é difícil fazer a analogia entre esses dois exemplos (com maior ou menor complexidade) com a segunda revolução agrária do século XX, vinculada com a modernização da agricultura e a revolução verde (ou “modernização conservadora”).

trajetórias de evolução podem distinguir-se, de modo simplificado: sistemas de produção extensivos; intensivos em trabalho e insumos diversos; descapitalizados (DUFUMIER, 2010).

Assim, no século XX, mais especificamente a partir da Revolução verde e a modernização da agricultura, a diferenciação dos sistemas agrários, em particular o subsistema sócio-produtivo, acelerou-se, incorporando novos mecanismos que acentuaram as desigualdades. Porém, esse processo também foi gradativo, por etapas, nas quais uma minoria apropriava-se de melhores condições para progredir, enquanto a grande maioria regredia, entrava em crise e desaparecia.

Assim Mazoyer (2001) analisa as múltiplas fontes de diferenciação que se verificaram durante este período: acesso ao crédito; capacidade de autoinvestimento; tendência geral à queda dos preços agropecuários (no curso de todo o século XX) devido a um aumento da produtividade, e como esse aumento foi mais acelerado que no resto da economia, acompanhou-se com um aumento dos salários reais; o custo elevado das tecnologias e equipamentos; a infraestrutura (des)proporcionada pelo Estado; as condições de propriedade (lati-minifúndios e minifúndios por superpopulação agrícola); as políticas públicas, agrárias, comerciais, cambiárias (como gastos excessivos na modernização, subvenção às importações, imposição de exportações, ausência de protecionismo agrário, sobrevalorização da moeda, etc.).

A propriedade da terra é apontada por De Janvry (1988) como uma causa importante de desigualdade devido a que as desigualdades na posse condicionam as desigualdades no acesso ao crédito e, com isto, ao capital circulante. Consequentemente, isto leva a desigualdades na possibilidade de arrendamento de terras e no tamanho das terras a que se acessa.

Porém, Silva Neto, Lima e Basso (2005) observam que os estudos indicam que raramente é o potencial tecnológico que limita o desenvolvimento dos sistemas produtivos, inclusive naqueles que têm um nível de capitalização muito baixo, com escassa utilização de equipamento, maquinaria e insumos externos. Frequentemente é a dinâmica das próprias agriculturas geral é a que leva a uma acumulação de capital, a partir das diferenças na alocação dos recursos, o que redundava numa diferenciação social ainda maior. Ou, em palavras de Mazoyer:

Por muito desfavoráveis que sejam, e por muito dramáticas que sejam as vezes suas consequências, essas circunstâncias agravantes não devem ocultar que a causa primeira da crise massiva da comunidade camponesa, da miséria rural e urbana e da fome que azotam aos países agrícolas pobres, se acha fundamentalmente em outra parte. Esta crise e essa pobreza eram invencíveis, já que os sistemas agrícolas campesinos de equipamento fraco e baixo rendimento destes países tem se

enfrentado à concorrência de outros sistemas muito mais produtivos, que tem se beneficiado da revolução agrícola e da revolução verde, assim como algumas vantagens adicionais como a abundância de terra, os salários baixos e as subvenções, e a conseguinte redução dos preços agrícolas reais (MAZOYER, 2001, p 16).

A dinâmica das desigualdades potencia-se a si mesma. Mais uma interpretação disto é realizada por Dufumier (2010) vinculando a precariedade da posse e uso da terra com as possibilidades de investimentos, sendo que quanto maior seja a insegurança na utilização permanente desse recurso, menores serão as garantias dos camponeses de usufruir os possíveis investimentos realizados. Nestes casos, os agricultores tendem a preferir as atividades que retribuem ingressos imediatos, em detrimento de possíveis atividades mais rentáveis que requerem investimentos pesados.

De forma semelhante, o próprio Mazoyer (1982), em outro trabalho, observa como aqueles sistemas melhor equipados conseguem apropriar-se de algumas vantagens, em detrimento das camadas mais descapitalizadas e que produzem em piores condições. Explica o autor que como os preços dos alimentos são determinados nas piores condições²³ (isto é, pelos sistemas camponeses que produzem em situações mais desfavoráveis e com maior quantidade de trabalho), aqueles sistemas mais capitalizados tiram vantagem dessa circunstância, tanto quanto maior seja a diferença com as mais decadentes. Assim, as economias agrícolas que tentem reduzir as desigualdades nas propriedades, para reuni-las em torno da média, não apenas serão mais satisfatórias socialmente, mas também serão mais eficientes economicamente (MAZOYER, 1982).

Ao respeito disso, Deere e De Janvry (1979), com base em categorias marxistas de análise, identificam os mecanismos de diferenciação social que operam no meio agrícola. Observam que a produção camponesa não é totalmente destinada aos próprios agricultores, mas que deve ceder parte dela. Assim, os *padrões de extração dos excedentes* refletem as formas em que pode ser apropriada, por outros setores da sociedade, uma parte da produção camponesa (que produz para autoconsumo ou para o mercado e que pode vender parte da mão-de-obra). São identificados: a renda da terra (em produtos, em trabalho ou em dinheiro); o mercado de trabalho; o mercado de insumos e produtos; os juros de empréstimos; o pagamento de impostos ao Estado. Se a forma típica de apropriação dos excedentes no sistema capitalista é a partir da apropriação da mais-valia, isto é, do trabalho excedente dos assalariados, a forma dominante de extração dos excedentes dos produtores independentes é a partir do mercado de produtos.

²³ No estudo da Renda da terra aprofundar-se-á este conceito.

Assim descritos os fatores que podem atuar na diferenciação dos sistemas agrários, foram encontrados elementos nas mais diversas áreas. Porém, especificamente, não é mencionado nesses diversos trabalhos, o efeito que possa gerar o comércio de terras²⁴. A Teoria de Sistemas Agrários é uma ferramenta versátil, que permite dar conta de objetivos diversos, desde que se estude a agricultura como objeto real e como objeto teórico (SILVA NETO, BASSO, 2005). O que se pretende estudar é se o mercado de terras e os preços fundiários podem atuar como fator de diferenciação dos sistemas agrários, ampliando as diferenças originais, impondo maiores desigualdades nos estabelecimentos e condicionando a evolução dos sistemas de produção numa região geográfica determinada. Para tanto, é necessário complementar o quadro teórico com alguns aspectos teóricos que ajudem a explicar o funcionamento do mercado de terras e como se forma e modificam os preços fundiários, o que será exposto a seguir.

Assim, vários autores recomendam a inclusão do enfoque sistêmico (geral) em quadros teóricos mais amplos²⁵ que contribuam a interpretar melhor os fenômenos evidenciados. É assim que Foladori e Tommasino (2006) e Tommasino e Hegedus (2006) propõem o estudo das dinâmicas dos sistemas de produção no marco mais geral da lógica capitalista, a partir da incorporação dos conceitos da Teoria da Renda da Terra e da Lei do Valor.

3.4 Concepções teóricas sobre a terra

Os primórdios teóricos do mercado de terras surgem a partir dos estudos do valor e da renda da terra²⁶ dos pensadores clássicos e críticos da economia política. Assim, com base nas discussões que estavam estabelecidas por outros autores como Adam Smith, Turgot, Stuart, Say e Sismondi sobre temas gerais de economia, surge a figura emblemática de David Ricardo como o principal teórico que avançou na compreensão de como se origina a renda da

²⁴ O estudo das agriculturas no mundo, os autores indicam como a constituição de um mercado fundiário no final do século XIII, influiu na consolidação da expulsão dos camponeses e como um dos fatores de diferenciação. Porém, isto aparece mais como um sintoma da crise social e política e das guerras que azotavam na época do que um fator em si mesmo (MAZOYER; ROUDART, 2010, p. 346).

²⁵ Por exemplo, autores como Silva Neto (2009) e Santos, Oliveira e Silva Neto (2007) apontam a ampliação do quadro teórico com a inclusão da Teoria da Complexidade e o Realismo Crítico.

²⁶ Também chamada de “renda territorial” ou “renda fundiária” (OLIVEIRA, 1986).

terra. O marco de discussão de Ricardo foram os debates com seus contemporâneos Malthus e West que o inspiraram e do James Mill que o instigava (RICARDO, 1982).

Na contextualização desse debate, Singer (1982) observa que existindo a configuração do espaço agrário com três agentes (classes), os proprietários, os capitalistas e os assalariados, o assunto de debate teórico centrava-se na determinação de como se gerava a renda, o lucro e o salário, e as possibilidades de diferentes tipos de rendas e taxas de lucro extraordinárias. “Isso resulta do funcionamento do mercado de terras, no qual os capitalistas competem para arrendar terras por valores que lhes permitam obter, ao menos, a taxa de lucro que o conjunto de capitais “normalmente” alcança” (SINGER, 1982, p. XXI).

A partir dos contratos de arrendamento, começa a estruturar-se um mercado de terras incipiente, que posteriormente evoluiria na criação de outro segmento: o mercado de compra e vendas de terras. Mas é a partir das interpretações teóricas sobre os arrendamentos e a origem da renda (duas coisas substancialmente diferentes) que os estudos começam a avançar. Desta forma, a seguir, apresentam-se os principais aportes de David Ricardo (com sua obra principal: “Princípios de economia política e tributação”) e, posteriormente, de Karl Marx quem criticara e aperfeiçoara a “Teoria da Renda Capitalista da Terra” (sobre os aportes ricardianos). Logo depois e com base na evolução do mercado e a incorporação dos comportamentos especulativos, essa teoria resultou insuficiente, o que levou ao resgate dos aportes de Ignácio Rangel, quem, com base na teoria marxista, estudara as expectativas de valorização da terra, batizando como Quarta Renda da Terra, àquela derivada da terra como reserva de valor. Finalmente, na etapa de avanço e domínio do grande capital sobre a agricultura, o mercado de terras adota um comportamento diferente, que faz necessária uma leitura mais específica e atualizada do agronegócio e as alianças estratégicas do capital financeiro.

3.4.1 Teoria ricardiana da renda da terra

A compreensão desta teoria requer repassar duas características da terra. Em primeiro lugar, que ela foi apropriada privadamente por uma classe (os proprietários) que cederá aos capitalistas só se recebe um pagamento pela sua utilização. Em segundo lugar, cabe lembrar a heterogeneidade do recurso, exemplificado aqui pelas diferenças de fertilidade e pela

localização. Com respeito disso, a aplicação de capital em cada parcela de terra atua de forma similar às diferenças naturais, sendo, então, uma terceira forma de diferenciação entre os terrenos.

Para A. Smith, a renda da terra é o produto das forças da natureza, cujo uso o proprietário empresta ao lavrador. Num sentido muito semelhante, Ricardo define que a “[...] renda é a porção do produto da terra paga ao seu proprietário pelo uso das forças originais e indestrutíveis do solo” (RICARDO, 1982, p. 65), mas, posteriormente, tenta ampliá-la, considerando todas as forças indestrutíveis da terra, originais ou não. Assim, renda da terra é originada a partir das diferenças entre duas parcelas, que têm propriedades diferentes (seja fertilidade, localização ou investimento em capital) que determina que sejam necessárias diferentes quantidades de trabalho²⁷ para uma mesma produção, ou o que é o mesmo, que com a mesma quantidade de trabalho, em ambas as parcelas, o produto seja diferente.

Portanto, a origem da renda parte da heterogeneidade e da escassez relativa da terra. A heterogeneidade é entendida como diferenças tanto na fertilidade e quanto na localização.

Na colonização de um país bem dotado de terras ricas e férteis, das quais apenas uma pequena parte necessita ser cultivada para o sustento da população, e que pode ser cultivada com o capital de que essa população dispõe, não haverá renda: ninguém pagará pelo uso da terra, enquanto ainda houver uma grande extensão não ocupada e, portanto, ao alcance de quem deseje cultivá-la (RICARDO, 1982, p. 66).

Nunca se pagaria nada pelo uso da terra se ela não fosse ilimitada e nem se possui diferenças de fertilidade entre as parcelas (pelos princípios da oferta e da procura). Assim, quando a população desse país requer uma maior quantidade de alimentos, terras de uma qualidade inferior que as primeiras (porque as mais férteis serão, com certeza, as primeiras em ser utilizadas), são abertas para o cultivo e a partir desse momento começa a renda das primeiras terras, porque o preço de mercado dos produtos do solo fixa-se nas piores condições. O montante da renda dependerá da diferença de qualidade, isto é, de produção entre as duas terras. Quando terrenos de terceira qualidade sejam requeridos para satisfazer as necessidades da população crescente, começa a renda nas terras de segunda qualidade e aumenta nas de primeira. “A cada avanço do crescimento da população, que obrigará o país a recorrer à terra de pior qualidade para aumentar a oferta de alimentos, aumentará a renda de todas as terras mais férteis” (RICARDO, 1982, p. 67).

²⁷ Como quantidade de trabalho, Ricardo faz referência à quantidade relativa de trabalho necessária para produzir um bem, sendo que outros autores assumem que o critério deveria ser a medição em horas de trabalho.

As condições colocadas de diferença de fertilidade aplicam-se da mesma forma para as diferenças de localização por ser requerida uma quantidade extra de trabalho para as atividades de transporte, e também se aplica para a diferença de capital aplicado na terra, pois esta também implica diferenças de trabalho empregado. Isto se deve a que “a renda procede invariavelmente do emprego de uma quantidade adicional de trabalho com um retorno proporcionalmente menor” (RICARDO, 1982, p. 68), isto é, maior trabalho nas piores terras, com rendimentos menores, o que dá uma vantagem às mais férteis, próximas e com maiores aportes de capital.

A renda, portanto, provém das diferenças entre os ingressos derivados da diferente produtividade dos solos, isto é, pela diferença dos valores gerados na produção de mercadorias.

O que mais frequentemente acontece é que antes que as terras de inferior qualidade sejam cultivadas, intensifica-se o capital naquelas terras que já estão em cultivo, aumentando a produção e suprindo uma terra de fertilidade inferior. “O capital será preferivelmente empregado na terra antiga e produzirá igualmente uma renda, pois esta é sempre a diferença entre os produtos obtidos com o emprego de duas quantidades iguais de capital e de trabalho” (RICARDO, 1982, p. 67).

Para esclarecer isto, o autor explica:

O valor de troca de todas as mercadorias –manufaturadas, originárias das minas ou obtidas da terra- é sempre regulado não pela menor quantidade de trabalho que bastaria para produzi-las em condições altamente favoráveis, desfrutadas por aqueles que têm particulares facilidades de produção, mas pela maior quantidade necessariamente aplicada por aqueles que não dispõem de tais facilidades e continuam a produzi-las nas condições mais desfavoráveis. Entende-se por circunstâncias mais desfavoráveis aquelas nas quais o produto se obtém com maior dificuldade e cuja produção requer ser mantida para alcançar aquela quantidade de produto que é necessária (RICARDO, 1982, p. 68).

Isto vai levar ao conceito, compartilhado posteriormente por Marx, de que, na agricultura, quem regula o preço dos alimentos é o pior solo. Assim sendo, para Ricardo, a renda (a “diferencial” nos termos de Marx, mas que é a única considerada por Ricardo) não é parte componente do custo das mercadorias, devido a que a pior das terras não pagará renda e, assim, não ingressa nos seus custos. Mas ainda nessas condições, permite ao capitalista obter a taxa corrente de lucros²⁸, caso contrário, ele seria expulso completamente do mercado.

²⁸ Isso só acontece se ele consegue vender seus produtos a um preço proporcional à quantidade de trabalho que foi utilizada para sua produção.

A renda é confundida frequentemente com o que se paga por conceito de arrendamento, mas constitui um erro. Segundo o autor, é importante diferenciar a renda dos benefícios²⁹, que são reguladas por leis muito diferentes e costumeiramente contrárias. O que se paga a cada proprietário pelo uso da terra (arrendamento) envolve a ambos: renda e benefício.

O aumento da renda decorre sempre do aumento da riqueza de um país e da dificuldade de produzir alimentos para uma população crescente. É um sintoma, nunca uma causa de riqueza, pois ela frequentemente cresce com maior rapidez, enquanto a renda permanece estacionária ou mesmo decresce (RICARDO, 1982, p. 70).

Segundo Buchanan (apud RICARDO, 1982), não existe ganho algum para a sociedade com a existência das rendas. Ela é apenas uma apropriação “de uma classe que lucra a custas de outra classe” (RICARDO, 1982, p. 70). Finalmente, diz Ricardo, que a influência da classe trabalhadora é insignificante na determinação do valor das mercadorias que se obtém da terra (portanto será insignificante sua influência sobre a renda da terra) visto que esta classe regula-se segundo a acumulação de capital. Segundo Singer (1982), na interpretação dos aportes ricardianos, os trabalhadores apenas recebiam uma remuneração suficiente para subsistência. Se os salários afastam-se desse nível, o aumento ou diminuição da mortalidade da população (com posterior aumento ou diminuição da oferta de trabalho) faria retornar a esse nível rapidamente (no longo prazo, que é o período que Ricardo utiliza nos seus estudos).

3.5 Aspectos da teoria marxista da renda da terra sobre os preços fundiários

Na concepção marxista da renda da terra são compartilhados alguns conceitos com Ricardo, mas o aprofundamento da teoria e sua clareza conceitual avançaram muito a partir dos aportes de Marx. Assim, o autor baseia-se em Ricardo e em Adam Smith³⁰, mas adjudica a James Anderson o descobrimento da moderna teoria da renda. O ponto de partida da toda a teoria (questão compartilhada pelos seus antecessores) é a apropriação privada de um pedaço

²⁹ Como “benefícios” supõe não o cultivo da terra (o uso das forças originais e indestrutíveis da terra), mas as mercadorias que dela podem ser obtidas, como a pedra, o carvão ou a madeira, no exemplo do autor.

³⁰ De A. Smith, reconhece “o mérito de ter mostrado que a renda fundiária do capital empregado para produzir outros produtos agrícolas [...] é determinada pela renda fundiária proporcionada pelo capital investido para produzir o principal meio de alimentação” (MARX, 2008, p. 824). De Ricardo, toma o caráter de escasso da terra e alguns conceitos que redefiniu na renda diferencial.

do globo terrestre por uma classe, que determina que os proprietários³¹ tenham a opção de ceder suas terras ou não para a produção, em troca de um tributo.

Com isto, a terra pode ser valorizada, isto é, cotizar-se como se fosse uma mercadoria e, assim, ter um preço (ainda que, no sentido estrito, ela não o seja por não ser produto do trabalho humano e, portanto, não ser reproduzível nem ter valor). Desta forma, a determinação do preço do arrendamento não se deve exclusivamente a critérios econômicos (que tem a ver com a renda capitalizada e esta com a produção do solo), mas também com critérios contextuais, variados e fortuitos, que derivam do fato de ela ser monopolizada e alienável.

No entanto, a apropriação da renda fundiária é a forma econômica em que se realiza a propriedade fundiária. A renda fundiária em todas suas formas, diz Marx, é mais-valia, ou seja, produto do trabalho excedente³². Portanto, o montante dessa renda fundiária “não é determinado pela intervenção do beneficiário, mas pelo desenvolvimento do trabalho social, que dele não depende e em que não participa” (MARX, 2008, p. 848). No mesmo sentido Oliveira (1986) indica que a renda fundiária é uma *categoria de estudo da agricultura* composta pelo lucro extraordinário, suplementar, permanente, que ocorre tanto no campo como na cidade. Os mesmos conceitos de renda são aplicados na agricultura como em qualquer outra atividade que requer do solo ou dos componentes heterogêneos e monopolizados da natureza, mesmo que seja para atividades de construção (moradia).

A quantia da renda fundiária é fundamental na determinação do preço da terra. Marx (2008) identifica que esse preço não mais é do que a capitalização das rendas que essa terra pode proporcionar, sendo regulado de acordo com a taxa corrente de juro. Isto supõe a existência das rendas fundiárias, e não o contrário, que seja o preço da terra quem determine o valor das rendas. Assim, estas rendas são independentes de que exista venda da terra.

O preço da terra guarda relação inversa com a taxa de juro³³ e direta com a renda fundiária (portanto também com os preços dos produtos) assim, como expressa Rangel

³¹ Os proprietários fundiários como classe é “aquela que, afastada do processo de produção, vive parasitariamente da uma renda do solo que lhe paga o capitalista” (FOLADORI, 2013, p. 14 tradução nossa)

³² “A renda da terra [...] é um componente particular e específico da mais-valia” (OLIVEIRA, 1986, p. 73)

³³ “[...] toda receita em dinheiro pode ser capitalizada, isto é, considerada juro de um capital imaginário. Se a taxa média de juro é de 5%, uma renda anual de 200 libras esterlinas pode, portanto, ser considerada também juro de um capital de 4.000 libras esterlinas [...]. Se um capitalista compra terra que lhe rende anualmente 200 libras esterlinas, por 4.000 libras, receberá por ano o juro médio de 5% sobre 4.000 libras, como se tivesse empregado esse capital em papéis rentáveis ou tivesse emprestado diretamente a juros de 5% [...]. Segue-se daí que, suposta a renda fundiária magnitude constante, o preço da terra pode variar na razão inversa da variação da taxa de juro. Se a taxa de juro corrente cair de 5% para 4%, uma renda fundiária anual de 200 libras representará

(2000c, p. 164), “uma propriedade que assegure determinada renda, vale tanto quanto o *capital* que assegure lucro comparável”; como mínimo tem esse valor, mas pode valer mais ainda. Normalmente, pela influência da taxa de juro na determinação do preço da terra tende-se a pensar que ela também determina a renda fundiária, o que constitui um erro, um fetiche, segundo Foladori (2013).

No sistema capitalista, a tendência geral da taxa de juro é a cair, por duas razões. Primeiro, pela relação com a taxa de lucro que a afeta e regula. Como a taxa de lucro tende a cair no curso do desenvolvimento social, logo também tende a cair a taxa de juro. E segundo, pelo incremento do capital-dinheiro que está disponível para os empréstimos. Assim, a taxa de juro tende a cair e o preço da terra será a subir, tanto por causa dos lucros quanto por causa do dinheiro disponível, de forma independente do comportamento dos produtos agrícolas e, portanto, da renda fundiária.

Quanto à evolução das rendas, também como uma tendência geral, Marx (2008) observa que com o desenvolvimento social (na medida em que cresce a população não rural) incrementa-se o mercado e a procura de alimentos. Por sua vez, isto poderia levar (nas condições em que a terra é considerada mercadoria) a um aumento na procura da terra, logo, da renda fundiária e do preço da terra. E acrescenta que a renda fundiária só pode ser transformada em renda monetária num sistema de produção de mercadorias (mais precisamente o sistema capitalista). Assim, a produção agrícola é uma produção de mercadorias, portanto, com o crescimento delas aumenta a produção de produto excedente, de mais-valia, e de valor. Finalmente, na medida em que estas crescem, cresce também a capacidade do proprietário fundiário (por causa do monopólio que ele detém) de captar uma porção maior da mais-valia aumentando, desta forma, o valor da sua renda e o preço da terra.

Os diferentes tipos de renda fundiária (isto é, as rendas diferenciais e a absoluta) são, na verdade, “estádios diversos do desenvolvimento do processo social de produção” (MARX, 2008, p. 845). E como todos eles afetam o preço da terra é necessário conhecer mais em profundidade como se geram e como atuam.

Antes de compreender as rendas capitalistas, é importante diferenciá-las das existentes previa a instalação desse sistema. Toda forma de renda fundiária (capitalista) é mais-valia (parte da mais-valia total), sobra acima do lucro médio que os capitalistas retiram na atividade econômica, produto do trabalho excedente; mas, nas formas menos desenvolvidas (pré-

a valorização anual de um capital de 5.000 libras e não de 4.000, e assim o preço da terra terá subido de 4.000 para 5.000 libras [...]” (MARX, 2008, p. 832-833).

capitalistas), isto é diretamente produto excedente, a renda natural, segundo a definição de Marx (MARX, 2008; OLIVEIRA, 1986). Estas também geram confusão pela sua semelhança com o pagamento por *arrendamento*, e esse era o debate nos primórdios da criação da teoria da renda, a diferenciação das rendas pré-capitalistas.

Por sua vez, no processo de produção capitalista, as rendas adotam basicamente duas formas importantes: a renda diferencial (I e II) que são produto da concorrência; e a renda absoluta, que é produto da apropriação privada da terra³⁴.

3.5.1 Renda Diferencial

A renda diferencial, definida por Marx, guarda semelhança com o conceituado por Ricardo. Em parte, Marx aceita os conceitos de Ricardo enquanto a renda diferencial, mas critica parte de sua interpretação e, sobretudo, que este último a identificara como a única possível.

A renda diferencial é produto do caráter capitalista de produção e nada tem a ver com a apropriação privada da terra. Ela manifesta-se como a diferença entre o preço de mercado (determinado pelas piores condições, piores solos) e o preço de produção individual. “A renda diferencial funciona então como qualquer outra mais-valia surgida das diferenças de produtividade ao interior de um mesmo setor de produção”, portanto, o montante é determinado pela concorrência intrasetorial (FOLADORI, 2013, p. 75).

A renda diferencial supõe que a pior terra não paga renda fundiária uma vez que só pagam renda fundiária aqueles que usam solos que fornecem um “produto a preço individual de produção abaixo do preço de produção³⁵ que regula o mercado, surgindo assim lucro suplementar que se converte em renda” (MARX, 2008, p. 995).

Os preços agropecuários fixam-se nas piores condições (isto é, nos piores solos) visto que se não atingir determinado nível de preços, o capitalista não colocaria seu capital a trabalhar (se não atingisse o lucro médio determinado no conjunto da economia), nem o

³⁴ Existe ainda a renda de monopólio, mas que não representa uma categoria significativa para os fins deste trabalho. Também é lucro suplementar, mas que deriva de um preço de monopólio sobre as mercadorias (por exclusividade da região geográfica e pela produção reduzida) (OLIVEIRA, 1986).

³⁵ Preço individual de produção é aquele que paga o preço dos capitais constante e variável consumidos na produção, acrescidos do lucro médio (= lucro do empresário + juro).

trabalhador o faria por menos de seu salário. E essas piores condições não pagam renda diferencial. Mas como essas terras são necessárias para a produção global (para satisfazer as necessidades da sociedade), elas são abertas para cultivo, assim, o preço de venda dos produtos é regulado pelo pior solo, encontrando os solos melhores, maiores vantagens.

O trabalho empregado nos melhores solos é mais produtivo; a produtividade individual é maior que a do resto das terras. “A maior produtividade evidencia-se na circunstância de precisar de menor quantidade de capital constante, de menor quantidade de trabalho materializado, para produzir a mesma quantidade de mercadorias” (MARX, 2008, p. 857), o que acaba por reduzir o valor, o preço de custo e o preço de produção das mercadorias.

Na agricultura, essa diferença é provida pelas forças da natureza que nenhum trabalho a cria. Isto é, por diferenças naturais entre um solo e outro que faz com que o primeiro tenha vantagens sobre o segundo. E o uso de capital nessas terras pode vir a “aumentar do produto do trabalho a parte que representa a mais-valia em relação à parte que se converte em salário” (MARX, 2008, p. 857), aumentando a taxa de lucro e transformando o que até era lucro suplementar em renda fundiária. Mas para que isso seja possível não basta a utilização de simples forças da natureza. O trabalho é mais produtivo porque está ligado ao emprego de forças *diferenciais e monopolizáveis* da natureza, que, por definição, excluem a outros capitalistas na sua possibilidade de uso.

Ao respeito da renda fundiária, o autor aclara que essas diferenças que se devem à utilização de forças naturais monopolizáveis são sempre rendas diferenciais que se originam na diferença entre o preço individual de produção do capital particular (que usa essa força natural especial e monopolizável) e o preço global de produção de todo o ramo. A força natural não é fonte de lucro suplementar, mas base natural dele.

Ainda segundo o autor, essa criação de mais-valia e lucro suplementar nada tem a ver com a propriedade privada da terra, porque ela existiria se o solo não tivesse dono. A propriedade da terra não gera esse lucro suplementar, mas permite ao proprietário apoderar-se dele, transformando-o em renda fundiária (diferencial). Como essa *apropriação* é renovada todo ano (através dos contratos de arrendamento), e pode ser capitalizada por parte do proprietário, pode também assumir o “aspecto” de preço da força natural (lembrando mais uma vez que, sem produto do trabalho humano, essa força natural não tem valor) (MARX, 2008).

Nesse sentido, Oliveira (1986) acrescenta que a renda diferencial não deixaria de existir se o solo fosse nacionalizado, pois ela é originada pelo sistema capitalista e não depende da propriedade privada. Se isto fosse realizado, os benefícios não iriam para a classe proprietária e poderiam ser apropriados pelo capitalista.

A renda diferencial pode ser originada de duas formas, conhecidas como Renda Diferencial (RD) I e II.

A renda diferencial I é produto tanto das diferenças naturais e originárias da terra que explicam a heterogeneidade na fertilidade do solo, quanto da localização dessas terras, que têm a possibilidade de operar da mesma forma que as forças naturais monopolizáveis anteriormente descritas. Contudo, é lógico que essas duas qualidades possam atuar em sentidos contrários ou no mesmo sentido, alterando as diferenças entre as terras. Todo fator que aumente ou diminua a desigualdade do produto que se obtém em duas parcelas de solo, terá o mesmo efeito sobre a renda fundiária. Assim, à fertilidade natural e à localização podem ser adicionada a distribuição dos impostos, as desigualdades originadas no desenvolvimento da agricultura nas diferentes regiões geográficas e, finalmente, as desigualdades na repartição do capital entre os arrendatários (MARX, 2008).

A renda diferencial II é produto dos investimentos em capital que têm sido realizados sobre a terra para melhorar as características de fertilidade ou localização (OLIVEIRA, 1986).

No crescimento contínuo da demanda de alimentos, é necessária a incorporação de novas terras, mas, uma vez atingido o limite natural, o capital passa a ser imprescindível no acréscimo da produção. Portanto, a renda diferencial I e II são duas formas de expressão da heterogeneidade entre os solos (por fertilidade natural, por localização ou pelos investimentos em capital).

Mas o que configura a diferença entre elas, sem variar o preço de produção e mantendo-se as diferenças de produção, é que na renda diferencial I, o montante real da renda por capital ou por unidade de superfície, não varia enquanto a taxa de renda por capital pode variar. Ao revés, na renda diferencial II, permanece fixa a taxa de renda por capital empregado e o que pode subir é o montante de renda por unidade de superfície (MARX, 2008).

Os melhoramentos chamados permanentes – que modificam as propriedades físicas e, em parte, as químicas do solo por meio de processos que custam desembolso de capital e podem ser considerados incorporação do capital a terra – reduzem-se quase todos a dar a determinada área, ao solo de espaço delimitado e localização definida, propriedades que outro solo com outra localização e muitas vezes próximo possui por natureza (MARX, 2008, p. 991).

Com maiores investimentos de capital pode aumentar o montante de renda tanto em produto como em dinheiro (sem variar o preço de produção nem a taxa de lucro, nem as diferenças e, portanto, a taxa de lucros suplementar ou da renda por capital), o que, por sua vez, vai afetar o preço da terra.

Vinculado com os aportes de capital, observa-se que a tendência geral é sempre de aumento:

O próprio desenvolvimento do capitalismo na agricultura vai fixando o montante mínimo de capital, que segue a tendência de aumentar, sob o qual nenhum capitalista poderia produzir. Isto favorece, evidentemente, aos grandes capitalistas e àqueles associados aos sectores financeiros (FOLADORI, 2013, p. 133, tradução nossa).

As rendas também se vinculam em que os investimentos de capital sobre uma mesma parcela (que geram renda diferencial II) podem ser “naturalizados”, uma vez depreciadas as melhoras. Assim, esses melhoramentos oficiam como diferenças naturais (uma barragem, açudes, nivelamento do solo, etc.) passando a gerar renda diferencial I e incorporando-se ao preço da terra. Essa renda é produto dos investimentos extensivos em capital, enquanto que a renda diferencial II é produto de um uso intensivo em capital (FOLADORI, 2013).

A compreensão da renda diferencial II leva a entender o comportamento dos proprietários de reduzir o máximo possível o prazo dos contratos de arrendamento, de forma de apoderar-se daqueles melhoramentos (investimentos) realizados pelo arrendatário em capital fixo. “[...] se são duradouros os melhoramentos feitos na terra, a fertilidade diferencial do solo artificialmente acrescida confunde-se com a fertilidade natural” (MARX, 2008, p. 897). Isto é parte da explicação dos conflitos de interesses entre essas duas classes e ainda uma importante fonte de aumento do preço da terra, que, se vendida, evidentemente fica nas mãos do proprietário. Mas existe ainda outra diferença de interesses entre proprietários e capitalistas, ou ainda mais geral, entre proprietários e a sociedade: a renda absoluta.

3.5.2 Renda Absoluta

A renda absoluta é o grande aporte teórico de Marx por sobre Ricardo com relação à renda da terra. É produto da diferente composição orgânica do capital na agricultura com relação à indústria (a média industrial) ao ponto tal que se com o desenvolvimento das forças

produtivas se nivelasse tal composição, desapareceria a renda absoluta. Mas, para ser efetiva, requer necessariamente da apropriação privada (FOLADORI, 2013). Isto leva de forma imediata à oposição de interesses entre estes proprietários e a sociedade. Ela não é fração do trabalho excedente dos trabalhadores à interna do setor agrícola (como a renda diferencial que é mais-valia intrasetorial), e sim a parte da mais-valia do conjunto dos trabalhadores. Portanto, é um tributo que a sociedade como um todo paga aos proprietários apenas por cedê-las para produzir (OLIVEIRA, 1986). Com isto também se indica que a renda absoluta origina-se na concorrência de capitais entre os diversos setores ramos da economia, isto é, ela forma-se na concorrência entre as ramos (inter-setorial), enquanto que a renda diferencial provém da concorrência dentro mesmo da agricultura (intrasetorial) (FOLADORI, 2013).

A existência dos piores solos, aqueles que não geram renda diferencial, isto é, aqueles que os arrendatários utilizam tirando apenas o lucro corrente de seu capital, para nada significa que os arrendatários vão ceder suas terras de graça para o benefício de outros. Não existe tal filantropia, diz Marx. Portanto, o monopólio da propriedade privada que constitui um conflito de interesses entre as classes (proprietários e capitalistas), na apropriação da renda diferencial, continua a ser uma barreira ainda nas terras que não geram renda diferencial (portanto, também, nos melhores solos). E isto porque “*a propriedade mesma gera renda*” (MARX, 2008, p. 1003).

As condições de oferta e procura levam a que aqueles solos mais férteis incorporem-se na produção de alimentos. Até não satisfazer a demanda, os preços aumentam. Aí, os arrendatários só cederão essas terras quando possam obter renda. E a elevação dos preços (a insatisfação da procura) “é causado porque os proprietários fundiários, só permitem a utilização de suas terras quando os preços de mercado ultrapassam os seus preços de produção” (OLIVEIRA, 1986, p. 75). Ela resulta da elevação dos preços, acima do preço de produção dos alimentos pela ação dos monopólios.

Supondo que o pior dos solos não pagaria renda (isto é, não paga renda diferencial), igualmente os proprietários não cederiam suas terras aos capitalistas de forma gratuita, mesmo que sejam as piores terras que não geram renda diferencial. Para entender isto, explica Marx como atua o preço de produção que regula o mercado (P):

O preço regulador de mercado da totalidade do produto de todos os tipos de terra não seria então o preço de produção, a que o capital geralmente dá origem, isto é, preço igual ao capital consumido acrescido do lucro médio, mas seria o preço de produção acrescido da renda, $P + r$ e não P . É que o preço do produto do solo A expressa, em suma, o limite do preço geral regulador do mercado, do preço ao qual a

totalidade do produto pode ser fornecida, e nesse sentido, regula o preço do produto global (MARX, 2008, p. 996).³⁶

Assim sendo, a mera existência e o aumento da renda absoluta encarecem os preços dos produtos³⁷. Contudo, a renda absoluta não pode ser ilimitada. Ela encontra limites econômicos na composição orgânica do capital e com a apropriação privada da terra, que se impede que a mais-valia gerada na agricultura conforme a massa global de mais-valia (FOLADORI, 2013).

3.6 Os preços da terra a partir das rendas

A propriedade fundiária, e com ela a capacidade dos donos da terra de apropriarem-se, a modo de tributo, de parte do trabalho social excedente (que é cada vez maior devido ao desenvolvimento da produção), é *dissimulada* através do preço da terra. É que as rendas podem capitalizar-se e, com isto, passam a ser parte do preço da terra, tendo esta a capacidade de ser vendida e comprada. Para o comprador, “a renda parece-lhe ser juro do capital com que compra a terra e, por conseguinte o direito à renda” (MARX, 2008, p. 1028).

As necessidades de uma população crescente e a migração contínua do meio rural para o urbano dão argumento válido para que os capitalistas utilizem novas terras e novos capitais nelas, de modo a apropriar-se de uma maior parte do mercado, mesmo se isso pode levar a superproduções relativas. Como a economia capitalista é uma economia não planejada, acontecem continuamente essas superproduções relativas (tanto na agricultura quanto em qualquer setor da economia) que não se vinculam diretamente com elevados preços de produção que as motivem; ainda com preços médios verifica-se tal superprodução. “O que interessa ao capitalista não é mais do que apropriar-se dessa alíquota do mercado ou até de ampliá-lo. Isso leva a uma pressão contínua na procura da terra e com isto aos preços dela” (MARX, 2008, p. 892).

³⁶ O solo “A” é, na explicação de Marx, sempre o pior solo.

³⁷ Existe aqui uma máxima de Marx contrária a uma de Ricardo: este último indica que “O trigo não é caro porque se pague renda, mas se paga renda porque é caro” (RICARDO, 1982, p. 68). Ricardo considerava apenas a renda diferencial e, portanto, sua afirmação era válida, mas parcial. Ao respeito Marx diz: “[...] não é o encarecimento do produto que gera a renda; mas a renda que gera o encarecimento do produto” (MARX, 2008, p. 1011) fazendo referência não apenas a renda diferencial, mas também e principalmente, à renda absoluta.

Mas existem diversas causas que podem determinar alterações no preço da terra. A tendência à alta do preço da terra pode ser verificada sem as distorções geradas pelas especulações, as concorrências ou a influência sobre o preço da terra que podem ter os pequenos camponeses. Assim, Marx observou que ele pode subir até nas condições contrárias ao aumento do preço dos produtos ou da própria renda. Em síntese, apresenta-se na ilustração 2, indicando os fatores que, individualmente, podem influenciar o preço da terra.

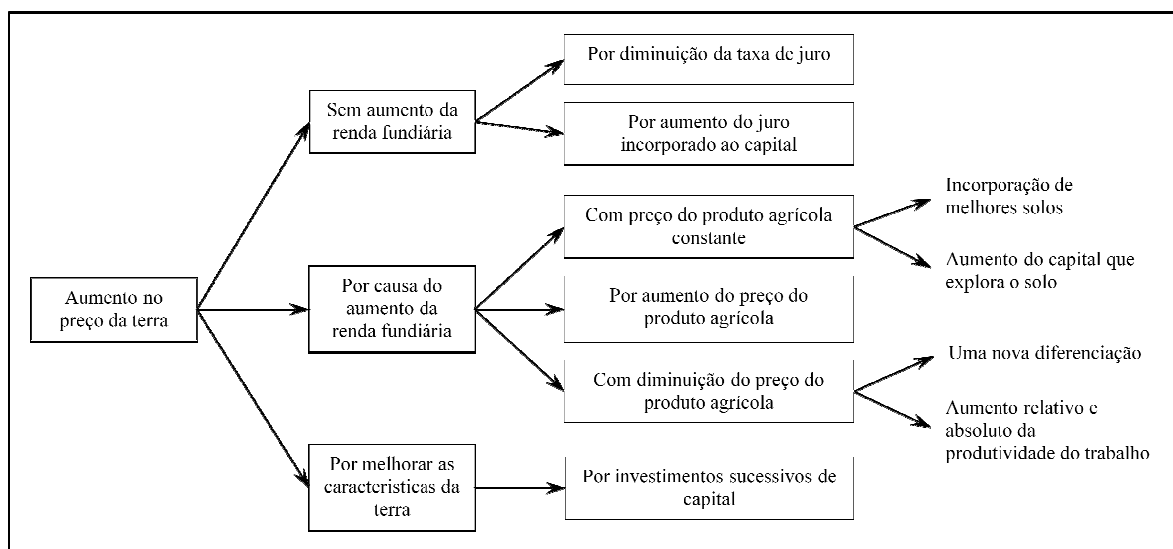


Ilustração 2. Fatores que aumentam o preço da terra.

Fonte: elaborado pelo autor com base em Marx (2008).

Eles, na realidade, atuam de forma conjunta ou alternada, potenciando-se ou anulando-se. Mas a conclusão indica que a terra pode aumentar de preço com ou sem aumento da renda fundiária, embora se aumentar a renda fundiária sempre vai aumentar o preço da terra. Por sua vez, a renda fundiária pode aumentar com ou sem aumento ou até diminuição dos preços de produção, embora o aumento destes leve sempre a um aumento da renda e do preço da terra.

Assim, no primeiro caso, o preço da terra pode aumentar sem verificar-se o aumento da renda fundiária, isto é, pela diminuição da taxa de juro, como anteriormente explicado. Mas ainda pode aumentar o preço da terra se subir o juro do capital que se incorpora a terra.

O caso mais típico do aumento dos preços fundiários é por causa do aumento da renda fundiária pelo aumento dos preços de produção. Mas é possível o aumento da renda ainda com preços constantes ou diminuindo. A renda fundiária pode aumentar com preços

constantes se são incorporadas novas terras à produção que não sejam solos menos férteis (solos piores) que os que já estão produzindo. Dessa forma, o pior solo continua a fixar o preço de produção, mas a renda diferencial global aumenta e, portanto, os preços da terra. Isto também pode acontecer com aumento de capitais que explorem o solo, mas que não consigam modificar o rendimento relativo nem o preço de mercado, o que pode ser evidenciado quando os capitais originam lucro suplementar, mas sem modificar a taxa mais-valia, nem lucro nem de renda. Aumentam a massa de renda, mas não a renda relativa ao capital. Vencido o prazo de arrendamento, o proprietário tentará captar esse lucro suplementar que se transformará em renda, aumentando o preço da terra (MARX, 2008, p. 1030).

Casos um pouco mais atípicos, mas ainda possíveis, são os de aumento da renda com diminuição dos preços de produção, o que requer a combinação desses dois eventos. Um primeiro caso é que os piores solos deixem de ser utilizados na produção (portanto, diminuem os preços de produção) e, concomitantemente, outros solos, melhores, conseguem satisfazer a demanda com um aumento da renda diferencial global. Um segundo caso dá-se quando a diminuição do preço do produto é causada pelo aumento da produtividade do trabalho. Assim, a produtividade do trabalho aumenta produção e custos, mas se aumentar em maior proporção o produto, o preço de produção pode sofrer uma queda. Ambas as opções não podem acontecer sem a aplicação de capital.

Finalmente, uma causa do aumento dos preços da terra é o que a diferencia das fábricas. Os investimentos contínuos em capital são incorporados ao solo, aumentando e capitalizando as rendas e aumentando o preço. Nas fábricas, os investimentos em maquinarias depreciam-se com o uso. Na agricultura, se a terra é devidamente trabalhada não perde valor; até pode aumentar. “A faculdade da terra de proporcionar frutos a investimentos sucessivos de capital, sem se perderem os anteriores, abrange a possibilidade da diferença nos rendimentos dessas aplicações sucessivas de capital” (MARX, 2008, p. 1033).

3.7 A IV Renda da Terra: a especulação com terras

Na obra de Marx, “O Capital”, existe alguma base para a compreensão da especulação com terras. Indica o autor que, como o preço do solo é apenas a renda capitalizada, quando ela é vendida como fonte de renda não importa se ela está sendo cultivada ou não. E é o preço da terra cultivada o que determina o preço da terra que não está sendo usada. Portanto, as terras

podem ser apropriadas (ou compradas) sem um fim imediato de produção, mas com a possibilidade que elas sejam necessárias num futuro e, assim, pague-se um preço ainda que não esteja fornecendo renda. Marx faz referência a um exemplo deste comportamento especulativo nos Estados Unidos já no século XIX.

Noutro dos capítulos da sua obra, faz referência a esse comportamento vinculado com o aumento das terras urbanas, mas que em essência não diferem: “Nas cidades de progresso rápido, em particular onde a construção se faz com métodos fabris como em Londres, o que constitui objeto principal da especulação nessa indústria não é o imóvel construído, mas a renda fundiária” (MARX, 2008, p. 1026).

Contudo, o autor não se detém no estudo específico da terra como fator de especulação, que deveu ser legado a outros autores.

O processo da expansão da agricultura na América Latina deu-se concomitantemente com a especulação em terras. Assim, o interesse nas terras e nas futuras atividades econômicas levou a um processo expansivo do preço e quem conseguia comprar evidenciava que os preços da terra multiplicavam-se em pouco tempo³⁸. Mas também existia interesse na terra como fonte de reserva de valor, contra a depreciação da moeda (GONCALVES, 2012)³⁹.

O aporte de Ignácio Rangel ao respeito foi complementar a teoria da renda, incorporando um novo tipo, a *Quarta Renda*. Ela origina-se da consideração da terra como um ativo financeiro que pode aumentar seu preço. Assim, a questão que coloca Rangel é que os problemas agrários vinculados à propriedade (e distribuição, que era sua preocupação) são uma questão financeira⁴⁰ (RANGEL, 2000a).

O desenvolvimento dessa teoria deu-se no contexto brasileiro de metade do século XX, no qual a oferta de terras aumentava (por expansão da fronteira agrícola onde se incorporavam terras para a produção), mas os preços, que deveriam seguir uma tendência a baixar, seguiam um comportamento à alta. As explicações apontavam ao comportamento da demanda, mas tanto a demanda agrícola quanto a demanda predial (para residência) não mostravam consistência.

³⁸ Isto, obviamente, tem suas contra-tendências e, de fato, também existiram períodos de diminuição do preço da terra.

³⁹ O autor faz o estudo para Brasil, mas o mesmo comportamento dos proprietários fundiários pode ser evidenciado no resto das colônias europeias e países nascentes do século XIX (CHONCHOL, 1994).

⁴⁰ Com a evolução do direito fundiário (da época feudal aos começos do capitalismo), a distribuição da terra passou a de ser uma questão jurídica a uma questão econômica que dependia unicamente do preço. Posteriormente, com a valorização financeira da terra passou a ser uma questão financeira.

A explicação encontrada por Rangel foi de que existe uma *valorização da terra*⁴¹ de um ciclo a outro⁴², isto é, que num período determinado o preço final é diferente do preço inicial, o que configura uma taxa de valorização da terra (RANGEL, 2000b). Isto foi o que batizou de Quarta Renda da terra, que:

opera como se de fato fosse uma renda territorial [...]. Assim, mesmo a terra não utilizada – a qual, conseqüentemente, não produz nenhuma verdadeira renda territorial – produz Quarta Renda, a qual se soma às outras, caso existam e, dado que o preço é uma função direta da renda total dito preço pode distanciar-se gradativamente do que resultaria da capitalização da renda stricto sensu (RANGEL, 2000b, p. 140).

Quanto ao comportamento do preço da terra, Rangel (2000c) observa que não é necessário um aumento da renda para que os preços subam; alcança com que as rendas sejam constantes ou que caia em menor medida que caem as taxas de lucro (isto implica as taxas do mercado de capitais). “Entretanto, produzido esse movimento de elevação do preço, a *expectativa de subsequente elevação*, vale dizer, o diferencial esperado do preço da terra de um ano para outro, passará a comportar-se como se ele próprio fosse uma renda: a 4ª Renda” (RANGEL, 2000c, p. 165), prestando-se para a especulação.

A mesma lógica especulativa determina que uma situação seja propícia para a venda e outras para a compra. O aumento dos preços da terra pode dar lugar a retenções (ou até compras) especulativas em espera de o preço continuar a subir. Mas aqueles agentes econômicos regem-se pela mesma lógica quando, nos momentos de baixa dos preços, tenderão esperar que os preços da terra cheguem a seu preço mínimo para comprar; depois disso eles só podem subir. E, por fim, os que já são proprietários utilizarão o mesmo raciocínio para desfazer-se ou não das terras (VARELA, 1988a; RANGEL, 2000c).

Portanto, a determinação do preço da terra é regida não apenas por aspectos econômicos, mas também financeiros, que podem atuar em maior ou menor medida segundo o contexto histórico dado. Assim, o preço da terra passa a ser altamente influenciado pelos mercados que regulam a taxa de lucro da economia, com o que os títulos imobiliários são transformados em títulos mobiliários. Isto transforma a questão da propriedade e preço da terra e toda a questão agrária numa questão financeira (RANGEL, 2000c).

⁴¹ Mais uma vez, deveria ser *aumento de preço da terra* em lugar de *valorização*.

⁴² Existem influências à alta e à baixa sobre o preço da terra que podem se alternar, mas o que finalmente prevalece é “a *expectativa de ulterior elevação*” (RANGEL, 2000b)

Finalmente, com a evolução do sistema capitalista entrando numa etapa de domínio do capital financeiro, o mercado de terras adota um comportamento diferente. Faz-se necessário, portanto, um enfoque mais atual sobre o comportamento do capitalismo na agropecuária para compreender logo como se incorpora nessa lógica o mercado de terras.

3.8 O mercado de terras em face ao capital financeiro⁴³

O desenvolvimento do capital na agropecuária levou em primeira instância a uma integração técnica pouco profunda com a indústria (a montante e a jusante) na etapa da modernização da agricultura. E, posteriormente,

[...] o aprofundamento das relações de integração técnica agricultura-indústria, com a disseminação do uso de meios de produção industrial por um lado e modernização dos blocos industriais processadores de produtos agrícolas por outro lado, são uma condição necessária, mas não suficiente para que operem simultânea ou ulteriormente diversas formas de acordos ou fusão de capitais agroindustriais [...]. Esta etapa prepara o caminho para uma integração capitalista profunda (DELGADO, 2012, p. 40).

A etapa seguinte, em clara fase de intensificação do capital, foi a de domínio do capital financeiro. Isto é, tentar girar os capitais estagnados, rompendo a ociosidade deles e dando uma maior mobilidade à economia. Os entraves para isto são que quanto menor a liquidez, maiores serão as barreiras para conseguir a circulação financeira. Primeiro, deu-se com os capitais circulantes estimulados pelo sistema de créditos (praticamente sem problemas). Posteriormente, esse sistema avançou para os capitais fixos de relativa maior liquidez, como os equipamentos, rebanhos, culturas e infraestrutura (achando, nos rebanhos, facilmente esse objetivo e de forma mais complexa nos outros ativos). Finalmente, o processo atinge o mercado de terras. Esse movimento de intensificação do setor capitalista é motivado pelo grande aumento da demanda internacionais de produtos primários, processo conhecido como *boom* das *commodities*. Esse *boom*, se bem é atribuído ao aumento da população mundial, a demanda de grãos para alimentação animal e biocombustíveis, etc. (DELGADO, 2012), tem

⁴³ A base destas concepções teóricas encontra-se no livro de Guilherme Costa Delgado (2012), que, sobre a teoria keynesiana, interpreta o avanço do capitalismo na agricultura na sua etapa de subordinação ao grande capital financeiro. Outros autores também utilizaram este marco teórico para a explicação do capitalismo agrário, como Bastiaan Reydon, que baseou sua tese e outros trabalhos sobre o mercado de terras sob este enfoque. Também são achados alguns elementos no próprio Ignácio Rangel, mas segundo o trabalho, o enfoque, às vezes, é de índole marxista (GONCALVES, 2011).

um ponto de inflexão com a incorporação da China nos mercados mundiais⁴⁴. O aumento na procura da soja e do leite, e os preços deles são claros exemplos da origem destas dinâmicas.

A intenção desta modificação é de captar maiores massas de ganância (de mais-valia) “A função básica da circulação financeira é a de retransformação do capital, descongelando-o de suas formas fixas, para fazê-lo circular no circuito financeiro” (DELGADO, 2012, p. 45).

A forma que o capital financeiro⁴⁵ encontrou para fazer girar mais os capitais circulantes e “descongelar” os capitais fixos foi estimular a conformação de *conglomerados*, que implica a concentração e centralização de capitais, diversificando as aplicações financeiras. É a integração de capitais numa forma de fusão que envolve capitais agrícolas, comerciais, bancários, industriais, de forma monopólica e em apoio às corporações. Tal integração opera o capital financeiro que “se expressa fundamentalmente pela *finalidade de mobilizar (centralizar) e dar mobilidade (fluidéz) ao capital, retransformando-o continuamente, de capital real em ativos financeiros*” (DELGADO, 2012, p. 36) e com margens de lucro mais elevados e estáveis e onde se prioriza o lucro total do conglomerado e não o lucro de cada uma das atividades avaliadas de forma individual.

Ao respeito disso, o Estado mostra-se geralmente muito permissivo e finalmente constrói políticas financeiras que simplesmente legitimam o modo de atuação dos conglomerados. No mesmo sentido, as políticas que definam os financistas (os bancos) com relação a como se apliquem os créditos e como se estimule o mercado financeiro (com taxas de juros, prazos e resgates, carências, preços mínimos de garantia, “valores básicos de custeio”, por produto e nível de tecnologia), determinam os tipos de produção de curto prazo e a demanda final que se estimula (DELGADO, 2012, p. 26), isto é, determina o rumo da economia de uma nação.

O objetivo de atacar diretamente o mercado de terras, por parte desses conglomerados financeiros, é de avançar na captação dos excedentes que fica nas mãos da classe proprietária da terra⁴⁶. Assim, na constituição do capital financeiro na agricultura, “a acumulação de capital, sob múltiplas formas, é integrada ao capital aplicado em terras. E nessa integração de capitais, a captura da renda de terra é essencial” (DELGADO, 2012, p. 91-92). A estratégia é

⁴⁴ O movimento atual dos mercados das commodities tem mais a ver com a forma do capital financeiro (isto é, a revolução das TIC's que permite movimentos de capital em tempo real e apostas a futuro) do que com a dinâmica na agricultura.

⁴⁵ O capital financeiro é definido como “uma relação social abstrata e geral, comandada pelas instituições controladoras da liquidez e dos meios de financiamento como um todo, que envolve crescente organização monopolista dos mercados” (DELGADO, 2012, p. 34).

⁴⁶ Basta lembrar as contradições, que aponta Marx, entre proprietários fundiários e capitalistas, pela apropriação da renda.

incorporar a terra na dinâmica dos capitais, de modo a apropriar-se de mais uma nova fonte (a renda fundiária) para ampliar o leque de captação de ganâncias capitalistas. Mas essa nova fonte não é qualquer uma, mas uma fonte que comanda a dinâmica da economia geral de vários países. Ataca-se, portanto, um setor altamente estratégico: um setor que regula os preços das matérias-primas e alimentos, que é espaço de geração de lucros e rendas, que fornece recursos naturais e, sobretudo, um dos principais meio de produção. No contexto de *boom* das *commodities*, com aumento significativo dos preços da terra, configura-se em espaço essencial para a valorização da riqueza do agronegócio (dado tanto pela valorização das terras, quanto pelo aumento direto da renda fundiária).

Contudo, para viabilizar a estratégia, é necessário que o mercado de terras seja organizado, de forma semelhante ao que historicamente faz com os mercados de créditos, de produtos, etc. para que seja funcional aos objetivos traçados. Essa aliança estratégica, que são os conglomerados, as corporações ou o *agronegócio* na acepção brasileira que propõe Delgado, consiste na associação do capital financeiro com o capital industrial e a grande propriedade fundiária, na qual se persegue o lucro médio, o interesse e a renda da terra⁴⁷. Em algumas economias, a isto acrescenta-se uma injeção maciça de crédito público que também impulsiona a valorização da renda fundiária ao trocar-se hipotecas por créditos subvencionados. São esses três mecanismos (lucro médio; a renda da terra em aumento pelo boom das commodities; e o crédito subvencionado) de promoção da especulação fundiária e que são captados pelos proprietários (em associação com o capital financeiro) sem sequer arriscar-se na produção. E desses, Delgado (2012) identifica que a renda da terra é o elemento central, o *carro chefe*, de todo o processo.

No mercado de terras, a forma que encontrou para expressar-se essa transformação (fazer mais líquidos os ativos fixos) foi a partir da redefinição dos títulos de propriedade. A origem do vínculo entre agricultura e capital financeiro é antiga, para Delgado (2012), e radica na conexão dada a partir do reconhecimento dos títulos de propriedade como garantia para o financiamento. Na própria definição do preço da terra existe semelhança com a formação do preço nos títulos financeiros (a capitalização das rendas futuras e o direito a rendas, respectivamente) a diferença de outros bens de capital (nos quais o preço define-se pelo custo de produção). Mas não apenas são semelhantes no aspecto formal da formação dos

⁴⁷ Essa nova tendência a captar a renda da terra modifica e incrementa à anteriormente comentada por Deere e De Janvry que ressaltam que a principal fonte de extração dos excedentes é a partir do mercado de produtos. Nesta nova etapa, uma vez já dominado amplamente a apropriação de excedentes a partir dos preços dos produtos, o avanço produz-se na captação da renda da terra.

preços, senão também na racionalidade financeira na qual a terra comporta-se verdadeiramente como um ativo mercantil (DELGADO, 2012).

Assim, a forma de *mobilizar* a terra (transformação em dinheiro) é obtendo um financiamento em troca de lançamento de penhor e hipoteca sobre o título de propriedade. Isto permite que estas inversões fixas, desde o ponto de vista da sociedade, transformem-se em líquidas desde o ponto de vista do indivíduo (o investidor) (KEYNES, 1977, apud DELGADO, 2012).

As outras formas de interação entre o mercado de terras e o financeiro são produto das intermediações normais no comércio de terras que gerem lucros imobiliários normais (pela apropriação da taxa de aumento do preço da terra)⁴⁸, ou pela incorporação de tecnologias poupadoras de terra, transformando, de algum modo, a renda diferencial II em lucros agrícolas e juros de crédito (MURRAY, 1978, apud DELGADO, 2012, p. 53). Enquanto à operação no mercado, Delgado (2012) ressalta três estratégias dos agentes econômicos: (1) manutenção especulativa de terras ociosas, com a expectativa de que aumentem seu preço; (2) a incorporação de novas terras no mercado (“ganhos de fundador”) e (3) uma estratégia de diversificação que combina o aumento do valor patrimonial e/ou a sua atividade produtiva.

Neste contexto, a definição de uma política fundiária opera no mesmo sentido anteriormente exposto para a política financeira do estado: permitindo ou controlando⁴⁹ o avanço do capital financeiro no mercado de terras. Isto pode através da via impositiva, da regulação financeira, reforçando a institucionalidade que regula o mercado de terra e os investimentos públicos que permitem melhorar a infraestrutura e aumentar as rendas e o preço da terra, desapropriação de terras e reforma agrária, etc. Mas, nesse sentido, o Estado (muito além do vínculo das pessoas de forma individual) mantém uma relação com o grande capital. Essa relação é baseada na escolha da arbitragem para as ações, e tal arbitragem é o aparelho estatal tecnoburocrático (por utilizar o termo do próprio autor) (DELGADO, 2012, p. 62).

⁴⁸ O autor ainda coloca os “ganhos de fundador”, vinculados à compra de terras improdutivas a preços correspondentes, e venda logo, como se já estivesse produzindo. Isto logra-se a partir do desmatamento, limpeza dos campos e com a infraestrutura e avanço da população a regiões antes não utilizáveis.

⁴⁹ No exemplo estudado pelo autor, o papel do Estado é mais de garantir e mesmo de estimular este tipo de funcionamento do mercado fundiário.

4 ESTRUTURA DO MERCADO DE TERRAS NO URUGUAI

Conforme o objetivo geral deste trabalho, no intuito de explicar a influência do mercado de terras e dos preços fundiários sobre o comportamento dos sistemas de produção, o presente capítulo tem por objetivo específico avaliar a estrutura e funcionamento do mercado de terras e comportamento dos preços fundiários no Uruguai entre os anos 2000 e 2011. Assim tentará conhecer como se apresentam as dinâmicas identificadas na revisão teórica sobre o mercado de terras no contexto específico do Uruguai e de Lavalleja. Para tanto, é preciso conhecer a estrutura e o funcionamento desse mercado e o comportamento dos preços fundiários no país, no seu contexto histórico. A hipótese que guia o raciocínio deste capítulo é que o mercado de terras no país estrutura-se como uma engrenagem mais na estratégia do capital financeiro para a apropriação de excedentes.

De acordo com a metodologia proposta pelo ADSA, parte-se do princípio *do geral para o particular*, para tentar compreender, em primeira instância, as dinâmicas mais gerais do contexto que afetam a economia do país e conseqüentemente o mercado de terras. Em um segundo momento, corresponde o estudo da configuração do mercado no período correspondente no Uruguai e em Lavalleja, para, finalmente, compreender seu funcionamento de forma contextualizada. Utilizaram-se fontes secundárias de dados para conhecer as grandes tendências que enquadram o período estudado: produto interno bruto (PIB) geral e agropecuário, exportações, evolução da estrutura fundiária e do número de estabelecimentos no país e por regiões, dinâmicas da população rural e o comportamento da inflação e outras variáveis como o preço dos insumos e produtos agropecuários e outros ativos financeiros (preços imobiliários urbanos). Essas variáveis foram escolhidas de acordo com o referencial teórico e a revisão bibliográfica precedente.

As fontes utilizadas foram os censos agropecuários (2000 e 2011), censos nacionais de população e moradia (1996, 2004 e 2011) do Instituto Nacional de Estatística, leis e decretos parlamentares e ministeriais, informes sobre o mercado e preços fundiários (levado pelo *Ministerio de Educación y Cultura* e processados e difundidos pelo MGAP através da DIEA). Finalmente, foi realizada uma revisão bibliográfica tentando resgatar os trabalhos que estudaram e interpretaram o mercado de terras no Uruguai.

Na sequência, apresentam-se os elementos do entorno que afetaram a estrutura do mercado de terras e os preços da terra. Mas para contextualizar também é necessário um resgate um pouco mais abrangente sobre o comportamento do preço da terra e desse mercado

no Uruguai. Posteriormente, apresentam-se os dados sobre o funcionamento do mercado de terras enquanto a vendas e arrendamentos em nível país e por região, para concluir com algumas interpretações sobre estas dinâmicas.

4.1 Contexto socioeconômico de influência do mercado de terras

Conforme já apontado por Guilherme Delgado (2012), o contexto internacional dos mercados de produtos agropecuários marcou a etapa do boom das commodities a partir da primeira década do século XXI. O Uruguai, um país tradicionalmente agroexportador, não podia se manter à margem dessa realidade e os efeitos fizeram-se sentir fortemente na economia e na própria paisagem rural. Mas não apenas aconteceu nos últimos anos essa explosão dos preços agropecuários, porém, analisar o contexto econômico implica considerar outras variáveis fundamentais: abertura e fechamento de mercados internacionais, as crises e o efeito direto da inflação no país, sendo que todos eles repercutiram nos ingressos dos produtores, a valorização da renda e da própria terra e afetaram, às vezes positiva e às vezes negativamente, o mercado de terras.

4.1.1 Indicadores de comércio exterior.

A tradição agropecuária do Uruguai, e principalmente pecuarista, viu, nos últimos anos, um choque nas estruturas produtivas. Primeiramente, há longos anos que o Produto Interno Bruto (PIB) deixou de ser comandado pelo setor Agropecuário, sendo desde então superado pelo setor de Serviços, porém o setor agropecuário domina amplamente as exportações do país. A produção pecuária, que dominava, passou a ser superada em 2008 pela agricultura e silvicultura. O PIB de 2011 (de 902.162 milhões de pesos uruguaios - em valores correntes-, o que representa aproximadamente 90 bilhões de reais) indica que 70,7 % do valor agregado provém dos serviços, seguido pelo setor agroindustrial 12,3%. Este, ainda destaca o setor agropecuário com 8,4% e as indústrias vinculadas ao agro completam o 3,9% restante (OPYPA, 2012, BCU, 2012). Com relação às exportações, os produtos agrícolas também encabeçam as estatísticas superando em vendas à carne de gado, como dá conta a tabela 1.

Tabela 1. Exportações de produtos selecionados de origem agropecuária no ano 2011

Produto	Milhares de U\$S	% do total
Produtos agrícolas	1.849.029	23,2
Carne bovina	1.343.024	16,8
Laticínios	712.216	8,9
Produtos florestais	563.776	7,1
Lã	258.916	3,2
<i>Subtotal agropecuários</i>	5.641.828	70,7
<i>Outros não agropecuários</i>	2.341.078	29,3
Total exportações	7.982.906	100

Fonte: Anuário OPYPA 2011 (OPYPA, 2012).

O principal destino das exportações de carne bovina verificado em 2011 foi a Rússia, que comprou 34,3%, seguido, de longe, por Israel, Estados Unidos, Brasil e Chile. O setor leiteiro representa 8,9% das exportações totais do país, sendo os principais produtos o leite em pó (integral e desnatada) e os queijos. O mais destacado comprador de lácteos, na atualidade, é o Brasil que absorve 84% da produção exportável do país, seguido por Venezuela (principal comprador dos queijos) e Rússia (INALE, 2012).

A produção agrícola foi liderada pelas exportações arroseiras há longos anos, porém, a partir de 2008, o volume de exportação principal passou a ser a soja e, a partir de 2010, dominou também como produto bruto agrícola. Já no ano 2012, a soja, individualmente, foi o produto agropecuário de maior incidência nas exportações, superando a carne bovina congelada e aumentando 60% o valor exportado (URUGUAY XXI, 2013a).

Tabela 2. Exportações agrícolas por ano, segundo o produto (em milhares de dólares)

Produto	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Total	359.995	423.493	459.694	646.400	1.132.552	1.371.709	1.614.159	1.849.029
Soja	82.620	100.678	138.167	209.326	327.366	455.773	705.464	842.848
Arroz	167.830	199.618	218.720	280.485	444.236	461.063	385.766	472.022
Trigo	0	9.636	0	21.198	131.870	260.454	323.667	310.975
Cevada ⁵⁰	67.545	74.373	80.733	87.656	171.478	173.392	147.434	209.069

Fonte: Elaborado pelo autor a partir da informação OPYPA (2012).

⁵⁰ Cevada cervejeira *malteada*.

Verifica-se que a China é o principal comprador da soja do país: mais de 1.150 milhões de dólares, o que representa 83% das exportações desse produto, sendo que a metade das compras é de forma direta e a outra metade é através da *Zona Franca Nueva Palmira*, que reexporta para esse destino.

4.1.2 Cronologia das mudanças políticas e crises

A história recente da agropecuária do país, particularmente desde o pós-guerra, esteve marcada pelos períodos de estagnação e crise do agro. Em particular, destaca-se a primeira que nessa época gerou uma mudança especial na paisagem rural uruguaia. No começo dos anos 90, os preços da lã sofreram uma queda muito importante por causa da diminuição da demanda, que começava a ser substituída pelos tecidos sintéticos derivados do petróleo. No caso uruguaio, isto determinou praticamente o fim da produção de lã e do rebanho ovino, que passou de pouco mais de 21 milhões de cabeças em 1994 para menos de 9 milhões em 2009 (TOMMASINO, 2011). O apego à tradição de grande parte dos produtores ovelheiros pesou para a manutenção de um estoque ovino que se mantinha para o consumo (autoconsumo ou para alimentação dos assalariados, constituindo nestes casos praticamente a única proteína ingerida). Posteriormente, com o aumento de raças de aptidão de corte e desenvolvimento do projeto *Cordero pesado* encabeçado pelo *Secretariado Uruguayo de la Lana*, o setor apresentou uma recuperação, porém deixou de ser uma das principais produções no país.

Na virada do milênio, o setor agropecuário sofreu outro golpe de importância: depois de vários anos em que o país tinha alcançado o status de livre de febre aftosa sem vacinação, no ano de 2001, reingressa a doença. Isto determinou, de imediato, o fechamento dos mercados internacionais e a medida drástica de aplicação da eliminação do rebanho afetado: a medida chamada *Rifle Sanitario* consistia em dar morte para todos os bovinos existentes nos focos de infecção até um raio de 30 km. As medidas de indenização aplicadas para os produtores afetados geraram muita controvérsia (porém, não mais do que a própria medida), devido à forma de cálculo e ao prazo do pagamento, mas as piores situações atingiram àqueles pequenos produtores que os animais representavam a principal ou a única fonte de ingressos. Como corolário desta situação, intensos períodos de estiagem atacaram grandes extensões do país.

De forma imediata, e como consequência (e continuidade) das crises econômicas e sociopolíticas que abalaram o Brasil em 1999 e a Argentina em 2001, no ano 200,2 caiu fortemente o efeito sobre a economia uruguaia que oficiava de *Plaza financiera*: fuga de capitais, fechamento de bancos e uma fortíssima desvalorização da moeda foram as bases para uma das maiores crise do país. No meio rural, acrescentando-se aos problemas dos mercados internacionais (por causa da Aftosa) e numa situação de grande endividamento (principalmente em dólares), a crise determinou a bancarrota de uma imensa quantidade de pequenos, médios e grandes produtores, que reconfigurou a estrutura agrária.

A crise de 2002 determinou um antes de um depois... Isso é produto de que nos últimos anos da década dos 90 e os primeiros anos de 2000 a rentabilidade agropecuária era praticamente nula. Essa época foi assinada por um desinteresse total da terra... Logo depois da crise bancária a terra foi destino das poupanças em substituição da banca, porque é o que no se pode levar o roubar (informante 2).

Posteriormente, no ano de 2005, começou a administração do presidente T. Vázquez, que opera algumas mudanças consideráveis como a reforma tributária, uma mudança ou implantação de projetos no marco do *Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca* que apontavam a dinamizar o setor agropecuário priorizando os pequenos produtores, os assalariados rurais e organizações de produtores, reativação e adjudicação de fundos para o Instituto Nacional de Colonização, etc.

Finalmente, o último evento significativo foi a repercussão da crise financeira internacional que começara nos Estados Unidos entre 2006 e 2008 e que afetara fortemente a União Europeia a partir de 2008-2009 (até hoje). A grande crise financeira afetou os mercados internacionais causando recessão e queda circunstancial do preço das commodities, mas, sobretudo, afetando os setores bancários e financeiros de todo o mundo. No Uruguai, existiu um alarme generalizado com relação à crise e esperavam-se fortes impactos na economia geral e no setor agropecuário. Assim,

[...] houve um duplo efeito fortíssimo entre uma estiagem muito severa e a queda dos preços agropecuários de agosto de 2008: de 4 dólares para 2 dólares passou o kg de carne em frigorífico, em segunda balança. Porém, ninguém se fundiu nesse período. Eu não ouvi a nenhum produtor que tivesse falado que a crise o matou: ninguém estava endividado. Afetou a muitos, mas não aconteceu nada (informante 2)

4.2 Dinâmica da população e dos estabelecimentos rurais

4.2.1 População rural

No quadro 2, apresentam-se os dados dos últimos censos nacionais de população (2004 e 2011), onde se mostram as populações rurais por departamento e sua evolução nesses sete anos.

Destaca-se claramente que todos os departamentos perderam parte da população rural nesse período e que a perda global no país foi de 34% dos moradores no meio rural. Dos departamentos do interior do país, Artigas e Paysandú perderam mais de 50% da sua população rural em apenas sete anos. A realidade, embora seja menos grave em outros departamentos, representou a perda global de quase cem mil habitantes rurais.

	2 0 0 4			2 0 1 1			2004-2011
	Total	Rural	% rural	Total	Rural	% rural	Evolução da pop. rural
TOTAL PAIS	3,241,003	266,289	8.22%	3,286,314	175,613	5.34%	-34%
MONTEVIDEO	1,325,968	52,034	3.92%	1,319,108	14,026	1.06%	-73%
RESTO PAIS	1,915,035	214,255	11.19%	1,967,206	161,587	8.21%	-25%
ARTIGAS	78,019	7,177	9.20%	73,378	3,524	4.80%	-51%
CANELONES	485,240	55,128	11.36%	520,187	48,219	9.27%	-13%
CERRO LARGO	86,564	10,481	12.11%	84,698	5,936	7.01%	-43%
COLONIA	119,266	16,545	13.87%	123,203	11,471	9.31%	-31%
DURAZNO	58,859	6,927	11.77%	57,088	4,951	8.67%	-29%
FLORES	25,104	2,439	9.72%	25,050	2,068	8.26%	-15%
FLORIDA	68,181	10,900	15.99%	67,048	9,101	13.57%	-17%
LAVALLEJA	60,925	8,003	13.14%	58,815	6,070	10.32%	-24%
MALDONADO	140,192	6,598	4.71%	164,300	5,159	3.14%	-22%
PAYSANDU	113,244	8,646	7.63%	113,124	4,364	3.86%	-50%
RIO NEGRO	53,989	6,755	12.51%	54,765	5,212	9.52%	-23%
RIVERA	104,921	11,466	10.93%	103,493	7,602	7.35%	-34%
ROCHA	69,937	6,188	8.85%	68,088	4,146	6.09%	-33%
SALTO	123,120	11,398	9.26%	124,878	7,849	6.29%	-31%
SAN JOSE	103,104	18,179	17.63%	108,309	16,471	15.21%	-9%
SORIANO	84,563	8,267	9.78%	82,595	6,612	8.01%	-20%
TACUAREMBO	90,489	14,079	15.56%	90,053	9,660	10.73%	-31%
TREINTA Y TRES	49,318	5,079	10.30%	48,134	3,172	6.59%	-38%

Quadro 2. Evolução da população total e rural absoluta e relativa, no Uruguai, entre os anos 2004 e 2011

Fonte: Elaborado pelo autor a partir da informação do Instituto Nacional de Estadística (INE, 2005; 2012)

A capital do país, Montevideu, que alberga a maior população urbana no país, perdeu 38.008 pessoas no meio rural, sendo a maior migração do país (73%). Isto é ainda mais impactante, por ser Montevideo, o segundo departamento com maior população rural no ano 2004 e o terceiro em 2011. Os dados mostram que fora da capital, a perda de população rural foi de 25%, sendo o departamento de Lavalleja o que mais se aproxima a essa realidade média do país com uma perda de 24% dos habitantes rurais (1.933 habitantes).

4.2.2 Estrutura fundiária e evolução das propriedades agropecuárias

O país conta com uma superfície total de 176.215 km², das quais 90% são destinadas à produção agropecuária (aproximadamente 16 milhões de ha). Essa superfície é dividida, em 2011, entre 44.890 estabelecimentos com fins produtivos, porém se verifica um grande processo de concentração das unidades de produção.

Verifica-se a partir da Tabela 3 que mais da metade dos estabelecimentos do país (56%) ocupam 4,5% da superfície total. No outro extremo, verifica-se que 9,2% dos produtores possuem mais de 60% da terra do país (DIEA, 2013a).

Tabela 3. Número e tamanho dos estabelecimentos segundo a superfície, em 2011

Tamanho da exploração	Explorações		Superfície		
	Total	Percentual	Total	Percentual	ha / estab.
TOTAL	44.890	100	16.227.088	100	361
1 a 19 ha	12.274	27,3	104.696	0,6	9
20 a 99 ha	12.657	28,2	632.564	3,9	50
100 a 199 ha	5.540	12,3	790.426	4,9	143
200 a 499 ha	6.473	14,4	2.078.220	12,8	321
500 a 999 ha	3.808	8,5	2.680.466	16,5	704
1000 a 2499 ha	2.970	6,6	4.493.059	27,7	1.512
2500 e mais ha	1.168	2,6	5.447.657	33,6	4.664

Fonte: Elaborado pelo autor a partir da informação do censo agropecuário 2011 (DIEA, 2013a).

Na virada do século, 61,8% da superfície total do país era dedicada à corte, seguido pela agricultura (14,3%), arroz (10,5%), reflorestamento (5,8%) e leiteira (4,5%), como as

principais produções (OPYPA, 2012). Ao final da primeira década, como mostra a Tabela 4, pode-se afirmar que a pecuária de corte é a principal fonte de ingresso para quase 60% dos estabelecimentos (49,3% de gado de corte e 6% de ovinos), e que a pecuária de corte ocupa mais de 65% da superfície do país. Esse dado é o que explica que o país siga se considerando como “pecuarista de corte”, embora os últimos dados apresentados demonstrem a queda significativa das exportações, bem como uma diminuição considerada da superfície destinada a essa produção. Considerando a superfície total destinada a criação pecuária (corte, leite e ovinos), mais de 75% da superfície produtiva do país é destinada a estas atividades.

Por sua vez, destaca-se a importância da produção de cereais e oleaginosas que ocupam mais de dois milhões de hectares no país, sendo que essas são apenas as que têm a agricultura como principal fonte de ingressos.

O reflorestamento que há uma década ocupava o 5,8% da superfície, passou a ocupar mais de um milhão de hectares, o que representa 7,8% da área total. Também é de destaque a escassa participação que têm outros setores produtivos (em número total e percentual das explorações agropecuárias), que apenas representam o 7,1% dos produtores, o que mostra o caráter complementar ou de autoconsumo dessas produções, principalmente os suínos.

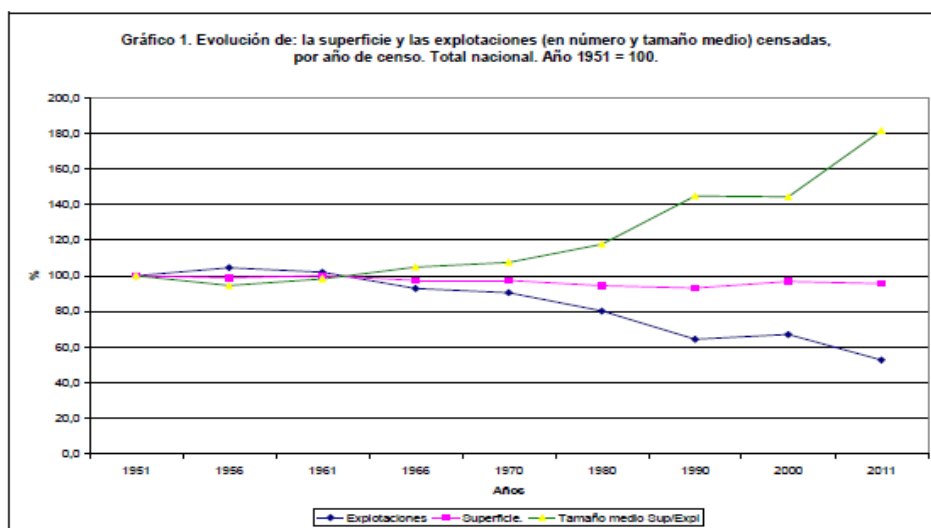
Tabela 4. Número de explorações e superfície segundo a principal fonte de ingressos, em 2011

Principal fonte de ingressos	Explorações		Superfície utilizada		
	Total	%	ha	%	ha/estab.
TOTAL	44.890	100	16.227.088	100	361
Gado de corte	22.143	49,3	10.663.720	65,7	482
Gado de leite	4.398	9,8	864.806	5,3	197
Ovinos	2.705	6,0	822.470	5,1	304
Cereais e oleaginosas	2.481	5,5	2.068.703	12,7	834
Reflorestamento	785	1,7	1.265.834	7,8	1.613
Horticultura, Fruticultura e Vitivinicultura	4.292	9,6	135.114	0,8	31
Outros*	3.204	7,1	331.259	2,0	103
Não comerciais	4.882	10,9	75.173	0,5	15

* Incluem aves, suínos, equinos e outros animais além de produção de sementes, mudas, viveiros, serviços agropecuários e agroturismo

Fonte: Elaborado pelo autor a partir da informação do censo agropecuário 2011 (DIEA, 2013a).

Com relação à dinâmica das propriedades rurais, constata-se um grande processo de desaparecimento e concentração fundiária. O Gráfico 1 mostra que, a partir de uma superfície que permanece praticamente imutável em 60 anos, o número de estabelecimentos tem diminuído a metade desde o ano de 1951, e a superfície média tem aumentado quase o dobro.



Gráfica 1. Evolução do número e tamanho médio dos estabelecimentos e superfícies, por ano de censo.

Fonte: Censo geral agropecuário de 2011 (DIEA, 2013a).

Segundo os dados do último censo agropecuário de 2011, os mais de 16 milhões de hectares dividem-se entre menos de 45 mil estabelecimentos, o que proporciona uma média de 361 ha por estabelecimento. A tendência de diminuição da quantidade de estabelecimentos verifica-se, nos últimos anos, principalmente entre as pequenas propriedades menores de 20 ha.

Por meio da tabela 5, verifica-se uma diminuição de 12.241 estabelecimentos, o que representa uma perda do 21,4% das unidades de produção. A maior parte deles correspondente as propriedades de 1 até 19 ha, sofreu uma queda do 40% e na sequência os estabelecimentos de 20 até 99 ha foram os que mais desapareceram (18,8%).

Tabela 5. Diferença em número dos estabelecimentos segundo o estrato de tamanho, entre os anos 2000 e 2011

Tamanho da exploração	Total Nacional das Explorações			
	Anos		Diferença 2000 – 2011	
	2000	2011	Absoluta	Relativa (percentual)
TOTAL	57.131	44.890	-12.241	78,6
1 até 19 ha	20.464	12.274	-8.190	60
20 até 99 ha	15.581	12.657	-2.924	81,2
100 até 199 ha	6.382	5.540	-842	86,8
200 até 499 ha	6.783	6.473	-310	95,4
500 até 999 ha	3.887	3.808	-79	98
1000 até 2499 ha	2.912	2.970	58	102,0
2500 e mais ha	1.122	1.168	46	104,1

Fonte: Censo geral agropecuário de 2011 (DIEA, 2013a).

Enquanto à superfície que cada estrato a perda de terra nos estratos menores é ainda mais acentuada, conforme aparece na tabela 6. No acumulado, os estratos de até 500 ha perderam 387.366 ha que passaram aos estratos maiores ou que saíram da produção agropecuária, o que reforça as tendências à concentração fundiária e à diminuição de pequenos produtores.

Tabela 6. Diferença em superfície utilizada por estrato de tamanho, entre os anos 2000 e 2011.

Tamanho das explorações	Total nacional			
	Anos		Diferença 2000 – 2011	
	2000	2011	Absoluta	Relativa (%)
TOTAL	16.419.683	16.227.088	-192.595	98,8
1 até 19 ha	161.968	104.696	-57.272	64,6
20 até 99 ha	758.182	632.564	-125.618	83,4
100 até 199 ha	910.286	790.426	-119.860	86,8
200 até 499 ha	2.162.836	2.078.220	-84.616	96,1
500 até 999 ha	2.725.637	2.680.466	-45.171	98,3
1000 até 2499 ha	4.441.627	4.493.059	51.432	101,2
2500 e mais ha	5.259.147	5.447.657	188.510	103,6

Fonte: Censo geral agropecuário de 2011 (DIEA, 2013a).

No período 2000-2011, 91% das propriedades que desapareceram foram estabelecimentos menores a 100 ha, e no outro extremo, os que mais aumentaram foram os estabelecimentos acima de 1000 ha. Em termos relativos, poder-se-ia afirmar que os 104 estabelecimentos “novos” de mais de 1000 ha absorveram os 12.345 estabelecimentos menores de 1000 ha que desapareceram no período estudado.

Outro dado a resgatar é que existe uma maior quantidade de estabelecimentos de 200 até 499 ha que os do estrato imediato inferior (100 até 199 ha), e que o desaparecimento dos estabelecimentos produz-se de forma mais acentuada nesse último estrato, o que faria supor que os sistemas de produção mais adequados à estrutura produtiva da conjuntura atual do país estariam no entorno das 200 até as 500 ha.

4.2.3 Evolução departamental dos estabelecimentos agropecuários

A estrutura em nível departamental historicamente marcou que o departamento de Canelones concentra a maior quantidade de produtores do país e a maior quantidade de produtores familiares também. Por sua vez, Flores, o departamento de menor superfície, é caracterizado pela menor quantidade de estabelecimentos. Os departamentos de maior superfície como Tacuarembó, Artigas, Cerro Largo, Salto e Paysandú não se destacam pela quantidade de produtores, o que indica uma estrutura fundiária de maior superfície média.

Com relação à dinâmica de diminuição dos estabelecimentos no Uruguai foi acompanhada por todos os departamentos do país. Desta forma, a perda de mais de 12 mil produtores (21,4%) viu-se refletida em cada região do país como é apresentado na tabela 7. As perdas absolutas mais importantes aconteceram em Canelones, departamento que sofreu uma perda de 2.899 estabelecimentos em apenas doze anos. Por sua vez, a maior perda relativa resultou em Rivera que perdeu 31,4% dos seus estabelecimentos, seguido por Cerro Largo com a evolução negativa de 30,2%. Nesses dois departamentos e em Lavalleja diminuiu em mil estabelecimentos agropecuários cada um, no período de estudo. No outro extremo, a perda de produtores em Flores foi quase imperceptível, perdendo um total de 25 estabelecimentos, apenas 2,8%.

Tabela 7. Número de estabelecimentos por departamento e evolução entre 2000 e 2011

Departamento	Quantidade de estabelecimentos		Evolução
	2000	2011	
Total	57.131	44.890	-21,4%
Artigas	2.152	1.852	-13,9%
Canelones	10.706	7.807	-27,1%
Cerro Largo	3.460	2.416	-30,2%
Colonia	3.718	3.045	-18,1%
Durazno	2.364	2.066	-12,6%
Flores	900	875	-2,8%
Florida	3.050	2.620	-14,1%
Lavalleja	3.888	2.976	-23,5%
Maldonado	2.062	1.688	-18,1%
Montevideo	1.367	1.318	-3,6%
Paysandú	2.402	1.979	-17,6%
Río Negro	1.361	1.071	-21,3%
Rivera	3.056	2.097	-31,4%
Rocha	2.709	1.994	-26,4%
Salto	2.714	2.203	-18,8%
San José	3.664	2.825	-22,9%
Soriano	2.197	1.866	-15,1%
Tacuarembó	3.327	2.644	-20,5%
Treinta y Tres	2.034	1.548	-23,9%

Fonte: Elaborado pelo autor a partir da informação dos censos agropecuários 2000 e 2011 (DIEA, 2001?; 2013)

Ao ser também a maior perda em comparação a qualquer estrato, demonstra a maior pressão para a desapareção que acontece nas pequenas superfícies e os sistemas de produção que se ali se realizem.

Quanto à superfície utilizada por estratos, a maioria dos departamentos acompanha a dinâmica geral do país, sendo de destaque Soriano, em que todos os estratos menores a 2.500 ha sofreram a venda de superfície, sendo mais de 90 mil ha concentradas em estabelecimentos de mais de 2.500 ha.

4.3 Estrutura do mercado de terras

4.3.1 Agentes envolvidos: estrangeirização e anonimato da terra

A aparição de novos agentes interessados na compra de terra será apresentada a partir dos próprios dados do censo agropecuário 2011, onde se mostra uma clara incidência de empresas de capitais anônimos em detrimento da terra em propriedade dos uruguaios.

No período 2000-2011, como se verifica nos dados apresentados na tabela 8, começa a grande pressão pela compra de terras uruguaias, o que determina, além do grande aumento nos preços da terra, uma dinâmica sem precedentes no mercado de terras uruguaio que se traduz num novo cenário de repartição das terras (PIÑEIRO, 2012).

Tabela 8. Evolução do número e superfície dos estabelecimentos segundo a nacionalidade do produtor, entre os anos 2000 e 2011.

Nacionalidade (1)	Número de estabelecimentos				Superfície (Has)			
	2000		2011		2000		2011	
	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%
Total	57.131	100	44.890	100	16.419.683	100	16.227.088	100
Uruguiaia	54.908	96,1	37.637	83,8	14.849.930	90,4	8.744.256	53,9
Argentina	431	0,8	260	0,6	225.327	1,4	105.379	0,6
Brasileira	563	1,0	193	0,4	705.974	4,3	232.112	1,4
Outras	736	1,3	305	0,7	481.136	2,9	147.056	0,9
Não aplicável	493	0,9	6.495	14,5	157.266	1,0	6.998.285	43,1

(1) A nacionalidade é aplicável apenas nos casos das pessoas físicas. Não é aplicável no caso das pessoas jurídicas, dependências do Estado e outros.

Fonte: Censo geral agropecuário de 2011 (DIEA, 2013a).

Os produtores uruguaios perderam 17.271 propriedades (12,3%) e mais de 6 milhões de ha que foram a mãos, principalmente, das sociedades anônimas, concentradas em 6.000 estabelecimentos novos. Isto representa uma perda de área de 36,5% para os uruguaios e uma aquisição de 42,1% para os capitais anônimos. Ainda pode-se ressaltar que principalmente os brasileiros com terras no Uruguai venderam quase meio milhão de hectares (o que determina

um descenso de 2,9 pontos percentuais) e outras nacionalidades que seguiram a mesma tendência foram também compradas por capitais anônimos.

Para a compreensão do efeito de empresas estrangeiras e capitais em sociedades anônimas deve-se prestar atenção para duas cadeias produtivas, que manifestaram uma forte expansão no território do agronegócio na última década. Assim, o capital tem monopolizado o território uruguaio com a produção de soja e florestação (OYHANTÇABAL, 2013).

Os agentes da soja

As condições que determinaram essa evolução serão relacionadas com a legislação e com a própria dinâmica internacional dos preços das commodities. Em concordância com o exposto nas considerações do mercado de terras em face do capital financeiro, resulta cada vez mais difícil distinguir os limites das empresas que operam sobre a agricultura. Assim, no trabalho de Oyhantçabal e Narbondo (2013), apresenta-se claramente a incidência das grandes transnacionais nas diferentes etapas do complexo agroindustrial agrícola da soja, que evidentemente é o principal promotor do mercado de terras. Afirmam os autores que a concentração não é apenas na fase produtiva agrícola, mas também nas fases a montante e a jusante da produção, sendo que várias empresas atuam em diferentes fases da cadeia produtiva: pré-agrícola⁵¹, industrialização, armazenamento⁵² e exportação; e em mais de uma cadeia produtiva⁵³. Todas essas fases mostram uma grande concentração de capitais, principalmente transnacionais.

Quanto à fase agrícola, houve, no período, uma mudança importante no comportamento da posse da terra, passando da tradicional produção com propriedade da terra, para um predomínio do arrendamento. Aparece a presença significativa de empresários argentinos (GONSALVES, 2010), atraídos pelas restrições tributárias desse país, um menor preço relativo da terra, os incentivos aos investimentos e a frouxidão na legislação do Uruguai (OYHANTÇABAL; NARBONDO, 2013).

⁵¹ Na fase pré-agrícola, em base a pouca industrialização de insumos e maquinaria, umas poucas empresas, controlam as importações de herbicidas, adubos, sementes e tratores (*Agroterra, Rutilan, Maccio, Saudu, Agar, ISUSA, Nidera, Interagrovia, Corporación de Maquinaria, Mayfer, Compañía Uruguaya de Motores, Seralim, Crop Uruguay - Cargill, Fanidur e Barraca Erro*). A grande parte delas é capital transnacional e apenas algumas delas são propriedades nacionais.

⁵² Em espanhol, “acopio”.

⁵³ Uma das empresas além de concentrar a industrialização da produção de soja na elaboração de óleos, também é uma importante fornecedora de ração para animais, derivados da atividade de prensado da soja.

Estes agentes (não só de origem argentino) são conhecidos como *pools de siembra*⁵⁴ que reúnem capital de vários inversores, incidiram fortemente na dinâmica agrícola controlando 77% da produção e em menor medida da propriedade da terra, devido a sua estratégia em base a arrendamentos.

A presença de novos atores, com estratégias de funcionamento diferentes a do agricultor tradicional e com escalas produtivas maiores, gera pressões à alta dos preços da terra e dos valores de renda que produzem dificuldades para a competitividade dos pequenos e médios agricultores e obriga-os a sair da produção. Parte dos produtores médios e grandes considera muito atraente arrendar seus campos a novos agricultores, sobretudo se receber por adiantado altos níveis de renda, que lhes permitem passar a ter uma atividade de «rentista» sem maiores riscos econômicos nem financeiros. (ARBELETCHÉ; CARBALLO, 2010, p. 18, tradução nossa).

Os agentes da florestação

A produção florestal também segue uma lógica diferente das produções tradicionais do país, e portanto gerou mudanças diretas e indiretas no meio rural (FLORIT; PIEDRACUEVA, 2011). A florestação provavelmente seja a produção mais promovida no país desde há duas décadas. Gonsalves (2010) identifica duas etapas de investimentos no setor, uma, nos anos 80, com a incorporação de empresas produtoras de papel, um grupo de grandes indústrias e os fundos de previdência social, que em função da reconversão energética investiram em lenha e na cadeia de produção de papel. E a partir da década dos 90, o aumento dos capitais transnacionais e grupos econômicos locais que investiram em função dos preços no mercado internacional.

O complexo florestal é conformado por quatro cadeias produtivas: produção de celulósica - papel; produtos da madeira elaborada; indústria química (resinas, óleos, bioplásticos, etc.); e a energética. Todas elas organizam-se com uma forte integração vertical que abarcam as fases primária (silvícola – viveiros e bosques), secundária industrial e uma fase que vincula essas duas com a comercialização, que é a logística e o transporte. O setor

⁵⁴ “as principais empresas argentinas que operam são *El Tejar* (*Tafilar* no Uruguai) com mais de 150.000 hectares, *Agronegocios del Plata* (*ADP*) com 90.000 hectares, *MSU* (*Manuel Santos de Uribelarrea*) com 55.000 hectares, *Pérez Compans* (*Garmet* no Uruguai) e *AdecoAgro* com 45.000 hectares cada uma, *Kilafen* com 25.000 hectares, *Ceres Tolvas* (através de *Siembras Asociadas*) com 6.000 hectares; às que soma-se a recente chegada (ou anúncio de chegada) de *CRESUD* e *Cályx Agro* (de *Louis Dreyfus*)” (OYHANTÇABAL, NARBONDO, 2013, p. 62, tradução nossa).

florestal caracteriza-se pela enorme concentração em poucas empresas, tanto da produção quanto da industrialização e exportação: das 950 empresas vinculadas ao setor florestal registradas no país, uma delas controla 70% das exportações; cinco empresas têm sua própria produção energética e vendem o excedente para a rede nacional (URUGUAY XXI, 2013b).

Em 2008, com a instalação das mega plantas de produção de celulose (UPM e Montes del Plata) o cenário mudou, passando a ser a celulose a principal exportação no setor (e estimado que seja a principal exportação do país para 2014). Esses projetos estão inseridos em zonas francas o que dificulta a quantificação das exportações, mas os números registrados são ainda mais avultados (Quadro 3).

Empresa	Instalação	Origem dos capitais	Exportações (milhões de U\$S) em 2012	Percentual de exportações	Superfície (ha) em propriedade em 2012
Weyerhaeuser	1996	Estados Unidos	56	5%	132.000
UPM forestal	2007	Finlândia	793	72%	200.000 *
Montes del Plata	2009	Chile e sueco-finlandeses	**	**	250.000

Quadro 3. Principais empresas florestais no Uruguai

*Dados para 2010.

** A produção para exportação estava prevista para começar no ano 2013. A capacidade da planta será de uns 1,3 milhões de toneladas (entre 600 e 800 milhões de dólares anuais), superando a UPM cuja capacidade é de 1,2 milhões de toneladas.

Fonte: Elaborado pelo autor em base a URUGUAY XXI (2013b) e DÍAZ (2011).

Essas três principais empresas controlavam, em 2012, no entorno de 650.000 ha de um milhão aproximado de ha florestadas no país, o que representa 70% da superfície plantada (OYHANTÇABAL, 2013). Existem várias outras empresas instaladas no Uruguai, de menores proporções, mas que respondem também ao mesmo padrão do capital: *COFUSA* (*Compañía Forestal Uruguaya S.A.*), *URUFOR* e *Bioener*, *URUPANEL*, *Global Forest Partners LP (GFP)*, *GMO Renewable Resources*, *RMK Timberlad Group*, *FYMNSA*, *Phaunos Timber Fund Limited*, *Forestal Atlántico Sur*, *Chipper*, *IPUSA*, *FANAPEL*, *Agrifox S.A.*, *Forestal Caja Bancaria*, além das empresas vinculadas ao setor de serviços (URUGUAY XXI, 2013b).

No setor primário, coexistem grandes empresas, cuja principal atividade é a florestação, com pequenos e médios inversores de fora do setor agropecuário que escolheram a florestação como novo destino para os investimentos, e instituições que manejam fundos de aposentadorias e pensões (MANTERO et. al, 2008, p. 95).

Os agentes da pecuária

Na pecuária de corte, a cadeia agroindustrial concentra grandes capitais na fase de industrialização, através do oligopólio (que funciona, de fato, como um monopólio) dos frigoríficos. A cadeia apresenta quatro fases, a produção primária, o setor dos intermediários (“*comisionistas*” ou *consignatários*), a fase industrial e, finalmente, a comercialização de carnes e produtos derivados. No país, dos 34 frigoríficos existentes, 20 deles exportam e apenas 10⁵⁵ controlam 70% do abate e 82% das exportações. Na fase de produção, a concentração da terra não é tão evidente quanto nas outras cadeias produtivas, embora exista igualmente uma forte concentração: 8,6% dos estabelecimentos maiores a 2.500 ha controlavam 54,7% da superfície e 51,8% das cabeças de gado (FRUGONI, PEREIRA, PANNIZA, 2008).

Na produção do leite, são 35 indústrias registradas das quais só 13 vendem seus produtos no mercado exterior. O comportamento do mercado interno e externo não difere demasiadamente, sendo que CONAPROLE que controla 47% das exportações, produção (MARRERO et al, 2008) e preços regulados por lei, porém, também se apresentam fortes grupos de interesse neste complexo (OYHANTÇABAL; NARBONDO, 2013).

Outros agentes: o Instituto Nacional de Colonização

Outro dos agentes que podem participar de forma direta na compra ou aquisição de terras é o Estado, através do Instituto Nacional de Colonização (INC). No estudo histórico das incorporações de terras pelo INC, e na avaliação do comportamento nos últimos anos, verifica-se que a incidência deste organismo no mercado global uruguaio é muito baixa. A superfície que é incorporada pelo INC e destinada aos produtores ou para a formação de

⁵⁵ O grupo de capitais brasileiros *Marfrig*, proprietário dos frigoríficos *Establecimiento Colonia S.A.*, *Frigorífico Tacuarembó*, *Cledinor S.A.* e *Inaler*, controlava, em 2007, 27% do abate e 32% das exportações. As restantes empresas são outros capitais brasileiros (Bertin, comprada por Friboi), argentinos (Frigorífico San Jacinto), capitais nacionais (Frigorífico Las Piedras S.A. e Frigorífico Pando) e outros (Cater Group) (FRUGONI, PEREIRA, PANNIZA, 2008).

Colônias nos diferentes departamentos foi significativamente superior nestes últimos 8 anos com relação ao período anterior, como mostra o quadro 4.

Período	Superfície incorporada (ha)
1985 - 1989	5.809
1990 - 1994	19.513
1995 - 1999	3.280
2000 - 2004	45
2005 - 2009	42.840
2010 - set 2013	38.394

Quadro 4. Incorporação de terras pelo INC e 1985 até setembro de 2013

Fonte: Elaboração do autor com base nos dados do INC (2013a).

Depois da primeira metade da década, onde claramente não se promoveu a aquisição, compras nem adjudicação de terras por parte do INC, teve uma segunda metade muito mais ativa, que se continuou nos seguintes anos, porém, sem atingir níveis tão ativos quanto nas décadas prévias ao neoliberalismo⁵⁶. Assim, em 2010, o INC controlava 509.193 ha, o que levou ao ex-presidente do INC a afirmar que “a situação leva a fortalecer o conceito que o Estado continua a ser o maior proprietário de terras do país e é quem brinda a oportunidade aos mais desvalidos para que possam acessar a elas” (INC, 2013a). Porém, pode-se afirmar que com um nível de compras no entorno das 10 a 11 mil ha por ano entre 2005 e 2009 (frente a uma média de 677 mil ha transacionados anualmente nesse mesmo período), pouca influência pode ter o Estado na definição do preço do mercado, apenas se operar como um concorrente a mais. Por tanto, a incidência do INC como agente no mercado de terras, embora tenha aumentado bastante nos últimos períodos de governo, ainda é muito pouco significativa, perante o mercado de terras privado.

⁵⁶ Entre 1969 e 1978, incorporaram-se quase 140 mil ha; e, entre 1948 e 1959, superou-se essa cifra (INC, 2011)

4.3.2 Ambiente institucional: legislação e políticas agrárias

O estudo prévio da propriedade da terra por sociedades anônimas e pelos grandes grupos concentradores da terra e que dominam as principais cadeias agroexportadoras não pode ser desvinculado da legislação e as políticas que se aplicaram nas últimas décadas e que impulsionaram o modelo hegemônico no agro uruguaio. Legislação e políticas também não podem ser desvinculadas, sendo que a primeira opera como uma forma de política de longo prazo. As políticas de curto prazo, projetos, planos e programas também afetam o setor rural, mas sua influência fica quase restrita ao período de aplicação delas.

Direitos de propriedade e transparência no mercado

Com relação ao ambiente institucional, o Uruguai apresenta algumas características particulares. Em primeiro lugar, os direitos de propriedade da terra estão bem estabelecidos há várias décadas e existe certa transparência no mercado de terras. Isto determina que exista segurança na venda de terras e que não exista (ao menos não de forma significativa) um mercado informal de terras no país. Segundo, a ausência de povos originários e de fortes organizações camponesas sem terra que possam disputar áreas. Isto contribui para os interesses dos inversores que pretendem estabelecer-se no país, dando segurança na posse da terra dada à inexistência de superfícies que possam ser reconhecidas e adjudicadas. Em terceiro lugar, a estabilidade jurídica e institucional com relação a outros países da região, confere ao Uruguai um marco de interesse pela aquisição de terras e investimentos, reforçada por uma política econômica previsível, a qualificação da mão-de-obra e outros aspectos institucionais que o diferenciam de outros países (por exemplo, a ausência de “detrações” na exportação de commodities) (VASSALLO, 2006).

Sem política de terras

No Uruguai, não existe, como em outros países da região, uma legislação que controle ou restrinja a compra de terras, nem para pessoas físicas de nacionalidade uruguaia quanto estrangeiros. Pode-se adquirir terras sob qualquer forma legal: pessoas físicas, cooperativas, entes do Estado, sociedades e até, sociedades anônimas (GONSALVES, 2010).

O trabalho do *Observatorio de Políticas de Tierra*, da Faculdade de Humanidades da UdelaR, afirma a partir da série de informes que o país carece de uma política de terras e que apenas existem em vigência algumas ferramentas que pouco aportam para controlar o mercado e o modelo concentrador (DÍAZ, 2010; 2011; 2013).

Durante o primeiro ano do governo Mujica não se apresentaram projetos de lei que possam limitar a concentração ou a estrangeirização da terra, ou projetos que de forma alguma gerem uma mudança no âmbito fiscal para obter fundos para terras; (DÍAZ, 2011, p. 37). As tentativas posteriores, nesse sentido, ainda não conseguiram sair das intenções ou dos projetos.

Piñeiro (2012) observa que são quatro as normas legais que têm maior impacto sobre a dinâmica do mercado de terras: o Instituto Nacional de Colonização, a lei de arrendamentos, a lei das sociedades anônimas e a 2ª lei florestal.

Instituto Nacional de Colonização

A lei de criação do INC versa sobre a função social da terra e a procura da ocupação (colonização) do território nacional para sua produção com fins comerciais. O modo de operação do Instituto é da atribuição de terras em pequena escala a partir da fragmentação de grandes estabelecimentos expropriados (isto é, sempre a partir da compra, seja com ou sem a concordância do proprietário). Porém, conforme o estudo precedente, onde foi demonstrada escassa capacidade de compra “é de destaque que a ação do INC nos seus 60 anos de existência não tem logrado modificar o padrão de distribuição da terra” (PIÑEIRO, 2012, p. 524, tradução nossa), nem tem as ferramentas para concorrer num mercado tão dinâmico. Por sua vez, a atuação do INC declinou nas últimas décadas do século XX e “até 2005, as portas estavam quase por fechar aqui” (informante 1), quando a mudança de governo deu um novo impulso ao instituto. Em 2007, aplicaram-se modificações à lei que, entre outras coisas, destaca-se a desafetação de 35 mil ha, cifra que pode se estender a 180 mil nos próximos anos (DÍAZ, 2013).

Lei de arrendamentos

Uma importante modificação aplicada nos anos 90 foi a eliminação dos prazos mínimos e máximos para arrendamento de terras. Conforme o analisado nos aspectos teóricos

que estudam o mercado de terras, o limite do prazo dos arrendamentos é uma disputa antiga entre os proprietários fundiários (em favor de diminuir ao máximo esse período) e os capitalistas ou trabalhadores, que pretendem maior segurança para seus investimentos, aumentando as possibilidades de receber os retornos econômicos. De um prazo inicial de 6 anos, com possibilidade de prorrogação a mais 4 para aqueles *bons pagadores*, que estabelecia a Lei 14.384 de 1975, liberaliza-se (isto é, se flexibiliza), eliminando os prazos mínimos e excluindo ao Estado de todo tipo de regulação do mercado de arrendamentos. Enquanto à florestação, também se destacam as modificações que, em 2010, aplicaram-se sobre o Código Civil (Art. 1782), onde o prazo máximo para os arrendamentos passa de 15 anos para 30 anos, exclusivamente para os empreendimentos florestais, o que é identificado, segundo o autor, como uma nova manifestação de apoio a esse setor. Supõe-se que, se aumentar o prazo, o valor dos arrendamentos pode congelar-se, impedindo futuras e possíveis altas no preço (PIÑEIRO, 2012).

Políticas fiscais

As duas linhas de ação neste campo afetam por uma parte as tributações (a quais os setores ou atividades gravam-se e em que proporção) e por outro lado, as isenções. Os sinais dados pelo Estado nas últimas décadas apontam mais ao estímulo do modelo a partir das isenções e promoções, do que a redistribuição pela via tributária, como se apresenta a continuação.

Com relação a estas últimas, estima-se que o setor agropecuário aportou no entorno de 227,9 milhões de dólares para a sociedade, o que representaria uma pressão fiscal entre 6 e 7%, semelhante aos anos imediatamente anteriores, embora o montante total venha aumentando (quadro 5) (TAMBLER, 2011). Conforme o apresentado no quadro 5, de 2001 a 2006, a pressão fiscal global da economia do país oscilou no entorno de 25% (TAMBLER, 2007). Por sua vez, Díaz (2011) indica que, em 2008, a pressão fiscal para o resto dos setores da economia situava-se no entorno de 30%. Enquanto à estimação e ao comportamento no pagamento dos impostos à renda “a história demonstra que a medida que passam os anos a coleção dos impostos sobre a renda real, tendem a se reduzir, seja por maior formalização, evasão ou elusão” (TAMBLER, 2011, p. 351, tradução nossa).

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010 *
Pressão fiscal	8,1%	6,1%	4,7%	5,9%	7,3%	7,3%	8,1%	7,1%	6,8%	6-7%
Impostos sobre a terra	42,5	32,8	26,1	30,4	39,8	46,8	45,4	70,1	65,4	89,8
<i>BPS</i>	9,7	9,4	4,3	5,4	8,1	10,4	8,2	14,7	16,4	20,2
<i>CIR</i>	29,6	23,3	21,9	25,0	31,7	36,4	37,2	46,8	41,7	63,1
<i>Patrimonio</i>	3,2	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	8,7	7,2	6,5
Impostos à renda	20,4	18,2	24,1	42,5	49,4	54,2	62,3	77,1	72,5	84,9
<i>IRA/IRAE**</i>	0,1	0,1	0,4	0,9	1,2	1,3	2,9	15,6	19,7	20,7
<i>IMEBA e adicionais</i>	20,3	18,1	23,7	41,6	48,2	52,9	59,4	61,4	52,8	64,2
Impostos indiretos	41,2	32,4	33,0	41,9	48,4	54,9	85,6	79,2	61,5	70,0
<i>IVA***</i>	19,5	14,5	15,9	19,3	23,5	26,5	62,5	57,8	43,2	49,2
<i>Impuesto municipal</i>	6,1	5,9	7,4	11,0	13,4	15,3	16,0	19,2	16,0	18,7
<i>Tasa de Registro (cajas Negras)</i>			0,4	2,0	2,4	2,1	2,1	2,2	2,3	2,0
<i>IMABA</i>	15,6	12,1	9,2	9,5	9,1	4,9	4,9	0,0	0,0	0,0
Detrações	0,5	1,4	1,7	1,8	1,8	2,2	1,6	1,4	1,5	1,5
Devolução de impostos	-16,0	-16,8	-19,3	-26,2	-29,6	-32,3	-32,3	-20,6	-17,8	-18,3
Totais	88,7	68,1	65,6	90,4	109,8	133,7	162,5	207,1	183,1	227,9

Quadro 5. Impostos e pressão fiscal no setor agropecuário (em milhões de U\$S)⁵⁷.

*Os dados do ano 2010 são estimados.

** Até 2006, o tributo era o *IRA* e a partir da reforma tributária de 2007 foi modificado para *IRAE*.

*** Até a reforma tributária o imposto era *IMESI* e *IVA* a combustíveis, passando depois a ser só *IVA*.

Fonte: Elaborado pelo autor com base em Tamber (2007; 2011)

Todavia, é importante ressaltar que dos impostos gravam-se a partir do valor real da terra *CIR* (*Contribución Inmobiliaria Rural*) e o *Impuesto al Patrimonio*. Na avaliação da sua evolução, teve um considerável aumento a contribuição imobiliária rural passando de menos de 22 milhões de dólares arrecadados em 2002 para pouco mais de 63 milhões de dólares em 2010. Porém, o imposto ao patrimônio pouco aportou ou melhorou nesse período e as principais fontes de impostos posterior à reforma tributária encontram-se nos aportes de *IMEBA*⁵⁸ e *IVA* (excetuando o ano 2010 em que é superado pelo *CIR*)⁵⁹.

⁵⁷ Referências: BPS (Banco de Previsión Social), seguridade social; CIR (*Contribución Inmobiliaria Rural*); IRA (*Impuesto a la Renta Agropecuaria*); IRAE (*Impuesto a la Renta de Actividades Económicas*); IMEBA (*Impuesto a la Enajenación de Bienes Agropecuarios*); IVA (*Impuesto al Valor Agregado*); IMABA (*Impuesto a los Activos Bancarios*); Impuesto Municipal (*Remates y ventas de semovientes*).

⁵⁸ O IMEBA é estritamente um imposto às vendas e não à renda.

⁵⁹ Posteriormente, e com a aprovação do ICIR (*Impuesto a la Concentración de Inmuebles Rurales*) a partir de 2012, muda parcialmente este cenário fiscal: novos aportes que gravam diretamente a terra (em concentrações maiores a 2000 ha) que apontam diretamente ao melhoramento da infraestrutura (e por tanto indiretamente também ao aumento do preço da terra), incorporação de uma fração de imposto que grava em 6% as transações de compra e venda de terras (que é destinada para o INC), mas também a eliminação do imposto municipal

Com base nessa análise da contribuição tributária na redistribuição da riqueza, Diego Piñeiro sugere que uma forma mais efetiva de melhorar a distribuição no setor seria a partir do aumento dos salários, antes que por via tributária (DIAZ, 2011).

Com relação às isenções, destacam-se a lei florestal e a de promoção dos investimentos nacionais e estrangeiros (esta última será apresentada como exemplo paradigmático de política de desenvolvimento).

Piñeiro (2012) assinala a Lei florestal de 1987 como outra das modificações institucionais que contribuiu para o estímulo dos inversores privados para a compra de terras (PIÑEIRO, 2012). A lei nº 15.939, sancionada em fevereiro de 1987, no seu '*Título V: Fomento a la forestación, Capítulo I: beneficios tributarios*' incentiva, via isenção de vários impostos, a saber, aqueles que gravam a propriedade imóvel rural, a contribuição rural; não são computados no cálculo dos impostos de rendas agropecuárias nem de patrimônio; e os ingressos por venda da produção relacionada não geram cargas para o imposto de rendas agropecuárias (URUGUAY, 1988). Esses benefícios representaram, segundo Piñeiro (2012), um subsídio de mais de 50% do custo de implantação. Ainda segundo este autor, os benefícios tributários estenderam-se para as empresas, estimulando a importação de insumos e equipamentos para a produção. Estes fatores foram determinantes para o primeiro acréscimo de preços na década de 90, época em que as empresas procuravam as terras mais aptas para o reflorestamento de espécies comerciais, principalmente *pinnus* e *eucaliptus*. A eliminação posterior destes subsídios não conseguiu diminuir o impulso dado a este setor, alcançando, em 2012, mais de um milhão de hectares no país (PIÑEIRO, 2012).

O desenvolvimento a partir das inversões: sociedades anônimas e o estímulo aos investimentos

Em 1999, no marco da liberalização da economia, a lei 17.124 derroga a proibição das sociedades anônimas comprarem imóveis rurais⁶⁰ (URUGUAY, 1999). Por sua vez, e em resposta a estas ações de intenção neoliberal, em 2006, foi revogada a lei e a proibição geral

(venda de semovientes). Em suma, a aplicação desse imposto implica o aumento da pressão fiscal de 6,9% para 8% (OYHANTÇABAL, 2013b).

⁶⁰ O texto exposto que a lei derogou indicava: "Declárase de interés general que el derecho de propiedad sobre inmuebles rurales y la explotación agropecuaria sean ejercidos por personas físicas o sociedades personales. Las sociedades anónimas y comanditarias por acciones sólo podrán poseer, adquirir o explotar inmuebles rurales, cualquiera fuere el título invocado, cuando la totalidad de su capital accionario estuviere representado por acciones nominativas."

de compra de terras por parte de sociedades anônimas voltaria a reger (URUGUAY, 2007)⁶¹, porém a nova regulamentação não entrou em vigência até 2011 (PIÑEIRO, 2012). Na seção anterior, ficou demonstrada a incidência na concentração de terras por parte de pessoas não físicas, das quais se estima que toda a evolução da última década seja devida às sociedades anônimas.

No mesmo sentido de estímulo ao ingresso de capitais, decreta-se a Lei 16.906 “*Ley de Promoción de las Inversiones Nacionales y Extranjeras*” em 1998. Com essa ferramenta promovem-se os investimentos em âmbitos especiais, principalmente produtivos na agropecuária fundamentalmente a partir de benefícios fiscais (URUGUAY, 1998). Essa lei poderia ser colocada no tópico de políticas de desenvolvimento, quando de políticas fiscais ou até comerciais, visto que opera como um guarda chuva que propõe o crescimento da economia a partir de aportes privados nacionais e principalmente estrangeiros.

Também em relação à isenção nos investimentos, a lei 15.921 de 1987 promove a criação de Zonas Francas (livres de taxaço aduaneira e fiscais, além de ser excluído da jurisdição dos monopólios nacionais, o que representa uma diferença com relação às zonas francas do resto do mundo) (URUGUAY XXI, 2013c). Em particular, em 2004, foi criada a zona franca de *Fray Bentos (UPM)* e, em 2008, *Punta Pereira (Montes del Plata)* destinadas à instalação de plantas de produção de celulose. Ao respeito disso, “num plano conceitual e ideológico, ao introduzir a zona franca nos razoamentos haveria que começar a ser mais rigorosos e afirmar que Botnia⁶² vende celulosa a si mesma e a outras empresas no mundo, mas o *Uruguai segue exportando troncos*” (MELAZZI; YOHAI, 2007, grifo nosso)

A promoção de outro modelo

Na posse do governo progressista em 2005, alguns programas e projetos desenvolveram-se no sentido de estimular o modelo contra-hegemônico. Assim, alguns projetos de estímulo à produção familiar foram criados ou reformulados em benefício da produção em menor escala, dos assalariados rurais e das organizações de produtores. Neste período, surgiram alguns avanços históricos muito significativos: a definição da jornada laboral de 8 horas para os trabalhadores rurais; a criação da Dirección General de Desarrollo

⁶¹ Mais especificamente, a legislação proíbe a compra de terras por sociedades anônimas com capital acionário representado por ações ao portador, autorizando ainda a compra por sociedades anônimas com a totalidade do capital acionário representado por ações nominativas pertencentes a pessoas físicas. Além disso, também possibilita exceções, com a autorização expressa do Poder Executivo (URUGUAY, 2007).

⁶² Posteriormente UPM.

Rural (DGDR) dentro do MGAP; a definição de produtor familiar, gerando um cadastro voluntário (*Registro Nacional de Productores Familiares*) que serve de base de dados e permite o acesso (e estimula a criação) às políticas públicas diferenciadas.

Porém, ao criar-se dentro da órbita do MGAP, que, por vezes, dirige suas linhas de ação mais em promoção do modelo vigente (com a promoção de investimentos como eixo central das políticas do governo), a DGDR encontra-se numa situação de subordinação e acha entraves vários, desde o ponto de vista orçamentário, por exemplo.

Com relação a outras linhas alternativas, surge, no contexto atual, a possibilidade que fornecem os *biocombustíveis* como promotores do desenvolvimento. Segundo Carábula et al. (2011), o debate situa-se entre as posturas que afirmam que o modelo agroenergético pode atuar como um novo fator de pressão para a demanda de terra, aumentando os preços fundiários, a concentração da terra e a exclusão da produção familiar e, por outro lado, aquelas posturas que indicam que é possível sua inserção. Segundo os autores, o estudo exploratório indicaria uma tendência neste último sentido, porém, com uma grande dependência da intervenção estatal.

Políticas de financiamento: Sistema de crédito rural no Uruguai?

Logo depois da crise de 2001, acabaram qualquer forma de financiamento, em parte pela escassa disponibilidade de fundo, em parte pela situação de endividamento de grande parte dos produtores que viram suas dívidas incrementarem-se (pelo aumento do dólar) e sua rentabilidade descer. Mas também porque aqueles que tinham saneadas suas dívidas ficaram numa situação de aversão ao risco, preferindo não mais tomar créditos. Assim, as primeiras fontes de financiamento chegaram por parte de alguns programas do MGAP em forma de subsídios não reembolsáveis que exigiam uma contraparte minoritária (segundo o programa/projeto⁶³ e o tamanho da exploração). Outra das políticas do MGAP no período 2005 - 2010 foi o *Proyecto Uruguay Rural* que ofereceu ferramentas financeiras exclusivas para a produção familiar, assalariados rurais e organizações de produtores, na modalidade de microcréditos e fundos rotatórios.

A partir de 2002 e em resposta à crise, começam a aparecer outras ferramentas, distintas da privada, como o fundo de financiamento específico para as cadeias produtivas (arroz, leite, suínos e aves, etc.).

⁶³ Esses foram o *Proyecto de Producción Responsable* e o *Programa Ganadero*.

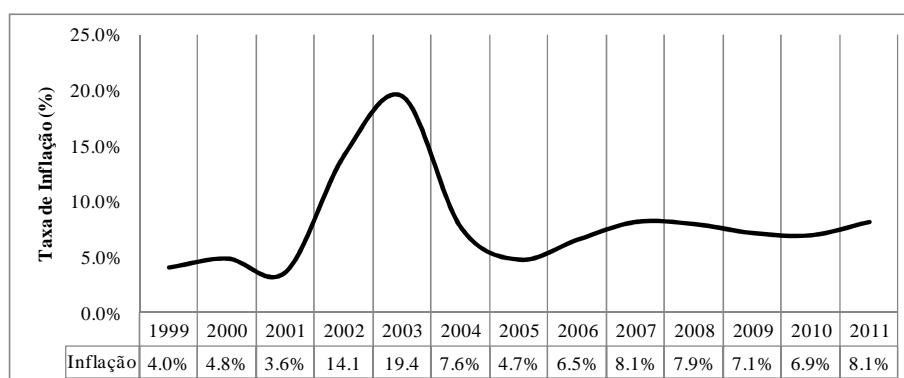
Quanto ao financiamento direto por parte dos bancos, o *Banco de la República Oriental del Uruguay (BROU)* atende a produtores agropecuários, os quais representam 75% da sua carteira de clientes. 50% das linhas de financiamento do setor rural é captada por pequenos produtores com créditos inferiores aos 15.000 dólares (EL PAÍS, 2012).

Do exposto, ressalta-se a inexistência de crédito fundiário, o que, na conjuntura atual, poderia implicar uma restrição para o acesso de pequenos produtores à terra. Porém, essas ferramentas devem ser sempre aplicadas cuidadosamente e com limites rigorosos, pois é possível que sejam apropriadas pelos grandes capitalistas e proprietários, e finalmente contribuam para estimular a concentração fundiária.

Políticas financeiras e monetárias e inflação

As políticas financeiras do século passado no contexto de liberalização e abertura tentaram colocar o país como receptor de capitais e depósitos estrangeiros (que posteriormente foi um elemento chave na crise). Nesta época, aprovam-se as leis de criação das Zonas Francas, de estímulo à florestação, vitivinicultura e irrigação.

As medidas posteriores aos anos prévios a 2002 tentaram manter a estabilidade do país, principalmente a partir do controle da inflação. Assim, enquanto, nos anos prévios, a inflação situava-se num patamar inferior a 5%, e na crise que atingiu níveis anuais de 14,1 e 19,4%, a política monetária estabilizou os preços cumprindo-se com o objetivo que a inflação no país não superasse os dois dígitos (<10%), como se apresenta no gráfico 2.



Gráfica 2. Evolução da taxa de inflação entre 2000 e 2011

Fonte: Elaborado pelo autor com base nos dados do INE (2014)

As políticas comerciais: a diversificação de mercados

Na década dos 70, o Uruguai adotou uma política liberal e de abertura comercial da economia que se aprofundou até o final do século. Neste período, diminuíram as tarifas aduaneiras ao tempo que também se reduziram as barreiras não alfandegárias. Isto levou a mudanças significativas na estrutura produtiva do país e, por outra, o que aconteceu num contexto de apreciação da moeda (tanto do Uruguai como dos outros países do MERCOSUL, com o qual se aproximava a um livre comércio). Os efeitos dessas políticas de *abertura comercial* contribuíram na modificação da estrutura das exportações, diminuindo os setores ‘tradicionais’ (principalmente a lã). Também se modificou a estrutura do PIB, aumentando notoriamente o setor de ‘serviços’ (ANTÍA, 2001).

Na assunção do governo em 2005, amostrou-se uma clara intenção de diversificar os destinos da produção agropecuária, o que, além de ser estratégia programática da esquerda, é um claro aprendizado da crise gerada pela aparição da febre aftosa no país. Assim, já foram apresentadas as informações que mostram os principais destinos dos produtos uruguaios nos mercados mundiais.

Políticas de uso do solo

O MGAP através da *Dirección General de Recursos Naturales Renovables* (RENARE) estabelece, na lei 15.239, as condições gerais sobre o uso e conservação de solos e águas superficiais com destino a atividades agropecuárias. Também se estabelecem apoios específicos e sanções pela violação que apontam apenas para multas e cancelamento das deduções impositivas (RENARE, 2014). As modificações posteriores indicam que a responsabilidade solidária do proprietário da terra, em caso que este não seja quem esteja em usufruto do recurso. Além disso, ampliam-se as sanções, dando a possibilidade de suspender as habilitações para as atividades produtivas por até um ano em caso de violações na lei (GONZÁLEZ, 2009). Essas políticas podem influir, no longo prazo, na qualidade do solo e das águas superficiais, afetando, entre outros, o potencial produtivo, os rendimentos econômicos e os preços fundiários.

5 FUNCIONAMENTO DO MERCADO DE TERRAS E FORMAÇÃO DOS PREÇOS FUNDIÁRIOS NO URUGUAI

O presente capítulo forma uma unidade com o anterior no sentido de estudarem o mercado de terras nos três âmbitos que foram referenciados pela bibliografia: a estrutura do mercado de terras (objeto do capítulo anterior), o funcionamento das compras, vendas e arrendamentos, e a formação dos preços fundiários. Os objetivos, perguntas que guiam a pesquisa, hipótese e metodologia utilizada no capítulo foram comentadas no capítulo anterior.

5.1 Funcionamento do mercado de terras no Uruguai

5.1.1 O mercado de compra e vendas e os preços da terra no Uruguai

A partir da análise das *Serie de precios de la tierra* da DIEA, que começa a publicar-se regularmente a partir do ano 2006, fornecendo uma estatística consistente desde 2000, comprova-se que o mercado de terras foi muito dinâmico e que os preços da terra e dos arrendamentos sofreram aumentos no período 2002-2010, sem precedentes no país, que, conseqüentemente, têm determinado grandes modificações no espaço rural (DEAMBROSIS, 2011a). Este fenômeno de incremento do preço da terra não tem precedentes no país, pelo menos desde que existem registros estatísticos confiáveis, que tenham as mesmas características como as que se apresentam na atualidade.

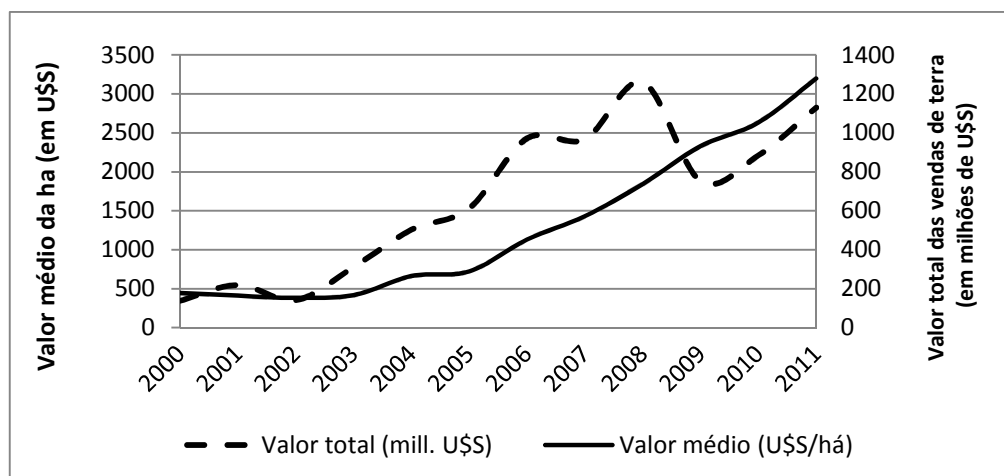
Desde o ano de 1970 até 2002, a terra sofreu apenas ocasionalmente alguns incrementos repentinos do preço, mas a tendência foi sempre foi do crescimento leve e de longo prazo. Nesse período, o mercado foi muito mais estático, como mostra a gráfica 3, e desde o ano de 1970, o preço do ha, apenas ocasionalmente, tem superado os U\$S 500 (no ano 1980 e no período 1996 à 1999). O principal aumento foi registrado nos anos 1979 – 1980 e foi sucedido por uma queda brusca, produto da crise interna, vinculada a uma política econômica de câmbio fixo. A partir disto, superada a crise começa uma recuperação e um crescimento continuado, mas devagar do preço da terra, até a forte crise socioeconômica e política do ano 2002.



Gráfica 3. Comportamento do preço da terra no período 1970 – 2010

Fonte: Instituto Nacional de Colonización. (DEAMBROSIS, 2011a).

O incremento pronunciado dos preços fundiários, que se dá a partir do ano 2002, para todo o país, determinou um aumento médio de 730% no preço do hectare em dólares; a terra passa de um preço de U\$S 385, em 2002, a um preço médio por hectare de U\$S 3.196 em 2011. Esse fenômeno foi acompanhado por uma dinâmica geral que atingiu outros parâmetros. No gráfico 4, apresenta-se o crescimento do valor médio da terra e o valor total de vendas anuais no país, que, como se verifica, segue uma tendência crescente. Existiu uma queda nessa tendência, que aconteceu no ano de 2008, produto da crise iniciada no setor imobiliário dos Estados Unidos, que desencadeou a grande crise europeia e internacional a partir de 2009. Essa crise afetou tanto os preços das commodities e o fluxo financeiro internacional, o que, conforme já analisado, é o principal promotor da atividade econômica agrária na atualidade.



Gráfica 4. Preço de venda das terras, total e por hectare, no período 2000-2011

Fonte: Elaborado pelo autor com base aos dados de DIEA (DIEA (2008; 2010a; 2010b; 2010d; 2011a; 2012a).

No período de 2000-2011, conforme mostra a tabela 9, registraram-se 28.564 transações de compra e venda, o que corresponde a mais de 6,8 milhões de ha que mudaram de proprietário e quase 8 bilhões de dólares em venda de terras. O estrato de superfície mais afetado pelas vendas corresponde aos estabelecimentos menores a 100 ha, que acusaram mais de 60% das vendas no período. A isto pode-se incrementar que, no acumulado, 88,2% das propriedades vendidas entre 2000 e 2011 foram estabelecimentos menores a 500 ha (limite marcado pelo Estado uruguaio para a definição de produção familiar⁶⁴). Essas operações de venda de estabelecimentos menores a 500 ha representaram 35% da superfície vendida e 40,2% do valor total das vendas.

A superfície total que trocou de proprietário no período de estudo foi de 6.778.750 hectares, o que significa que o equivalente a 43,7% da terra do país foi vendido entre 2000 e 2011. Claramente, algumas propriedades foram vendidas mais de uma vez, o que sobre-estima a superfície vendida no país. Ao respeito disso, Diego Piñeiro indica que, no período 2000 a 2007, 15% da superfície foi vendida mais de uma vez, obtendo uma superfície total vendida (incluindo as repetições) de 5.082.302 ha e um valor efetivo de troca de propriedade de 4.340.653 ha (PIÑEIRO, 2012).

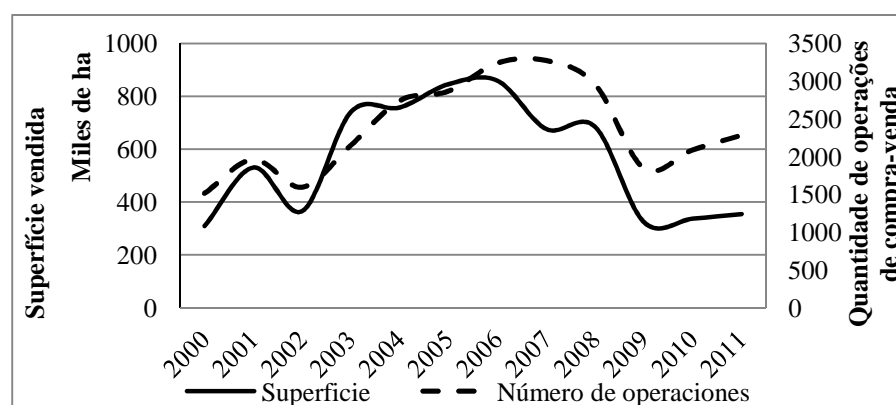
⁶⁴ É importante lembrar que o critério para encaixar-se como “produtor familiar”, segundo a legislação, requer o cumprimento simultâneo de várias características incluindo a área utilizada, a moradia, a contratação de mão-de-obra e a origem da renda do produtor.

Tabela 9. Número de operações, superfície e valor das vendas por estrato de superfície no período 2000 – 2011

Estrato de superfície (ha)	Operações		Superfície vendida		Valor		
	n°	%	milhares ha	%	Total (milhares U\$S)	%	Média (U\$S/ha)
Total	28.564	100,0	6.779,8	100,0	7.893.937	100	1.164
10-100	17.284	60,5	650,6	9,6	1.058.416	13,4	1.627
101-200	3.916	13,7	558,1	8,2	670.151	8,5	1.201
201-500	3.997	14,0	1.285,8	19,0	1.444.219	18,3	1.123
501-1000	2.079	7,3	1.473,7	21,7	1.519.200	19,2	1.031
1001-2000	869	3,0	1.187,6	17,5	1.296.518	16,4	1.092
Mais de 2000	419	1,5	1.622,9	23,9	1.905.021	24,1	1.174

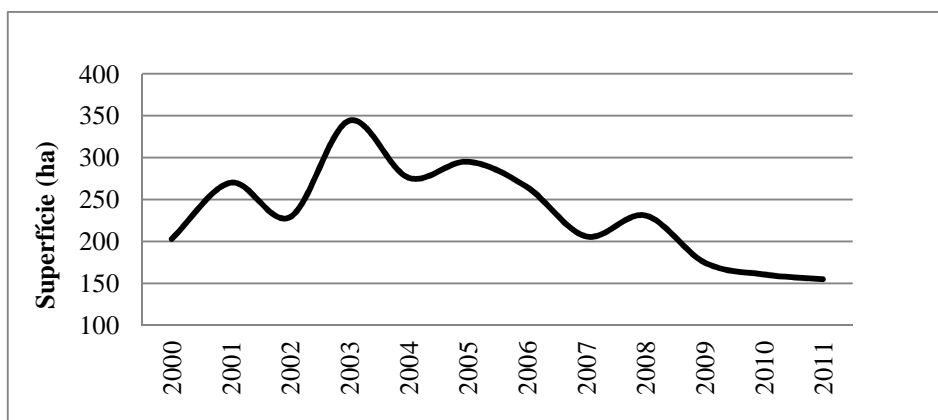
Fonte: Elaborado pelo autor com base aos dados de DIEA (2008; 2010a; 2010b; 2010c; 2011a; 2012a).

O comportamento das operações de compra e venda, que se mostra no gráfico 5, acompanha com a superfície vendida no mesmo período, porém, embora sejam tendências semelhantes, verifica-se que os gráficos começam a separar-se a partir do ano de 2009, o que, com a tendência dos preços da terra continuarem a aumentar, indica que a média das unidades vendidas começava a diminuir, passando de quase 350 ha (média), em 2003, a 150 ha por estabelecimento vendido em 2011, como mostra o gráfico 6. Isto pode estar indicando um “esgotamento” da quantidade de terras a serem vendidas, porém a pressão continua e incrementa-se por causa disso.



Gráfica 5. Número de operações de compra e vendas e superfície anual vendida no período 2000-2011

Fonte: Elaborado pelo autor com base aos dados de DIEA (2008; 2010a; 2010b; 2010c; 2011a; 2012a).

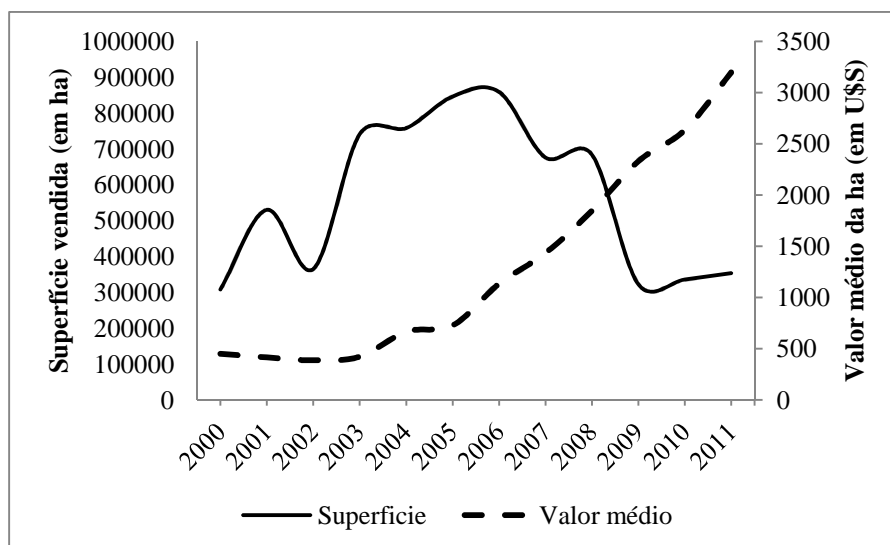


Gráfica 6. Superfície média de vendas de terra no período 2000-2011

Fonte: Elaborado pelo autor com base aos dados de DIEA (2008; 2010a; 2010b; 2010c; 2011a; 2012a).

Em resumo, verifica-se uma tendência contínua de aumento dos preços das terras desde o ano de 2002. Esta tendência acompanhou-se da quantidade de operações de compra e venda, da superfície vendida e portanto também do valor total de vendas de terra. Esses fenômenos sofreram uma queda a partir do ano 2008 originada pela crise econômica internacional. O fato que merece ressaltar é que, apesar da leve queda nas vendas de terra, a pressão pelo aumento dos preços não diminuiu, mas continuou a aumentar nos últimos três anos do estudo (2009-2011). Como mostra o gráfico 7, 2006 representa o ponto de maior dinamismo no mercado, a superfície de terras vendidas teve um crescimento até o ano 2006, momento em que começa um descenso na quantidade anual de ha. Embora isto, o preço médio continuou a aumentar, e ainda acrescentou o crescimento a partir de 2005.

A terra vivenciou um grande aumento no preço a partir do ano de 2002. No ano de 2000, o valor médio do hectare vendido no país situava-se no entorno dos U\$S 448 e teve um leve decréscimo, produto da crise sanitária (aftosa) e a baixa rentabilidade do setor, atingindo, no ano de 2002, o mínimo do período com um valor médio de 385 U\$S/ha. A partir desse momento começa a incrementar-se, quase duplicando em dois anos (em 2004, 664 U\$S/ha), triplicando já em 2006 (1.132 U\$S/ha), quintuplicando em 2008 (1.844 U\$S/ha) e alcançando um preço mais de oito vezes superior no fim do período de estudo (em 2011, 3.196 U\$S/ha).



Gráfica 7. Comportamento do preço de venda da terra no período 2000 – 2011

Fonte: Elaborado pelo autor com base aos dados de DIEA (2008; 2010a; 2010b; 2010c; 2011a; 2012a).

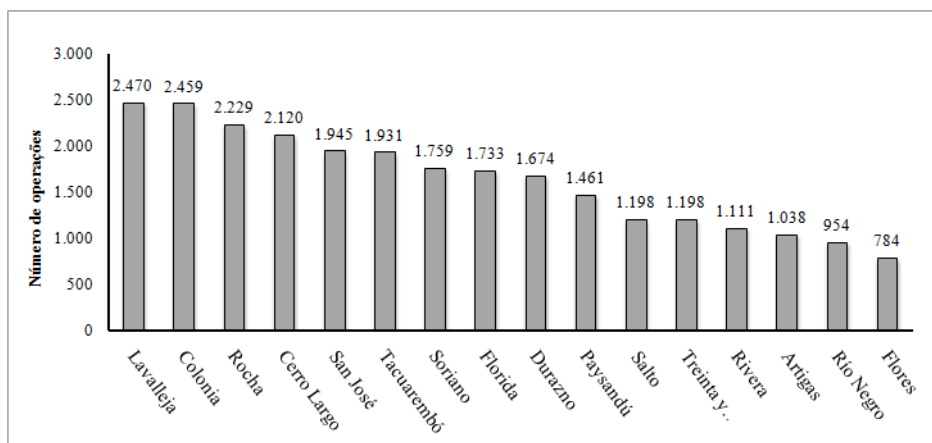
Compra e vendas por departamento.

Na análise do mercado de terras por departamento, segundo mostra o gráfico 8, verifica-se que o departamento de Lavalleja registrou a maior quantidade de operações de venda de terra⁶⁵, com 2.470 operações realizadas em doze anos, o que representa 8,65% das vendas totais do país. No outro extremo, encontra-se o departamento de Flores com apenas 784 transações no período (2,74%).

Os dados aportados por DIEA mostram que o departamento de Colonia liderava as estatísticas do mercado de terras (em número de operações) no início do período, sendo depois (a partir de 2007) relegado por outros departamentos que atraíam mais a atenção dos compradores. Isto poderia ser explicado por algum interesse específico (tipo de solos, aptidão produtiva, localização, etc.) na primeira metade da década de 2000, e logo depois, um esgotamento das terras disponíveis para a venda.

Com relação à superfície vendida, o departamento de Paysandú, sem ser o de maior superfície do país, foi o que registrou a maior quantidade de hectares vendidos entre os censos com 687.846 ha, o que equivale a 47,7% do departamento

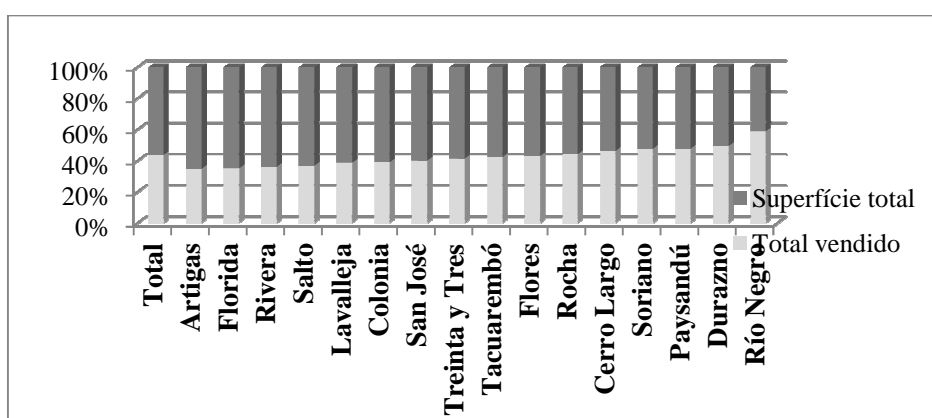
⁶⁵ Reitera-se a limitante na metodologia de que o departamento de Canelones e Maldonado ficam fora destas estatísticas.



Gráfica 8. Número de operações de compra e venda por departamento, período 2000 - 2011

Fonte: Elaborado pelo autor com base aos dados de DIEA (2008; 2010a; 2010b; 2010c; 2011a; 2012a).

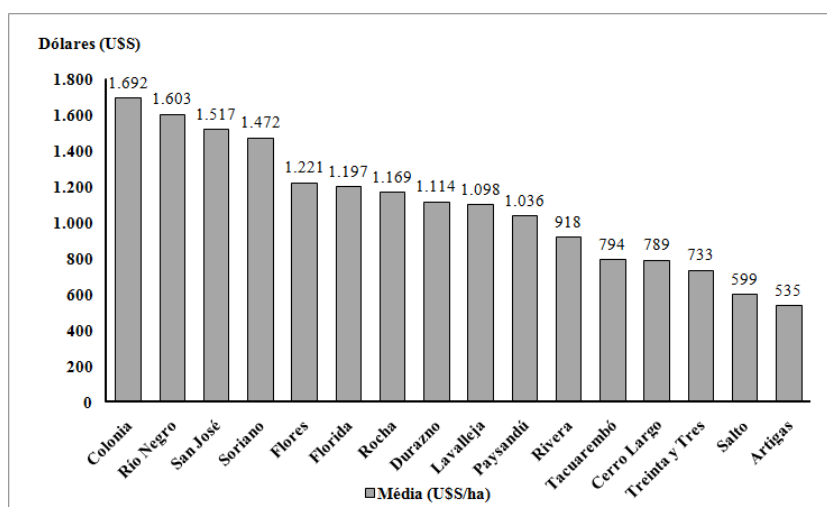
Analisando as superfícies de venda em relação à própria área total do departamento, destaca-se que Río Negro registrou um equivalente a 58,8% da superfície departamental vendida (Gráfica 9). Os departamentos de Rocha, Cerro Largo, Soriano, Paysandú e Río Negro tiveram vendas superiores a média nacional. No outro extremo, o departamento de San José registrou a menor superfície vendida do país (177 mil ha) o que equivale a 40,2% do departamento; em Artigas, foi vendido apenas o equivalente a 35% da superfície existente, o que corresponde a quase 394 mil ha.



Gráfica 9. Percentual equivalente de superfície vendida por departamento no período 2000-2011

Fonte: Elaborado pelo autor com base aos dados de DIEA (2008; 2010a; 2010b; 2010c; 2011a; 2012a).

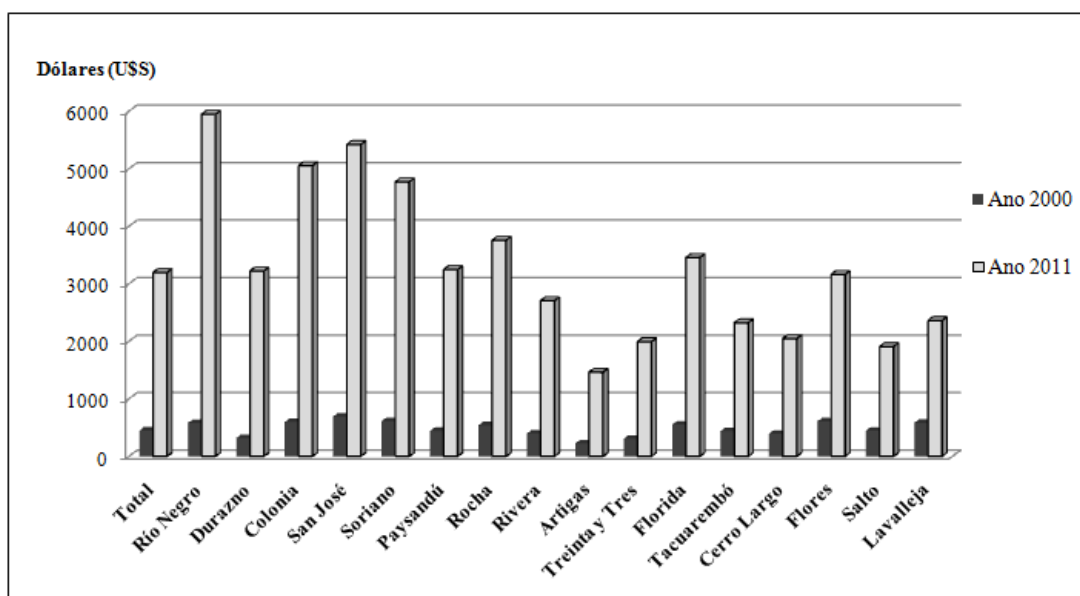
O valor médio das vendas por departamento é apresentado no gráfico 10. A média para o país foi de 1.088 U\$\$/ha, sendo o máximo valor para Colonia, que registrou uma média de 1.692 U\$\$/ha. No outro extremo, os menores valores registrados foram em Artigas, com uma média de 535 U\$\$/ha. O departamento de Lavalleja encontra-se como referência por ter uma média no valor das vendas (1.098 U\$\$/ha) muito próxima à média nacional.



Gráfica 10. Valor médio do hectare de terra vendida, por departamento, no período 2000-2011

Fonte: Elaborado pelo autor com base aos dados de DIEA (2008; 2010a; 2010b; 2010c; 2011a; 2012a).

Os departamentos de Paysandú, Rivera, Tacuarembó, Cerro Largo, Treinta y tres, Salto e Artigas tiveram uma média inferior a do resto do país. Mas resulta mais relevante a análise da evolução dos preços registrados, levando em consideração a base inicial de preços, a partir da qual se deu o incremento dos valores registrados, o que é apresentado no gráfico 11. O gráfico indica o valor médio das terras registrado no começo do período de estudo e no final. Verifica-se o forte aumento dos preços médios em todos os departamentos, sendo que, no nível de país, o acréscimo foi de 448 para 3.196 U\$\$/ha no período. Destaca-se o departamento de Río Negro (além de ter a maior superfície relativa vendida) que passou de um valor médio U\$\$/ha em 2000 para um patamar de 5.946 U\$\$/ha em 2011.



Gráfica 11. Evolução absoluta do preço da terra por departamento, no período 2000 - 2011

Fonte: Elaborado pelo autor com base aos dados de DIEA (2008; 2010a; 2010b; 2010c; 2011a; 2012a).

O departamento de San José, onde as terras eram as mais caras em 2000, passou de um valor inicial de 692 U\$\$/ha para 5.422 U\$\$/ha no final do período de estudo. O departamento de Artigas, que registrava as terras menos valoradas, continuou a situar-se nessa condição, passando de 224 para 1.461 U\$\$/ha.

Os dados para nível de país registram um aumento relativo de 613%; evolução semelhante aos departamentos de Rocha e Paysandú (que aumentaram 595 e 636% seu preço inicial, respectivamente). Nesse gráfico, destaca-se que o aumento de preço de Río Negro foi ainda mais espetacular por chegar a um patamar mais elevado e por ter iniciado a marcha em um nível menor, e portanto, ter a maior evolução atingindo 928% de aumento de preço médio de venda do hectare. Quase o mesmo comportamento é para Durazno, que aumentou em 919% o seu preço inicial em apenas 11 anos.

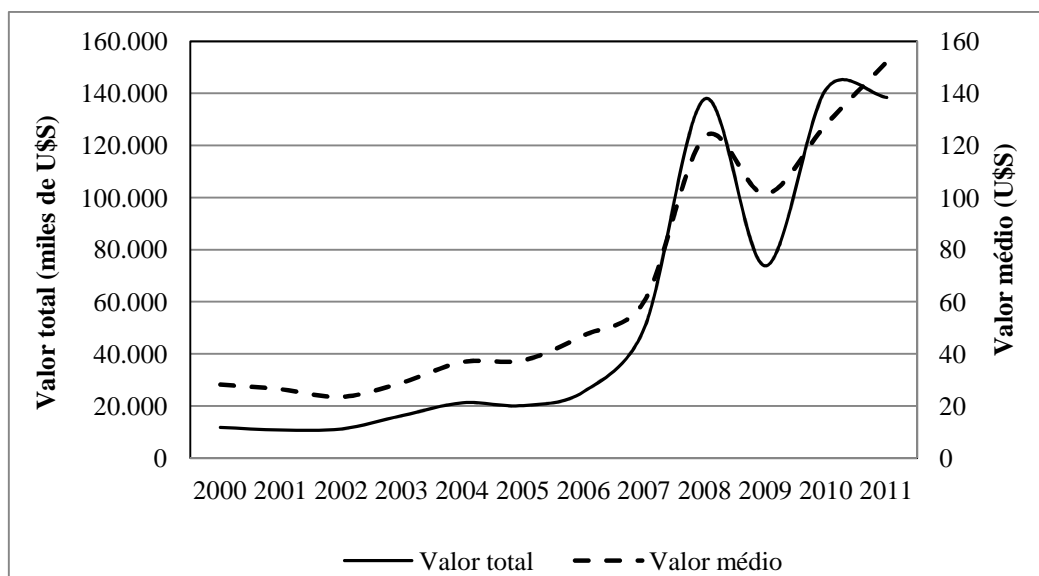
Lugar de destaque é para o departamento de Lavalleja, que apesar de ter o maior número de operações de venda do país, conforme o anteriormente analisado, teve a menor evolução dos preços, se comparado o valor médio inicial de 2000 com o valor de 2011. Esse aumento de 582 U\$\$/ha para 2.362 U\$\$/ha representa uma evolução de 306%.

5.1.2 O mercado de arrendamento de terras e os preços de arrendamento no Uruguai

No período estudado entre 2000 e 2011, foram registrados 22.501 contratos de arrendamento em todo o país, afetando mais de 8 milhões de hectares e 658 milhões de dólares. Esses dados representam uma média em cada contrato de arrendamento que afeta 364 ha e que é acordado por um valor de 80 U\$\$/ha.

O valor médio do hectare arrendado no Uruguai sofreu um forte aumento, semelhante ao acontecido com o preço de vendas e produto da mesma influência conjuntural. Como mostra o gráfico 12, em 2000, arrendava-se em média um hectare por 28 U\$\$, e, no ano 2011, o valor médio situava-se em 158 U\$\$/ha, sendo a média do período de 66 U\$\$/ha. Nos primeiros anos, o comportamento do preço do arrendamento não teve maiores alterações, aumentando em cinco anos apenas 33% o valor médio do hectare. Verifica-se, porém um aumento constante do preço desde o ano de 2002 até 2008, com uma pequena queda (no preço médio e total) em 2009, recuperando nos últimos dois anos. Essa queda presume-se que também seja devida à diminuição dos preços internacionais das commodities, mas a diferença substancial com o mercado de compra e vendas é que, embora nos dois mercados tenha havido uma queda no valor total (em dólares e em nível país), o mercado de arrendamentos sofreu a incidência no valor por hectare, enquanto que o preço da terra vendida continuou a aumentar. Isto demonstra claramente que o mercado de arrendamentos é muito mais sensível aos preços internacionais das commodities (no caso uruguaio pela especialização em exportação de matérias-primas) e que a previsão de rendas imediatas condiciona o mercado e o valor dos arrendamentos. Por sua vez, o preço da terra a partir de um determinado nível apresenta um comportamento autônomo dos preços conjunturais das commodities, o que confirma, também, que é influenciado por outras variáveis e comporta-se como um ativo de reserva de valor (e passível de especulação).

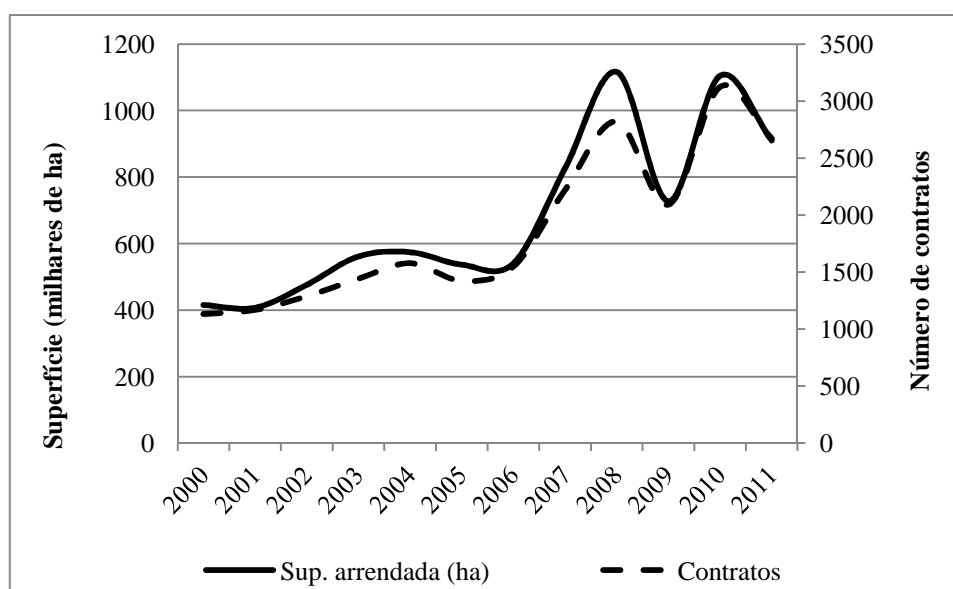
O comportamento do valor médio do ha arrendado mostra um drástico aumento a partir de 2006, registrando, em 2007 já, uma evolução de 67% com relação ao primeiro ano do período de estudo, chegando a uma evolução de 338% em 2008 e no final do período atingindo a evolução máxima de 439% se comparado com o início do período (Gráfico 12). O aumento foi de 546% se comparado o valor médio do ha do ano 2011 com o valor de 2002.



Gráfica 12. Valor total e valor médio dos arrendamentos no Uruguai, entre 2000 e 2011

Fonte: Elaborado pelo autor com base aos dados de DIEA (2008; 2010a; 2010b; 2010d; 2011b; 2012b).

Tanto o comportamento do valor médio como o de valor total mantêm uma coerência que se estende, em linhas gerais, para o número de contratos e a superfície arrendada nos primeiros 12 anos do milênio. Segundo o gráfico 13, o número de contratos e a superfície atingida por eles tiveram leves aumentos e quedas até 2006, quando sofreu uma grande elevação dos preços, mas sempre mantendo uma tendência ao aumento geral.

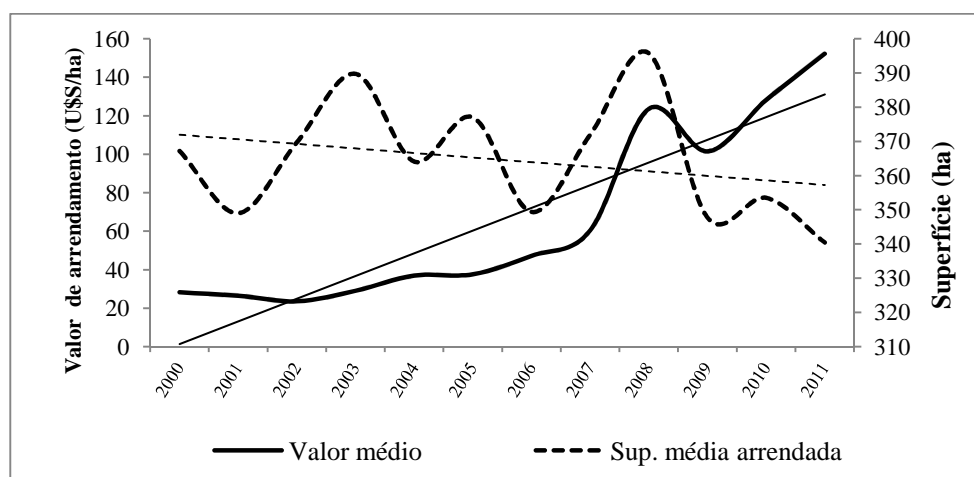


Gráfica 13. Quantidade de contratos e superfície arrendada total, entre 2000 e 2011.

Fonte: Elaborado pelo autor com base aos dados de DIEA (2008; 2010a; 2010b; 2010d; 2011b; 2012b).

A diferença dos valores (médio e total) aparece aqui, no ano de 2011, uma nova queda nas operações realizadas e a superfície que foi arrendada. Se comparados os comportamentos do preço médio de arrendar um hectare com a superfície média dos contratos (gráfico 14), verifica-se que o preço médio tem uma forte tendência a aumentar, porém a tendência da superfície média, embora leve e com muitas irregularidades, seja a diminuir. Isto pode ser devido a vários fatores, como a escolha pelos produtores (envolvendo fatores de risco na escolha) ou por causa dos fornecedores (envolvendo fatores econômicos ou até de disponibilidade).

Com relação à superfície destinada aos arrendamentos, entre 2000 e 2011, no começo do período arrendaram-se 415 mil ha, e destacam-se os anos de 2008 e 2011 quando foi superado o patamar do milhão de ha para arrendamento e o ano 2001 como o de menor interesse pelo arrendamento, sendo contratados apenas 406.915 ha em todo o país.

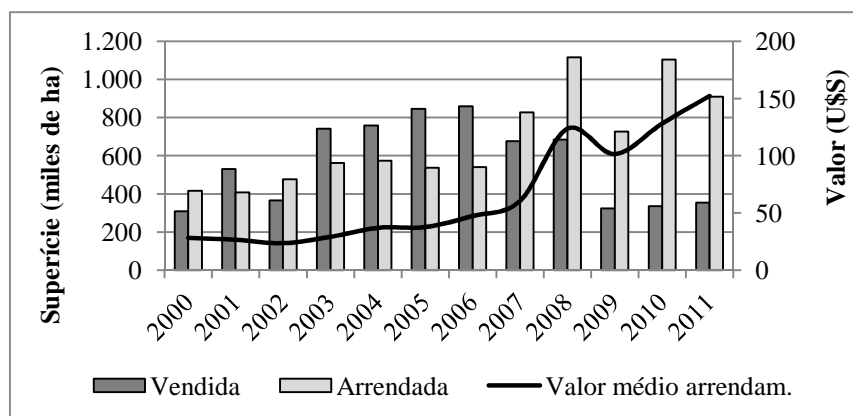


Gráfica 14. Quantidade de contratos e superfície arrendada total, entre 2000 e 2011

Fonte: Elaborado pelo autor com base aos dados de DIEA (2008; 2010a; 2010b; 2010d; 2011b; 2012b).

A superfície vendida e arrendada por ano apresenta-se no gráfico 15. Existe, no começo do período, mais interesse pela compra e venda de terras do que pelo arrendamento,

comportamento que acompanha a dinâmica dos preços fundiários (no gráfico, indica-se apenas o valor médio do ha para arrendamento, mas o comportamento é similar para o preço de venda).



Gráfica 15. Superfície vendida e arrendada, entre 2007 e 2011

Fonte: Elaborado pelo autor com base aos dados de DIEA (2008; 2010a; 2010b; 2010c; 2010d; 2011a; 2011b; 2012a; 2012b).

Parece claro que, enquanto os preços da terra estiveram baixos (até 2006), o interesse maior foi pela compra mais do que pelos arrendamentos, o que se produz num contexto de saída da crise de 2002 que determinou uma queda dos preços fundiários e com a pressão financeira de muitos produtores obrigados a vender sua terra para pagar suas dívidas, o que aconteceu concomitantemente com uma conjuntura internacional alta de preços agropecuários.

Verifica-se que, enquanto começa o aumento dos preços fundiários, a preferência passa a ser pelo arrendamento e diminui a procura da terra para ser comprada. Isto poderia ser reflexo de uma menor aversão ao risco (de adquirir temporalmente um ativo ao invés de adquiri-lo de forma permanente) e também a dinâmica dos empresários de maior poder aquisitivo e com interesse na terra já terem adquirido, utilizando esta como um ativo para obter renda fundiária por sobre a renda agrícola. Isto é, os empresários conseguiram comprar terras baratas e, no momento de alta de preços, têm preferência por arrendar suas terras aos produtores do que pô-la a produzir, ganhando renda e mantendo o ativo fixo. Isto também demonstraria um interesse pelos produtores por acessar a um pedaço de terra, que cada vez são mais caras e cada vez são menos disponíveis (o que se demonstra com os gráficos 6 e 14,

anteriormente apresentados). Por sua vez, verifica-se claramente que, com a crise internacional, diminuiu a quantidade de terras transacionadas e que a recuperação foi muito más rápida, em 2010, para as terras arrendadas do que para as compradas. Isto também é reflexo dos altos preços atingidos pelo ha de terra (para a compra), o que o faria um ativo proibitivo para grande parte dos produtores agropecuários de Uruguai.

A tabela 10 apresenta o total de superfície submetida à venda ou arrendamento desde 2000 até 2011, totalizando quase 15 milhões de hectares, o que equivale a 94% da superfície do país. Isto é, uma superfície equivalente a quase totalidade das terras do país foi transacionada entre 2000 e 2011 em forma de venda ou arrendamento.

Tabela 10. Superfície vendida e arrendada anual no Uruguai entre os anos 2000 e 2011

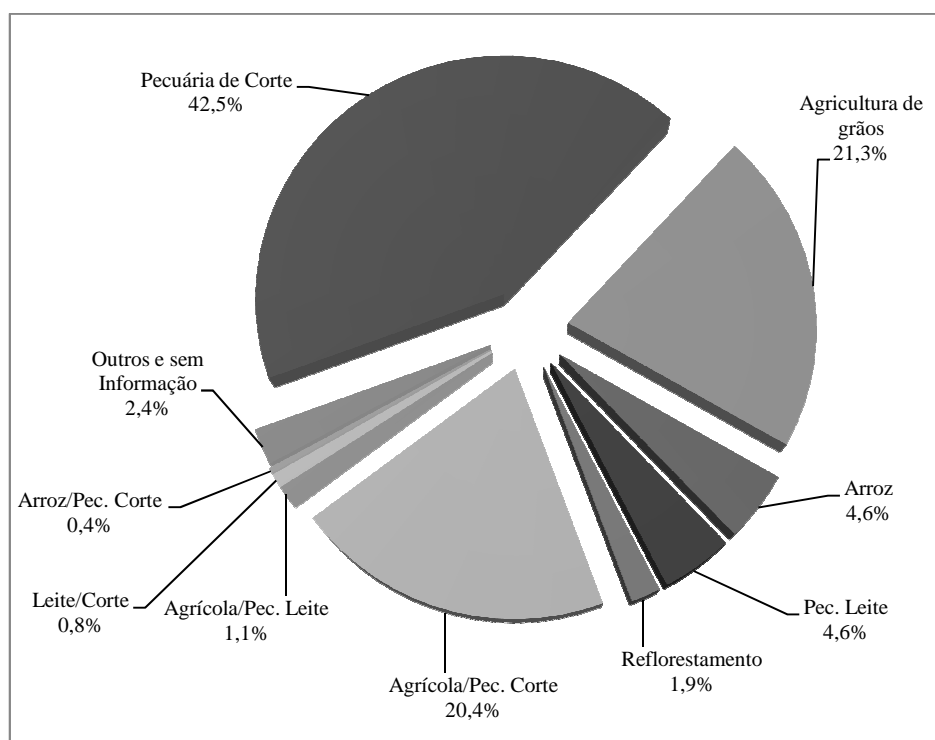
Año	Superfície			Arrend/vendas x100
	Vendida	Arrendada	Total	
TOTAL	6.779.185	8.193.728	14.972.913	121
2000	308.007	415.248	723.255	135
2001	530.092	406.915	937.007	77
2002	365.210	475.799	841.009	130
2003	740.845	561.191	1.302.036	76
2004	757.684	574.147	1.331.831	76
2005	845.893	536.462	1.382.355	63
2006	858.745	540.431	1.399.176	63
2007	675.826	826.432	1.502.258	122
2008	684.000	1.116.000	1.800.000	163
2009	323.000	727.000	1.050.000	225
2010	336.164	1.104.593	1.440.757	329
2011	353.719	909.510	1.263.229	257

Fonte: Elaborado pelo autor com base aos dados de DIEA (2008; 2010a; 2010b; 2010c; 2010d; 2011a; 2011b; 2012a; 2012b).

Com relação aos arrendamentos, segundo o destino produtivo, as estatísticas da DIEA anteriores a 2007 são incompletas, o que limita a compreensão da dinâmica ao longo do período de estudo. No período 2007 – 2011 registraram-se 12.903 contratos de arrendamento, afetando mais de 4,5 milhões de ha, e mobilizando 541 milhões de dólares. Nestes anos, 42,5% dos contratos tiveram destino para a produção de pecuária de corte, sendo em todos os anos o principal destino produtivo (Gráfico 16). Na sequência, segue como destino a

agricultura de grãos⁶⁶ (21,3%) e a agricultura consorciada com a pecuária de corte (20,4%). Entre esses três setores somam 82,4% dos contratos e ocupam 4.059.901 ha (86,7%) da superfície total arrendada entre 2007 e 2011.

A significativa presença de arrendamentos para pecuária explica-se pelo comportamento dos produtores que são oriundos das regiões agrícolas e por razões econômicas arrendam suas terras, mas não se desprendem dos animais. Assim, eles deslocam-se para outras regiões nas quais pagam arrendamentos menores, “fazendo dois bons negócios” (informante 1). Também é explicado pela concentração da florestação que não expulsa os produtores pecuaristas senão que compra a terra e dá em arrendamento para silvicultura. Assim, o comportamento da pecuária (muito ativa nos arrendamentos) vincula-se com o aumento de superfícies destinadas à florestação e à agricultura.



Gráfica 16. Percentual de contratos segundo o destino produtivo, entre 2007 e 2011

Fonte: Elaborado pelo autor com base aos dados de DIEA (2008; 2010a; 2010b; 2010d; 2011b; 2012b).

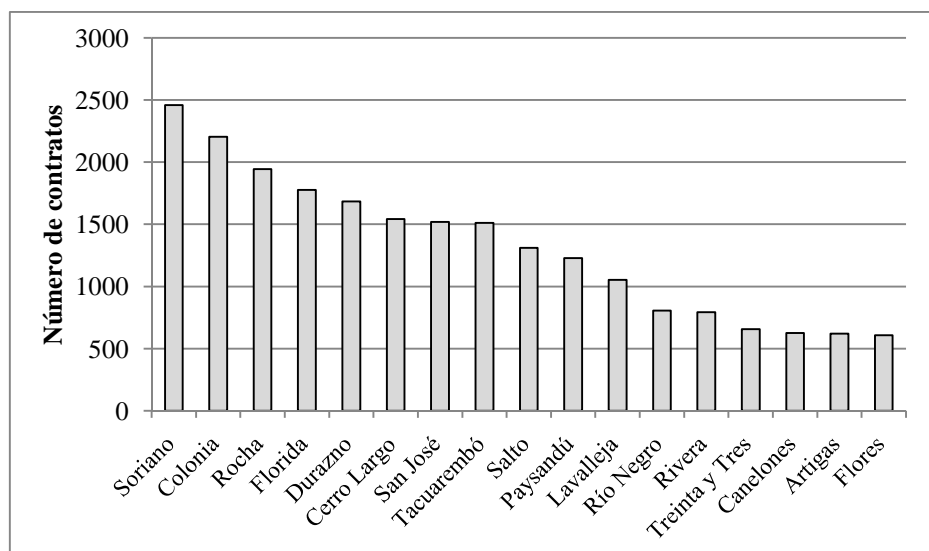
⁶⁶ Agricultura de grãos ou de “secano” como é chamada em Uruguai.

Analisando os valores totais dos arrendamentos por destino (período 2007 – 2011), a principal atividade produtiva foi a agricultura de grãos, para a qual se destinara 52% do montante total. Entre essa atividade e a pecuária de corte (individualmente ou consorciadas entre elas) justificam 87% do valor total de arrendamentos entre 2007 e 2011.

Em resumo, no período, existiu um comportamento do preço dos arrendamentos semelhante em parte ao das terras para a venda, e a quantidade de contratos e superfície arrendada também mostram um comportamento que parece ser influenciado pelos mesmos fatores (um descenso posterior à crise de 2002 e posterior à crise de 2008). Porém, acharam-se algumas diferenças nas preferências dos produtores por terra comprada ou arrendada que encontra sua explicação em fatores diferentes à crise, embora sejam também influenciadas por elas.

Arrendamentos por departamento

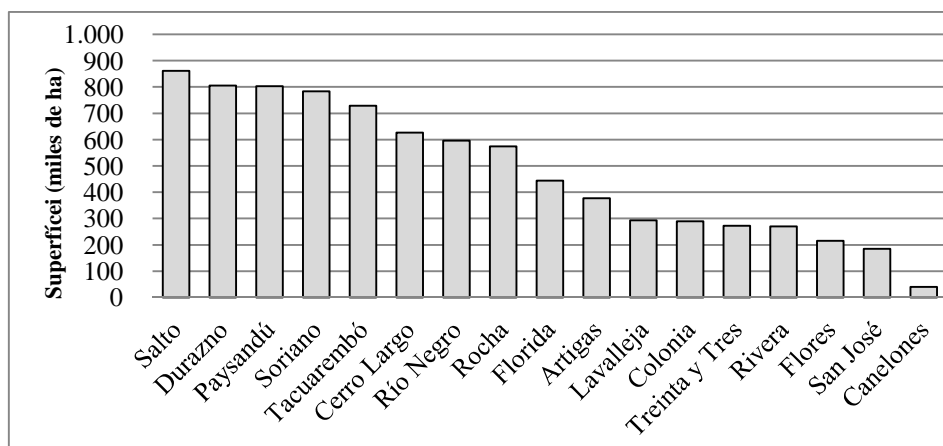
Com relação ao comportamento dos arrendamentos por departamento encontrou-se que Soriano foi o mais ativo na quantidade de contratos. Nos doze anos estudados, foram cadastrados, neste departamento, uns 2.459 contratos de arrendamento, o que representa 11% das operações totais (22.501 contratos). Isto tem sua causa fundamental no interesse dos agricultores e empresários argentinos nestas terras aptas para agricultura (destinadas para a produção de grãos), que se evidenciou posterior às restrições (detracções) de seu país (OYHANTÇABAL; NARBONDO, 2013). O departamento de Colonia, seguido pelas mesmas influências, registrou 2.204 contratos de arrendamento, o que representa 10% do total no período. O gráfico 17 mostra o comportamento dos contratos por departamento.



Gráfica 17. Quantidade de contratos por departamento no período 2000 - 2011

Fonte: Elaborado pelo autor com base aos dados de DIEA (2008; 2010a; 2010b; 2010d; 2011b; 2012b).

O departamento com menor atividade foi Flores que aportou apenas 3% (603 contratos). Se comparado com as superfícies totais arrendadas no período, as estatísticas destacam ao departamento de Salto, onde se arrendaram 861 mil hectares, seguido por Durazno, Paysandú e Soriano, todos no entorno dos 800 mil ha arrendados no período, tal como é apresentado no gráfico 18.

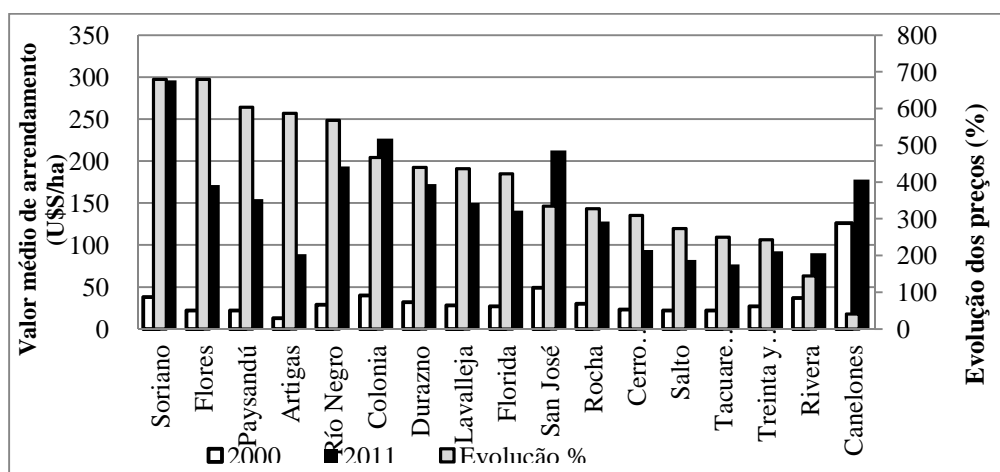


Gráfica 18. Superfície (ha) arrendada por departamento, entre 2000 e 2011

Fonte: Elaborado pelo autor com base aos dados de DIEA (2008; 2010a; 2010b; 2010d; 2011b; 2012b).

Porém, analisando a superfície relativa arrendada, em comparação com a total, verifica-se que em Soriano foi arrendada 93% da superfície departamental. No outro extremo, em Canelones, foi arrendado o equivalente a 12% da superfície do departamento. Neste departamento, a superfície média arrendada no período foi de apenas 65 ha, enquanto Río Negro registrou a maior superfície média arrendada, com 739 ha.

Finalmente, com relação aos preços dos contratos, a média nacional foi de 66 U\$\$/ha, sendo os departamentos de Soriano com 124 U\$\$/ha e Colonia com 102 U\$\$/ha o de maiores valores médios. Destaca-se um excepcional elevado valor do preço de arrendamento para o departamento de Canelones, no primeiro ano de 126 U\$\$/ha, sofrendo uma queda de 50% no segundo ano, para recuperar-se posteriormente. O maior valor médio foi no ano de 2011 para o departamento de Soriano onde os arrendamentos foram de 296 U\$\$/ha. Neste departamento, registrou-se a maior evolução absoluta e relativa do preço do hectare arrendado, aumentando igual que em Flores, 679% seu valor inicial (Gráfico 19), sendo superiores a média nacional, situada em 443%. Por sua vez, a menor evolução absoluta e relativa foi em Canelones, onde o hectare aumentou 41% seu valor inicial.



Gráfica 19. Valor médio em 2000 e 2011 do hectare arrendado por departamento e a evolução percentual do período

Fonte: Elaborado pelo autor com base aos dados de DIEA (2008; 2010a; 2010b; 2010d; 2011b; 2012b).

O departamento de Lavalleja apresentou uma dinâmica particular com arrendamentos próximos à média nacional até 2004 e também em 2011. O que chama a atenção é uma queda

nos preços (se comparado com a média nacional) no período 2005-2010, porém, acompanhando as tendências. E, assim, apresenta-se um brusco aumento no ano de 2011, dobrando o preço médio dos arrendamentos com relação a 2010 (ver Anexo I), que parece ser atípico na tendência, sendo que diminuiu fortemente nos seguintes anos (2011: 150 U\$\$/ha; primeiro semestre 2012: 77 U\$\$/ha⁶⁷; segundo semestre 2012: 105 U\$\$/ha⁶⁸; primeiro semestre 2013: 85 U\$\$/ha⁶⁹). A dinâmica deste departamento não se pode avaliar no conjunto, por apresentar terras de aptidões muito variáveis e com mercados que variaram as dinâmicas por zonas. Contudo, é necessário relacionar as dinâmicas do mercado de arrendamentos com o mercado de vendas de terras, por região e por uso produtivo do solo, compreendendo como variou a procura de forma diferenciada no período de estudo. Retomar-se-á a discussão sobre estes assuntos no próximo capítulo, com a avaliação do preço da terra e os arrendamentos por zonas.

Desta forma, percebem-se as principais tendências na evolução tanto dos preços fundiários, quanto das superfícies e operações realizadas no período de estudo e como elas vinculam-se com a estrutura do mercado de terras analisada no capítulo anterior. Porém, ainda é necessária a comparação destas dinâmicas com algumas outras variáveis para compreender mais a fundo os processos evidenciados.

5.2 A dinâmica de outras variáveis

A evolução dos preços fundiários, segundo a bibliografia, é função das expectativas dos ingressos futuros e da renda da terra (capitalizada no caso do preço da terra). Porém uma simples análise da evolução do preço da terra em comparação com outras variáveis indica claramente que a terra tem um componente específico que a diferencia.

No gráfico 20, apresenta-se o comportamento das quatro variáveis: o preço da terra e preço dos arrendamentos em média anual nacional, o preço por kg de carne de boi especial gordo para exportação (um produto agropecuário muito significativo nas exportações uruguaias) e o preço médio do m² da propriedade horizontal para moradia no departamento de

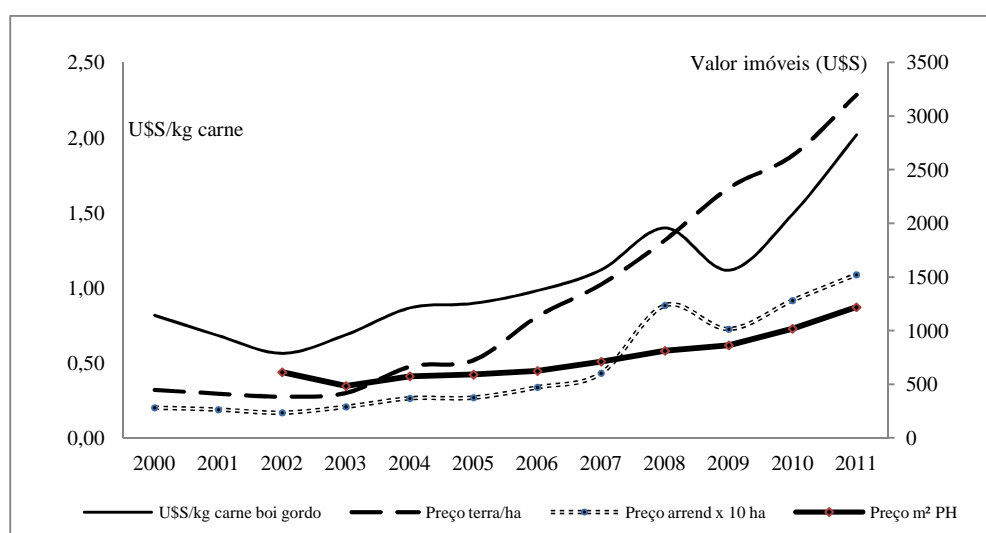
⁶⁷ DIEA, 2012c.

⁶⁸ DIEA, 2014.

⁶⁹ DIEA, 2013b.

Montevideu, todos eles expressados em dólares e no período 2000-2011 (exceto da propriedade horizontal que figura apenas de 2002 a 2011).

A escolha destas variáveis comparativas tenta dar resposta a qual foi a evolução relativa desses bens e imóveis em relação aos preços fundiários. Assim, foi escolhido um produto de exportação para comparar com a evolução de uma das commodities que exporta o país. Por sua vez, e conforme o sugerido por Soto (2005), é importante comparar o ativo terra com outros ativos como as casas, para servir de arbitragem. Foi escolhida a propriedade de Montevideu por ser o destino final do êxodo rural maciço, e por oferecer menores distorções por se tratar de um mercado muito mais amplo que permite uma média mais representativa. Igualmente poder-se-ia afirmar que esse valor seja maior que nas cidades do interior do país, o que apenas confirmaria ainda mais os resultados.



Gráfica 20. Relação dos preços fundiários com outros bens e ativos financeiros

Referências: US\$/kg carne boi gordo (*kg novillo gordo especial exportación*); Preço da terra: média anual nacional; Preço arrend x 10 ha (média anual nacional do preço da terra em arrendamento, em escala de 10 ha para visualizar melhor no gráfico); Preço m² PH (Preço do m² da propriedade horizontal em Montevideo).

Fonte: Elaborado pelo autor com base aos dados de DIEA (2008; 2010a; 2010b; 2010d; 2011b; 2012b), INE (2012b), OPYPA (2008; 2012).

A avaliação comparativa entre essas variáveis demonstra, em primeira instância, que os arrendamentos aumentaram 546% no período de 2002-2011, enquanto que o preço da terra aumentou 730%. Mas o preço da terra não apenas foi muito mais elevado que os

arrendamentos, mas também com qualquer outra variável comparada. O preço do boi para exportação aumentou 145% entre 2000 e 2011, e o comportamento de outras categorias da carne forma muito semelhantes (o mínimo foi 130% para *vacas manufactura alta* e 257% para vacas de cria em pé, que foi a categoria de maior aumento no período).

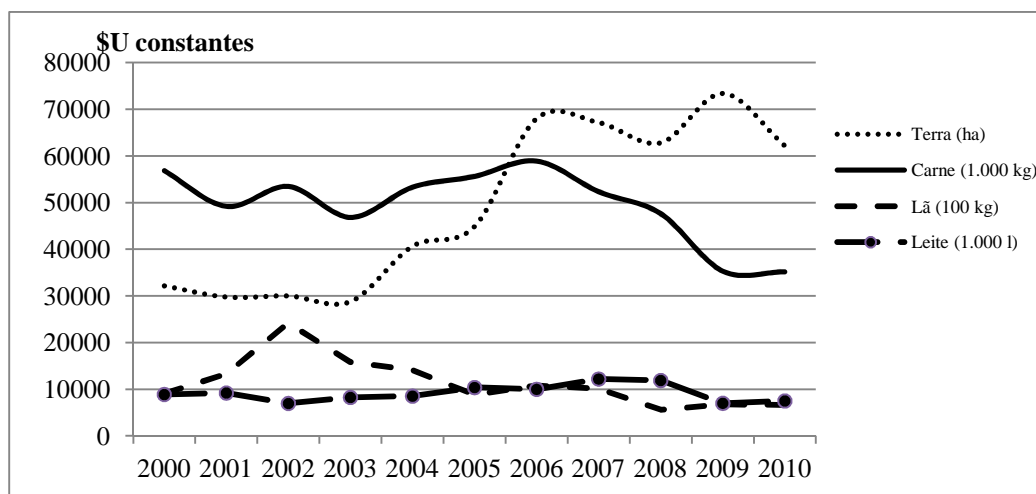
O preço do diesel (insumo dos mais representativos, sobretudo para a pecuária) aumentou 431% no período, e o valor da mão-de-obra (representado pelo salário mínimo a *Capataz*) aumentou 570%. Finalmente, na comparação com outros ativos imobiliários, o preço da propriedade horizontal em Montevideu aumentou 99% entre 2002 e 2011, e a propriedade vertical sofreu 110% de aumento relativo.

Isto demonstra que a evolução do preço da terra responde a uma dinâmica independente do resto dos insumos e produtos agropecuários, assim como também de outros ativos financeiros, sendo que seu comportamento é explicado, possivelmente pelas expectativas de rendas futuras promissórias, que incentivam um comportamento fortemente especulativo do preço da terra.

Ao respeito disso, faz-se evidente a discrepância com o estudo de Deambrosis (2011b), que afirma que “da toda a impressão que o valor da terra está atingindo lentamente certo nível de equilíbrio para os atuais preços das commodities e o nível e a estrutura da demanda de terras” (tradução nossa).

De forma semelhante ao estudo realizado, Ferrari, Freiría e Uranga (2011) optaram por analisar os dados em moeda nacional constante⁷⁰ devido a que as variações do dólar poderiam gerar distorções nos estudos (Gráfico 21).

⁷⁰ Como deflator utilizaram um indicador de inflação específico dos preços agropecuários: o Índice de Precios de Productos Nacionales.



Gráfica 21. Evolução do preço da terra e dos produtos pecuários selecionados (em pesos uruguaios constantes de março 2011)

Fonte: Ferrari, Freiría e Uranga (2011)

Assim, os autores comprovam que os preços da terra mais do que duplicam no período, enquanto que os preços dos produtos seguem a tendência à queda: o leite teve um comportamento muito estável e cai a partir de 2008; a carne (*novillo especial*) cai sistematicamente a partir de 2006; e a lã cai a partir de 2002. Ainda acrescentam que “a quantidade de produto necessária para adquirir terra, aumentou consistentemente entre o início e fim do período, com um ‘pico’ muito marcado associado à queda dos preços das commodities depois de 2008” (FERRARI; FREIRÍA; URANGA, 2011, p. 58, tradução nossa). Desta forma, a relação “produto/terra” (quantidade de produto necessária para comprar um hectare de terra), entre o início e o fim do período, alterou-se de maneira significativa, passando a ser 3,1 vezes maior a relação com a carne⁷¹; 2,7 com a lã; 2,3 com a terra; 2,5 com o arroz; 2,6 com a soja; 3,1 com o trigo; e finalmente, o maior aumento relativo do preço da terra foi para os produtos florestais, onde a relação aumentou 5,3 vezes para a madeira.

Portanto, ao colocar os valores em moeda constante, a tendência à alta dos preços das commodities transforma-se numa tendência à baixa, enquanto que a terra mantém-se no aumento.

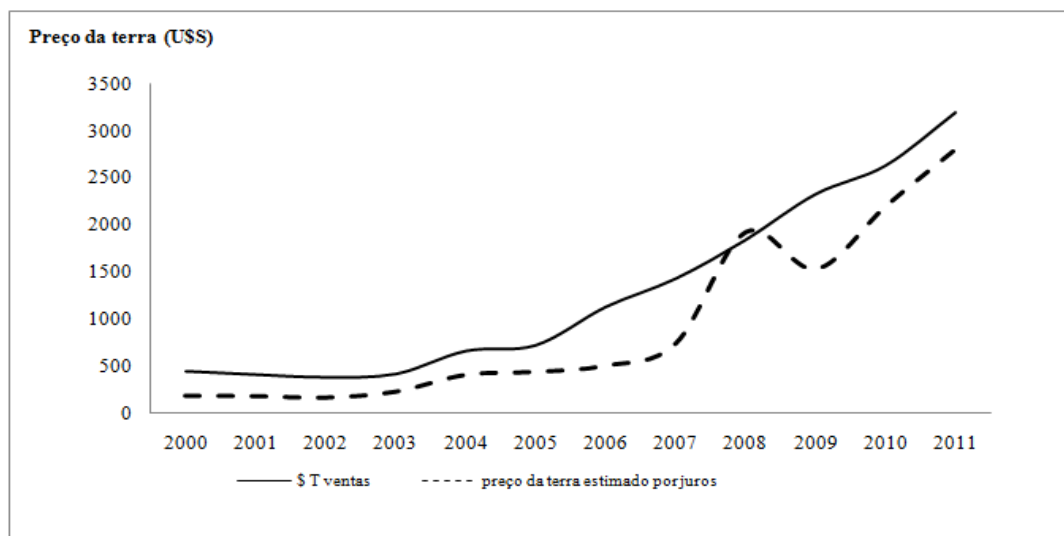
⁷¹ Se, em 2000, eram necessários 566 kg de carne de boi para comprar um ha, e, em 2010, eram necessários 1767 kg, a relação entre início e fim no período (2010/2000) é $1767/566 = 3,1$.

Contudo, também importa avaliar qual foi o comportamento da outra grande variável que determina o preço da terra. Lembrando a definição marxista de que para o comprador, “a renda parece-lhe ser juro do capital com que compra a terra e, por conseguinte o direito à renda” (MARX, 2008, p. 1028), existe uma relação inversa entre o preço da terra e as taxas de juros reais. Se, por outro lado, supomos que o preço dos arrendamentos aproxima-se bastante do valor dos ingressos futuros como indicado por PLATA (2006) que utiliza o “preço pago por arrendamento” como variável *proxy* dos ganhos produtivos.

Desta forma, se considerada a taxa de juros ativa em dólares para o setor agropecuário do total do sistema bancário como variável que condiciona o preço de mercado da terra, percebe-se que o preço estimado da terra situa-se num patamar maior, o que solo poderia ser explicado pela expectativa das rendas futuras continue a elevar-se.

E como taxa de interesse ou juro, como de qualquer outro ativo, é determinada pela oferta e demanda de crédito. A procura de empréstimos varia segundo a taxa de interesse em moeda nacional, a expectativa de inflação, a depreciação da moeda, das taxas de interesse internacionais e, finalmente, do déficit fiscal (ROCA, 2002). Portanto, é possível que os grupos de poder no país pressionem (controlem) alguns dos fatores que influem na determinação da taxa de interesse. De fato, sempre acontece quando as taxas de juros elevam-se, os empresários pressionam para que o governo as diminua (em nome da competitividade e do bem-estar da sociedade).

Apenas como exemplo (Gráfico 22), com o simples cálculo que Marx calculava o preço da terra, foi realizada uma análise que compara a evolução do preço venal da terra com o preço estimado a partir do preço dos arrendamentos (que, segundo Plata, aproxima-se ao valor da renda fundiária) e a taxa de juros do mercado financeiro para o setor agropecuário ($\$ \text{terra} = \$ \text{arrendamento} / \text{taxa de juros}$). Desse estudo, observa-se que o preço da terra, ajustado pelos arrendamentos, deveria ser bem inferior e, sobretudo, acompanhar a evolução dos preços dos produtos.



Gráfica 22. Evolução do preço de mercado e preço estimado segundo as taxas de interesse (ativas) no período 2000 - 2011

Fonte: Elaborado pelo autor com base em DIEA (2008; 2010a; 2010b; 2010c; 2010d; 2011a; 2011b; 2012a; 2012b) e BCU (2014).

5.3 Discussão

Com respeito a análise do funcionamento do mercado de terras na última década, aparecem alguns fenômenos consistentes com o modelo agroprodutivo que vem se implementando. A diminuição massiva de estabelecimentos menores a 100 ha é um indicativo que o modelo agrário promove as economias de escala, o que leva, de imediato, a um aumento da superfície média dos estabelecimentos, o que só pode produzir-se (no Uruguai atual) se desaparecem as unidades pequenas. Com tal tendência e com a dinâmica que mostrara o mercado nos primeiros anos no período de estudo, fica também evidente que existiu um esgotamento da quantidade de terras a serem vendidas (aparece nos últimos anos uma menor disponibilidade de terras à venda) e, portanto, aumenta a pressão.

Isso leva também a considerar que a concentração de terras pode contribuir ao comportamento especulativo. Segundo o indicado por Méndez (1997) “como a oferta da terra é segmentada e, resulta bastante inelástica, pode até se restringir artificialmente mediante a retenção especulativa por parte dos proprietários, na espera de elevar suas rendas”. Assim, a concentração da terra faz que aumente a demanda relativa: mais pessoas à procura de um recurso que é concentrado em poucas mãos.

O comportamento até 2002 vincula-se com o pouco desinteresse na produção (continuidade de crises no agro e no âmbito social mostrou uma tendência ao descenso nas vendas e na aftosa, pouca rentabilidade, etc.) que preço da terra. Posteriormente, com o endividamento de grande parte dos proprietários (principalmente esses de menos de 100 ha) e a crise bancária aumentaram as vendas para o pagamento das dívidas (entre outras causas relacionadas). Porém, embora o mercado aumentasse as vendas, o preço não se alterou significativamente nesses anos (2002 - 2005). Logo depois de 2006, aumentou a procura de terras, o preço disparou, aumentando também o comportamento especulativo.

A crise de 2008 afetou negativamente o mercado e o preço do arrendamento, mas não o preço da terra, o que indica que existem elementos comuns que explicam o comportamento (evidenciado até 2008), mas também existem elementos exclusivos na formação do preço. Assim, demonstra-se que as crises afetam o mercado (quantidade de operações e superfícies totais de venda), mas não os preços da terra. Quando aumenta o preço de venda da terra, a tendência é a de substituir a compra pelo arrendamento. Enquanto diminuía o preço internacional das commodities, subia o preço da terra, mas o preço dos arrendamentos e as áreas arrendadas e vendidas tendiam a baixar. Finalmente, em 2010-2011, ao aumentar muito o preço do arrendamento, também, a possibilidade material dos produtores de arrendar diminui e, com isto, as superfícies arrendadas. Isto também contribui com o comportamento de concentração-especulação: na medida em que aumenta o preço, aumenta também a exclusão e, com isto, a demanda relativa, o que tende a aumentar ainda mais os preços.

Por outra parte, é claro no estudo que o preço dos arrendamentos (e não o preço da terra) é muito mais sensível aos preços internacionais dos produtos e, portanto, reflete mais precisamente os ganhos futuros. Assim que parece lógico utilizar o valor do arrendamento como uma variável próxima da renda da terra, como no trabalho de Plata (2006).

Mercado e preços fundiários compartilham fatores que afetam e explicam suas dinâmicas. Estão intimamente ligados entre eles. Porém, como comentado por Varela (1988a), o componente especulativo da dinâmica do mercado de terras faz com que o preço comporte-se de forma incoerente com a teoria: em períodos de aumento de preços, aumenta a procura do ativo. Se, no caso de Uruguai, isto não se verifica mais fortemente nas operações de compra de terra é por causa do 'esgotamento' anteriormente explicado. O preço de mercado da terra tem um componente especulativo que o leva a ter uma dinâmica própria, autônoma e de comportamento diferente do componente como fator de produção.

No que diz respeito às dinâmicas relacionadas segundo as condições naturais, os departamentos de maiores potenciais produtivos, com melhores qualidades dos solos e onde se instalou a agricultura (Río Negro, Soriano, Colonia, Paysandú), como é obvio, registraram maiores níveis de preços. Pareceria também evidente que sejam esses departamentos os que apresentaram a maior evolução nos preços, e os de menor potencial produtivo os que mostraram menor evolução nos preços. Porém em algumas situações, caso particular de Lavalleja, a menor evolução nos preços apresenta-se concomitantemente com a maior dinâmica no mercado, o que, mais uma vez, indicaria um comportamento contrário à teoria.

Portanto, e segundo a sugestão de vários dos autores estudados, é fundamental realizar uma avaliação dos mercados no seu contexto específico, levando em consideração as condições naturais, a dinâmica das cadeias produtivas, etc. devido a que as dinâmicas gerais do país explicam pouco o comportamento dos mercados fundiários locais (VARELA, 1988a; REYDON, 2006; REYDON; BARRETO, 2006; PLATA, 2006).

E também é necessária uma maior compreensão de como a florestação e a pecuária interagem entre elas, muito além das dinâmicas gerais das cadeias produtivas. Isto requer um estudo específico na zona onde essas produções desenvolvem-se, pesquisando quais são os objetivos, as estratégias e as ferramentas de cada um dos agentes envolvidos.

Quanto a outros agentes de intervenção no mercado de terras, as compras pelos próprios produtores segue a dinâmica de concentração da propriedade fundiária, conforme já exposto nos itens anteriores. Portanto pode-se inferir que aqueles pequenos produtores manifestam-se no mercado como fornecedores de terra (vendedores) ou, no máximo, como arrendatários de pequenas superfícies, devido à ausência de créditos fundiários e uma política de respaldo que permita a produtores com escasso capital poder comprar terras (como no Brasil que existe um Programa Nacional de Crédito Fundiário, Cédula da Terra e Banco da Terra). Mas isso não é tudo.

Talvez mais importante seja que o aumento tão marcante do preço da terra fecha as portas para que pequenos produtores ou assalariados rurais acessem a terra pela via do mercado. E como já foi demonstrado, as estratégias do avanço do capital na agricultura, a conformação de conglomerados, concentrando vastas superfícies de terra e os principais pontos das cadeias produtivas, interessados em apropriar-se dos lucros da terra (da renda que ela gera) estão estimulando o aumento no preço da terra que gera várias consequências: o aumento no preço da terra leva, de forma direta, a aumentar a riqueza; também aumentar o preço dos arrendamentos (para manter uma taxa de arrendamento fixa de um ciclo a outro)

que permitiria aos proprietários apropriarem-se da renda fundiária; e o principal, aumenta, sem qualquer inconvenientes, o controle sobre um recurso estratégico para a economia agrária e toda a economia nacional (a terra rural), permitindo maiores controles da economia geral e do Estado.

O aumento no preço da terra é considerado geralmente como um dado a mais, uma consequência do processo de expansão dos capitais, do aumento na procura da terra e como uma função econômica que reflete o *boom das commodities*. A bibliografia especializada não a considera como um fator que possa ser utilizado como uma estratégia, mas apenas como uma das consequências. Contudo, ao comprovar-se que existe um componente especulativo no mercado de terras, e quando essa especulação manifesta-se no preço da terra, essa variável passa a ser um fator fundamental na diferenciação e na determinação de quem pode ou não acessar ao recurso.

Dessa forma, o preço da terra reflete muito mais que o aumento nos preços das commodities. Isto permite supor que aqueles agentes que incidem no mercado de terras e que podem de alguma forma controlar seu preço, utilizariam essa ferramenta como um mecanismo de concentração em coerência com a estratégia de expansão do grande capital na agricultura: ampliar o leque de ação, para captar mais uma fonte de lucro extraordinário, tal como é proposto pelo Guilherme Delgado (2012). Assim, os grandes proprietários em associação com as grandes empresas conseguem hegemonizar seu poder em todas as fases do processo produtivo (não apenas na agricultura) e em grande parte da economia do país.

6 OS SISTEMAS DE PRODUÇÃO DE BARRIGA NEGRA E SIERRAS BLANCAS, LAVALLEJA

6.1 Caracterização e regionalização de Lavalleja

O departamento de Lavalleja situa-se na região sudeste do Uruguai. Distribuídos em 14 distritos, possui uma superfície total de 10.016 km² com 950.000 ha destinados à produção agropecuária, distribuídos em 14 distritos.

No ano de 2000, existiam, no departamento, aproximadamente entre 4.500 e 5.000 produtores, distribuídos em 3.888 estabelecimentos⁷², quantidade que evolui para 2.976 estabelecimentos em 2011. Em 2013, diminuiu para 2.700 estabelecimentos e 3.600 produtores. A tabela 11 apresenta a estrutura fundiária do departamento e sua evolução nos últimos anos. A informação do Registro de Produtores Familiares indica a existência de 1.424 produtores familiares no departamento (do total de 21.290 em todo o país), dos quais 1.326 declararam que sua principal atividade é a pecuária de corte (DGDR, 2014).

Tabela 11. Número de estabelecimentos em Lavalleja e superfície utilizada, segundo o tamanho da exploração entre 2000 e 2011.

	Ano	Estrato de superfície (em ha)							
		Total	1 a 19	20 a 99	100 a 199	200 a 499	500 a 999	1000 a 2499	+2500
Totais	2000	3.888	943	1.310	564	584	283	164	40
estabelecimentos	2011	2.976	342	1.040	510	575	302	167	40
Superfície	2011	950.494	3.792	54.867	72.381	183.551	210.395	254.957	170.551
Diferença 2000-2011		+20.004	-4.399	-10.995	-8.320	-3.836	+19.293	+17.335	+10.926

Fonte: Censos agropecuários (DIEA, 2013a; 2001?).

A diminuição em quantidade e superfície total dos estratos até 500 ha acompanha os índices nacionais, porém, nesta região, houve maior pressão para a diminuição das unidades menores de 20 ha que no restante do país. Por sua vez, a dinâmica dos setores produtivos

⁷² Essa diferença surge principalmente dos produtores sem terra que possuem gado e arrendam para produzir, mas também pela razão social que se utiliza ao registrar o produtor.

dentro do departamento apresentou particularidades interessantes, que se apresentam na tabela 12.

Tabela 12. Quantidade e tamanho dos estabelecimentos de Lavalleya, segundo o principal ingresso, entre os anos 2000 e 2011.

	Total	Corte	Leite	Ovinos	Agrícola *	Forest.	H-F-V**	Outros	Não com.
Estabelecimentos									
2000	3.888	2.821	100	259	46	119	64	168	311
2011	2.976	2.349	37	166	42	107	34	117	124
Diferença	-912	-472	-63	-93	-4	-12	-30	-51	-187
Evolução	-23.5%	-16.7%	-63.0%	-35.9%	-8.7%	-10.1%	-46.9%	-30.4%	-60.1%
Superfície (x 1000 ha)									
2000	930,5	810	9,7	35	7,2	55	1,7	9,1	2,4
2011	950,5	775	9,4	26,6	35	82	3,5	15	2,9
Diferença	+20	-35	-0,3	-8,4	+27,8	+27	+1,8	+5,9	+0,5

* Agricultura de grãos, oleaginosas e arroz. ** H-F-V: hortícola, frutícola, e vitivinícola.
Fonte: Censos agropecuários (DIEA, 2013a; 2001?).

A tabela, embora apresente dados do principal ingresso dos estabelecimentos, demonstra claramente as tendências no departamento: diminuição da quantidade total de estabelecimentos, em absolutamente todos os setores, sendo mais significativo no leite, pecuária ovina e H-F-V (hortícola, frutícola e vitivinícola), acompanhado de concentração e/ou substituição de atividades. Na pecuária bovina, ocorreram concentração e substituição pela florestamento e agricultura, na pecuária de leite, o efeito foi principalmente de concentração da terra em menos estabelecimentos, enquanto que a pecuária ovina foi principalmente substituída pelo florestamento. Em termos gerais, a pecuária cedeu espaço para a agricultura e a florestação, nas quais se verifica o aumento da superfície e um acréscimo significativo na concentração (aumentam em superfície e simultaneamente diminuem a quantidade de estabelecimentos). Estes dados correspondem apenas àqueles estabelecimentos onde estas atividades representam a principal fonte de ingressos, configurando uma tendência no setor.

Aprofundando no estudo da produção de madeira e fibras, no marco da aplicação da lei 15.939 que define áreas de prioridade florestal e benefícios para os projetos nessas áreas, verifica-se que o departamento de Lavalleya passou de 29.535 ha (8% da superfície prioritária)

em 1998 (DGF, 2010) para 54.913 ha em 2000 (considerando apenas os 119 estabelecimentos que tinham a florestação como principal fonte de ingressos). A superfície plantada seguiu aumentando até 133 mil ha plantados⁷³ em 2010 (35,5% da área prioritária) e, em 2011, atingiu 82 mil ha, garantindo o principal ingresso econômico a 107 empresas florestais. A área total prioritária para florestação abrange uns 374.457 ha, isto é, 42% da área apta para exploração agropecuária do departamento (DGF, 2010), ou seja, ainda tem muitas possibilidades para expandir-se e crescer.

Igualmente, as atividades produtivas não se apresentam de forma homogênea no departamento, nem os dados oficiais não permitem conhecer a distribuição. Pelo fato de Lavalleya apresentar condições naturais tão particulares, sobretudo devido ao relevo e à topografia, poder-se-á realizar um zoneamento com base nestes aspectos e complementar com os aportes dos informantes qualificados, conforme proposto na metodologia.

Desta forma, foram identificadas claramente três zonas, diferenciadas com base na suas características naturais, sistemas produtivos, como também na sua história e na organização fundiária atual. Nestas regiões, o mercado de terras e os preços da terra também se manifestaram de forma diferenciada.

As três zonas identificadas são definidas na figura 1: a zona sudeste de minifúndios, identificada com a *fosa tectônica do rio Santa Lucia* e com a *Región Centro Sur* do país; zona central pecuarista criadora, cuja base são as *Sierras del Este*; e a zona nordeste agrícola-arrozeira que abarcam parte das *Colinas e Lomas del Este* e a *fosa da Lagoa Mirim*, conforme a classificação geomorfológica de Panario (1988).

6.1.1 Zona sudeste

Situa-se ao sudoeste do departamento, conformado pelos distritos 2º, parte do 3º (conhecido localmente como “sub 3”), 4º, 13º e uma porção não muito significativa ao leste do distrito 14º, zona das localidades de *Villa del Rosario*, *Solís de Mataojo*, *Ortíz*, *Illescas*, *Casupá*, *Vejiigas*, *Andreoni*, etc.

⁷³ 64,9 mil ha são da espécie *Eucaliptus globulus*, 59 mil ha são bosque nativo, 7,5 mil ha de outras espécies de eucalipto e 1,6 de outras espécies.

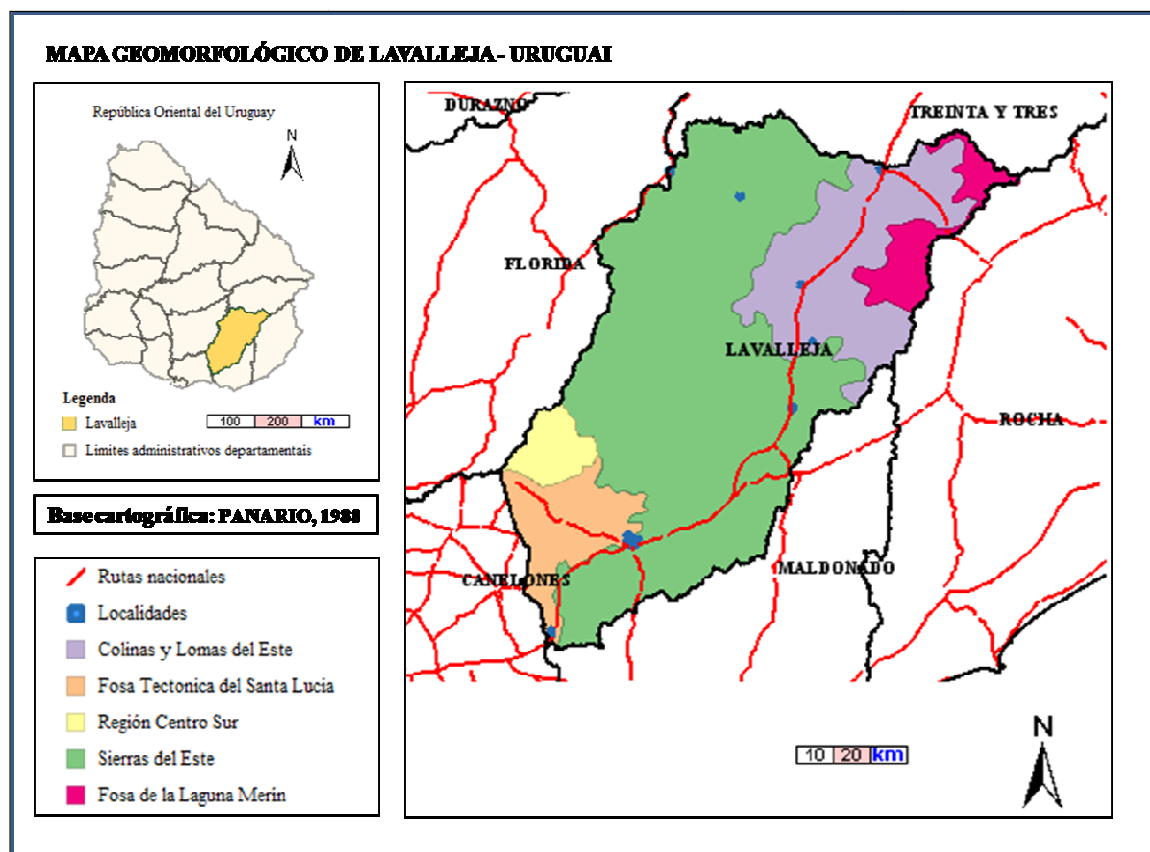


Figura 1. Mapa geomorfológico de Lavalleja

Fonte: Elaborado pelo autor para a pesquisa.

É uma zona de grande concentração de minifúndios de produtores familiares com características de solos férteis, de boa qualidade, que tem a produção agrícola diversificada e que apresenta um funcionamento mais próximo à dinâmica do nordeste de Canelones, do que com o resto de Lavalleja. As principais produções nesta zona são a pecuária de leite e de corte orientada à invernada, suínos, queijos e olericultura. A região tem também uma história marcada pelos “vaivens” da empresa Rausa⁷⁴ (GUEDES; PRIETO, 2009), que ainda permanece no território.

O mercado fundiário nesta região encontra numerosos exemplos de terrenos vendidos para moradia (como casas/chácaras de campo), explicado pela proximidade de Montevideo (80 km) e da zona turística costeira (60 km) e pela relativa qualidade dos serviços. Os

⁷⁴ Rausa: indústria local de produção de açúcar a partir de beterraba açucareira, que fechou suas portas em 1978 e transformou-se em indústria de produtos suínos. Grande parte dos produtores da zona vendia para essa indústria e devido às mudanças tiveram que alterar a base produtiva para garantir a comercialização dos seus produtos (GUEDES; PRIETO, 2009).

produtores de grãos (os que vinham da região oeste do país, próximo à Argentina) tiveram interesse na zona, porém, a estrutura fundiária representou uma barreira significativa e o modelo não prosperou. Nesta região, as vendas seguiram um padrão de troca de proprietário, mas não de concentração. Os preços das terras aumentaram do patamar entre os 800 e 1.500 U\$\$/ha para o nível atual entre 8.000 e 10.000 U\$\$/ha vendida (informante 5) e entre 250 a 300 U\$\$/ha arrendada.

6.1.2 Zona nordeste

É uma zona integrada pela região leste dos 9º e 10º distritos, delimitados pela rodovia nacional 8 e também a parte norte do 8º distrito. As produções características são o arroz, a agricultura de grãos (atualmente, produção de soja), produção de sementes e gado de corte orientado à invernada com melhoramentos (pastagens implantadas) que utiliza grandes superfícies (com estabelecimentos de mais de 2.500 ha e em alguns poucos casos superando os 10.000 ha) ou que produz de forma concentrada em *feed-lot*. Dentro da região ainda existem delimitações: o arroz concentra-se principalmente no 10º distrito e na zona denominada *La Rinconada* (parte norte do 8º distrito na união dos rios *Cebollatí* e *Aiguá*). Nas outras regiões, predomina a agricultura de soja e a invernada. Embora não seja representativo da região, também apareceram recentemente quatro grandes estabelecimentos de produção de leite de capitais neozelandeses, situados próximos da rodovia 14 (o que também contribui para a mudança da paisagem tradicional).

Devido aos tipos de produções, essa região tem maior vinculação com os departamentos com os quais limita (*Treinta y Tres* e *Rocha* por *Lascano*) do que com o resto de Lavalleja tanto na produção, quanto na comercialização, embora tenha comunicação, muito importante com a rodovia 8, rota para a capital departamental. Por esta razão, qualidade dos solos e tipos de produções, que se explica a dinâmica do mercado de terras: poucas operações em compra e venda, mas com um aumento notório nos preços fundiários. A região do 10º distrito (nas proximidades da cidade de Varela), no período 2000 a 2006, apresentava um nível médio de preço da terra de 150 a 500 U\$\$/ha (DIEA, 2007?), passou no ano 2009 a uma média de 1000 a 2000 U\$\$/ha, com arrendamentos situando-se entre 120 a 180 U\$\$/ha, os quais eram os mais elevados do departamento (DIEA, 2010b). O preço em 2013 dos

arrendamentos nesta região agrícola está entre 250 e 300 U\$S/ha, semelhante ao que uma década atrás se pagava pela compra.

6.1.3 Zona central

A zona central é uma vasta região que envolve completamente os distritos 5°, 6°, 7°, 11° e 12°, parte leste do 3°, parte sul do 8°, oeste do 9° e 10°, e grande parte do 14° distritos, na qual predominou historicamente a produção pecuária bovina e ovina orientada para a cria. Produto da crise internacional dos preços da lã e da legislação de promoção dos investimentos florestais, iniciou-se a ativa substituição da área destinada à produção ovina por plantações florestais de *Eucalyptus*. Na atualidade, portanto, apresenta-se como uma zona homogênea desde o ponto de vista das produções que se praticam. Grande parte destinada à pecuária de corte (bovino principalmente orientado à cria, como também ciclo completo) e florestação, onde a produção de ovinos passou a ser majoritariamente para autoconsumo, embora ainda persista o ciclo completo ou a invernada de ovinos (muito marginal atualmente).

Essa região apresenta-se bastante heterogênea com relação a outras variáveis: trajetória histórica de vínculo com os centros comerciais, estrutura fundiária, serviços e infraestrutura, condições naturais e, também, preço e mercado de terras. Sendo assim, foi necessário um novo recorte, que em coerência com os objetivos da pesquisa, permitisse identificar zonas mais homogêneas: subzonas norte, zona de cria da serra e outros distritos.

Subzona norte

Envolve os distritos 11°, 12° e parte dos 9° e 10°, e as cidades *Battle y Ordóñez* e *Zapicán*. A partir de 2005, a florestação é a produção que imprime a dinâmica da região, ocupando grandes extensões, principalmente nas proximidades de *Battle y Ordóñez* (próximo do departamento de Florida). Existe uma área pequena destinada à agricultura, porém marginalizada no sentido oeste (rumo a Florida), pelas características do solo e do relevo. Toda essa zona vincula-se, parcialmente, com a dinâmica dos distritos agrícolas e arrozeiros 9° e 10°, que pelo aumento dos arrendamentos tem pressionado os agricultores a deslocarem-se rumo a oeste.

A cidade de Batlle y Ordóñez apresenta desenvolvimento comercial muito dinâmico provocado, nos últimos anos, principalmente pela florestação. Outros fatores vinculados à agricultura e à mineração mobilizaram o município recentemente.

Nas proximidades de *Zapicán*, embora se encontrem produtores familiares de pequena escala, predominam os espaços de grandes produtores pecuaristas com mais de 1000 ha, sendo a agricultura e florestação atividades de menor importância. A dinâmica da localidade também é diferente, sendo mais afastada de grandes centros e indústrias, apresenta menor desenvolvimento comercial.

Outras subzonas

O distrito 5º apresenta uma maior especialização na atividade pecuária, com unidades de 500 a 700 ha principalmente, que “fica longe de tudo” (informante 3) por causa da distribuição e do estado precário das estradas. Portanto, o preço da terra nessa região não tem sofrido grande modificação neste distrito. Ele configura-se na transição entre a zona central (zona criadora da serra) e os distritos do norte (11º e 12º e a parte oeste dos 9º e 10º).

O distrito 14º ao sul do departamento apresenta florestação, porém de menor escala, com plantações de produtores pecuaristas que se transformaram em florestais. A produção é de pequena escala, diferentemente das típicas empresas florestais.

Subzona criadora da serra

Atualmente, concentra grande parte da florestação do departamento. Envolve os distritos 3º (leste), 6º, 7º e 8º sul, onde a pecuária criadora de pequena ou média escala gradativamente adquire menor relevância. O distrito 7º ainda apresenta as particularidades da beleza das paisagens e sua proximidade com Punta del Este e Montevideú, o que faz que seja uma zona turística e especialmente dinâmica para o mercado de terra.

Portanto, a zona que compreende a porção leste do distrito 3º, sul do 8º e a totalidade do 6º conformam uma unidade relativamente homogênea, pela estrutura fundiária, trajetória histórica, proximidade a Minas, produções e características naturais (além das outras características homogêneas da zona central e do próprio departamento). Porém, para os objetivos desta pesquisa, ainda apresenta-se como uma zona muito grande e impossível de abarcar em sua totalidade.

6.2 A zona homogênea de *Barriga Negra* – *Sierras Blancas* no 6º distrito

A pesquisa centrou-se na análise de grande parte do 6º distrito porque apresentava uma dinâmica histórica particular. A zona, que até hoje apresenta uma grande proporção de produtores familiares⁷⁵, era uma das maiores produtoras ovinas de cria de todo o país e que foi drasticamente substituída pela florestação. Esta zona fornecia cordeiros para as invernadas de Villa del Rosario e dos Bañados del Este. Fato este ocorreu até a crise da lã nos anos 90, quando a ovelha passou a desempenhar um papel de menor importância comercial na zona, restringindo-se, em grande parte dos sistemas de produção, ao consumo de carne na propriedade. Com o desenvolvimento das plantações florestais aprofunda-se a crise da produção ovina, principalmente por concorrer diretamente com o recurso terra⁷⁶. Atualmente,

o distrito 6º apresenta uma dinâmica de produção familiar. Os estabelecimentos são pequenos, de 300 ha com uma configuração⁷⁷ bastante complexa que inclui parte do 3º distrito. Toda essa parte está cheia de taperas; todo o mundo conta que existiam escolas com muitas crianças e que agora tem poucos. Mas, igualmente segue com esse funcionamento. Aí tem muitos produtores que trabalham fora do prédio nas florestações ou alambrando. Há estabelecimentos maiores, mas os principais são os familiares (informante 3)

A zona homogênea, conforme mostra a figura 2, compreende grande parte do 6º distrito, sendo delimitada ao leste pelas serras Cuchilla Juan Gómez e Cuchilla del Cerro Partido e pelos arroyos Fea e Barriga Negra. O limite ao norte é determinado pelo arroio Polanco. Na direção oeste, a zona é delimitada pela Cuchilla Grande, pelos arroyos Laureles, Cangallero, Cimbra e Del Soldado, e pela estrada Camino de Barriga Negra, que em grande parte também correspondem ao limite entre o 3º e 6º distrito. Finalmente, a parte sul é delimitada pelo rio Santa Lucía que, por sua vez, também demarca o limite entre a seccional 6º e a 14º distrito.

⁷⁵ Neste distrito, existem, atualmente, cerca de 106 produtores familiares cadastrados, o que representa 8% do total departamental (DGDR, 2014).

⁷⁶ Mas também porque as florestações permitem a reprodução indiscriminada de predadores (javali e zorros) das crias ovinas. Na atualidade, o crescimento da população de predadores transformou-se numa complicação e um entrave para o desenvolvimento da produção ovina, que aparece unanimemente no discurso de todos os informantes e produtores. Esse fato reforça a característica de que a existência dos rebanhos seja exclusivamente para autoconsumo.

⁷⁷ “Entramado” na fala do informante qualificado (nota do tradutor).

A zona que abarca aproximadamente 19.000 ha é composta por 222 padrões (unidades cadastrais), o que não significa que seja essa quantidade de produtores, devido ao fato que grande parte deles possui mais de um padrão (aliás, tem diferentes superfícies).

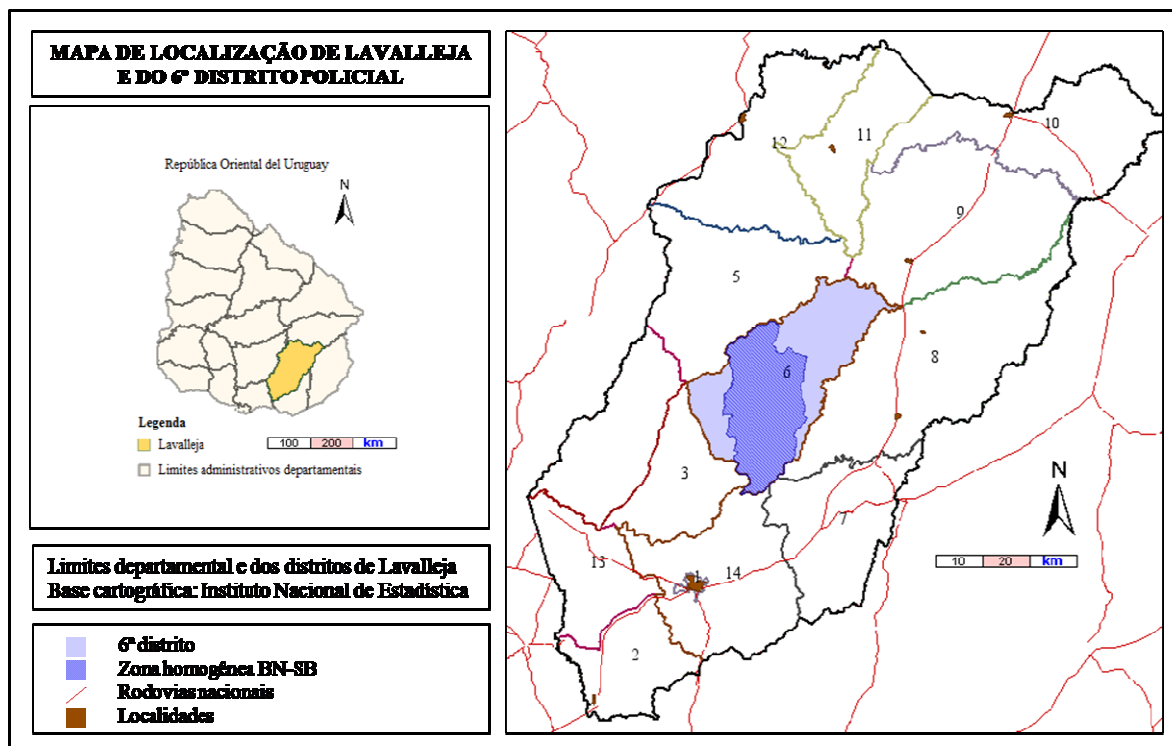


Figura 2. Mapa administrativo de Lavalleja

Fonte: Elaborado pelo autor para a pesquisa.

Na zona, existe uma localidade definida, Barriga Negra⁷⁸, onde se localiza a escola pública, o posto policial (do 6º distrito), o local da Agreriación Ruralista Francisco Cal, e um pouco mais afastado (a 500 metros), um comércio local. Por sua vez, Sierras Blancas possui uma escola primária, mas não existem outras referências importantes.

⁷⁸ A etimologia do nome é incerta. Uma das hipóteses é a de que uma das tribos indígenas que habitavam a região pintava suas barrigas de cor preta (negro) para a guerra, e por causa disso ficou o nome *Barriga Negra*. Outra é por causa de uns peixes dos arroios locais, que teriam a região ventral escura dando nome, primeiro ao arroio, e posteriormente à localidade (informante 6).

6.2.1 Características naturais

A topografia da região é um símbolo característico da zona de serras de Lavalleja, que apresenta um relevo fortemente ondulado com solos de mais de 40% de afloramento rochosos (MGAP, 1976) (ver Anexos IV).

A maioria da zona homogênea é conformada por solos dos tipos 2.10; 2.11a; 2.11b; e 2.12, conforme ilustrado na figura 3 que, grosso modo, correspondem a solos aptos para florestação. Eventualmente, permitem a produção agrícola, mas sua condição natural é a manutenção de pastagens naturais. A classificação dos grupos CO.N.E.A.T. (Comisión Nacional de Estudio Agroeconómico de la Tierra) não responde estritamente a unidades cartográficas, mas são zonas relativamente homogêneas definidas pela capacidade produtiva em termos de carne bovina, ovina e lã (RENARE, 2013). Disso decorre que cada unidade homogênea leva uma descrição detalhada de suas condições naturais.

Os solos 2.10 são muito rochosos (com mais de 40% de superfície coberta de pedra), fortemente ondulados e baixíssimo índice de produtividade ⁷⁹. Solos 2.11a são solos com ondulações entre 5 e 20%, até 10% de nível de rochas no solo e uma produtividade baixa (índice de produtividade 53). Os 2.11b são ainda mais ondulados, superando 20% de declives acentuados, de 10 a 40% de rocha exposta, e produtividade também muito baixa (índice de produtividade 26).

Finalmente, os mais abundantes na zona são os solos 2.12 que correspondem a serras não rochosas (menores a 5%) com declives entre 5 e 15%. Possuem uma vegetação natural de predomínio estival e seu índice de produtividade é 83 (MGAP, 1976). Estes são os solos que as empresas florestais preferem, e principalmente aqueles que têm abundância de *cálcica* e não tanto de granito (informante 3)⁸⁰.

Esses quatro tipos de solos ocupam aproximadamente 90% da zona homogênea de Barriga Negra-Sierras Blancas. Porém, tanto na zona homogênea, quanto no resto da zona central, existem espaços reduzidos, vales entre as serras, manchões, etc. que apresentam

⁷⁹ O índice de produtividade CO.N.E.A.T. corresponde a 188 agrupamentos de solos (grupos de solos) com semelhante produtividade (de 0 até 263), resultante da interpretação da aptidão dos mesmos para a produção de carne e lã (RENARE, 2013). Para os solos que não se especializam nesta produção, o indicador pode ser pouco preciso, mas para a produção pecuária dão uma ideia bastante clara de sua aptidão.

melhores solos, permitindo algum melhoramento do solo ou pequena lavoura (informante 8). Estas áreas apresentam relevo suave e maior produtividade, como os tipos de solos 2.21 que se encontram na beira do arroio Barriga Negra e chegam a uma produtividade CO.N.E.A.T. 105; ou os solos 10.8b (da zona noroeste, próximos de Polanco) com índice de produtividade 184. Os restantes tipos de solos representam uma área inexpressiva, como consta na figura 3. Ainda sobre a aptidão e uso dos solos, em anexos, apresentam-se os mapas gerais dos solos da zona homogênea.

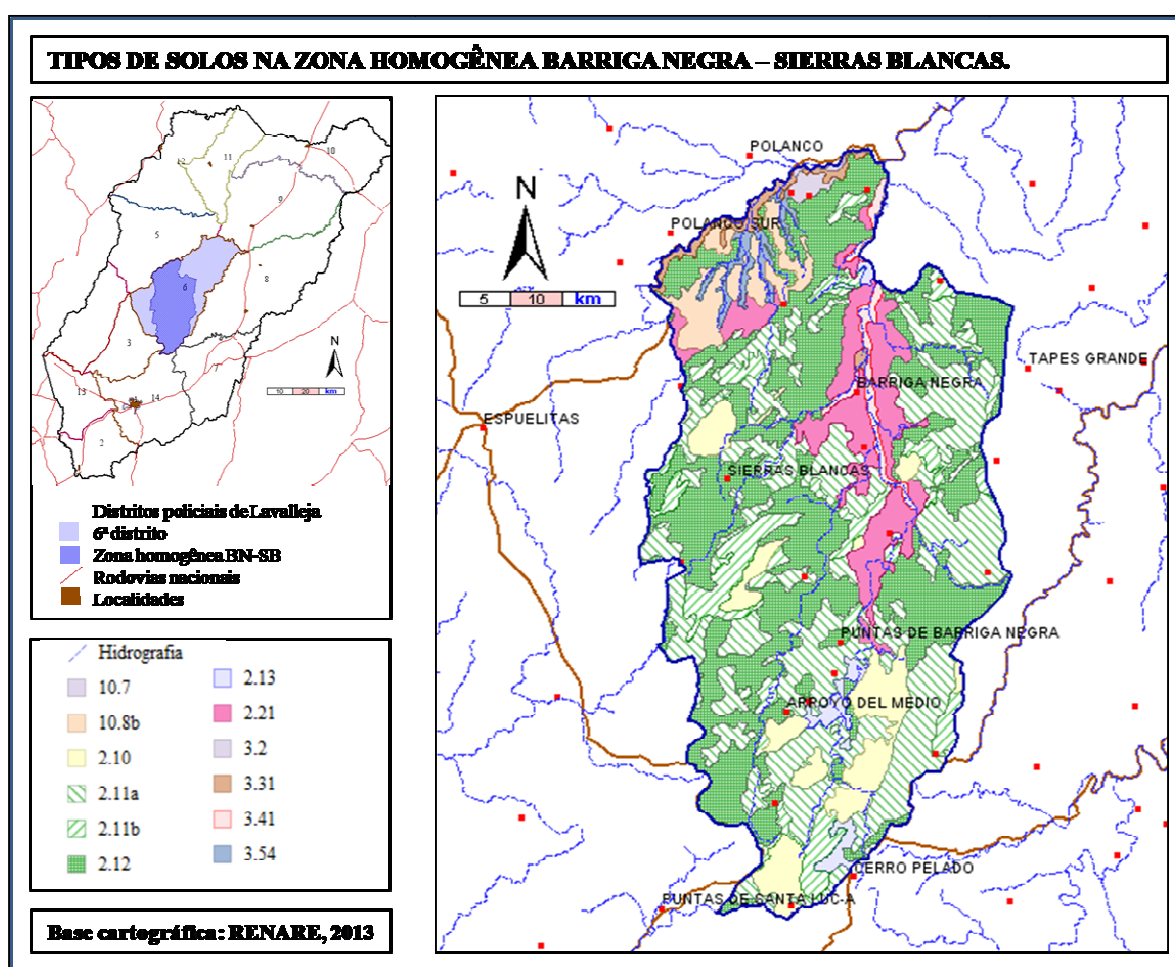


Figura 3. Tipos de solos na zona de Barriga Negra e Sierras Blancas

Fonte: Elaborado pelo autor para a pesquisa.

Como já foi indicado para o restante do departamento, tanto clima como a hidrografia (apresenta-se mapa sobre a hidrografia do 6º distrito em anexos) não apresentam particularidades geográficas e temporais que possam limitar algum tipo de produção.

6.2.2 História da região, etnia e estrutura fundiária

As produções atuais que se desenvolvem na região são, principalmente, pecuária de corte e florestação. A história recente (poucas décadas atrás, até 1990) que marcava todo o departamento, e principalmente essa região, mais caracterizada pela de pecuária ovina que bovina (“*más ovejera que ganadera*”, informante 4), sendo a floresta nativa ou implantada destinada apenas ao abrigo e sombra para os animais. A história mais antiga marca outros ciclos econômicos na região. No entorno de Barriga Negra - Sierras Blancas, localizavam-se as minas de mármore, pedra calcária e talco.

Lavalleja durante dois séculos (1700 e 1800) foi o principal abastecedor de Montevideo de pedras para as fortalezas. Associadas com as minas de ouro, mas eram principalmente minas de pedra, canteiras. Os que trabalhavam aí eram os indígenas, *charrúas* e *guaraníes* [...] eram milhares de canteiros de cal, que se exploravam de forma muito artesanal, queimando a mata nativa, e eram transportadas por carretas a Montevideo para a construção de casas, uma vez que começaram as construções de alvenaria: Colonia del Sacramento abastecia Buenos Aires e Lavalleja, Montevideo, tanto em cal, como em mármore e granito (informante 3)

Posteriormente, desde a segunda metade do século XIX, começam a chegar ondas de imigrantes franceses, suíço, italianos, mas principalmente espanhóis que se instalavam principalmente nas zonas serranas, onde não ocupavam as grandes fazendas (fazendas estas dominadas pela oligarquia de espanhóis instalados desde a época colonial) e iniciaram o que se configuraram unidades de produção de menor escala, que em muitos casos continuavam a exploração manual das minas de pedra. É assim que se confirma, na leitura da paisagem, a existência, ainda hoje, de casas de pedra com cercas e muros também de pedra, pertencentes aos pequenos produtores.

Essa configuração histórica vincula-se em boa medida com a da região central do departamento (foco de estudo), a qual foi colonizada por imigrantes, principalmente vascos, que chegaram desde metade do século XIX, por um conjunto de fatores: instabilidade social e

econômica do seu país, estímulo dos empresários que chegavam ao Uruguai e que procuravam mão-de-obra especializada em algumas produções, como a pecuária ovina (e também pelo trabalho na pedra que é característico dessa etnia), mas também por incentivos da classe dominante do recém independente país, para criar uma classe intermédia entre ela e os crioulos, mestiços e indígenas que povoavam essas terras.

Parte dessa população desenvolveu diversas habilidades para desempenhar as mais diversas tarefas e não depender exclusivamente da produção pecuária, que era dominada pelas grandes fazendas (derivadas das antigas e enormes áreas, onde praticavam as *vaquerias* de gado livre). É assim que surgem os conhecidos “*siete oficios*”, advindo da população livre e tradicional, que trabalhava de assalariados e tinha sua pequena superfície de terra própria (GOMEZ, 1970). Essa história é característica de grande parte do departamento, e especificamente da zona homogênea estudada.

Devido a essa configuração, de pequenas unidades de produtores de origem vasca (ainda que existam tanto na região quanto no país elites agrárias vinculadas a esta etnia), que a zona homogênea apresentava, até a chegada da florestação, uma estrutura fundiária de pequenas unidades, de no máximo até 300 ha. Posteriormente, é evidenciada a substituição e principalmente a concentração fundiária por parte das empresas florestais, que será aprofundado mais adiante, na definição das tipologias dos sistemas de produção.

6.2.3 População e infraestrutura

Quanto às estatísticas da população específica da zona homogênea ou das localidades Barriga Negra e Sierras Blancas, não existem dados que permitam uma avaliação aprofundada. A grande tendência, entretanto, é ao despovoamento da zona rural. Os produtores rurais emigram principalmente para a capital departamental (e daí para Maldonado ou Montevideo). Isto pode ser evidenciado nas entrevistas, onde reiterativamente fazem referência ao êxodo, ao abandono das casas e às escolas fechadas.

As localidades mais próximas são Polanco Norte com uma população de 87 pessoas (INE, 2012a), Polanco Sur, Los Tapes e Tapes Grande que possuem serviços mínimos e nem figuram nas estatísticas populacionais. Isto não significa que tenham uma população menor que Polanco Norte, pois não possuem um aglomerado de casas e pessoas para ser considerada

uma como vila, povo, etc., e sim são apenas população rural (casas espalhadas). Dentro da zona homogênea, também figuram, na cartografia, outras localidades como Puntas de Barriga Negra ou Cerro Pelado, mas que representam zonas geográficas sem população associada. Mais afastados, encontram-se Mariscal, Pirarajá, Colón e ainda mais afastada a capital departamental, acerca de 60 km com melhores estradas e, portanto, “mais próxima”. Assim, serviços de saúde, educação, etc. são procurados em Minas.

Quanto ao restante da infraestrutura, as estradas recebem escassa manutenção e a rodovia nacional 108 ainda não foi asfaltada. Pelas precárias condições, nas épocas de chuva, dificulta a circulação, não impedindo o tráfego, mesmo porque existem outras possibilidades de escoamento. A eletrificação chegou há apenas dois anos a grande parte do município de Barriga Negra. Os produtores que residem nas proximidades das estradas principais tinham eletrificação há mais tempo (8 ou 10 anos), e para o restante dos produtores é mais recente, existindo ainda algumas casas sem eletrificação pública.

A região conta com uma organização de produtores, a *Agremiación Rural Francisco Cal*⁸¹ que durante muitos anos esteve fechada, até a aparição dos projetos ministeriais (distribuição de ração para a alimentação do gado) e, em 2008, já estava novamente em funcionamento (SFR ORTÍZ, 2009). Atualmente, essa agremiação é fundamental para a coesão entre os produtores na zona, pois é o local onde se desenvolvem cursos, palestras e atividades, além de manter o vínculo com os projetos do MGAP.

6.2.4 Mercados

A comercialização da produção, historicamente, foi realizada no departamento a partir de feiras locais⁸² (*remate-feria*). Existia uma vasta rede de aproximadamente 26 locais em todo o departamento de Lavalaja (alguns distritos tinham várias feiras) onde se comercializava a produção da zona e eram vendidos para outros departamentos.

⁸¹ Originalmente tinha o nome de *Agremiación Rural Polanco-Barriga Negra*, “que funcionava como um clube político e tinha assembleias imensas de 400 ou 500 pessoas, pessoas de toda a região. Depois se foi deixando de lado até fechar” (informante 9), o que indica também uma tendência da migração e o desinteresse.

⁸² Leilões tradicionais com presença dos animais; o leilão é sobre os animais que não são pesados (não por peso, a diferença de outras modalidades).

Posteriormente, com a aparição da venda por “pantalha”⁸³ e pelos consignatários (intermediários) a venda em feiras diminuiu consideravelmente. Ainda, existem frigoríficos que possuem funcionários compradores (ou intermediários associados) que combinam as vendas por telefone ou que organizam “pantalhas” locais. Atualmente, existem 14 feiras no departamento e a única que existia no 6º distrito deixou de existir, sendo a mais próxima da zona homogênea são as de Zapicán e Mariscal.

A explicação desta mudança na preferência do canal de comercialização é comumente dada pelos altos custos de intermediação: na feira local, destina-se de 9 a 12% para o intermediário; na “pantalha” 7% e na venda para frigorífico por consignatários até 3% (informante 3). Porém, existe uma diferença que pode ser significativa para o produtor: nas feiras, a venda é por animal (estima-se o peso, mas sem utilização de balanças) então a venda pode ser muito enganosa (tanto no peso do animal quanto no preço por kg); enquanto que, na “pantalha”, realiza-se o leilão por kg, posteriormente os animais são pesados, faz-se os descontos e embarcam. Aliás, na pantalha ainda deve ser incluído o pagamento do frete, o que reduz ainda mais a diferença de preços com a feira. Desta forma, é mais importante o preço obtido na venda que o percentual de comissão que o intermediário cobre e muitas vezes não é tão claro qual dos dois modos é o melhor (informante 5). São sistemas diferentes e o que acaba influenciando mais é a certeza no peso e no preço de venda que dá a venda por “pantalha”.

Isto é verdadeiramente a explicação do aumento da venda por “pantalha” e, portanto, os grandes lotes de animais são vendidos através deste método. Porém, a venda nas feiras continua a ser significativa: “se antes eram 80% das vendas na feira e um 20% por ‘pantalha’, atualmente deve ser 50-50% máximo” (informante 5).

6.2.5 Mercado de terras e preços fundiários no 6º distrito

O preço da terra no período analisado apresentou algumas particularidades. No período de 2000 a 2006, que coincide com a menor evolução dos preços no todo o país, o 6º distrito apresentou um nível médio de vendas entre 1000 e 1500 U\$S/ha, sendo assim, as

⁸³ A venda por pantalha é um leilão realizado a distância e transmitido por videoconferência. Assim, os animais são filmados e o vídeo retransmite-se em um leilão que não tem presentes os animais. Geralmente se leiloeira por peso dos animais (U\$S/kg) e não por animal inteiro.

terras mais caras de todo o departamento (DIEA, 2007?). Este fato pode refletir claramente uma dinâmica antecipada no mercado de terras no departamento, e em particular, nessa região central, quanto às compras pelas empresas florestais. Assim, é possível que o maior volume de compras tivesse acontecido nos primeiros anos da década ou, inclusive, antes do começo do período de estudo (antes de 2000) e, portanto, que a dinâmica pela demanda de terras tenha elevado os preços fundiários antecipadamente. Isto é, consistente com os dados apresentados, entre 1998 e 2000, foram plantadas no mínimo mais de 25 mil ha e muito provavelmente tenham sido compradas como era o padrão de acesso a terra pelas empresas florestais (informante 7).

Na zona central do 6º distrito, (Barriga Negra) existem atualmente cerca de 8.000 ha de florestação (informante 8), sendo o restante dos aproximados 19 mil ha destinados à pecuária. Nessa região central, ocorreu o maior volume de vendas do departamento (e não nas regiões mais caras), mesmo considerada a sua estrutura fundiária (pequenas superfícies). Isso explica a grande quantidade de operações de venda no departamento de Lavalleya (a maior do país) e, simultaneamente, a menor evolução dos preços de venda, se comparado aos dados nacionais.

Assim, no ano de 2009, considerado de decréscimo geral nos preços fundiários no país, os preços de venda não superavam os 1000 U\$\$/ha (entre 300 e 1000) na região, sendo os mais baratos de todo o departamento. Isto também pode ser explicado pela diminuição nas transações na zona, refletindo que as terras vendidas neste ano (2009) fossem principalmente as mais baratas, em piores solos. No final da década de 2000, os preços na zona podiam superar os U\$\$ 2.500.

Isto não é muito consistente com as estatísticas da DIEA, que mostram um nível de preços médio para o departamento, de 2.161 U\$\$/ha em 2009; 2.634 U\$\$/ha em 2010 e 2.362 U\$\$/ha em 2011, tendo em conta que os solos desta região central são os ‘piores solos’ do todo o departamento. Contudo, dada a diversidade dos solos (em manchas que alternam solos pobres com solos mais férteis) e, principalmente pela expansão da florestação que comprava a maioria desses solos pobres, é possível um mosaico de preços que faça da média algo mais consistente com a opinião dos informantes qualificados.

Em 2013, o preço da terra na região, dependendo do tipo de solo, pode atingir os 3.500 U\$\$/ha (informante 10), quando a média do departamento foi 2.966 U\$\$/ha em 2012, num contexto de aumento dos preços com decréscimo das áreas vendidas.

Os arrendamentos situavam-se, em 2009, entre 15 e 70 U\$\$/ha (DIEA, 2010b). No final do período, os arrendamentos na zona de Barriga Negra eram de 60 a 80 U\$\$/ha nos solos típicos (rochosos) enquanto que, na zona pecuária (melhores solos), foram de 120 U\$\$/ha (informante 7 e 10). Nos campos de florestação para silvo-pastoreio, o arrendamento, em 2013, era de 20 U\$\$/ha e também continua em aumento.

6.2.6 Tipologia dos sistemas de produção da zona homogênea

A compreensão da complexidade e da diversidade dos sistemas de produção leva rapidamente a entender que não existe uniformidade dos agricultores. Eles possuem restrições e têm condições muito diferentes entre eles. Assim, todas as unidades de produção são diferentes umas das outras. Mas essa consideração dificulta o trabalho (a ação) porque leva a individualizar todas as intervenções de acordo com as condições particulares. Para resolver esse inconveniente é necessário percorrer um caminho intermediário.

As tipologias são uma ferramenta conceitual fundamental no enfoque sistêmico baseados no conceito de sistemas agrários. O reconhecimento das diferenças leva a subdividir as populações heterogêneas e agrupá-las em conjuntos mais ou menos homogêneos, o que permite intervir sobre eles de forma diferenciada. Assim, identificam-se tipos de sistemas de produção que apresentam potencialidades e restrições semelhantes, de forma a reduzir a heterogeneidade (NEUMANN, FIALHO, 2009).

Para definir os grupos, deve-se estabelecer critérios que apontam aos mais diversos fatores, o que leva a certas contradições e a uma grande dificuldade para estabelecer o comportamento dos tipos (DUFUMIER, 1990). Portanto, eles devem ser “extraídos da própria análise da diferenciação/heterogeneidade dos produtores, através da identificação dos elementos que diferenciam os sistemas de produção e dos elementos comuns para reuni-los em grupos idênticos” (NEUMANN, FIALHO, 2009, p. 53).

O fundamental das tipologias, além de considerar a diversidade e agrupar por semelhanças, é que os critérios que permitem realizar essa tipologia, devem refletir fatores que condicionam aos produtores na tomada de decisões e na distribuição de recursos (GARCÍA FILHO, 1999). Mas também, as tipologias devem refletir a mobilidade dos tipos definidos, evitando cair da definição de grupos estáticos de sistemas de produção. Ao respeito

disso, Gutman (1995) observa que deve-se considerar a mobilidade em dois sentidos: o primeiro, na possibilidade que um produtor classificado hoje dentro de um tipo, no futuro pode ser classificado em outro tipo, desde que mudem as condições internas que o definem. O segundo sentido de mobilidade é a interação que se gera a partir das inter-relações entre os tipos definidos, porque a existência de um sistema de produção define-se com relação a outros.

Partindo dessas considerações, na zona homogênea, foram identificados cinco sistemas de produção:

Empresas florestais

São estabelecimentos empresariais que geralmente utilizam vastas superfícies, de mais de 1.500 ha. São sociedades anônimas, empresas de outros setores da economia (serviços) ou pessoas físicas (geralmente profissionais) que adquiriram terra e florestaram com *Eucaliptus*, ou que até compraram as terras já florestadas. Algumas vezes, conseguiam comprar grandes superfícies, mas dada a estrutura fundiária da região, geralmente compravam os campos de pequenos produtores e gradativamente foram comprando dos vizinhos de modo a concentrar, numa única unidade toda a superfície de produção. Alguns casos, produzem em superfícies menores (500 ha), mas a lógica e o funcionamento é muito semelhante: maximização dos lucros e reserva de valor num ativo produtivo. Geralmente, a atividade ainda é complementada com silvo-pastoreio, utilizando animais próprios ou arrendam as terras para os produtores (médios e pequenos) da zona.

É muito provável, pelas características naturais da zona, onde a maioria dos solos é prioridade florestal e ainda não está sendo plantado, que se amplie a superfície e os estabelecimentos destinados à florestação. E ainda, que essas unidades menores, que não são da zona nem desse setor econômico, sejam finalmente compradas pelas grandes empresas.

Para este tipo de sistemas de produção, os preços fundiários atingidos no final do período (próximo aos 2.500 U\$\$/ha) parecem ter sido uma barreira para continuar expandindo-se.

Estâncias

O segundo tipo de sistemas identificado corresponde a fazendas com área entre 2.000 e 2.500 ha, orientados à pecuária extensiva de cria ou ciclo completo. Uma parte delas provém de uma enorme fazenda que ocupava grande parte da região (foi subdividida e vendida em partes, constituindo uma fazenda de 7.000 ha e uns 10 campos de 2.000 a 2.500 ha). Também, no meio da região florestal (com outra origem), persistem estâncias semelhantes.

Dentro desta tipologia, todavia, podem identificar-se três subgrupos. Por uma parte os *estancieiros clássicos*, tal como anteriormente descrito. Esses são moradores da zona há muito tempo ou já nasceram ali.

Um segundo subtipo é do *estancieiro ausente*. São novos produtores que compraram campo, mas não moram na zona. Igualmente reproduzem a lógica da pecuária dos estancieiros clássicos.

E um terceiro subtipo que, embora não seja tão representativo, poderia ser importante por marcar alguma tendência: estâncias que dividem a produção entre a pecuária e a florestação e incorporaram como uma estratégia econômica (por exemplo, dividem o estabelecimento à metade, destinando 1.000 ha para cada atividade). Este subtipo poderia representar uma transição entre as estâncias e as grandes empresas florestais. Por sua vez, também com essa mesma lógica, encontra-se uma unidade de produção de menor escala (800 ha) que utilizou a mesma estratégia de diversificação da pecuária com a florestação como forma de investimento na sua propriedade (este poderia estar marcando uma transição com o próximo grupo).

Produtores pecuaristas de reprodução ampliada

São estabelecimentos de base familiar no manejo, que exploram entre 250 e 800 ha (variável segundo o tipo de solos que utilizam) para a produção pecuária (cria ou ciclo completo bovino e ovino). Considerando a qualidade dos campos (tipos de solos, relevo e nível de afloramentos rochosos) e a atividade pecuária extensiva de cria, estas superfícies permitem minimamente uma manutenção, e até uma reprodução ampliada da família, a partir da unidade.

Neste grupo, há produtores que são proprietários completos da área que exploram ou que são *proprietários parciais* (parte da área é própria e parte é arrendada). Existe, neste grupo, diversidade nos manejos e na utilização de melhoramentos extensivos (considerando que o sistema típico da região central é pouco tecnificado, com manejo tradicional).

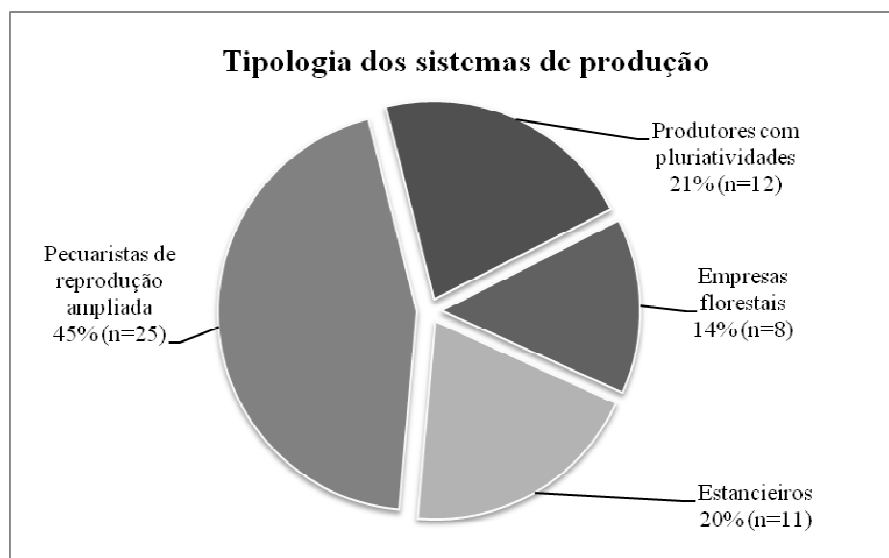
Pequenos produtores pecuaristas pluriativos

O quarto tipo de sistemas identificado corresponde aos pecuaristas familiares (cria bovina principalmente) de pequenas áreas de 200 a 300 ha com predomínio de solos rochosos e pobres. Se, no tipo anterior, conseguia-se uma reprodução simples ou ampliada das unidades de produção, neste caso, os produtores necessariamente devem complementar os ingressos com outra atividade (ingresso) externa ao estabelecimento. São geralmente assalariados rurais que trabalham nas estâncias da zona, ou aposentados.

Um subtipo dentro desta lógica de diversificação das atividades corresponde aos *Produtores com Pluriatividades*. É um pequeno tipo de sistemas que obtém seus principais ingressos de outras atividades (assalariados ou atividades comerciais variadas). Inclui produtores sem terra ou com pouca terra (20 ha de campo que pode até ser relativamente bom), que podem ampliar a produção a partir do arrendamento (importantes superfícies) das empresas florestais para realizar silvo-pastoreio. Foram identificadas as estratégias de vender a mão-de-obra em empregos fixos (geralmente assalariados rurais) ou sazonais (na zona turística e em temporada estival) ou realizar uma grande diversidade de atividades comerciais complementares, as quais são realizadas por mais de um integrante da família. Nestes casos, a produção pecuária pode ser principal ou secundária. O caso dos produtores pecuários deste tipo complementam as atividades pecuárias com o arrendamento, principalmente das florestais⁸⁴. Este silvo-pastoreio tem a vantagem de oferecer campo por um preço de arrendamento muito baixo (20 U\$S/ha), se comparado com os preços dos campos limpos da pecuária (80 a 100 U\$S/ha). Alguns desses arrendamentos podem ser realizados sem contratos, o que produz insegurança nos produtores perante possíveis eventualidades.

⁸⁴ Isto explica (em parte) a grande proporção de contratos de arrendamento com destino à pecuária nos anos 2007 a 2010, identificado no capítulo anterior. Os dados apresentados não explicavam porque o principal destino produtivo dos arrendamentos era a pecuária, quando as generalidades do país refletem a dinâmica de arrendamentos vinculada à agricultura (através dos *pooles de siembra*).

A distribuição de frequências é apresentada no gráfico 23. Na zona de Barriga Negra e Sierras Blancas, encontraram-se 56 estabelecimentos: 8 empresas florestais; 11 estancieiros; 25 pecuaristas de reprodução ampliada e 12 produtores com pluriatividades.



Gráfica 23. Tipologia dos sistemas de produção na zona homogênea de Barriga Negra–Sierras Blancas.

Fonte: Elaborado pelo autor.

A construção de tipologias incluindo a totalidade das unidades de produção da zona homogênea, e considerando a representatividade de cada tipo, permite a escolha de amostras dirigidas ou intencionadas de casos modais para um estudo mais aprofundado dessa realidade. Se bem construídas, as tipologias permitem que, a partir de amostras de cada tipo, se conheça a realidade da região. Assim, escolhem-se amostras (UPAs) representativas de cada tipo e, dessa forma, da zona homogênea.

O estudo das tipologias dos produtores complementa-se em duas análises. Um deles é um aprofundamento das interações entre os diversos tipos, sobretudo na concorrência pela terra e o segundo é a análise econômica das amostras (casos modais, ou seja, UPAs representativas das tipologias identificadas), de forma a comprovar se conseguem atingir um patamar de reprodução simples, ampliada, ou se os sistemas estão em crise. Desta forma,

poderá ser comprovada a influência do mercado de terras e dos preços fundiários, como uma alternativa possível para estes sistemas, apresentado a seguir.

6.3 A capacidade de reprodução dos sistemas de produção

Coerente com a metodologia do ADSA, foram analisadas três unidades produtivas de características diferentes, escolhidas como casos modais e representativos das tipologias definidas. Assim, foram definidas duas unidades de produção com reprodução ampliada representativas de 45% das unidades de produção da zona (uma de cria e outra de ciclo completo bovino), e uma de pluriatividades, representativa de 21% das UPAs da zona. No total, a amostragem pega casos de 66% dos produtores da zona de Barriga Negra e Sierras Blancas.

UPA 1. Pequeno produtor pecuarista pluriativo

A UPA 1 é um caso típico de pluriatividade, que obtém as principais rendas de atividades não agropecuárias. A família é integrada por um casal com idades entre 48 e 42 e um filho de 17 anos. Moram numa casa pertencente à família da mulher (pela qual não paga aluguel), que fica a 10 km do campo no qual produz. Este consiste em 415,5 ha que arrenda das empresas florestais pelas quais pagam 8.300 U\$\$ anuais. Além disso, a família possui 16,5 ha próprios, somando uma área útil (SAU) de 432 ha.

Está vinculada à agremiação local, sendo a mulher a secretária da Agremiación Ruralista Francisco Cal. A casa, situada a 60 km da capital departamental, não tem acesso à eletrificação da rede pública, mas a energia provém de painéis solares e moinho de vento. A água provém de um poço comum e a comunicação telefônica é acessível a partir da telefonia celular.

O trabalho na UPA é desenvolvido majoritariamente pela mulher, que além do trabalho no campo desempenha outras tarefas fora da UPA (obtendo rendas não agrícolas de serviços e atividades comerciais), sendo que o marido e filho trabalham de assalariados na região. A dedicação do marido é ocasional e o filho não trabalha para a UPA. Desta forma, demanda da mão-de-obra é suprida por 0,65 Unidades de Trabalho Homem (UTH).

O sistema de produção corresponde à pecuária de corte de raça Hereford, orientado à cria, cujo destino é a venda de terneiros machos em feiras ou a consignatários. A produção ovina é exclusivamente para autoconsumo. A área destinada para o gado de cria é a superfície arrendada (415 ha). As fêmeas são recriadas na área de propriedade da família que são solas de boa qualidade, cuja produção de pastagens nativas permite uma recria de todas as fêmeas. O objetivo é de aumentar o rebanho e a produção total, porém tem a grande limitante da área destinada para expandir-se. No caso que o campo não permita mais a expansão, as terneiras serão a categoria que se começará a vender.

O estabelecimento conta com assistência técnica esporádica, agrônômica e veterinária. Os itinerários técnicos correspondem a uma cria típica da região: serviço estacional de 4 meses, e, portanto, partições repartidas nesse período. Realiza-se diagnóstico de gestação por palpação retal, com a qual define o destino das vacas falhadas. Não se realiza a revisão reprodutiva dos touros, prévio ao serviço. Os tratamentos sanitários correspondem aos obrigatórios de vacinações contra aftosa e os estratégicos contra parasitos (de 2 meses em 2 meses), existentes na zona (especialmente *Boophilus microplus* e *Fasciola hepatica*). Além disso, realizam-se suplementações com minerais com fósforo às vacas durante a gestação. Não se realizam suplementações estratégicas a qualquer categoria.

A produção para autoconsumo é apenas do rebanho ovino (produzido em outra área⁸⁵, no sistema de parceria, em troca do cuidado do campo) e doze galinhas para a produção de ovos. Tanto a horta como produção de milho tiveram que ser abandonadas por falta de cuidados (o tempo é destinado para as atividades não agrícolas: venda de roupa, panelas, serviço doméstico, etc.) e pelos predadores.

Os principais resultados econômicos são apresentados na tabela 13, que correspondem ao ciclo produtivo do ano 2012, caracterizado por ser um ano muito desfavorável para a produção. O produto bruto é obtido com base em custos intermediários extremamente baixos (como é característico nestes sistemas de produção extensivos) e sem alimentação externa, o que permite ótimas relações técnicas. Porém, o valor agregado na UPA destina-se quase inteiramente ao pagamento do arrendamento. A comercialização é realizada através de intermediários. Através de consignatários vende os terneiros produzidos, com uma comissão de 3% do valor vendido. Nos locais feiras, vende o restante da produção a 9% de comissão: as novilhas e vacas de internada e o touro.

⁸⁵ Essa superfície, aproximadamente 100 ha, não foi considerada na SAU devido a que não paga qualquer despesa por ela, nem gera produção (significativa) para a venda. Incorporá-la geraria importantes distorções nos cálculos.

Embora o sistema ainda esteja em fase de expansão (identificado com a retenção das fêmeas para aumentar o rebanho), as condições atuais da UPA não permitem atingir o patamar de reprodução simples da mão-de-obra utilizadas. Isto surge da comparação entre o NRS⁸⁶ e a Renda Agrícola (RA), de modo que a família só consegue sobreviver a partir das várias rendas não agrícolas.

Tabela 13. Indicadores de Resultado Anual da Unidade de Produção Agrícola 1

Resultado econômico da UPA 1	
UTH	0,65
SAU	432 ha
Produto bruto (PB)	U\$S 13.158
Consumo intermediário (CI)	U\$S 2.375
PB / CI	5,54
PB/ha	30,5 U\$S/ha
CI/ha	5,5 U\$S/ha
Valor Agregado Bruto (VAB) (PB-CI)	U\$S 10.784
VAB/ha	25,0 U\$S/ha
Total Depreciação (DEP)	U\$S 80
Valor Agregado Líquido (VAL) (VAB-DEP)	U\$S 10.704
Distribuição do Valor Agregado (DVA)	U\$S 9.295
Renda Agrícola (RA) (VAL-DVA)	U\$S 1.409
Renda Agrícola/UTH	U\$S 1.593
RA/ha	3,3 U\$S/ha
Nível de Reprodução Simples (NRS)	U\$S 3.628
Rendas Não Agrícolas	U\$S 10.850

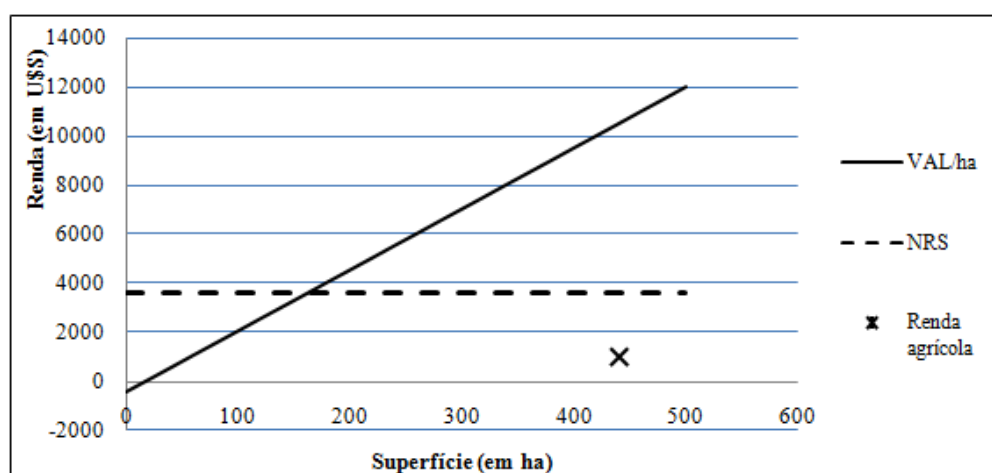
Fonte: Elaborado pelo autor.

Dessa forma, a produção vendida atua como um ingresso extra que permite uma poupança ou fundo de reserva, devido a que as despesas diárias (cotidianas) são atendidas por outras fontes de ingressos. Contudo, a renda obtida (RA/UTH) é menor ao custo de oportunidade da mão-de-obra (NRS/UTH), portanto, conclui-se que o sistema não cumpre os objetivos propostos. Poderá até ser mais uma fonte de ingressos, mas a renda obtida é insignificante. Os requisitos de mão-de-obra concentram-se nas épocas de partições (principalmente, de setembro a novembro), sendo que no restante do ano não requer muito serviço. Contudo, é difícil para a mulher conseguir um trabalho no meio rural, que tem uma

⁸⁶ NRS corresponde a 13 salários rurais mínimos por cada UTH.

clara preferência pelo trabalho masculino. Assim, as opções de trabalho são fora do meio rural, principalmente na zona turística, na temporada estival.

O desempenho da UPA fica absolutamente limitado à propriedade da terra, devido a que restringe em parte o tamanho do rebanho (não pode aumentar a quantidade de vacas) e também impossibilita a realização de melhoramentos (pastagens implantadas, por exemplo). Mas principalmente porque os arrendamentos determinam a apropriação da renda, correspondente a 77,5% do VAL do último ciclo produtivo.



Gráfica 24. Relação do Valor Agregado Líquido, Nível de Reprodução Simples e Renda Agrícola anual, para a Unidade de Produção Agrícola 1

Fonte: Elaborado pelo autor.

Com os resultados atuais da UPA, sem atingir um nível de reprodução, a família não tem a possibilidade de conseguir comprar área a partir desta atividade. Contudo, supondo que não tivesse que pagar o arrendamento (a RA aumentaria para U\$\$ 9.336), e com o nível de preços atuais da terra (2.500 U\$\$/ha⁸⁷) a UPA teria uma capacidade de compra de pouco menos de 4 ha por ano, e levaria a mais de 100 anos poder comprar a terra (a superfície atual que hoje arrendam). Ainda considerando a possibilidade de um ‘bom ano agrícola’, simulando uma produção de 30 terneiros em lugar dos 12 vendidos no último período (o que seria muito otimista) e com um nível de preços de venda dos terneiros de 2,44 U\$\$/kg (preços médios em

⁸⁷ Utilizou-se para as simulações, um valor ‘conservador’ no preço da terra de 2.500 U\$\$/ha, perante a possibilidade de encontrar áreas menores ao preço médio da zona homogênea (que, segundo os informantes qualificados, poderia atingir o nível dos 3.500 U\$\$/ha).

2012, em lugar dos 2,30 U\$\$/kg), a RA atingiria os 19.900 U\$\$, o poder de compra de terra aumentaria a 7 ha anuais e levaria pouco mais de 50 anos para comprar toda a terra.

A estratégia atual da família com relação à produção pecuária é claramente uma atividade de poupança. Os gastos frequentes (do dia-a-dia) são obtidos das outras atividades não agrícolas. O objetivo a futuro é de continuar ampliando a produção, a partir do aumento do rebanho (com retenção das terneiras), até o máximo possível com a área disponível. Uma vez atingido esse nível deverá vender os excedentes. As intenções da família, em caso que possam realizar algum investimento, seria a compra de terra para realizar a produção em área própria, o que permitiria realizar melhoramentos e passar a um ciclo completo. Porém, os objetivos não agrários e mais imediatos da família apontam à construção da casa própria.

UPA2. Pecuária de cria bovina e ciclo completo ovino com reprodução ampliada

A UPA 2 corresponde a um campo em sucessão que pertence a 5 irmãos. Dedicar-se à produção pecuária de corte bovina e ovina, orientado à cria principalmente. A área total são 471 ha (em propriedade), e superfície útil (SAU) de 431 ha limpos sem florestação (que corresponde a dois padrões com índice de produtividade CO.N.E.A.T. entre 56 e 80). Na área da UPA não paga o arrendamento, porém, as rendas são divididas (não em partes iguais) entre os proprietários.

O produtor está vinculado à *Agremiación Ruralista Francisco Cal*: atualmente é sócio e anteriormente foi presidente da organização. A casa, situada a 75 km da capital departamental pela rodovia nacional 108, não tem acesso à eletrificação da rede pública, mas a energia provém de painéis solares e gerador a diesel. A água provém de um poço comum e possui telefonia celular.

A mão-de-obra é do produtor (um dos cinco irmãos da sucessão) que trabalha quase em exclusividade na UPA, que dedica um dia por semana para outras atividades, e tem a colaboração ocasional de outro dos irmãos. No total, a UPA ocupa o trabalho de 1,0 UTH. Ocasionalmente, contrata mão-de-obra para as operações de tosquia (4 dias ao ano).

O sistema de produção é cria de gado de corte bovino de raça mista, Hereford com Shorton, e ciclo completo de ovinos. Assim, vende capões gordos e, principalmente, terneiros (machos) de 170 kg. A alimentação é em base a campo nativo (pastagens naturais) e uma pequena área de 17 ha de pastagem semeadas (*trébol* e *raigrás*) e cultivo de inverno (*raigrás*),

pagando pelo serviço do cultivo. Além disso, o produtor paga a pastoreio (US\$ 9.720) pela alimentação de 120 vacas⁸⁸, que é realizado fora da UPA em uma superfície de 180 ha.

Os itinerários técnicos mais importantes que correspondem à cria bovina incluem um serviço estacional de 4 meses (desde 20 de novembro até 15 de março). Realiza desmames temporários durante 10 dias, no começo da época de serviço (dia 20 de dezembro) e segundo o tamanho do terneiro. O desmame definitivo é realizado em maio. Nesta época, ainda é realizado o diagnóstico de gestação por ecografia, que utiliza como ferramenta para a seleção da alimentação (segundo a condição corporal), e também para separar do rebanho aquelas vacas falhadas. A estas, caso forem animais novos, dá uma segunda oportunidade no ano seguinte.

As pastagens implantadas são destinadas aos animais mais magros (para recuperar condição corporal), touros e os animais doentes. Os tratamentos sanitários são as vacinações obrigatórias (contra a ‘febre aftosa’) e os estratégicos contra parasitos (de 3 meses em 3 meses), principalmente *Boophilus microplus* e *Fasciola hepatica*. Além disso, realizam-se suplementações com minerais com fósforo e blocos minerais e proteicos só para as vacas grávidas. Não se realizam suplementações estratégicas a qualquer categoria.

O serviço das ovelhas é realizado desde o 1º de abril até 20 de maio com 9 carneiros. A tosquia das ovelhas é realizada em duas etapas: em pré-parto. Realiza 5 tratamentos anuais contra parasitos internos e mais 5 para os cuidados sanitários dos pés (com formol). O produtor não informou de produção para autoconsumo.

Os resultados econômicos (Tabela 14) mostram que os principais ingressos provêm da produção bovina com a venda de terneiros. Contudo, os ingressos dos animais de refugio foram bastante importantes neste ano agrícola.

A produção é realizada com maiores custos (absolutos e relativos, se comparado com a UPA 1), originados pela alimentação dos animais, tanto nas pastagens (insumos e contratação do serviço de maquinaria) quanto no pastoreio (pagamento entre 5 e 8 dólares mensais por animal). A comercialização da produção é realizada através de intermediários, sendo que vacas e capões são vendidos para frigorífico, cobrando os consignatários 3% do valor de venda. Os terneiros são vendidos por ‘pantalha’ pagando 5% para os intermediários. Desta

⁸⁸ O pagamento por pastoreio não é considerado um arrendamento devido ao período de contrato sempre ser menor a um ano, e, sobretudo, porque o produtor não pode tomar as decisões sobre a gestão dessa área, funcionando mais próximo a um custo de alimentação. Apenas se paga um valor mensal por animal (neste caso, paga 8 US\$/mês para a alimentação de 70 animais e 5 US\$/mês para os restantes 50).

forma, através da comercialização, apropriam-se de quase 2.000 U\$\$ anuais, o que aponta para a necessidade de uma análise mais exaustiva na gestão comercial.

Tabela 14. Indicadores de Resultado Anual da Unidade de Produção Agrícola 2

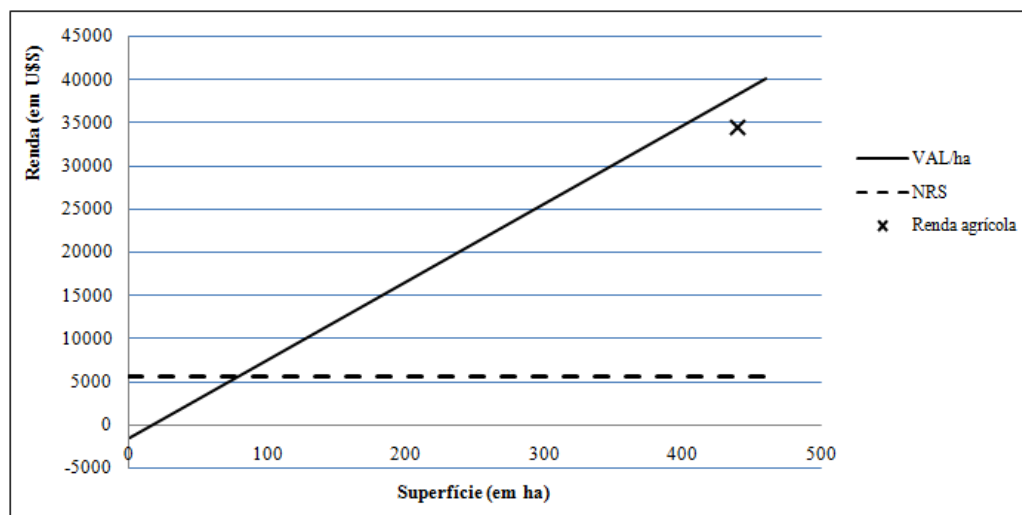
Resultado econômico da UPA 2	
UTH	1,0
SAU	431 ha
Produto bruto (PB)	U\$\$ 57.646
Consumo intermediário (CI)	U\$\$ 18.587
PB / CI	3,10
PB/ha	133,8 U\$\$/ha
CI/ha	43,1 U\$\$/ha
Valor Agregado Bruto (VAB) (PB-CI)	U\$\$ 39.060
VAB/ha	90,6 U\$\$/ha
Total Depreciação (DEP)	U\$\$ 1.543
Valor Agregado Líquido (VAL) (VAB-DEP)	U\$\$ 37.516
Distribuição do Valor Agregado (DVA)	U\$\$ 3.045
Renda Agrícola (RA) (VAL-DVA)	U\$\$ 34.470
RA/ha	80 U\$\$/ha
Nível de Reprodução Simples (anual) (NRS)	U\$\$ 5.581

Fonte: Elaborado pelo autor.

O valor agregado líquido é distribuído entre salários (apenas para a mão-de-obra contratada para a tosquia), impostos (principalmente à venda dos animais) e a renda do produtor, devido a que não utiliza terra nem capital emprestado. Porém, essa RA (U\$\$ 34.470) deve ser dividida entre os 5 irmãos da sucessão, sendo que o produtor capta a maior parte por realizar a mão-de-obra. Assim, conforme mostra o gráfico 25, a UPA permite a reprodução ampliada do sistema (comparação entre NRS e a RA).

Porém, sendo a intenção do produtor não depender do pagamento do pastoreio, necessitaria comprar uns 180 ha, a um valor médio na zona de 2.500 U\$\$/ha⁸⁹. Considerando a RA atual, e no suposto caso que a sucessão possa utilizá-la na sua totalidade para a aquisição de terra, daria uma capacidade de compra 13,8 ha/ano, o que levaria pouco mais de 13 anos para comprar os 180 ha (que, hoje, alimentam as 120 cabeças mediante pastoreio).

⁸⁹ O produtor informou que o preço na região seja de 3.500 U\$\$/ha o que aumentaria o prazo de compra. Esse critério já foi informado na simulação da UPA 1, e manteve-se para as três análises.



Gráfica 25. Relação do Valor Agregado Líquido e Nível de Reprodução Simples para a Unidade de Produção Agrícola 2

Fonte: Elaborado pelo autor.

Por sua vez, se o produtor, individualmente, pretendesse ser independente da sucessão, e supondo, também, que a área atual divide-se em igualmente entre os 5 irmãos, a cada um deles corresponde (em propriedade), 86,2 ha de SAU. Nesse nível, possivelmente (segundo o gráfico 25) atingiria o patamar de reprodução simples. Portanto, para atingir a reprodução ampliada que dá a RA atual (obtida em 431 ha + 180 de pastoreio) precisaria da compra de mais 525 ha. Desta forma, levaria ao produtor um período de 38 anos poder comprar toda essa área para manter a renda atual e não mais depender da sucessão.

Se tivesse condições de realizar algum investimento, a prioridade na UPA apontaria a realizar mais algum melhoramento, aumentando a área útil e a produção de pastagem. Os objetivos a futuro, se conseguir campo, compreendem a ampliação da área e da produção (na mesma orientação produtiva). Porém, “isto é impossível com o ha a 3.500 U\$\$/ha” segundo o próprio produtor (ver cita ⁹⁰). Dessa forma, o produtor, independentemente da sucessão, participa do grupo que acessou a terras do INC, com o que complementa sua renda com outras atividades agrícolas (porém, é uma atividade que ainda não tem começado às vendas da produção).

UPA3. Pecuarista de ciclo completo bovino e ovino com reprodução ampliada

A terceira UPA analisada corresponde a um sistema de produção que também se encontra em sucessão. Da propriedade da família, correspondem ao produtor (na sucessão) 83 ha em propriedade, mas atualmente utiliza 159 ha, pagando arrendamento pela diferença (76 ha, pelos quais paga 65,5 U\$/ha, o que constitui um arrendamento muito barato se comparado com outros da região). Além disso, o produtor arrenda 82 ha na florestação (Índice de Produtividade CO.N.E.A.T. 45), atingindo uma SAU de 241 ha.

O produtor de 46 anos mora com sua mãe que é aposentada e não realiza atividades na UPA, e o irmão de 44 que tem seu próprio estabelecimento (a outra metade da propriedade da família) e também não trabalha na UPA. A propriedade da família é dividida em duas UPAs, uma para cada irmão. As despesas da casa, instalações, maquinarias e equipamentos também se dividem em propriedade e em manutenção entre os dois irmãos. A casa onde moram fica a 65 km da capital departamental, não tem eletricidade pública, mas painéis solares. Tem telefone fixo e celular e a água provém de um poço comum.

O produtor é sócio da *Agremiación Francisco Cal*, sendo, atualmente, membro da comissão. O trabalho é desenvolvido exclusivamente pelo produtor, apenas trocando dias de trabalho com seu irmão. Portanto, a UPA ocupa o trabalho de 1,0 UTH. Uma vez a cada 15 dias, destina uma jornada de trabalho para atividades fora do estabelecimento.

Logo depois da crise de 2002, teve que sair a trabalhar fora como assalariado rural (alambrador), e há 4 anos decidiu dedicar-se completamente à produção, mudando o sistema de produção da UPA de uma cria a um ciclo completo, vendendo novilhos de 490 kg diretamente para o frigorífico (sem comissão do intermediário), e produção de cordeiro pesado (vendendo 80 animais de aproximadamente 45 kg). O sistema vegetal é principalmente a base a de campo nativo e um subsistema de 30 ha de pastagem implantada. O capital de giro provém do financiamento externo de dois bancos (*BROU* e *Nuevo Banco Comercial*).

A produção de pastagem é um sistema estabilizado, semeando estabilizada 7,5 ha anuais de sorgo e, posteriormente, uma pastagem de *trébol blanco* e *lotus Rincón*. Com isto, possui 30 ha de pastagem implantadas em 4 glebas, renovando uma parcela de 7,5 ha a cada ano. O restante das glebas é fertilizado todo ano e todo o trabalho é realizado pelo produtor. A assistência técnica até 2006 consistia em um agrônomo, fornecido pelo município que brindava um serviço frequente. Posteriormente, só assistência esporádica.

O itinerário técnico da pecuária consiste em serviço estacional de 4 meses de novembro a fevereiro. Desmame temporário de 15 dias com “tablilha” no começo do serviço. Os touros estão permanentemente nas pastagens semeadas, e não realiza a revisão sanitária prévia ao serviço. O rebanho principal das vacas de cria não recebe qualquer suplementação de forragem, só vitaminas e minerais. As vacas de pior condição corporal e as novilhas antes de seu primeiro serviço são separadas e colocadas nas melhores pastagens.

Tem assistência veterinária, também esporádica que realiza o diagnóstico de gestação. Os tratamentos para os bovinos são as vacinações obrigatórias para a febre aftosa e opcionais contra a gangrena. Os tratamentos antiparasitários são para controlar as populações de carrapato (*Boophilus microplus*) realizando aplicações até mensais e contra ‘saguaypé’ (*Fasciola hepatica*) entre outros parasitos internos, até 5 aplicações no ano. Os ovinos recebem vacinação (os cordeiros) preventiva de *ectima* e 5 tratamentos contra parasitas internos para todo o rebanho.

Os principais resultados do ciclo produtivo da UPA 3 são apresentados na tabela 15. Ao praticar-se um ciclo completo, obtém-se uma melhor produção por unidade de área (se comparado com as UPAs de cria), e embora a relação PB/CI seja bastante elevada, o VAB por ha e absoluto é elevado. Os principais ingressos provêm da venda de novilhos gordos, que chega a vender animais gordos (490 kg) e a um bom preço e sem pagamento ao intermediário. Contudo, a venda de vacas de invernada aporta importantes ingressos a UPA (ver Anexo III).

Os principais custos são para a produção de pastagens e o restante corresponde a produtos e serviços veterinários. Possui instalações produtivas simples que não elevam muito a fração de consumo desses meios de produção. Com isto, a UPA obtém uma muito aceitável eficiência econômica, identificada pelo elevado VAL, que é distribuído principalmente nos arrendamentos (sendo o arrendamento que paga à família muito barato) que retornam à família, impostos, e os juros de interesse.

Assim, a UPA 3 consegue a reprodução ampliada (acumulação), se comparado o NRS com a RA. Além disso, obtém uma RA/ha bem maior que a UPA 2, porém uma menor RA total, o que é produto da escala (a SAU utilizada por uma e outra das unidades).

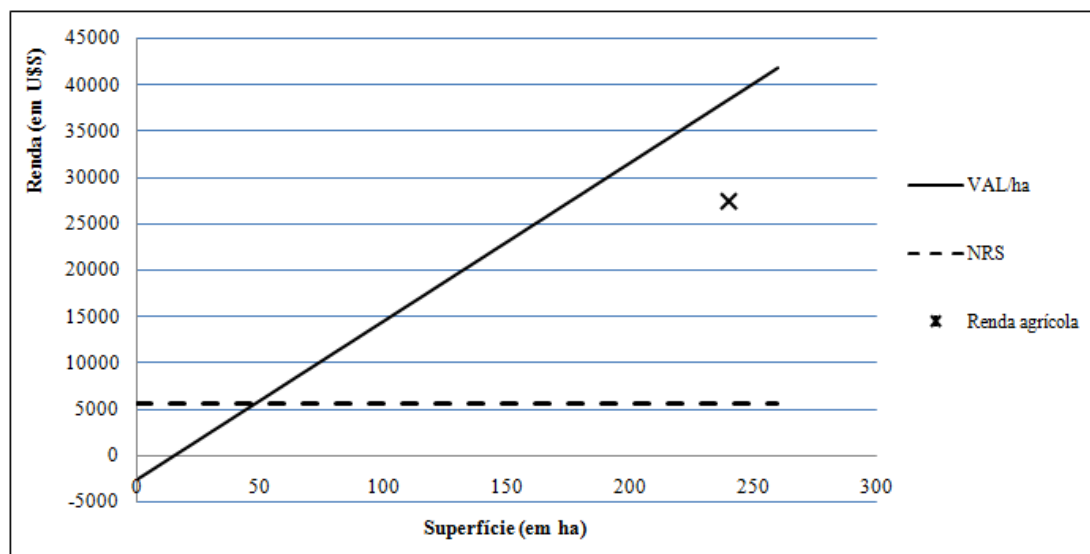
Tabela 15. Indicadores de Resultado Anual da Unidade de Produção Agrícola³

Resultado econômico da UPA 3	
UTH	1,0
SAU	241
Produto bruto (PB)	U\$S 51.733
Consumo intermediário (CI)	U\$S 10.502
PB / CI	4,93
PB/ha	214,3 U\$S/ha
CI/ha	43,5U\$S/ha
Valor Agregado Bruto (VAB) (PB-CI)	U\$S 41.230
VAB/ha	170,8 U\$S/ha
Total Depreciação (DEP)	U\$S 2.614
Valor Agregado Líquido (VAL) (VAB-DEP)	U\$S 38.617
Distribuição do Valor Agregado (DVA)	U\$S 10.864
Renda Agrícola (RA) (VAL-DVA)	U\$S 27.753
RA/ha	115 U\$S/ha
Nível de Reprodução Simples (anual) (NRS)	U\$S 5.581

Fonte: Elaborado pelo autor.

Neste caso, o nível de reprodução simples é atingido pela UPA com quase 50 ha, semelhante à UPA 2, chegando aos 241 ha, a uma reprodução ampliada. A preocupação do produtor, no caso da família decidir vender o campo, é conseguir uma área semelhante a que, hoje, utiliza. Assim, com a renda agrícola atual, o produtor tem um poder de compra de 11 ha anuais, e levaria 14 anos para comprar a superfície que, hoje, arrenda.

Os objetivos a futuro do produtor são de manter e melhorar a produção. O rebanho ovino tenta-se manter: continuar a vender todos os cordeiros e renovar as matrizes. Por sua vez, a produção bovina tenta-se aumentar o máximo possível, dentro dos limites impostos pela propriedade da terra. O produtor gostaria de comprar a terra que, hoje, arrenda, para não mais pagar arrendamentos, mas reconhece que isso não é possível com o nível atual de preços. Opta então por duas estratégias: tentar acumular o máximo possível a partir da “reprodução ampliada” desta UPA, e ampliar a produção nas terras cedidas pelo INC. Este produtor é parte do mesmo grupo que o produtor da UPA 2 (Grupo Barriga Negra), e que, como já foi comentado, ainda não começou a comercializar a produção.



Gráfica 26. Relação do Valor Agregado Líquido e Nível de Reprodução Simples para a Unidade de Produção Agrícola 3

Fonte: Elaborado pelo autor.

Os casos demonstram que os sistemas de produção em campos sem florestação (ou onde o silvo-pastoreio não é o principal sistema de alimentação) e que consigam realizar algum melhoramento nas pastagens, permitem atingir o patamar de reprodução simples por trabalhador com uma superfície entre 50 e 70 ha em propriedade (sem pagamento de arrendamento). Já os sistemas em silvo-pastoreio necessitam de uma superfície mínima de 180 ha em propriedade. Com relação às intervenções técnicas para os três sistemas, parece pouco possível incluir novos melhoramentos, tanto na UPA1 que quase não possui superfície própria, quanto nas UPAs 2 e 3, que já atingiram uma superfície considerável a ser melhorada (considerando obviamente os solos rochosos da zona). A diferença nos canais de comercialização (feira, consignatário, “pantalha”), embora se apropriem de uma porção considerável do valor agregado, geralmente, não representa um impacto muito importante devido a que as menores comissões vão acompanhadas de piores preços ou de outros gastos (frete) e, portanto, nivelam-se. O sistema que consegue agregar mais valor (o ciclo completo) ainda se beneficia de não pagar comissão, que permite distribuir melhor o valor agregado.

O que resulta claro é que os arrendamentos realizados nas terras das empresas florestais, além de ser muito menos produtivos e conseguem apropriar-se de uma porção muito importante do PB, quase inviabilizando a atividade nestas áreas. Porém, alguns

produtores não têm muitas alternativas a isto, devido a que são arrendamentos, por ha, muito mais baratos.

Mas a principal conclusão surgida da simulação realizada (muito otimista enquanto aos preços da terra e ao nível de poupança dos produtores) é que ainda os sistemas que asseguram uma reprodução ampliada, precisariam entre 14 e 38 anos para conseguir comprar a terra e ampliar sua área (ou assegurar a área que, hoje, arrendam) de modo a manter-se na reprodução ampliada atual.

Portanto, a estratégia que desenvolveram os produtores baseia-se em: a UPA 1 na pluriatividade com trabalhos de assalariado ou serviços e atividades comerciais para atingir uma reprodução simples da família; e as UPAs 2 e 3 têm procurado opções coletivas, agrupando-se e conseguindo terra do INC, numa colônia próxima de Barriga Negra - Sierras Blancas, o que será abordado a seguir.

6.4 Estratégias desenvolvidas pelos sistemas de produção

6.4.1 Ampliação da produção (*“porteiros para adentro”*)

Intensificação das práticas produtivas

Dadas às características topográficas da região e dos próprios produtores, a incorporação de tecnologias fica restrita a umas poucas medidas de manejo (principalmente no manejo reprodutivo ou os melhoramentos extensivos de pastagens implantadas ou melhoramentos no campo nativo). Não foram identificados manejos nutricionais com insumos externos (ração, silagem, etc.), porém, poderia ser uma opção desde que se ajustem aos custos de produção. As estratégias que vêm estimulando as organizações de produtores a partir dos técnicos apontam à incorporação de tecnologias de processo, com práticas de baixo custo ou custo zero, principalmente com a incorporação de medidas de manejo do campo nativo (informante 12).

Diversificação da produção

Não se acharam casos representativos de diversificação da produção. É comum nos produtores pecuaristas do Uruguai complementar as rendas a partir do assalariamento, mas não tanto incorporando outras atividades. A principal e mais adaptada alternativa para a zona seria a reincorporação da produção comercial ovina de corte (cordeiro pesado) que se vem trabalhando ainda por alguns produtores, e tirando a ovelha de seu status apenas de produção para autoconsumo. Porém, isto encontra a limitante do aumento da população dos predadores, a causa do aumento das superfícies florestadas.

Apenas alguns produtores médios incorporaram a florestação como um investimento, mas que não tem representatividade na região. A diversificação com plantio de eucalipto requer de escala e, portanto, não é muito viável para os pequenos produtores (por deixar menor área para a produção pecuária).

Ampliação da área: compras ou arrendamentos

Como surge expressivamente nas entrevistas e do estudo do capítulo anterior, a compra de terras, com esse nível de preços é “proibida” para os pequenos produtores. Fica apenas a possibilidade do arrendamento de campos, os quais estão atingindo patamares que também limitam o acesso deles. As terras sem florestação aumentaram muito o preço de venda e arrendamento e ficaram muito caras para o tipo de produção que praticam os pequenos produtores dessa microrregião. Portanto, os produtores acessam quase exclusivamente a terras florestadas (silvo-pastoreio) ou a terras de vizinhos que circunstancialmente não estão produzindo (por sucessão ou por idade, por exemplo).

6.4.2 Estratégias coletivas (“*porteiras para fora*”)

Nestas estratégias, aparecem os aspectos mais interessantes e talvez as melhores opções que os produtores da região podem lançar mão.

Acesso a terras do Instituto Nacional de Colonização – INC

Aqui aparece uma alternativa muito interessante, porém ainda de baixa expressão em nível do departamento ou do país. Até o ano 2011 o INC tinha 8.646 ha adjudicados no departamento, distribuídas entre colônias e imóveis (INC, 2011). No marco das modificações na lei de Colonização, em 2008, foram incorporadas 3.373 ha de terras estatais (do Banco de Seguros del Estado), das quais, em 2012, foram adjudicadas 1.966 para a conformação da Colônia Juan José Morosoli Porrini, situada no 3º distrito. A estratégia do INC, nos últimos anos, foi salientar a associação e a produção coletiva, e, nessa lógica, as terras da nova colônia foram adjudicadas a quatro grupos. Dois desses grupos têm integrantes que moram na zona homogênea: *Grupo Barriga Negra* que ocupa uma fração de 292 ha (com um índice de produtividade CO.N.E.A.T. de 58) e *Grupo de las Sierras*, de 564 ha (índice de produtividade 44) (INC, 2013b). As terras restantes (1.407 ha) serão adjudicadas proximamente, também a grupos da região⁹⁰.

Na colônia Morosoli, as estratégias produtivas respondem geralmente a uma ampliação da área de produção (aumento de escala), exceto um grupo que realizaria atividades novas vinculadas com a cria ovina (para terminar o ciclo completo nos estabelecimentos individuais). Isto também reforça a possibilidade de que é possível e necessária a reativação produtiva da cria ovina.

Organização grupal

A organização grupal pode expressar-se em experiências de comercialização conjunta dos produtos (principalmente a compra) e os trabalhos a partir das organizações de produtores (agremiações, sociedades de fomento, etc.)

Com relação à comercialização conjunta, na zona homogênea, existem casos de venda dos produtos, mas é limitada a familiares. As experiências conhecidas de comercialização em grupos pertencem a outras regiões que se vinculavam comprando a produtores de *Barriga Negra* e *Sierras Blancas*. Alguns produtores da região, noutras épocas, conseguiram algum nível de associação para organizar as vendas de cordeiros para o engorde fora da zona, principalmente em *Villa del Rosario*. Na atualidade, os grupos existentes vinculam-se com a

⁹⁰ Incorporadas essas terras somariam 12.019 ha do INC no departamento de Lavalleja, que possui 950 mil ha de área produtiva (1,27% da superfície total).

experiência do campo do INC, no qual a comercialização é mais uma ferramenta. Muitas outras experiências menos organizadas não prosperaram, não apenas na zona de estudo, mas no geral no departamento. “A sociedade de fomento de Ortiz (na zona sul do departamento) tem incentivado esta estratégia com vendas diretas ao frigorífico Solís, porém parece existir uma fidelidade com os intermediários que predomina antes essas estratégias” (informante 3).

Quanto ao trabalho das organizações de produtores, já foi comentada a existência da *Agremiación Rural Francisco Cal* que recomeçou suas atividades no ano 2008. A participação conjunta de produtores na Mesa de Desarrollo Rural⁹¹ e um trabalho ativo do MGAP através da DGDR estimularam o fortalecimento institucional como estratégia de gerar desenvolvimento nas localidades. A partir da reabertura da organização, os grupos encontraram respaldo formal para a participação nos projetos do MGAP, acessaram às terras do INC, criaram cursos de capacitação diversos e forneceram outros serviços menores. Claramente, esse pode ser o caminho para pensar outras linhas de ação na gestão das unidades de produção, desde melhorar a comercialização, capacitar os produtores, e fortalecer sua participação na definição de políticas locais (ou macro), por exemplo, que atendam a demanda de terras por vias complementares ao INC.

As estratégias de fortalecimento organizacional que vêm se trabalhando são em longo prazo e apontam a empoderar os produtores a partir das organizações. O intercâmbio com os produtores que tem acontecido nos últimos anos permite entrar mais em contato com os problemas reais que eles colocam, e que no geral não se restringem aos aspectos produtivos: “os problemas da gente são outros, apesar de estarem ligados à renda” (informante 6). E também se aponta para uma crítica: que os projetos desenvolvidos nos últimos anos não atingem aquela faixa de produtores que estão em maior risco, a assistência técnica e os serviços de extensão rural não chegam aos produtores de forma adequada. Os projetos individuais não vinculam aos técnicos com a dinâmica dos sistemas de produção, mas se vinculam de forma mais burocrática. O acesso à capacitação também cai no mesmo erro de não apontar para a o público alvo que mais o necessita (informante 6).

⁹¹ Espaços formais cujo objetivo é a criação de institucionalidade a partir da participação dos produtores na definição das políticas locais. São uma estrutura definida por lei e integrada aos Consejos Agropecuarios Departamentales.

6.4.3 Abandono da produção: vendas ou arrendamentos (“*porteiras e para fora*”)

Finalmente, o caminho seguido por um importante número de produtores é o abandono da produção, seja através da venda ou através dos arrendamentos. Este último foi evidenciado em casos de sucessão ou viuvez de produtores que estavam muito ligados à produção e à zona. Assim, uma vez que morre o principal integrante (enquanto à tomada de decisões ou em mão-de-obra), antes da venda, opta-se pelo arrendamento, principalmente a vizinhos que tinham os mesmos sistemas de produção. Porém, na maioria dos casos, isto não é mais do que uma transição para a venda definitiva.

As causas para a venda são múltiplas. Somada à anterior, estão o envelhecimento da população sem que os filhos assegurem a continuidade da produção e o efeito negativo das crises, como as principais causas de venda. O preço da terra como uma causa para a venda não surgiu naturalmente em várias das entrevistas, porém é claro que é um pano de fundo presente em todas as decisões. Assim, se comparado com o aumento nos preços urbanos (descritos no capítulo anterior), é claro que a venda da terra logo após a crise de 2002 permitia apenas honrar as dívidas, mas, depois de 2006, com a alta nos preços fundiários, permitiu a um considerável número de produtores sair do campo e melhorar sua qualidade de vida.

6.5 Conclusões do capítulo

Conforme apresentado na revisão teórica sobre o mercado de terras, a configuração local (com base nas condições naturais, mercados de produtos e de terra, a estrutura e dinâmica fundiária e a configuração histórica) define como se traduzem as dinâmicas do mercado de terras global (em nível nacional) nos departamentos e nas localidades em particular.

A partir de um entorno dos sistemas de produção, a configuração local também condiciona as possibilidades futuras de evolução dos sistemas de produção. As atividades de produção pecuária é possível a geração de renda para as famílias a um nível que permita a reprodução dos sistemas de produção, ainda possibilitando uma reprodução ampliada num grupo muito representativo da região (45% das UPAs), os pecuaristas de reprodução ampliada. Porém, as condições de posse da terra são determinantes para a viabilidade desses

sistemas a mais ainda dos sistemas pluriativos de reprodução simples. Nestes dois casos (que representam 66% das UPAs da zona), é preciso o trabalho de uma ou duas gerações para atingir a compra da terra que atualmente utilizam de outrem. Os sistemas são viáveis na conjuntura atual, mas ficam muito frágeis sem a propriedade da terra, e não parece terem condições da compra dessas áreas.

É possível, segundo a análise das condições atuais que nos próximos anos e sem uma intervenção pública forte, que a florestação como produção e as empresas florestais como sistemas de produção continuem a ampliar-se e a concentrar terra. Isto responde ao fato de que são sistemas altamente rentáveis, que precisam de escala (e de aumentar a escala) e que têm condições de pagar elevados preços pela terra (com relação aos outros sistemas da região). Mas também a possibilidade de expansão da florestação encontra sua explicação na regressão dos sistemas pecuários, pelo envelhecimento da população, das rendas obtidas nas UPAs de menor tamanho e daquelas que precisam arrendar para atingir o nível de reprodução simples, vinculado com a dinâmica das relações de preços insumos – produtos – terra. É muito provável que, daqui a alguns anos, o processo de concentração de terras e expulsão dos pequenos produtores continue e, inclusive, intensifique-se, levando a uma homogeneização do território por exclusão dos pequenos e médios produtores.

7 CONCLUSÕES E CONSIDERAÇÕES FINAIS

7.1 Conclusões

No Uruguai, nos últimos anos, tem acontecido uma forte diminuição da quantidade de estabelecimentos totais e principalmente das unidades menores a 500 ha, processo associado à estrangeirização (ou “anonimação”) e concentração da propriedade fundiária. Concomitantemente, no período de 2000 – 2011, o aumento na procura pela terra levou a um dinâmico mercado fundiário a partir das operações de venda e arrendamento e as superfícies que trocaram de mãos que atingiu um equivalente a 94% da superfície produtiva do país. Esse processo foi acompanhado por um importante aumento nos preços de arrendamento e, maior ainda, nos preços de venda.

Perante esses processos, no país, lançou-se a hipótese que os preços da terra e o mercado fundiário promovem a exclusão dos produtores no Uruguai, atuando como um fator de diferenciação dos sistemas de produção. Assim, o trabalho teve como objetivo explicar a influência no mercado de terras (estrutura e funcionamento) e dos preços fundiários sobre os sistemas de produção familiares pecuaristas da zona homogênea de Barriga Negra e Sierras Blancas no departamento de Lavalleja. Para tanto, em primeira instância, foi necessário um estudo sobre a estrutura e o funcionamento do mercado de terras e um estudo teórico de como se origina a renda da terra que afeta diretamente o preço da terra, levando especial atenção a suas variantes e sua evolução no contexto atual de domínio do grande capital na agricultura. Posteriormente, foi realizado um estudo do mercado de terras no Uruguai, conhecendo sua estrutura e funcionamento, para entender de que forma afetaram-se os preços fundiários. O recorte temporal escolhido responde ao período de 2000 a 2011, em coincidência com os últimos censos agropecuários. O recorte geográfico, coerente com as categorias de estudo trabalhadas, teve como metodologia a Análise – Diagnóstico dos Sistemas Agrários, baseada na teoria das transformações históricas e da diferenciação geográfica dos sistemas agrários. Assim, foi definido o recorte na zona homogênea de Barriga Negra e Sierras Blancas no 6º distrito do departamento de Lavalleja. Nesta zona, foi realizada uma tipologia dos sistemas de produção e foram escolhidos casos modais de algumas delas para determinar a capacidade de reprodução das unidades de produção típicas e representativas da microrregião e também conhecer como os produtores interpretam os sinais do mercado fundiário e reagem a ele com

o abandono da produção ou com estratégias de aumento da produção (individuais ou coletivas).

Os principais resultados demonstram que o mercado de terras acompanhou as tendências gerais dos mercados e da economia do país e da região. Assim as políticas que afetam o mercado de terras são coerentes com as políticas de promoção de um modelo de desenvolvimento baseado no incentivo dos investimentos a partir da captação de capitais nacionais e, principalmente, estrangeiros. A concepção teórica que rege as políticas desse modelo implementado no Uruguai nos últimos anos, com abertura comercial, primarização das exportações, promoção dos investimentos privados e captação de capitais, responde a um modelo neoclássico da economia.

Os resultados mostram, por sua vez, que a aplicação desse modelo teve pontos positivos, com o grande aumento das exportações e do PIB e o desenvolvimento de uma infraestrutura de acordo a esse modelo (portos, rodovias, zonas francas, etc.). Porém, na distribuição dos benefícios, esse modelo tem se caracterizado pela apropriação da riqueza por parte do capital e dos proprietários fundiários. Já nos últimos anos, a política de aumento real dos salários levou a uma nova redistribuição da riqueza no país, beneficiando as classes trabalhadoras.

Embora isto, considerando a vida rural e a produção agropecuária, a tendência parece ser mais complexa. A aplicação do modelo neoliberal levou a uma forte exclusão da produção familiar de pequena escala o que determinou que apenas em 11 anos desaparecessem mais de 20% dos estabelecimentos rurais, sendo quase a totalidade deles, os estabelecimentos menores de 500 ha. Nesse período, a promoção de políticas de desenvolvimento rural, por parte principalmente da DGDR, em parte parece contraditória com as políticas gerais que o estado (inclusive o restante do MGAP) aplicou, sendo os primeiros mais de caráter compensatório. Por sua vez, o aumento dos salários reais leva a um aumento do custo de oportunidade da mão-de-obra e, nesse sentido, pressiona para que a produção familiar libere mão-de-obra para o trabalho rural e urbano que o demanda muito (sobretudo no setor rural).

Com relação ao estudo do mercado de terras, os resultados demonstraram que existe um maior interesse pela terra em períodos de alta nos preços e, ao contrário, uma diminuição na procura (nas compras de terra) nos momentos de preços decrescentes. Isto, que é a essência do comportamento especulativo fundiário, evidencia-se também na comparação da dinâmica dos preços fundiários gerais e o preço de venda de terra em particular, com outras variáveis (insumos, produtos, ativos financeiros reais como o setor imobiliário urbano, taxa de inflação

e de juros). Assim, o preço da terra aumentou muito mais do acréscimo que sofreu qualquer outra variável comparativa, e, sobretudo, mais do que os próprios ganhos que pode fornecer a terra, o que é demonstrado com a avaliação a preços constantes em que, ainda com preços dos produtos decrescentes, o preço da terra continua a aumentar.

Se o preço de equilíbrio da terra é superior ao valor presente da renda que esta pode gerar é por causa das imperfeições provocadas pela especulação. O preço da terra aumentou mais do que o preço dos arrendamentos, e como estes refletem mais fielmente a renda da terra (embora também possam ser especulativos), a diferença entre a evolução dos arrendamentos e do preço da terra no Uruguai é produto de um processo especulativo que pressionou à alta.

No caso do Uruguai na pós-crise de 2002, não pareceria manifestar-se a especulação típica na retenção de terras, mas principalmente na compra especulativa. É que se grande parte dos produtores deviam, coercitivamente, vender suas terras para honrar as dívidas, os especuladores compravam (“fazendo bons negócios”) pela expectativa de aumento posterior ou mesmo como reserva de valor (“porque a terra não pode ser roubada”).

No estudo global dos preços fundiários, verifica-se que constituem uma barreira para o acesso dos produtores a terra, assim como para impedir que os que têm um tamanho sub ótimo possam acessar a uma escala que lhes permita atingir uma reprodução simples (com rendas exclusivamente agrárias). Por sua vez, também opera como gatilho ante a possibilidade de venda da terra como forma de fugir de um meio historicamente marcado pelas crises recorrentes e a baixa rentabilidade. Assim, o preço da terra promove a saída dos produtores tradicionais do meio rural, sejam estes eficientes ou ineficientes. Não importa uma conjuntural e circunstancial eficiência econômica num contexto de êxodo rural de mais de 50 anos de duração, com uma população rural muito envelhecida, que mora em localidades com infraestrutura que ainda não dá conta das suas necessidades. Aliás, com preços fundiários rurais tentadores que são muito superiores aos preços urbanos.

Como corolário, o mercado de terras estrutura-se para que os pequenos produtores mais pobres não possam acessar ao crédito fundiário, em parte pela ausência de créditos específicos e adaptados para suas condições e, em parte, pela falta de condições destes produtores de possuir uma garantia que lhes permita acesso ao financiamento (que, ironicamente, quase sempre é uma propriedade). Por outra parte, no período tem aumentado muito o custo de oportunidade da mão-de-obra, evidenciado nos preços dos salários mínimos (para atividades rurais e urbanas), o que atinge diretamente aqueles produtores sem terra ou com pouca terra que não alcançam uma reprodução simples da família.

Portanto, é possível concluir que os preços fundiários afetam a dinâmica toda do espaço rural, incluídos os sistemas de produção, promovendo a exclusão e o abandono da produção mesmo em condições de auge da agropecuária. Porém, o mecanismo não é o típico dos fatores de diferenciação como colocam Mazoyer e Roudart no sentido de levar a uma diferenciação no espaço geográfico, com desigualdades. O modelo atual, que opera no meio rural estudado, é altamente padronizador e promove uma estrutura fundiária de média a grande escala, que homogeneiza o meio ao excluir aquelas unidades pequenas.

Do mesmo modo, o mercado de terras e os preços da terra obrigam àqueles estabelecimentos pequenos (ou médios) a ficar dependentes dos arrendamentos para conseguir uma escala suficiente, e atingir o patamar de reprodução ampliada que lhes permita a compra da terra. Assim, o aumento no preço da terra leva a que as pequenas unidades de produção tenham muitas dificuldades para adaptarem-se ao modelo por causa da sua escala, a tal ponto que a intensificação (em capital, tecnologia ou mão-de-obra) e as melhoras técnicas nas UPA, podem contribuir para melhorar os ingressos para atingir a reprodução simples e até uma reprodução ampliada, porém com esse nível de preços, dificilmente permita uma poupança necessária para a compra da terra para não depender dos arrendamentos.

Desta forma, sem um processo de intervenção estatal, essas unidades pequenas tendem a desaparecer e se elas continuam a existir é só por conta que os produtores (alguns deles já idosos e sem sucessão) têm apego a terra e ao trabalho de campo que é o único que sabem fazer e porque complementam as atividades com trabalhos fora. Assim, as formas de intervenção neste contexto favorável para a agropecuária no Uruguai requerem outras medidas além da promoção da produção. É imprescindível uma apoio direto para o acesso a terra daqueles produtores sem terra ou com pouca terra, que passem pelo fortalecimento das organizações e do suporte (técnico, econômico, legal e financeiro).

Porém, o principal na intervenção sobre o meio rural é definir o modelo de desenvolvimento que se promove e, com isso, a estrutura fundiária, o modelo de produção, as produções específicas que se promovem, etc. E isso, embora no Uruguai existam algumas contra tendências (os projetos de desenvolvimento rural da DGDR, o fortalecimento das organizações o apoio à produção coletiva e as ações do Instituto de Colonização), parece apontar para a primarização das exportações, nas que o meio rural joga um papel essencial. Nesse contexto, intervir exclusivamente no mercado de terras pouco aportaria a melhorar um processo de concentração, estrangeirização, anonimação da terra, porque isso mesmo acontece em diversos pontos das cadeias de produção agroindustrial.

7.2 Considerações finais

Como considerações finais, pretende-se apontar alguns aspectos que não foram incluídos no presente trabalho, mas que poderiam ser importantes para aprofundar na interpretação da diferenciação dos sistemas de produção a partir do mercado de terras.

Em primeira instância, o estudo poderia continuar nos seguintes anos após o período que se avaliou (2000-2011) devido a que apresentaria as tendências mais atuais da evolução das vendas e dos preços fundiários. Também seria interessante ampliar o estudo com a análise de um número maior de UPAs para compreender melhor as dinâmicas locais e captar outras lógicas de reprodução e interação entre os sistemas. Faltou analisar mais casos modais da tipologia proposta, o que não foi possível de realizar nas condições desta pesquisa. O estudo também poderia ser estendido a outras regiões dentro da zona central ou mesmo dentro do departamento para conhecer melhor como se traduzem as dinâmicas regionais e nacionais nos mercados locais de todo o departamento.

Finalmente, seria importante complementar o estudo a partir de outras simulações e análises econométricas que aportem novas interpretações sobre algumas dinâmicas dos preços e de diferentes variáveis. Desta forma, poderia demonstrar-se como estas variáveis operam na formação dos preços fundiários e, assim, lançar luz sobre a compreensão dos processos que levam à diminuição das unidades de produção familiares e ao processo de concentração fundiária.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ANTÍA, F. La economía uruguaya desde el restablecimiento de la democracia: 1955-2000 In: INSTITUTO DE ECONOMÍA. **El Uruguay del siglo XX**. Tomo I: La economía. Montevideo: Ediciones de la Banda Oriental, 2001. p. 132-151.

ARBELETCHÉ, P.; CARBALLO, C. La expansión agrícola en Uruguay: algunas de sus principales consecuencias. **Revista de Desarrollo Rural y Cooperativismo Agrario**, Zaragoza, año 2008-2009, n. 12, p. 7-20, 2010.

BAUER, C. J. Activos líquidos: derechos de aguas, mercados de aguas y consecuencias para los mercados de tierras rurales. In: TEJO, P. (Comp.). **Mercado de tierras agrícolas en América Latina y el Caribe: una realidad incompleta**. Libros de la CEPAL, n 74. Santiago de Chile: CEPAL, 2003. cap. 3, p. 85-122.

BCU. BANCO CENTRAL DEL URUGUAY. **Tasas de interés bancarias**. Montevideo, 2014. Disponible em: <<http://www.bcu.gub.uy/Servicios-Financieros-SSF/Paginas/Series-Estadisticas-Tasas.aspx>>. Acceso em: 20 jan. 2014.

_____. **Indicadores de Cuentas Nacionales**. Montevideo, 2012. Disponible em: <<http://www.bcu.gub.uy/Estadisticas-e-Indicadores/Cuentas%20Nacionales/3trim2012/presentacion05.htm>>. Acceso em: 20 dic. 2012.

BERTALANFFY, L. von. **La teoría general de los sistemas**. Tradução: Juan Almela. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica, 1989. 336 p.

CAPRA, F. Das partes para o todo. In:_____. **A teia da vida: uma nova compreensão científica dos sistemas vivos**. Tradução: Newton Roberval Eicheemberg. São Paulo: Editora Cultrix, 1996. p. 23-36.

CARÁMBULA, M. et al. Biocombustibles y producción familiar en Uruguay: ¿una alianza posible? **Agrociencia**, Montevideo, v. 15, n. 1, p. 137-148, ene./jun. 2011.

CHONCHOL, J. **Sistemas agrarios en América Latina de la etapa prehispánica a la modernización conservadora**. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica, 1994. 445 p.

DAMAIS, G. **Algunas consideraciones teóricas sobre el concepto de sistema de producción**. Heredia: [], 1987. 17 p. mimeografiado.

DEAMBROSIS, C. Comportamiento histórico del precio de la tierra hasta el primer semestre del año 2010. In: INC. INSTITUTO NACIONAL DE COLONIZACIÓN. Montevideo: INC 2011a. Disponible em: <<http://www.colonizacion.com.uy/content/view/1721/46/>>. Acceso em: 12 set. 2013.

_____. **Características del valor de la tierra en el año 2010:** cifras preliminares. In: INC. INSTITUTO NACIONAL DE COLONIZACIÓN. Montevideo: INC 2011b. Disponible em: <<http://www.colonizacion.com.uy/content/view/1835/46/>>. Acceso em: 12 set. 2013.

DE JANVRY, A. Propiedad de la tierra y desarrollo económico. In: VARELA, C. (Coord). **El mercado y los precios de la tierra:** funcionamiento y mecanismos de intervención. Madrid: Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, 1988. p. 65-88.

DEERE, C.; DE JANVRY, A. A conceptual framework for the empirical analysis of peasants. **American Journal of Agricultural Economics**, Milwaukee, v. 61, n. 4, p. 601-611, nov. 1979.

DELGADO, G. C. **Do capital financeiro na agricultura à economia do agronegócio:** mudanças cíclicas em meio século (1965-2012). Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2012. 144 p.

DGDR. DIRECCIÓN GENERAL DE DESARROLLO RURAL. **Base de datos de Registro de Productores Familiares.** 15 jan 2014. Sem publicar.

_____. **Registro de productores familiares en Uruguay:** proceso y estado de situación, mayo 2013. Montevideo: MGAP, 2013. Disponible em: <<http://www.mgap.gub.uy/portal/hgxpp001.aspx?7,10,250,O,S,0,MNU;E;2;10;37;5;MNU;,>>>. Acceso em: 30 jun. 2013.

_____. **Informe com datos de Registro de productores familiares actualizado abril 2011.** Montevideo: MGAP, 2011. Disponible em: <<http://www.mgap.gub.uy/portal/hgxpp001.aspx?7,10,250,O,S,0,MNU;E;2;10;37;5;MNU;,>>>. Acceso em: 30 mai. 2013.

DGF. DIRECCIÓN GENERAL FORESTAL. **Monitoreo de los recursos forestales: inventario forestal nacional.** Montevideo: MGAP, 2010. 32 p. Disponible em: <<http://www2.opp.gub.uy/documentos/libroforestal.pdf>>. Acceso em: 1 nov. 2013.

DIAZ, P. (Coord.). **Observatorio de política de tierra:** informe n° 3, año 2012. Montevideo: Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, UdelaR, 2013. 93 p.

_____. (Coord.). **Observatorio de política de tierra**: informe n° 2, año 2010. Montevideo: Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, UdelaR, 2011. 91 p.

_____. (Coord.). **Observatorio de política de tierra**: informe n° 1, 2005-2009. Montevideo: Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, UdelaR, 2010. 84 p.

DIEA. DIRECCIÓN DE INVESTIGACIONES Y ESTADÍSTICAS AGROPECUARIAS. **Serie “Precio de la tierra”**: arrendamientos segundo semestre 2012. Montevideo: MGAP, 2014. Disponible em:

<<http://www.mgap.gub.uy/portal/hgxpp001.aspx?7,5,55,O,S,0,MNU;E;29;3;MNU;,>>. Acceso em: 25 jan. 2014.

_____. **Censo General Agropecuario 2011: recuentos preliminares, mayo 2013**.

Montevideo: MGAP, 2013a. Disponible em:

<<http://www.mgap.gub.uy/portal/hgxpp001.aspx?7,5,149,O,S,0,MNU;E;2;16;10;12;MNU;,%EF%BF%BD>>. Acceso em: 20 jun. 2013.

_____. **Serie “Precio de la tierra”**: arrendamientos segundo semestre 2013. Montevideo: MGAP, 2013b. Disponible em:

<<http://www.mgap.gub.uy/portal/hgxpp001.aspx?7,5,55,O,S,0,MNU;E;29;3;MNU;,>>. Acceso em: 25 abr. 2013.

_____. **Serie “Precio de la tierra”**: compraventas año 2011. Montevideo: MGAP, 2012a. Disponible em:

<<http://www.mgap.gub.uy/portal/hgxpp001.aspx?7,5,55,O,S,0,MNU;E;2;16;10;6;MNU;,>>. Acceso em: 25 abr. 2013.

_____. **Serie “Precio de la tierra”**: arrendamientos año 2011. Montevideo: MGAP, 2012b. Disponible em:

<<http://www.mgap.gub.uy/portal/hgxpp001.aspx?7,5,55,O,S,0,MNU;E;2;16;10;6;MNU;,>>. Acceso em: 25 abr. 2013.

_____. **Serie “Precio de la tierra”**: arrendamientos primer semestre 2012. Montevideo: MGAP, 2012c. Disponible em:

<<http://www.mgap.gub.uy/portal/hgxpp001.aspx?7,5,55,O,S,0,MNU;E;29;3;MNU;,>>. Acceso em: 1 fev. 2014.

_____. **Serie “Precio de la tierra”**: compraventas segundo semestre 2010. Montevideo: MGAP, 2011a. Disponible em:

<<http://www.mgap.gub.uy/portal/hgxpp001.aspx?7,5,55,O,S,0,MNU;E;2;16;10;6;MNU;,>>. Acceso em: 25 abr. 2013.

_____. **Serie “Precio de la tierra”**: arrendamientos 2º semestre 2010. Montevideo: MGAP, 2011b. Disponible em: <<http://www.mgap.gub.uy/portal/hgxpp001.aspx?7,5,55,O,S,0,MNU;E;2;16;10;6;MNU;,>>. Acesso em: 25 abr. 2013.

_____. **Tierra de uso agropecuario**: ventas y arrendamientos año 2008. Serie Trabajos Especiales n° 285. Montevideo: MGAP, 2010a. Disponible em: <<http://www.mgap.gub.uy/portal/hgxpp001.aspx?7,5,55,O,S,0,MNU;E;2;16;10;6;MNU;,>>. Acesso em: 25 abr. 2013.

_____. **Tierra de uso agropecuario**: ventas y arrendamientos año 2009. Serie Trabajos Especiales n° 296. Montevideo: MGAP, 2010b. Disponible em: <<http://www.mgap.gub.uy/portal/hgxpp001.aspx?7,5,55,O,S,0,MNU;E;2;16;10;6;MNU;,>>. Acesso em: 25 abr. 2013.

_____. **Serie “Precio de la tierra”**: compraventas primer semestre 2010. Montevideo: MGAP, 2010c. Disponible em: <<http://www.mgap.gub.uy/portal/hgxpp001.aspx?7,5,55,O,S,0,MNU;E;2;16;10;6;MNU;,>>. Acesso em: 25 abr. 2013.

_____. **Serie “Precio de la tierra”**: arrendamientos 1er semestre 2010. Montevideo: MGAP, 2010d. Disponible em: <<http://www.mgap.gub.uy/portal/hgxpp001.aspx?7,5,55,O,S,0,MNU;E;2;16;10;6;MNU;,>>. Acesso em: 25 abr. 2013.

_____. **Tierra de uso agropecuario**: ventas y arrendamientos período 2000-2007. Serie Trabajos Especiales n° 262. Montevideo: MGAP, 2008. 54 p. Disponible em <<http://www.mgap.gub.uy/portal/hgxpp001.aspx?7,5,55,O,S,0,MNU;E;2;16;10;6;MNU;,>>. Acesso en: 15 jul. 2012.

_____. **El precio de la tierra en el Uruguay**: ventas de tierra para uso agropecuario. Enero 2000 a junio de 2006. Serie Trabajos Especiales n° 250. Montevideo: MGAP, 2007? 32 p. Disponible em <<http://www.mgap.gub.uy/portal/hgxpp001.aspx?7,5,55,O,S,0,MNU;E;2;16;10;6;MNU;,>> Acesso em 25 abr. 2013.

_____. **SICA 2000**: Sistema de información del Censo General Agropecuario 2000. Montevideo, 2001? Versão 2.0.0. 1CD-ROM. Sistema operacional MS-DOS e manual de codificação.

DUFUMIER, M. **Projetos de desenvolvimento agrícola**: manual para especialistas. 2 ed. Salvador: EDUFBA, 2010. 326 p.

_____. La importancia de la tipología de las unidades de producción agrícola en el análisis de diagnóstico de realidades agrarias. In: ESCOBAR, G.; BERDEGUÉ, J. (Ed.). **Tipificación de sistemas de producción agrícola**. Santiago de Chile: RIMISP, 1990. p. 63-81.

EL PAIS. Banco República festeja sus 100 años de crédito rural. **El País**, Montevideo, 16 de mar. 2012. Disponible em: <http://historico.elpais.com.uy/suplemento/empresario/Banco-Republica-celebra-los-100-anos-del-credito-rural/elempre_630510_120316.html>. Acceso em: 1 fev. 2014.

FERRARI, J. M.; FREIRÍA, G.; URANGA, M. Evolución del precio de la tierra y su relación con algunos productos agropecuarios: principales tendencias del período 2000-2010. **Revista Plan Agropecuario**. n. 139, p. 56-59, ago. 2011.

FLORIT, P.; PIEDRACUEVA, M. Tierra y territorios rurales, usufructo de la tierra y presión de compra en el Uruguay. In: JORNADAS AGRARIAS INTERDISCIPLINARIAS DE ESTUDIOS AGRARIOS Y AGROINDUSTRIALES, 7., 2011, Buenos Aires. **Anais...** Buenos Aires: UBA, 2011. 1 CD-ROM.

FOLADORI, G. **Renta del suelo y acumulación de capital**. Montevideo: Trabajo y Capital. 2ª Edição. 2013. 193 p.

FOLADORI, G.; MELAZZI, G. La ganancia y sus formas: ganancia industrial y comercial; interés del capital; renta del suelo. In: _____. **La economía de la sociedad capitalista y sus crisis recurrentes**. Montevideo: Universidad de la República, Comisión Sectorial de Extensión y Actividades en el Medio (CSEAM), 2009. p. 64-73.

FOLADORI, G.; TOMMASINO, H. Una revisión crítica del enfoque sistémico aplicado a la producción agropecuaria. In: TOMMASINO, H; HEGEDUS, P. de. **Extensión: reflexiones para la intervención en el medio urbano y rural**. Montevideo: Departamento de Publicaciones de Facultad de Agronomía (UDELAR), 2006. cap 10, p. 181-195.

FRUGONI, G.; PEREIRA, I.; PANNIZA, S. Cadena de carne vacuna. In: URUGUAY. GABINETE PRODUCTIVO. **Cadenas de valor (I)**. Montevideo: Gabinete Productivo, 2008. p. 75-90.

GARCIA FILHO, D. P. **Análise e diagnóstico de sistemas agrários**. Guia metodológico. INCRA/FAO, 2011. 65 p.

GOMEZ, R. M. Los hombres. In: GOMILA, P. (Coord.). **Lavalleja**. Montevideo: Nuestra Tierra, 1970. p. 12-16. (Colección Los Departamentos, 5).

GONCALVES, J. S. Circuito pecuário do “boi que come floresta” e a reprodução da lógica de acumulação primitiva nos cercamentos da fronteira amazônica: uma discussão sobre a especulação financeira e a riqueza patrimonial. In: CIRCUITO DE DEBATES ACADÉMICOS DAS CIÊNCIAS HUMANAS, I; CONFERÊNCIA DO DESENVOLVIMENTO, II., 2011, Brasília. **Anais...** Brasília: Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, 2012. 17 p.

GONSALVES, G. **La problemática de la tierra en Uruguay: un recurso natural estratégico que merece de políticas de estado nacional y regional.** In: CADESYC. Montevideo: CADESYC, 2010. Disponível em: <http://cadesyc.org/aporte_guille_agro.html>. Acesso em: 15 jan. 2014.

GONZÁLEZ, H. Campaña sobre uso y manejo responsable del suelo. In: OPYPA. OFICINA DE PROGRAMACIÓN Y POLÍTICA AGROPECUARIA. **Anuario OPYPA 2008.** Montevideo: OPYPA, MGAP. 2009. p. 311-317.

GUEDES, E. PRIETO, M. **Estudio de las redes sociales y productivas de la 13ª seccional policial del departamento de Lavalleja.** 2009. 130 f. Monografía (Facultad de Veterinaria)–Universidad de la República, Montevideo. 2009.

GUTMAN, P. Interacción entre productores rurales y ambiente natural. In: GALLOPÍN, G. C. (Coord.) **El futuro ecológico de un continente: una visión prospectiva de la América Latina.** Volume 1. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica, 1995. cap. 12, p. 230-271.

HAGUETTE, T. M. F. **Metodologias qualitativas na sociologia.** Petrópolis: Vozes, 1987. 163 p.

INALE. INSTITUTO NACIONAL DE LECHE. **Exportaciones de lácteos por destino y por trimestre.** Montevideo, 2012. Disponível em: <<http://www.inale.org/innovaportal/v/653/1/innova.front/destinos.html>>. Acesso em: 9 jan. 2013.

INC. INSTITUTO NACIONAL DE COLONIZACIÓN. **Rendición de cuentas del Ing. Agr. Andrés Berterreche tras su renuncia a la presidencia del INC.** Montevideo, 2013a. Disponível em: <<http://www.colonizacion.com.uy/content/view/2750/36/>>. Acesso em: 1 fev. 2014.

_____. **Nueva colonia em Lavalleja: Colonia Juan José Morosoli.** Montevideo, 2013b. Disponível em: <<http://www.colonizacion.com.uy/content/view/2333/36/>>. Acesso em: 1 fev. 2014.

_____. **Incorporación de tierras.** Montevideo, 2011. Disponível em: <<http://www.colonizacion.com.uy/content/view/26/152/>>. Acesso em: 1 fev. 2014.

INE. INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA. **Índice de precios al consumo**. Montevideo, 2014. Disponível em: <<http://www.ine.gub.uy/preciosysalarios/ipc2008.asp?Indicador=ipc>>. Acesso em: 15 jan. 2014.

_____. **Censo 2011**. Montevideo, 2012a. Disponível em: <<http://www.ine.gub.uy/censos2011/index.html>>. Acesso em: 25 abr. 2013a

_____. **Indicadores de actividad y precios del sector inmobiliario**: año 2011. Montevideo, 2012b. Disponível em: <<http://www.ine.gub.uy/biblioteca/valorvenal/2011%20Publicacion%20indicadores%20inmobiliarios.pdf>>. Acesso em: 25 jan. 2014

_____. **Censo 2004 Fase I**. Montevideo, 2005. Disponível em: <http://www.ine.gub.uy/fase1new/TotalPais/divulgacion_TotalPais.asp>. Acesso em: 25 abr. 2013

IPEA. INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA. **Aquisição de terras por estrangeiros no Brasil**: uma avaliação jurídica e econômica. Texto para Discussão 1795. Rio de Janeiro: IPEA, 2012. 42 p.

JOUVE, P. **Comparaison des approches francophone et anglophone dans le domaine des recherches sur les systèmes de production agricole**. Document de travail du CIRAD-SAR n 6. Montpellier : CIRAD-SAR, 1995. 48 p.

LOPARDO, P. **Administración de sistemas económicos**: aspectos básicos. Montevideo: Oficina de Publicaciones de Facultad de Veterinaria (UDELAR), 2005. 29 p.

MANTERO et al. Complejo forestal celulósico – maderero. In: URUGUAY. GABINETE PRODUCTIVO. **Cadenas de valor (I)**. Montevideo: Gabinete Productivo, 2008. p. 91-115.

MARRERO et al. Cadena láctea. In: URUGUAY. GABINETE PRODUCTIVO. **Cadenas de valor (I)**. Montevideo: Gabinete Productivo, 2008. p. 75-90.

MARX, K. **O capital**: crítica da economia política. Livro 3. Volume 6. Tradução: Sant'Anna, R. Rio de Janeiro: Civilização brasileiro. 2008.

MAZOYER, M. Defendiendo al campesinado em um contexto de globalización. Roma: FAO, 2001. Disponível em: <<http://www.fao.org/worldfoodsummit/msd/Y1743s.pdf>>. Acesso em: 25 set. 2013.

_____. Origines et mécanismes de reproduction des inégalités régionales de développement agricole en Europe. **Économie rurale**. Agriculture et développement regional en Europe. n. 150-151, p. 25-33. jul./set.1982.

MAZOYER, M.; ROUDART, L. **História das agriculturas no mundo: do neolítico à crise contemporânea**. Tradução: Balduino Ferreira, C. F. F. São Paulo: Editora UNESP; Brasília, DF: NEAD, 2010. 568 p.

MELAZZI, G.; YOHAII, W. ¿Cuánto ganará Botnia? **Semanario Brecha**, Montevideo, 3 nov. 2007. Disponível em: <<http://www.guayubira.org.uy/2007/11/uruguay-cuanto-ganara-botnia/>>. Acesso em: 1 fev. 2014.

MÉNDEZ, R. Organización espacial del sistema económico. In:_____. **Geografía económica: la lógica espacial del capitalismo global**. Barcelona: Ariel, 1997. cap. 2, p. 23-69.

MGAP. MINISTERIO DE GANADERÍA, AGRICULTURA Y PESCA. Decreto n. 527/008 de 29 de jul de 2008. Estabelece a definição do conceito de produtor familiar. **Dirección General de Desarrollo Rural**. 2008. Disponível em: <<http://www.mgap.gub.uy/portal/hgxpp001.aspx?7,10,581,O,S,0,MNU;E;2;10;37;11;MNU>>. Acesso em: 25 jun. 2012.

_____. **Descripción de grupos de suelo CO.N.E.A.T.** Montevideo: MGAP, 1976. Disponível em: <<http://www.cebra.com.uy/renare/media/Descripci%C3%B3n-de-Grupos-de-Suelos-CONEAT-1.pdf>>. Acesso em: 25 jan. 2014.

MIGUEL, L. A. (Org) **Dinâmica e diferenciação de sistemas agrários**. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2009. 152p.

MIGUEL, L. A.; MAZOYER, M.; ROUDART, L. Abordagem sistêmica e sistemas agrários. In: MIGUEL, L. A. (Org.) **Dinâmica e diferenciação de sistemas agrários**. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2009. cap. 2, p. 11-38.

MINAYO, M. C. S. (Org.); DESLANDES, S. F.; GOMES, R. **Pesquisa social: teoria, método e criatividade**. 31 ed. Petrópolis: Vozes, 2012. 108 p.

NEUMANN, P. S.; FIALHO M. A. V. Agricultura familiar e sustentabilidade sistemas agrários. Santa Maria: UFSM, 2009. 71 p.

OLIVEIRA, A. U. de. A renda da terra. In:_____. **Modo capitalista de produção e agricultura**. São Paulo: Ática S.A. 1986. cap. 6, p. 73-78.

OLIVEIRA, N. A. P. de; FERREIRA, L. R. Determinantes do preço da terra no Brasil. In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA, 38., 2010, Salvador. **Anais...** Niterói: Associação Nacional dos Centros de Pós-Graduação em Economia, 2010. Disponível em: <http://www.anpec.org.br/encontro_2010.htm>. Acesso em: 21 dez. 2013.

OPYPA. OFICINA DE PROGRAMACIÓN Y POLÍTICA AGROPECUARIA. **Anuario OPYPA 2011**. Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca. Montevideo: OPYPA, MGAP. 2012.

OPYPA. OFICINA DE PROGRAMACIÓN Y POLÍTICA AGROPECUARIA. **Anuario OPYPA 2007**. Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca. Montevideo: OPYPA, MGAP. 2008.

OYHANTÇABAL, G. Los tres campos en la cuestión agraria en Uruguay. **Revista NERA**, São Paulo, ano 16, n. 22, p. 82-95, jan. /jun. 2013.

_____. ICIR: la batalla por la renta. **Rebelión**, Montevideo, 8 mar. 2013. 2013b. Disponível em: <<http://www.rebellion.org/noticia.php?id=164916>>. Acesso em: 1 fev. 2014.

OYHANTÇABAL, G.; NARBONDO, I. **Radiografía del agronegocio sojero**: descripción de los principales actores y los impactos socio-económicos em Uruguay. Montevideo: Redes AT. 2013. 140 p.

OZELAME, O.; MACHADO, J. A. D.; HEGEDUS, P. de. O enfoque sistêmico na extensão: desde sistemas “*hard*” a sistemas “*soft*”. **Agrociencia**, Montevideo, v. 6, n. 2, p. 53-60, jul./dez. 2002.

PANARIO, D. **Geomorfología del Uruguay**. Montevideo: Departamento de Publicaciones de Facultad de Humanidades y Ciencias – UdelaR, mimeografiado, 1988, 32 p.

PETIT, M. Cambios en la interpretación de la variación de los precios de la tierra. In: VARELA, C. (Coord.). **El mercado y los precios de la tierra**: funcionamiento y mecanismos de intervención. Madrid: Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, 1988. p. 47 -64.

PINHEIRO, S. L. G. O enfoque sistêmico e o desenvolvimento rural sustentável: uma oportunidade de mudança da abordagem *hard-system* para experiências com *soft-systems*. **Agroecologia e Desenvolvimento Rural Sustentável**, Porto Alegre, v. 1, n. 2, p. 27-37, abr./jun. 2000.

PIÑEIRO, D. E. El Caso de Uruguay. In: SOTO, F.; GÓMEZ, S. (Eds.). **Dinámicas del mercado de la tierra en América Latina y el Caribe: concentración y extranjerización**. Roma: ONU/FAO, Oficina Regional para América Latina y el Caribe, 2012. p 521-552.

PIÑEIRO, D. E.; FERNÁNDEZ, E. **Rentabilidad o muerte: la protesta rural en el Uruguay**. In: SERIE de informes de investigación, 32. Montevideo: Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales (UDELAR), 2002. Disponível em: <http://www.fagro.edu.uy/csocial/crisis/La_Protesta_Rural_en_el_Uruguay.pdf>. Acesso em: 20 jul. 2012.

PLATA, L. E. A. Dinâmica do preço da terra rural no Brasil: uma análise de co-integração. In: REYDON, B. P.; CORNÉLIO, F. N. M. (Org.). **Mercados de terra no Brasil: estrutura e dinâmica**. Brasília: NEAD, 2006. p. 125-153.

RANGEL, I. A questão agrária brasileira. In: SILVA, J. G. da. (Org.). **Questão agrária, industrialização e crise urbana no Brasil / Ignácio Rangel**. Porto Alegre: Ed. UFRGS, 2000a. p. 49-120.

_____. Estrutura agrária, sociedade e Estado. In: Silva, J. G. da. (Org.). **Questão agrária, industrialização e crise urbana no Brasil / Ignácio Rangel**. Porto Alegre: Ed. UFRGS, 2000b. p. 131-141.

_____. Questão agrária e agricultura. In: Silva, J. G. da. (Org.). **Questão agrária, industrialização e crise urbana no Brasil / Ignácio Rangel**. Porto Alegre: Ed. UFRGS, 2000c. p. 143-168.

REINSEL, R. D. Medidas de política agraria, directas e indirectas que afectan al mercado de la tierra en los Estados Unidos. In: VARELA, C. (Coord.). **El mercado y los precios de la tierra: funcionamiento y mecanismos de intervención**. Madrid: Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, 1988. p. 373-396.

RENARE. DIRECCIÓN GENERAL DE RECURSOS NATURALES RENOVABLES. **Texto de la ley 15.239**. Montevideo: RENARE, 2014. Disponível em: <http://www.cebra.com.uy/renare/wp-content/files_mf/1350403146Ley15.239_Suelos_.pdf>. Acesso em: 25 jan. 2014.

_____. **Grupos CO.N.E.A.T.** Montevideo: RENARE, 2013. Disponível em: <<http://www.cebra.com.uy/renare/suelos-y-aguas/coneat/grupos-coneat/>>. Acesso em: 25 jan. 2014.

REYDON, B. P. Introdução. In: REYDON, B. P.; CORNÉLIO, F. N. M. (Org.). **Mercados de terra no Brasil**: estrutura e dinâmica. Brasília: NEAD, 2006. p. 15-21.

REYDON, B. P.; BARRETO, G. O mercado de terras agrícolas da região cacauzeira da Bahia: um caso de preços candentes e expectativas voláteis. In: REYDON, B. P.; CORNÉLIO, F. N. M. (Org.). **Mercados de terra no Brasil**: estrutura e dinâmica. Brasília: NEAD, 2006, p. 337-351.

RICARDO, D. **Princípios de economia política e tributação**. Tradução: Sandroni, P. H. R.. São Paulo: Abril Cultural, 1982. 286 p. (Coleção Os Economistas).

ROCA, R. **La tasa de interes y sus principales determinantes**. Lima: Instituto de Investigaciones de Economía (FCE-UNMSM), 2002. 12 p.

SANDRONI, P. **Novíssimo dicionário de economia**. São Paulo: Best Seller, 1999. 649 p.

SANTOS, P. E.; OLIVEIRA, A. de; SILVA NETO, B. Sistemas Agrários, Sistemas Complexos. In: **III Congresso Brasileiro de Sistemas**: Prática Sistêmica em Situações de Complexidade, 2007, Florianópolis. Anais do III Congresso Brasileiro de Sistemas: Prática Sistêmica em Situações de Complexidade, 2007.

SEVERINO, A. J. Metodologia do trabalho científico. 22 ed. São Paulo: Cortez, 2002. 335 p.

SFR ORTÍZ. SOCIEDAD DE FOMENTO RURAL DE ORTÍZ. Descentralización es tarea de largo aliento que encontrará sus frutos en base a mucho trabajo: entrevista al Ing. Adolfo Beracochea, director departamental del MGAP. **Sembrando Futuro**, Lavalleja, terceira época, n. 10, p. 2-3, nov. 2009.

SILVA NETO, B. A agronomia e o desenvolvimento sustentável: por uma ciência da complexidade. **Desenvolvimento em questão**, Ijuí, v. 7, n. 13, p. 37-62, ene./jun. 2009.

SILVA NETO, B.; BASSO, D. (Org.) **Sistemas agrários do Rio Grande do Sul**: análise e recomendações de políticas. Ijuí: Editora Unijuí, 2005. 312 p.

SILVA NETO, B.; LIMA, A. J. P. de; BASSO, N. Conclusões dos estudos municipais. In: SILVA NETO, B.; BASSO, D. (Org.) **Sistemas agrários do Rio Grande do Sul**: análise e recomendações de políticas. Ijuí: Editora Unijuí, 2005. p. 269-276.

SINGER, P. Prefácio. In: RICARDO, D. **Princípios de economia política e tributação**. Tradução: Sandroni, P. H. R. São Paulo: Abril Cultural, 1982. 286 p. (Coleção Os Economistas).

SOTO, R. **El precio de mercado de la tierra desde una perspectiva económica**. Serie desarrollo productivo 163. Santiago de Chile: CEPAL, 2005. 35 p.

SOTO, F.; GÓMEZ, S. Introducción. In:_____. (Eds.). **Dinámicas del mercado de la tierra en América Latina y el Caribe**: concentración y extranjerización. Roma: ONU/FAO, Oficina Regional para América Latina y el Caribe, 2012. p 7-14.

TAMBLER, A. Recaudación y presión fiscal en el agro. In: OPYPA. OFICINA DE PROGRAMACIÓN Y POLÍTICA AGROPECUARIA. **Anuario OPYPA 2010**. Montevideo: OPYPA, MGAP, 2011. p. 347-352.

_____. Recaudación y presión fiscal en el agro. In: OPYPA. OFICINA DE PROGRAMACIÓN Y POLÍTICA AGROPECUARIA. **Anuario OPYPA 2006**. Montevideo: OPYPA, MGAP, 2007.

TEJO, P. Obstáculos en la activación de los mercados de tierras de la región. In: _____. (Comp.). **Mercado de tierras agrícolas en América Latina y el Caribe**: una realidad incompleta. Libros de la CEPAL, n 74. Santiago de Chile: CEPAL, 2003a. cap. 14, p 433-452.

_____. (Comp.). **Mercado de tierras agrícolas en América Latina y el Caribe**: una realidad incompleta. Libros de la CEPAL, n 74. Santiago de Chile: CEPAL, 2003b. 452 p.

TOMMASINO, H. 15 años de cambios en el agro uruguayo: impacto en la ganadería vacuna. In: OPYPA. OFICINA DE PROGRAMACIÓN Y POLÍTICA AGROPECUARIA. **Anuario OPYPA 2010**. Montevideo: OPYPA, MGAP, 2011.

TOMMASINO, H; BRUNO, Y. Algunos elementos para la definición de productores familiares, medios y grandes. In: OPYPA. OFICINA DE PROGRAMACIÓN Y POLÍTICA AGROPECUARIA. **Anuario OPYPA 2005**. Montevideo: OPYPA, MGAP, 2006.

TOMMASINO, H.; HEGEDUS, P. de. Enfoque de sistemas en la investigación y extensión agropecuaria. In: _____. **Extensión**: reflexiones para la intervención en el medio urbano y rural. Montevideo: Departamento de Publicaciones de Facultad de Agronomía (UdelaR), 2006. cap 9, p. 155-180.

TRIVELLI, C. **Agricultural land prices**. In: SD Dimensions. Roma: FAO, 1997. Disponível em: <<http://www.fao.org/WAICENT/FAOINFO/SUSTDEV/LTdirect/LTan0016.htm>>. Acesso em: 20 dez. 2013.

URUGUAY. **Lei 18.092**. Ditasse a titularidade do direito de propriedade sobre imóveis rurais e estabelecimentos agropecuários. Diario Oficial, 16 ene. 2007. n 27.161. Disponível em <<http://www.parlamento.gub.uy/leyes/AccesoTextoLey.asp?Ley=18092&Anchor=>>>. Acesso em 22 mai. 2013.

_____. **Lei 17.124**. Revoga-se o disposto pelo artigo 9 da lei 13.608, suas modificativas e concordantes. Diario Oficial, 6 jul. 1999. n 25.307. Disponível em <<http://www.parlamento.gub.uy/leyes/AccesoTextoLey.asp?Ley=17124&Anchor=>>>. Acesso em 21 nov. 2012.

_____. **Lei 16.906**. Ditam-se normas referidas à declaração dos investimentos realizados por inversores nacionais e estrangeiros no território nacional. Diario Oficial, 20 ene. 1998. n 24.955. Disponível em <<http://www.parlamento.gub.uy/leyes/AccesoTextoLey.asp?Ley=16906&Anchor=>>>. Acesso em 21 nov. 2012.

_____. **Lei 15.939**. Lei Florestal. Diario Oficial 9 feb, 1988. n 22.562. Disponível em <<http://www.parlamento.gub.uy/leyes/AccesoTextoLey.asp?Ley=15939&Anchor=>>>. Acesso em 21 nov. 2012.

URUGUAY XXI. **Promoción de Inversiones y Exportaciones**. Informe de comercio exterior de Uruguay, año 2012. Montevideo: Instituto de Promoción de inversiones y exportaciones, 2013a. 14 p. Disponível em: <<http://www.uruguayxxi.gub.uy/wp-content/uploads/2011/11/Informe-de-Comercio-Exterior-de-Uruguay-A%C3%B1o-2012.pdf>>. Acesso em 9 ene. 2013.

_____. **Sector forestal: oportunidades de inversión en Uruguay**. Montevideo: Instituto de Promoción de inversiones y exportaciones, 2013b. 38 p. Disponível em: <http://www.uruguayxxi.gub.uy/wp-content/uploads/2011/11/Sector-Forestal_UruguayXXI.pdf>. Acesso em 19 fev. 2013.

_____. **Zonas francas en Uruguay**. Montevideo: Instituto de Promoción de inversiones y exportaciones, 2013c. 26 p. Disponível em: <<http://www.uruguayxxi.gub.uy/wp-content/uploads/2011/12/Zonas-Francas-Diciembre-2013-UruguayXXI1.pdf>>. Acesso em 1 fev. 2014.

VARELA, C. Resumen y comentarios del coloquio. In:_____. (Coord.). **El mercado y los precios de la tierra: funcionamiento y mecanismos de intervención**. Madrid: Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, 1988a. p. 23-43.

_____. Introducción. In:_____. (Coord.). **El mercado y los precios de la tierra:** funcionamiento y mecanismos de intervención. Madrid: Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, 1988b. p. 9-21.

_____. El mercado de la tierra en España: estructura y funcionamiento. In:_____. (Coord.). **El mercado y los precios de la tierra:** funcionamiento y mecanismos de intervención. Madrid: Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, 1988c. p. 231-270.

VASSALLO, M. El mercado de tierra en Uruguay. **Revista Plan Agropecuario**, Montevideo, n. 119, p. 48-59, set. 2006.

VOGELGESANG, F. Derechos de propiedad, costo de transacción, externalidades y mercados de tierras rurales em América Latina y el Caribe. In: TEJO, P. (Comp.). **Mercado de tierras agrícolas en América Latina y el Caribe:** una realidad incompleta. Libros de la CEPAL, n 74. Santiago de Chile: CEPAL, 2003. cap. 1, p. 29-59.

WUNDERLICH, G. Rasgos institucionales del mercado de la tierra en los Estados Unidos. In: VARELA, C. (Coord.). **El mercado y los precios de la tierra:** funcionamiento y mecanismos de intervención. Madrid: Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, 1988. p. 113-149.

ANEXOS

ANEXO I. Dados das operações de venda e dos arrendamentos

Operações de venda de terra, superfície, valor médio e total para o país, por ano (2000-2011)

Año	Número de operaciones	Superficie		Valor total (milhões de U\$S)	Valor médio (U\$S/há)
		Total (milhares de ha)	Média		
TOTAL	28.564	6.779,2	237	7.893	1.164
2000	1.517	308,0	203	138	448
2001	1.966	530,1	270	219	413
2002	1.598	365,2	229	141	385
2003	2.156	740,8	344	311	420
2004	2.746	757,7	276	503	664
2005	2.872	845,9	295	613	725
2006	3.245	858,7	265	972	1.132
2007	3.277	675,8	206	968	1.432
2008	2.959	684,0	231	1.260	1.844
2009	1.847	323,0	175	753	2.329
2010	2.093	336,2	161	885	2.633
2011	2.288	353,7	155	1.130	3.196

Contratos de arrendamento por ano, superfície total e média arrendada, preço médio e montante total dos arrendamentos

Ano	Número de contratos	Sup. arrendada		Valor total (milhões de U\$S)	Valor médio (U\$S/ha)
		Total (milhares de ha)	Média (ha)		
TOTAL	22.501	8.193,7	364	658,3	80
2000	1.131	415,2	367	11,7	28
2001	1.166	406,9	349	10,8	26
2002	1.287	475,8	370	11,2	24
2003	1.440	561,2	390	16,3	29
2004	1.577	574,1	364	21,2	37
2005	1.423	536,5	377	20,2	38
2006	1.547	540,4	349	25,5	47
2007	2.222	826,4	372	49,9	60
2008	2.820	1.116,0	396	137,9	124
2009	2.091	727,0	348	73,7	101
2010	3.125	1.104,6	353	141,5	128
2011	2.672	909,5	340	138,4	152

Operações de venda de terra por departamento: preço inicial em 2000, preço final em 2011, preço médio das vendas, evolução do preço da terra⁹², total de operações no período e superfície absoluta e relativa vendida por departamento.

	Preço da terra (US\$/ha)			Evolução preço da terra	Total de operações (2000-2011)	Sup. Vendida (milhares de ha)	Percentual da superfície vendida
	2000	2011	Média				
Total	448	3.196	1.088	613%	28.564	6.778,8	43,7%
Río Negro	578	5.946	1.603	928%	954	532,5	58,8%
Durazno	316	3.222	1.114	919%	1.674	543,8	49,6%
Colonia	597	5.052	1.692	746%	2.459	220,5	39,1%
San José	692	5.422	1.517	684%	1.945	177,2	40,2%
Soriano	610	4.772	1.472	682%	1.759	400,9	47,6%
Paysandú	442	3.249	1.036	636%	1.461	687,9	47,7%
Rocha	541	3.757	1.169	595%	2.229	400,7	44,2%
Rivera	396	2.705	918	583%	1.111	307,9	36,1%
Artigas	224	1.461	535	551%	1.038	393,9	35,0%
Treinta y Tres	306	1.994	733	551%	1.198	362,2	41,5%
Florida	550	3.456	1.197	528%	1.733	340,7	35,2%
Tacuarembó	439	2.322	794	429%	1.931	621,8	42,4%
Cerro Largo	392	2.047	789	422%	2.120	594,8	46,3%
Flores	607	3.163	1.221	421%	784	217,8	43,1%
Salto	446	1.907	599	328%	1.198	471,2	36,9%
Lavalleja	582	2.362	1.098	306%	2.470	369,0	38,8%

Arrendamentos por superfície, número de contratos e preços entre 2000 e 2011

	n° contratos			Sup. arrendada 2000 - 2011		Preço dos arrendamentos		
	2000	2011	2000-2011	Absoluta (milhares de ha)	Percentual	2000	2011	Evolução %
TOTAL	1.131	2672	22.501	8.193,8	50,5%	28	152	443
Artigas	6	131	621	377,3	33,5%	13	296	679
Canelones	36	86	626	40,4	12,1%	126	171	679
Cerro Largo	115	151	1.542	626,2	48,8%	23	155	603
Colonia	127	252	2.204	289,6	51,4%	40	89	587
Durazno	73	204	1.683	805,8	73,6%	32	194	568
Flores	6	95	608	215,4	42,6%	22	227	467
Florida	72	231	1.777	444,3	46,0%	27	173	440
Lavalleja	68	111	1.053	293,6	30,9%	28	150	436

⁹² Evolução de vendas: ((preço final – preço inicial) / preço inicial) x 100

Paysandú	60	139	1.229	802,8	55,6%	22	141	422
Río Negro	29	119	807	596,5	65,9%	29	213	334
Rivera	61	110	793	270,4	31,7%	37	128	327
Rocha	118	146	1.943	573,9	63,3%	30	94	309
Salto	70	107	1.310	861,4	67,4%	22	82	273
San José	77	205	1.519	184,7	41,9%	49	77	250
Soriano	90	303	2.459	783,9	93,0%	38	93	243
Tacuarembó	84	160	1.512	728,6	49,7%	22	90	144
Treinta y Tres	39	84	658	272,2	31,2%	27	178	41

Preços fundiários médios no país e em Lavalleja, taxa de juros real do mercado financeiro e preço da terra estimado segundo a taxa de juros real.

Ano	Preços fundiários				Taxa de juros *	Preço da terra estimado por juros (U\$S/ha)	Boi gordo exportação especial	Diesel (U\$S / litro)	Capataz (\$U mensal)
	Venda (U\$S/ha)	Arrendamentos no país (U\$S/ha)	Venda em Lavalleja (U\$S/ha)	Arrendamentos em Lavalleja (U\$S/ha)					
2000	448	28	582	28	15,1%	187	0,82	6,1	1.393
2001	413	26	449	23	14,4%	184	0,68	6,5	1.435
2002	385	24	457	24	14,0%	168	0,56	8,2	1.457
2003	420	29	389	22	12,6%	230	0,69	13,8	1.593
2004	664	37	678	36	9,0%	410	0,87	17,7	1.934
2005	725	38	607	25	8,5%	442	0,90	19,3	2.386
2006	1.132	47	s/d	34	9,3%	508	0,98	22,2	4.169
2007	1.432	60	s/d	43	8,1%	745	1,12	24,9	4.608
2008	1.844	124	1.817	94	6,4%	1.930	1,40	30,5	5.169
2009	2.329	101	2.161	64	6,6%	1.537	1,12	26,4	6.152
2010	2.633	128	2.634	75	5,8%	2.209	1,49	27,8	6.711
2011	3.196	152	2.362	150	5,4%	2.817	2,02	32,2	9.329
Evol.	613,4%	442,9%	306%	435,7%			146,3%	427,8%	569,7%

* Taxa de juros efetiva e ativa por depósitos a prazo em dólares para o setor agropecuário do total do sistema bancário (em percentual).

ANEXO II. Mapas da região

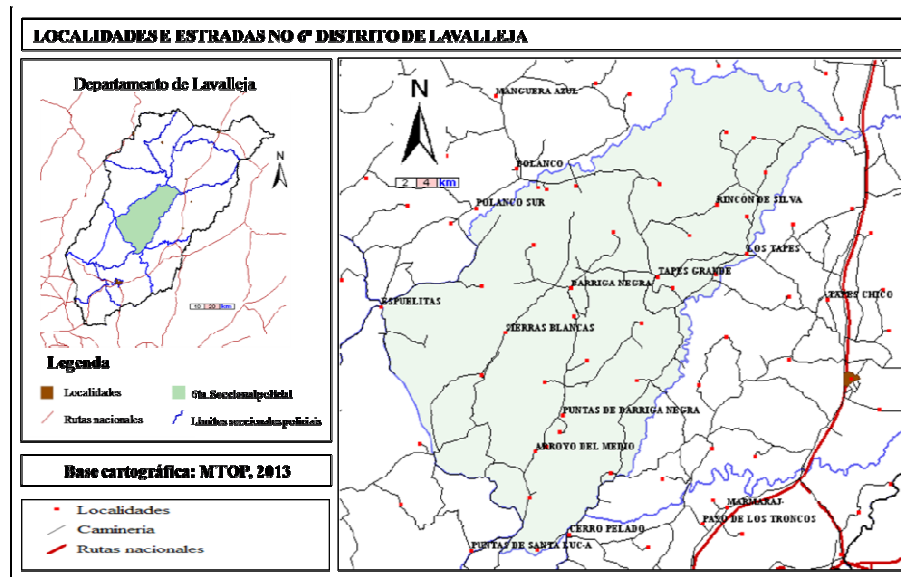


Figura 4. Mapa das localidades e estradas do 6º Distrito
 Fonte: Elaborado pelo autor.

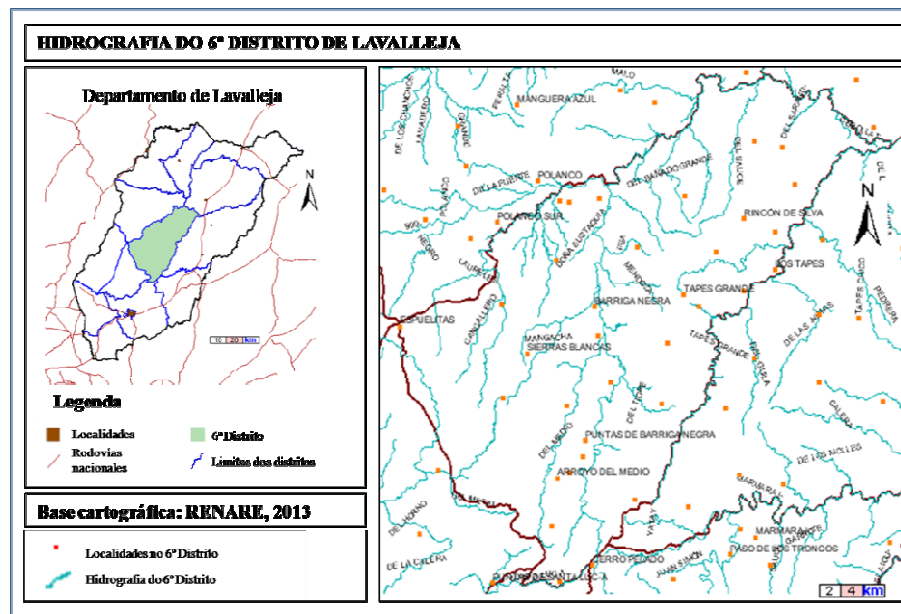


Figura 5. Mapa da hidrografia do 6º Distrito
 Fonte: Elaborado pelo autor.

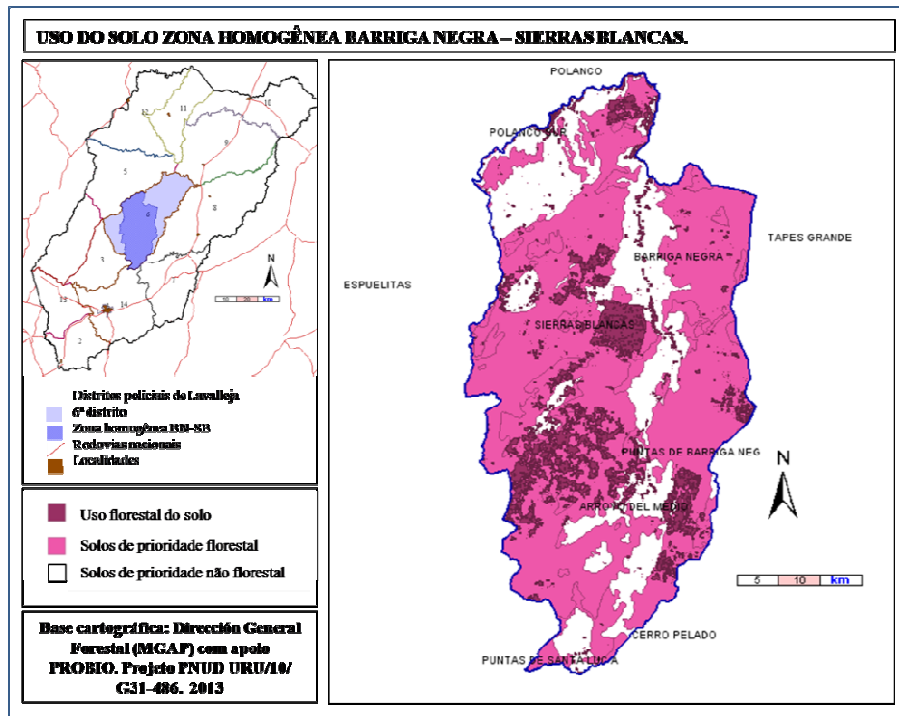


Figura 6. Mapa do uso do solo florestal e não florestal na zona homogênea de Barriga Negra – Sierras Blancas em 2010

Fonte: Elaborado pelo autor.

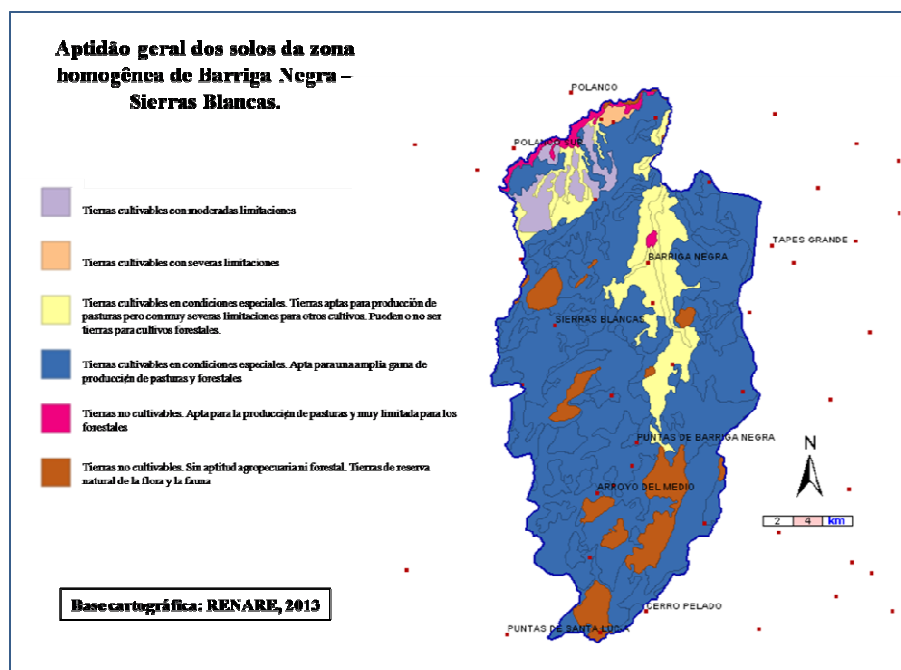


Figura 7. Mapa da aptidão geral dos solos na zona homogênea de Barriga Negra – Sierras Blancas

Fonte: Elaborado pelo autor.

ANEXO III. Dados das UPAs

UPA 1. Pequeno produtor pecuarista pluriativo

Núcleo familiar e Unidades de Trabalho Homem (UTH)

Pessoas	Edad	Dedicação	UTH
Produtora	42	Medio tempo	0,5
Esposo	48	Ocasional	0,15
Filho	17	No	0
Total			0,65

SAU	432 ha
UTH	0,65

Produção bruta anual

Produto Bruto bovino					
	Animais	kg	Preço (U\$\$/animal)	Preço (U\$\$/kg)	PB (U\$\$)
Venda novilhas 1-2 anos	2		350		700
Venda vacas de internada	8		550		4.400
Venda terneiros	11	234		2,3	5.920
Consumos terneiros	1	234		2,3	538
Venda Touro	1		700		700
Total	23				12.258
Produto Bruto Ovino					
	Animais		Preço (U\$\$/unidade)		PB
Consumo	24		35		840
Venda couros	24		2,49		59,7
Total					900

Rebanho bovino e ovino (outubro 2013)

Bovinos		Ovinos	
Categorias		Categorias	
Touros	3	Carneiros	2
Vacas de Cria (entoradas)	55	Ovelhas de Cria	36
Vacas de Internada	0	Ovelhas de Descarte (Consumo)	0
Novilhos + de 3 anos	0	Capões	4
Novilhos 2 a 3 anos	0	Borregas 2 a 4 d (s/enc)	7
Novilhos 1 a 2 anos	0	Cordeiras dl	10
Novilhas + de 2 anos (s/ent)	12	Cordeiros dl	12
Novilhas para invernar	0	Cordeiros mamões	0
Novilhas 1 a 2 anos	21	TOTAL OVINOS	71
Terneiros	9		
Terneiras	9	Cavalos	14
TOTAL VACUNOS	109		

Resumo dos resultados econômicos do ciclo produtivo

	ITENS	Bovino	Ovino	GLOBAL
PRODUTO BRUTO	Produto Bruto Animal	12.258	900	13.158
	I - PRODUTO BRUTO TOTAL-PB			13.158
CONSUMO INTERMEDIÁRIO	Comissão intermediário	178		178
	Comissão feira	522		522
	Produtos veterinários			1.500
	Serviços			175
	II - TOTAL CONSUMO INTERMEDIARIO-CI			2.375
III - VALOR AGREGADO BRUTO -VAB (PB-CI)				10.784
DEPRECIACÃO	Depreciação Maquinaria			80
	Depreciação Animais Trabalho			373
	IV - TOTAL DEPRECIACÃO			453
V - VALOR AGREGADO LIQUIDO VAL (VAB-D)				10.330
DISTRIBUIÇÃO DO VALOR AGREGADO	Impostos	995		995
	Juro de interesses			0
	Pagamento Mão -de- Obra			0
	Pagamento Arrendamento	8.300		8.300
	VI - TOTAL DA DISTRIBUIÇÃO -DVA			9.295
VII - RENDA AGRICOLA - RA (VAL-DVA)				1.036

UPA 2. Pecuarista de cria bovina e ciclo completo ovino com reprodução ampliada

Produção bruta anual

Produto Bruto bovino					
	Animais	kg	Preço (US\$/animal)	Preço (US\$/kg)	PB (US\$)
Venda vacas de internada	17		730		12.410
Venda terneiros	60			2,35	23.970
Venda vacas paridas	15		450		6.750
Total					43.130
Produto Bruto Ovino					
	Kg		Preço (US\$/unidade)		PB
Venda lã	2.800		3,05		8.540
Venda capões	4.060		3,2 ⁹³		5.976
Total					14.516

⁹³ Preço em segunda balança (rendimento 46%)

Núcleo familiar e Unidades de Trabalho Homem (UTH)

Pessoas	Edad	Dedicação	UTH
Produtor	38	Quase exclusiva	0,923
Irmão	40	Ocasional	0,077
Total			1,0

Resumo dos resultados econômicos do ciclo produtivo

	ITENS	Bovino	Ovino	GLOBAL
PRODUTO BRUTO	Produto Bruto Animal	43.130	14.516	57.646
	I - PRODUTO BRUTO TOTAL-PB			57.646
CONSUMO INTERMEDIÁRIO	Comissão intermediária terneiros	1.198,5		1.198,5
	Comissão intermediária vacas e capões			754,1
	Insumos pastagens			1.394
	Produtos veterinários e serviços			5.520
	Pastoreio			9.720
	II - TOTAL CONSUMO INTERMEDIARIO-CI			18.587
III - VALOR AGREGADO BRUTO -VAB (PB-CI)				39.060
DEPRECIACÃO	Depreciação Maquinaria			160
	Depreciação Instalações			1.144
	Depreciação Animais Trabalho			240
	IV - TOTAL DEPRECIACÃO			1.544
V - VALOR AGREGADO LIQUIDO VAL (VAB-D)				37.516
DISTRIBUIÇÃO DO VALOR AGREGADO	Impostos			2.412
	Juro de interesses			
	Pagamento Mão -de- Obra			633
	Pagamento Arrendamento			
	VI - TOTAL DA DISTRIBUIÇÃO -DVA			3.045
VII - RENDA AGRICOLA - RA (VAL-DVA)				34.470

Categorias de Ovinos	
Carneiros	9
Ovelhas de Cria	400
Capões	100
Borregas 2 a 4 d (s/enc)	200
TOTAL OVINOS	709

UPA3. Pecuarista de ciclo completo bovino e ovino com reprodução ampliada

Bovinos		Ovinos	
Categorias		Categorias	
Touro	3	Carneiros	1
Vacas de cria	120	Ovelhas de cria	80
Novilhos 2 a 3 anos	30	Cordeiros dl	35
Novilhas 1 a 2 anos	30	Cordeiras dl	35
Terneiros (recém nascidos)	25	TOTAL	151
Terneiras (recém nascidas)	25		
TOTAL	233	Cavalos	8

Produto Bruto Bovino					
	Animais	Peso (kg)	Preço (U\$/kg)	Rendimento	PB (U\$)
Novilhos	30	490	3,5 U\$	56%	28.812
Vacas de internada	20	460	3,3 U\$	53%	16.091
TOTAL					44.903
Produto Bruto Ovino					
	Animais	Peso (kg)	Preço (U\$/kg)	Preço (U\$/unid)	PB
Cordeiro pesado	80			70 U\$	5.600
Couros	20			2,5 U\$	50
Lã		400	2,95 U\$		1.180
TOTAL					6.830
TOTAL PRODUTO BRUTO (U\$)					51.733

	ITENS	Bovino	Ovino	GLOBAL
PRODUTO BRUTO	Produto Bruto Animal	44.903	6.830	51.733
	I - PRODUTO BRUTO TOTAL-PB			51.733
CONSUMO INTERMEDIÁRIO	Insumos pastagens			7.221
	Produtos e serviços veterinários			3.281
	II - TOTAL CONSUMO INTERMEDIARIO-CI			10.502
III - VALOR AGREGADO BRUTO - VAB (PB-CI)				41.230
DEPRECIÇÃO	Depreciação maquinaria			2.140
	Depreciação Instalações			90
	Depreciação Animais Trabalho			384
	IV - TOTAL DEPRECIÇÃO			2.614
V - VALOR AGREGADO LIQUIDO VAL (VAB-D)				38.617
DISTRIBUIÇÃO DO VALOR AGREGADO	Impostos			2.196
	Juro de interesses			500
	Pagamento Mão -de- Obra			0
	Pagamento Arrendamento			8.167
	VI - TOTAL DA DISTRIBUIÇÃO -DVA			10.864
VII - RENDA AGRICOLA - RA (VAL-DVA)				27.753

ANEXO IV. Registro fotográfico da leitura da paisagem

Fotografias da zona homogênea: Barriga Negra e Sierras Blancas, Lavalleja

Fotos: J. Román e G. Benítez



