

AGRICULTURA EM SÃO PAULO Revista Científica do
Instituto de Economia Agrícola

Ano 38

Tomo 3

1991

A QUESTÃO DA DECISÃO DO PROPRIETÁRIO EM ARRENDAMENTO AGRÍCOLA: ESTUDO DE CASOS
DE ITUVERAVA E MIGUELÓPOLIS, SÃO PAULO(1)

Richard Domingues Dulley (2)
Zuleima Alleoni Pires de Souza Santos (2)

RESUMO

Esta pesquisa constitui um estudo de casos enfocando a questão da decisão do proprietário rural em arrendar suas terras a terceiros ou produzir nelas por conta própria e, dentro desse contexto, verificar porque predominam os contratos na base de confiança pessoal; de que modo o proprietário determina o quanto cobra pelo arrendamento de suas terras; e como evoluiria a prática do arrendamento em condições de taxa de juros e crédito favoráveis aos agricultores. Conclui-se que os proprietários entrevistados estão arraigados aos costumes de arrendar a terra na base de confiança pessoal, dando preferência a pessoas bem conhecidas. Isto decorre do significado que a propriedade de terra tem para eles como sinônimo de segurança, dificultando a "modernização" das suas relações com os arrendatários.

Palavras-chave: arrendamento agrícola, processo de decisão.

OWNER DECISION ON LAND RENTING AT ITUVERAVA AND MIGUELÓPOLIS: A CASE STUDY

SUMMARY

This research aims at analysing landowners¹ decisions regarding either renting land or producing on it to verify the following aspects: (a) the reason why contracts based on personal faith are predominant; (b) the way in which landowners determine land renting price-, and (c) the landowners' reaction to favorable interest rates and agricultural credit. Main conclusions are that the studied landowners are conservative about changes concerning their land renting criteria since they prefer to rent land to acquainted people. This occurs because to landowners land property means security and this makes the improvement of the relationship between owners and tenants very difficult.

Key-words: agricultural land rent, decision process.

-
- (1) Trabalho integrante do projeto SPTC 16-058/90 e apresentado no II Encontro Sobre Parceria e Arrendamento no Estado de São Paulo, realizado em Ribeirão Preto, SP, em 14/08/91. Os autores agradecem a colaboração do Engenheiro Agrônomo Antônio de Pádua Jorge, da Casa da Agricultura de Miguelópolis, DIRA de Ribeirão Preto. Recebido em 23/08/91. Liberado para publicação em 24/01/92.
 - (2) Pesquisador Científico do Instituto de Economia Agrícola (IEA).

1 - INTRODUÇÃO

Entende-se por proprietário arrendador aquele indivíduo que, possuindo a terra, não trabalha nela diretamente para seu proveito, cedendo-a em parte ou totalmente a outro, que a explora e a administra mediante o pagamento em espécie ou em dinheiro.

Conforme FERNANDEZ & CORTES (1), em pesquisa realizada no México, com produtores de algodão, milho e feijão, foram diversas as razões pelas quais os proprietários deixaram de cultivar suas terras por conta própria (falta de recursos, saúde, escassez de mão-de-obra, condições do terreno, ocorrência de pragas, etc.). Concluíram, contudo, que em condições favoráveis, os proprietários consideraram que obteriam maiores ganhos cultivando pessoalmente suas propriedades, em vez de arrendá-las.

Em pesquisa anteriormente realizada no Estado de São Paulo, SANTOS & DULLEY (5) verificaram que há algumas variáveis que constituem a essência da relação entre proprietários e arrendatários. Essas variáveis são a disposição para correr riscos, a mentalidade do agricultor e sua capacidade tecnológica e financeira, as quais estão inter-relacionadas. Concluiu-se, também, que nas Condições pesquisadas a expansão da prática do arrendamento fica quase que totalmente na dependência do interesse do proprietário, uma vez que é sua prerrogativa decidir arrendar ou não suas terras.

Este estudo caracteriza-se como um corte analítico, em função da falta de trabalhos na área, procurando ampliar os conhecimentos sobre o arrendamento agrícola no Estado de São Paulo. Centra-se, principalmente, na questão; do processo de decisão do proprietário, uma vez que esta tarefa difícil, mas essencial, é desempenhada pelo mesmo. As decisões tomadas pelo agricultor que administra levam sempre em consideração problemas presentes e futuros. Ou seja, das várias alterna-

tivas de como fazer alguma coisa, é preciso escolher uma, entre elas. A opção é sempre difícil, pois é preciso levar em conta diversas informações, critérios e experiências.

Conforme KEPNER e TREGOE (3), normalmente espera-se que a decisão efetivamente tomada reflita uma posição intermediária entre o que o administrador quer fazer (seu ideal) e o que ele percebe que efetivamente pode ser feito. O administrador procura naturalmente escolher o caminho que possa lhe dar o máximo, ao menor custo e com o mínimo de desvantagens. A dificuldade do processo de decisão vem do fato de que envolve experiência, bom senso, julgamento e grande quantidade de incertezas futuras.

Segundo aqueles autores, "... qualquer decisão deve ser sistematicamente desenvolvida por sete conceitos básicos:

1. Estabelecimento dos objetivos para a escolha;
2. Classificação dos objetivos quanto a importância;
3. Desenvolvimento das alternativas para a escolha;
4. Avaliação das alternativas confrontando-as com objetivos para fazer a escolha;
5. Escolha da melhor alternativa como decisão tentativa;
6. Avaliação das consequências da escolha;
7. Controle dos efeitos da decisão final.

Esta discriminação dos passos, na tomada de uma decisão racional, normalmente não é feita de modo organizado pelo proprietário de terra, mas quase intuitivamente. Ele conhece o assunto sobre o qual tem que deci-

dir, avalia a importância dos diversos aspectos em pouco tempo e decide".

2 - OBJETIVOS

Esta pesquisa procurou identificar como e por que alguns proprietários rurais dos municípios de Ituverava e Miguelópolis decidem arrendar ou não suas terras para terceiros.

A questão da decisão constitui um dos principais determinantes da possibilidade da ampliação e aperfeiçoamento do arrendamento agrícola em São Paulo. Mais especificamente, pretendeu-se averiguar a hipótese de que existe por parte dos proprietários uma atitude conservadora em relação a qualquer tipo de mudança em suas relações com os arrendatários. Assim, os objetivos da pesquisa foram: a) verificar por que ainda predomina o contrato na base da confiança pessoal; b) de que maneira o proprietário determina a renda da terra que ele cede em arrendamento; e, c) como evoluiria essa prática em condições de taxas de juros e de crédito favoráveis aos agricultores.

3 - MATERIAL E MÉTODOS

Constituindo a pesquisa uma ampliação das investigações sobre o tema de arrendamento agrícola no Estado de São Paulo (5), a abordagem foi feita do ponto de vista qualitativo e restrita a aspectos da decisão do proprietário de terras, buscando captar sua perspectiva, isto é, a maneira como os entrevistados encaram essa questão.

Para alcançar tal objetivo optou-se pela realização de estudo de casos, realizado nos municípios de Ituverava e Miguelópolis, localizados na Divisão Regional Agrícola (DIRA) de Ribeirão Preto. A escolha desses municípios deu-se a partir de informações locais (3), identificando-se regiões onde fosse comum a prática de arrendamento e se constatasse a adoção de elevado nível tecnológico na produção agrícola regional, o que propiciaria ampliação do conhecimento sobre o modo de decidir dos agricultores em seu nível mais complexo como empresário rural.

Nessas localidades, buscou-se identificar fatos que permitissem verificar a hipótese testada nesta pesquisa. Como já assinalado, optou-se pelo estudo de casos, abrangendo quinze proprietários. Segundo MENGA (4) "... os estudos de casos enfatizam a interpretação em contexto. Um princípio básico desse tipo de estudo é que, para uma apreensão mais completa do objeto, é preciso levar em conta o contexto em que ele se situa. Assim, para compreender melhor a manifestação geral de um problema, as ações, as percepções, os comportamentos e as interações das pessoas devem ser relacionadas à situação específica onde ocorreu a problemática determinada a que está ligada".

Conforme THOLLENT (6) "... o princípio da intencionalidade é adequado ao contexto da pesquisa com ênfase nos aspectos qualitativos, onde todas as unidades não são consideradas como equivalentes ou de igual relevância".

Para fins de análise, julgou-se conveniente caracterizar a priori os proprietários a serem pesquisados em três grupos ou categorias, segundo a prerrogativa de arrendar ou não suas

(3) Utilizou-se basicamente de informações obtidas junto às Delegacias Agrícolas, subdivisões administrativas das Divisões Regionais Agrícolas (DIRAs) do Estado.

terras:

I) proprietários de glebas dissociados da produção agrícola (por exemplo, profissionais urbanos capitalizados e outros indivíduos que utilizam a terra como reserva de valor), cuja alternativa resume-se em arrendá-las ou deixá-las sem produzir;

II) proprietários de terras equipados e capacitados para a produção agrícola em toda sua área disponível, mas que eventualmente em função de fatores econômicos, pessoais e políticos podem arrendar parte da área ou toda, reduzindo ou eliminando, conseqüentemente, a área explorada por conta própria devido a vários motivos (por exemplo, condições de política agrícola); e

III) proprietários de terra equipados e capacitados para a produção agrícola em apenas parte da área disponível, ficando o restante entre a alternativa de arrendamento ou de descanso.

Em relação ao grupo I, o processo de decisão do proprietário pode ser considerado menos complexo, uma vez que por estar fora da atividade produtiva a curto prazo, seus parâmetros limitam-se aos retornos econômicos que poderão ser obtidos nesse período. Ou seja, leva em conta apenas os percentuais de produção a serem cobrados ou ao número de sacos e/ou arrobas definidos por área, diante da perspectiva de preços a serem alcançados pelos produtores na safra ou nas safras futuras.

No grupo II, o processo de decisão do proprietário é mais complexo dado que seus parâmetros envolvem tanto a avaliação econômica da sua capacidade de produção frente às medidas de política agrícola vigentes, perspectivas de preço, etc, assim como, a alternativa de reduzir ou ampliar a área conduzida por conta própria ou a ser arrendada. Nesse contexto, foram consideradas outras alternativas, como

por exemplo, o que fazer com a capacidade ociosa dos equipamentos, supondo-se que a atual já seja suficiente para a área toda. Neste caso, o proprietário poderá aumentar seu negócio adquirindo novos equipamentos e arrendando novas terras.

No grupo III estão os proprietários envolvidos em decisões ainda mais complexas do que nos dois grupos anteriores, visto que seus parâmetros abrangem a capacidade produtiva de gestão do proprietário agrícola no sentido de: a) utilizar plenamente essa capacidade na área conduzida por conta própria, arrendando ou não explorando as áreas restantes; b) utilizar parte dessa capacidade em área a ser conduzida por conta própria, arrendando as terras restantes ou não explorando-as; c) ampliar sua capacidade produtiva, através de novos investimentos — em máquinas, equipamentos e instalações, expandindo a área conduzida por conta própria ou reduzindo a área arrendada ou não aproveitada.

A decisão de um proprietário de arrendar ou não suas terras passa por dois níveis de avaliação. Se pertencer ao grupo I, escolherá a melhor alternativa em relação ao valor do arrendamento que consegue obter, seja em dinheiro, espécie ou percentual por área e, ao mesmo tempo, terá que escolher um arrendatário mediante critérios objetivos, subjetivos ou ambos. Se o proprietário for do grupo II ou do grupo III, além desses dois tipos de decisão, ainda terá que avaliar e decidir, dada a sua atual capacidade de gestão, se é mais vantajoso explorar uma parte por conta própria ou não e, em caso positivo, quanto assumir e quanto arrendar para terceiros.

Deve ficar claro que os casos estudados não incluem as relações de arrendamento como as que se dão em regiões onde predomina a pecuária, nas quais, geralmente, o principal interesse do proprietário é a reforma do

pasto. A decisão do proprietário pecuarista ocorre dentro de um contexto de motivações (4) diverso do encontrado nos locais em estudo, caracterizado pelo predomínio de culturas anuais (algodão, soja, milho), cultivadas com elevado nível tecnológico.

Uma síntese da situação dos três tipos de proprietários pode ser visualizada no quadro 1.

4 - ANÁLISE DOS RESULTADOS

De modo geral, observou-se que nos estabelecimentos pesquisados, as áreas variaram entre 94,4 a 815,5 hectares (39 a 337 alqueires) e o número de parcelas arrendadas de 1 a 30, com o predomínio quase que absoluto de apenas uma parcela. Das quinze propriedades, quatro delas cederam em arrendamento toda a área e onze parcialmente. Todos proprietários são donos das áreas há pelo menos sete anos, cedem terra em arrendamento há pelo menos dois anos e onze deles há mais de dez anos.

Dos quinze entrevistados, apenas três deixaram de arrendar provisoriamente suas terras. Os motivos apontados foram: desinteresse, "estar apertado de pasto", e apenas um alegou a falta de pagamento pelo arrendatário. Dos três, apenas um não voltará a arrendar nos próximos anos. A qualidade das terras arrendadas foi considerada boa por todos os entrevistados. Na escolha da área a ser arrendada, os principais critérios relatados pelos proprietários, sem ordem de prioridade, foram: dar em arrendamento a melhor área, áreas sem benfeitorias

e áreas mais distantes, além do caso específico em que toda área da propriedade é cedida ao arrendatário.

Em relação "à escolha do arrendatário", todos os entrevistados referiram-se à necessidade de uma relação de confiança, entendendo-se este conceito como um misto de alguns fatores, tais como: o arrendatário ser pessoa idônea na região, ter experiência em agricultura, possuir máquinas, ter tido contato pessoal com o proprietário, ter ficha bancária limpa, ainda que não fosse necessário preencher todas essas condições. Apenas um terço dos entrevistados considerou indispensável o contato pessoal. Além da relação de confiança, outros dois itens foram citados: capacidade empresarial e garantias físicas e/ou bancárias.

Em todos os casos existiram os contratos escritos, sendo apenas um registrado em cartório.

As principais obrigações dos arrendatários foram, por ordem de importância: zelar pela terra, manter curvas de nível e fazer calagem. O prazo de arrendamento adotado pela maioria dos entrevistados foi de três anos, exceto por um deles em que a terra foi arrendada para uma usina de cana-de-açúcar.

Alguns proprietários proporcionam algumas vantagens para os seus arrendatários, tais como, a realização de uma "safrinha"(5) e a cessão gratuita de calcário, sendo que a mais comum é a participação financeira do proprietário na aplicação do calcário.

Em relação aos problemas surgidos com os arrendatários, nove proprietários os tiveram e seis não. Dos nove, os problemas, embora diversos, foram todos relacionados ao fracasso da produção na gleba arrendada.

Dos nove que tiveram problemas com os arrendatários, sete resol-

(4) Veja SANTOS & DULLEY (5).

(5) Entenda-se por "safrinha", o plantio direto do milho ou sorgo na entressafra, em seguida ao plantio das águas (primeira safra).

QUADRO 1. - Síntese dos Tipos de Proprietário, Alternativas de Decisão Quanto ao Destino da Terra e Principais Itens sobre os quais têm que decidir
(continua)

Tipo de proprietário	Alternativa de decisão do proprietário	Principais itens a serem considerados pelo proprietário
I- Proprietário dissociado da produção a curto prazo	a. Arrendar toda área	1. Quanto cobrar pelo arrendamento 2. Seleção dos candidatos (arrendatários) 3. Preço dos produtos
	b. Arrendar parte da área/não arrendar parte	1. Quanto cobrar pelo arrendamento 2. Seleção dos candidatos (arrendatários) 3. Vender parte das terras
	c. Não arrendar nenhuma gleba	1. Procurar outra atividade econômica 2. Vender a terra
II- Proprietários equipados e capacitados para "gerir" toda a área	a. Arrendar toda área	1. Quanto cobrar 2. Condições de política agrícola 3. Seleção dos candidatos (arrendatários) 4. O que fazer com os equipamentos ociosos
	b. Arrendar parte e "gerir" parte da área por conta própria	1. Quanto cobrar pelo arrendamento 2. Condições de política agrícola 3. Seleção dos candidatos (arrendatários) 4. O que fazer com parte do equipamento ocioso
	c. "Gerir" a área toda	1. Condições de política agrícola
	d. Não arrendar nenhuma gleba	1. Procurar outra atividade econômica 2. Vender as terras

Fonte: Dados de pesquisa.

QUADRO 1. - Síntese dos Tipos de Proprietário, Alternativas de Decisão Quanto ao Destino da Terra e Principais Itens sobre os quais têm que decidir

(conclusão)

Tipo de proprietário	Alternativa de decisão do proprietário	Principais itens a serem considerados pelo proprietário
III- Proprietários equipados e capacitados para "gerir" apenas parte da área	a. Arrendar toda área	1. Quanto cobrar pelo arrendamento 2. Seleção dos candidatos (arrendatários) 3. Condições de política agrícola 4. O que fazer com os equipamentos ociosos
	b. Arrendar parte e "gerir" parte da área	1. Quanto cobrar pelo arrendamento 2. Condições de política agrícola 3. Seleção dos candidatos (arrendatários)
	c. Não arrendar nenhuma gleba	1. Procurar outra atividade econômica 2. Vender as terras.

Fonte: Dados de pesquisa.

veram a questão amigavelmente e apenas dois judicialmente e dentre estes, apenas um deixará de arrendar posteriormente.

Com respeito à decisão de "quanto cobrar pelo arrendamento", as informações utilizadas pelos proprietários têm a ver com os preços cobrados pelos vizinhos, preços dos produtos agrícolas, capacidade de pagamento do arrendatário, custo de produção da cultura e preços da terra(6).

Essa diversidade de informações utilizadas isoladamente, ou em conjunto pelos proprietários, dá uma idéia da complexidade da decisão que tem que tomar, decidindo quase que "intuitivamente", uma vez que, em geral, não é um processo organizado. Em relação à forma de pagamento, a preferência é por um número fixo de unidades (sacos) do produto por unidade de área (alqueire), ainda que tenha sido encontrado também cobrança em percentagem da produção e em valor fixo em dinheiro.

O pagamento em espécie é característico, na região, para o algodão e variou entre 55 a 80 arrobas/alqueire; o mesmo ocorre com a soja, sendo de 25 a 30 sacos/alqueire e com o milho, de 20 sacos/alqueire, havendo, entretanto, casos de pagamento em dinheiro; com a cana-de-açúcar, o pagamento foi estipulado em 20% da produção.

A percepção geral subjetiva dos agricultores entrevistados, quanto ao comportamento do preço do arrendamento nos últimos anos, indica um certo desconhecimento ou pouca importância dada ao assunto. Assim é que alguns consideraram o preço inalterado, outros não sabiam, outros consideram que está variando ou caindo. Nenhum

estimou que o preço do arrendamento estivesse subindo. A esse respeito, em termos mais gerais, os preços médios reais de arrendamento, no período 1966-86, por exemplo, embora oscilantes, tiveram tendência crescente ao nível das diversas regiões brasileiras (2).

Em relação a como questões de política agrícola interferiam em sua decisão de arrendar ou não suas terras, as respostas obtidas indicaram uma disposição de 60% dos entrevistados em assumir riscos da produção no caso de medidas favoráveis, principalmente em relação à disponibilidade de crédito e taxa de juro favoráveis. Apenas dois dos quinze proprietários aumentariam as áreas arrendadas, dois manteriam as áreas arrendadas por não serem do ramo e um não soube opinar. Conclui-se, portanto, que no curto prazo há uma forte influência dessas medidas, do ponto de vista econômico, na decisão desses proprietários a favor ou contra a aumentar ou diminuir as áreas arrendadas no contexto do conjunto de informações e critérios levados em consideração.

Outros elementos que influíram na decisão dos proprietários de arrendar ou não suas terras passam por questões mais variadas, como: dividir riscos, características da agricultura, falta de máquinas, idade do proprietário, modo de trabalhar, diversificação da renda, dificuldade de "gerir" toda sua área, só ter filhos do sexo feminino.

Para o proprietário arrendador há sempre a expectativa do risco tanto de produzir por conta própria quanto o de ceder terra em arrendamento. A avaliação dessas duas opções entre os entrevistados indica um certo

(6) Entende-se que as perspectivas futuras dos preços de produtos agrícolas levam o proprietário a estimar sua possível renda, baseada numa produtividade normal e no custo de produção estimado da cultura. A capacidade de pagamento por parte do arrendatário envolve não somente uma avaliação subjetiva de sua capacidade empresarial em condições normais, como também, da probabilidade de ocorrência de acidentes climáticos.

equilíbrio nas opiniões, ainda que alguns considerem o arrendamento mais arriscado.

Um valor de cunho cultural, entretanto, mostrou-se o elemento essencial que fundamenta a posição conservadora dos proprietários quando se trata de decidir sobre o uso e destinação de suas terras dentro da perspectiva do arrendamento agrícola. É o valor sócio-cultural, que os proprietários atribuíram à terra no contexto de sua origem como ser humano, sua experiência como agricultor, sua ligação à vida familiar e às tradições, incluindo a segurança presente e futura e o prosseguimento da família.

O valor ligado à segurança via preservação do patrimônio representado pela terra está presente em todos entrevistados. Motivações secundárias passam pela necessidade de sustento, falta de alternativa econômica, necessidade de uma renda fixa (no caso do arrendamento), possibilidade de dar emprego a outras pessoas.

5 - CONCLUSÃO

Verificou-se que a decisão dos proprietários quanto a arrendar ou não suas terras, em sua totalidade ou em parte, ainda que racional e calcada na experiência acumulada, resulta de um processo fortemente intuitivo, lastreado no conceito de maximização da terra como valor cultural, familiar e de segurança.

Em vista dessa postura, o proprietário é bastante rigoroso na escolha de seus "sócios", buscando, portanto, mais as pessoas "idôneas" do que garantias físicas, ainda que não as desconsiderem na sua decisão. Nesse sentido, demonstram até consideração e/ou preocupação com "seus" arrendatários, sendo capazes de compreender eventuais dificuldades no pagamento da renda combinada se considerarem que o insucesso não se deveu ao desleixo.

São capazes de fazer acordos e aguardar melhor resultado na próxima safra. O apego à questão da "confiança" reverte-se de uma conotação cultural, provocando um viés que, de certo modo, neutraliza qualquer decisão baseada nas condições de mercado e de garantias formais legais.

Quanto aos critérios que adotam para determinar a renda a ser cobrada pela utilização de sua terra, foi muito difícil extrair informes mais claros do processo, uma vez que decorreram muitas vezes de um diversificado conjunto de informações, fatores e experiências pessoais e situações individuais de momento, contrapostos às condições do mercado agrícola em si e/ou representado pela quantia que os vizinhos estão cobrando.

A indagação da pesquisa quanto ao comportamento do proprietário em relação à prática do arrendamento, em condições de taxa de juros e crédito favoráveis, identificou uma forte influência da situação individual de cada um. Numa perspectiva de longo prazo, a melhoria ou piora das condições oferecidas pelo Estado em relação à produção agrícola fica, de certo modo, neutralizada por terem tido um caráter instável. Os riscos a serem incorridos têm aparentemente uma influência que se anula em relação ao estímulo ou desestímulo ao arrendamento, em decorrência da situação individual de cada proprietário, voltada, especificamente, para a sua situação familiar, preocupação com a segurança e capacidade empresarial.

Pode-se inferir que para os quinze entrevistados, o estímulo ao arrendamento deve procurar outro caminho que não seja através de medidas de apoio à produção agrícola. Assim, confirma-se a hipótese da pesquisa em relação aos proprietários entrevistados, ou seja, de que parece ser forte a resistência desses a qualquer tipo de mudança em relação a seu modo informal e intuitivo de escolher arrendatários.

Quanto mais vinculado à terra

por motivos familiares, culturais, de tradição e de apego ao seu local de origem, menos os proprietários se dispõem a aceitar as mudanças, ao passo que proprietários mais ligados a outras atividades econômicas ou com tradição de produção agrícola, mas sem forte tradição cultural ou ligação afetiva à terra, parecem ser mais afeitos à mudança nas relações com arrendatários e no caminhar para uma atividade que torne o mercado de aluguel de terra mais dinâmico em suas regiões.

A partir dos resultados obtidos pode-se formular algumas considerações e sugestões em relação ao contexto no qual estão inseridos os proprietários estudados e à necessidade de estimular o uso de terras potencialmente utilizáveis.

De modo geral, a evolução de uma atitude conservadora para uma mais aberta e moderna parece extremamente difícil nos casos estudados, já que existem fortíssimas barreiras culturais.

A aceitação e difusão das formas mais modernas na relação proprietário-arrendatário passa por uma mudança de mentalidade. Deve-se destacar, entretanto, que essa mudança deve ser precedida por alterações nos determinantes econômicos que geraram em parte a postura conservadora. Para tanto, o Estado deverá propiciar aos agricultores condições mais estáveis para a produção agrícola pelo menos no médio prazo, no tocante a preços de insumos e produtos, assim como, apresentar compensações à produção agrícola (um dos setores da economia em que prevalece a livre concorrência) frente aos setores oligopolizados, tais como, o complexo agroindustrial e o financeiro, com os quais ela "compete".

Somente uma política agrícola que proporcione garantias mais efetivas em relação ao resultado econômico da produção no médio prazo, reduzindo drasticamente os riscos de descapitalização, o elevado endividamento, a inadimplência e até a perda da terra,

constituirá a base fundamental para que os proprietários deixem gradualmente de considerar a terra como principal fator de garantia de sua sobrevivência no cenário econômico. Quando se alcançar essa situação, será possível, então, uma modificação da mentalidade do proprietário-arrendador e de seus critérios de decisão. Ou seja, a terra deixará de ser considerada a principal forma de reserva de valor por proprietários-arrendadores, profissionais liberais urbanos capitalizados e pela sociedade em geral e as relações entre proprietários e arrendatários se consolidarão em critérios e premissas mais modernas.

LITERATURA CITADA

1. FERNANDEZ, Ivan & CORTEZ, José R. El arrendamiento de tierras ejidales: el caso de apatzingan. Madison, University of Wisconsin, 1969. 10p.
2. FERREIRA, Célia R.R.P.T. & CAMARGO, Ana M.M.P. Arrendamento de terra agrícola no Brasil. Agricultura em São Paulo, SP, 36 (1): 1-16, 1989.
3. KEPNER, Charles H. & TREGOE, Benjamim B. O administrador racional. São Paulo, Atlas, 1978. 238p.
4. MENGA, Ludke & MARLI, E.D.A. An-dre/pesquisa em educação; abordagens qualitativas. São Paulo, EPU, 1986.
5. SANTOS, Zuleima A.P.S. & DULLEY, Richard, D. Arrendamento agrícola no Estado de São Paulo: estágio atual e possibilidade de ampliação. Agricultura em São

Paulo, SP, 37 (1): 105-21, 1990.

6. THIOLLENT, Michel. Metodologia da pesquisa-ação. São Paulo, Cortez, 1986. (Coleção Temas Básicos).