

### **12.3.10. Entendimento do Processo de Aquisição de Terras**

#### **12.3.10.1. Introdução**

Esse relatório procurará retratar o processo de aquisição de terras realizado pelo empreendedor na área de interesse da UHE Tijuco Alto e sua interferência no cotidiano da população associada a essa situação. O entendimento sobre essa questão foi captado junto aos diferentes segmentos sociais da região, ou seja, o institucional representado pelos sindicatos, lideranças e o dos ex-proprietários envolvidos diretamente nesse processo através de um levantamento de campo realizado em abril de 2005.

Os primeiros estudos técnicos e sócio-ambientais sobre a UHE Tijuco Alto iniciaram-se nos anos 80. No final de década (1989) protocolou-se o EIA/RIMA nos órgãos ambientais de São Paulo e Paraná, responsáveis pelo licenciamento. Os órgãos ambientais solicitam estudos de complementação e no início de 90 (1992) protocolou-se nova versão do EIA/Rima junto aos órgãos competentes e em 1994 é emitida a Licença Prévia para o empreendimento.

Em 1999 houve decisão judicial, em resposta a uma representação de ação civil, tornou sem efeito as Licenças Prévias, ressaltando que a competência para o licenciamento é do IBAMA.

Em 12/11/1990 o empreendedor instalou um escritório na região, em Adrianópolis, cuja presença é verificada até os dias de hoje. Também nesse período, por volta de 1988 inicia-se, por parte do empreendedor, o processo de aquisição de imóveis para liberação de áreas necessárias à implantação do empreendimento que vai até o ano de 1999, data da revogação da Licença Prévia .

A partir da liberação da primeira licença (LP) o empreendedor teve uma motivação legal para comprar as terras, correndo os riscos que um processo dessa natureza envolve, e apoiado no regimento e sistemática do Departamento Nacional de Águas e Energia Elétrica- DNAEE (vide histórico do licenciamento neste EIA), vigente na época, que exigia que para a aprovação do projeto o empreendedor devesse comprovar domínio sobre as terras, inclusive as do reservatório.

Durante esse período foram adquiridos na região do empreendimento, pelo empreendedor, 377 (trezentos e setenta e sete) imóveis que consistem em 286 proprietários. A malha fundiária dos imóveis de alguma maneira alcançados pelas obras ou reservatório somavam 660 unidades. A partir de 1999 o processo foi interrompido juntamente com o processo de implantação do empreendimento. O mapa fundiário desta época é apresentado no Volume de Anexos III.

Mais recentemente, em 2004, os estudos técnicos e sócio-ambientais foram retomados e entre as várias preocupações e temas que envolvem um empreendimento desse porte numa região com especificidades socioeconômicas e culturais viu-se como necessário a busca do entendimento, bem como, das possíveis interferências do processo de aquisição de imóveis junto aos proprietários envolvidos.

Dessa maneira realizou-se um levantamento de campo na região com o intuito de identificar e verificar o possível destino dessa população. Os resultados obtidos e de natureza exploratórios indicaram que parcela representativa dela ainda reside na região circunvizinha à área de interesse do empreendimento. Verificou-se também que as instituições que representam a população (sindicatos) tiveram pouca ou quase nada de participação e envolvimento nesse processo.

### **12.3.10.2. Procedimentos Metodológicos**

Para estabelecer a metodologia do levantamento de campo junto à população de proprietários que venderam os imóveis para o empreendedor, e em razão de não se ter informações a priori dos novos endereços dos mesmos e ter apenas uma listagem fornecida pelo empreendedor com os imóveis adquiridos onde constavam os nomes dos proprietários e os bairros de origem dos imóveis, adotou-se dois cenários que norteariam o levantamento.

O “cenário 1”, o qual denominou-se como ideal, indicava uma situação onde todos ou quase todos os proprietários pudessem ser localizados. Assim através de uma amostra aleatória de 10,0%, com representatividade estatística, realizariam entrevistas utilizando-se de um roteiro pré-estabelecido.

O “cenário 2” o provável, era onde quase todos os proprietários não pudessem ser localizados. Nesse cenário estabeleceu-se que se o total de proprietários localizados não superasse 30, o critério era de entrevistar a totalidade também utilizando-se de um roteiro pré-estabelecido mas de natureza qualitativa.

Assim, os passos seguintes para definição e formulação dos procedimentos foram:

- ✓ Organização da listagem com os 377 imóveis adquiridos fornecida pelo empreendedor resultando em 286 proprietários. (Quadro 12.3.10/01 em anexo)
- ✓ Consultas com diversos informantes da região (funcionários do empreendedor; lideranças locais; representantes dos sindicatos; lideranças religiosas; assistentes sociais e outros funcionários das prefeituras municipais; parentes e ex-vizinhos; entre outros) procurando indicações e localização sempre com o intuito de encontrar o maior número possível de proprietários.
- ✓ O resultado obtido foi que do universo total de 286 proprietários foram localizáveis 186, isto é, havia indicações gerais dos paradeiros dos mesmos. Ao iniciar a checagem das informações deparou-se com dificuldades como: a indicação não mais se confirmava principalmente pelo período de tempo já passado; ou indicações do tipo “mora em Curitiba, ou em Colombo”, locais que se não houver uma informação mais precisa torna-se difícil a localização. (Quadro 12.3.10/02)
- ✓ As entrevistas realizadas com proprietários em cidades de maior porte como, Curitiba, Colombo e Almirante Tamandaré, somente foi possível com a obtenção de endereços e telefones através de parentes residentes nos municípios vizinhos à área do futuro reservatório. As indicações, sem endereços exatos, mas em cidades vizinhas e menores foram mais fáceis de serem encontradas, pois, são locais onde normalmente os moradores se conhecem ou sabem a respeito de todos.
- ✓ Do total dos localizáveis resultou uma listagem com os localizados, que somam 55. (Quadros 12.3.10/03 e 12.3.10/04 em anexo)
- ✓ Esses resultados levaram a adoção pelo “cenário 2” enquanto norteador dos procedimentos para o levantamento de campo. Assim o universo objeto do estudo passou a ser a quase que a totalidade dos localizados, ou seja, 83,6% do universo de 55 proprietários, perfazendo um total de 46 entrevistas, conforme descrito no quadro a seguir. (Quadro 12.3.10/05 em anexo).

Cabe ressaltar mais uma vez o caráter exploratório e mais qualitativo, sem precisão estatística, do levantamento de campo resultando em análises mais descritivas procurando retratar o quadro e seus aspectos envolventes.

**QUADRO 12.3.10/02 – SITUAÇÃO DOS EX-PROPRIETÁRIOS E ENTREVISTAS REALIZADAS**

DESCRIPTIVOS	QUANTIDADES
Total de imóveis adquiridos	377,0
Total de ex-proprietários	286,0
Ex-proprietários localizáveis	186,0
Ex-proprietários localizados	55,0
Ex-proprietários não localizáveis	100,0
<hr/>	
Total de entrevistas realizadas	<b>46,0</b>
% de entrevistas / total	16,1
% de entrevistas / localizáveis	24,7
% de entrevistas / localizados	83,6

Fonte: CNEC, 2005.

O levantamento de campo voltou-se também para o segmento institucional, representado pelos Sindicatos de Trabalhadores Rurais de Adrianópolis, Doutor Ulysses e Cerro Azul e o Patronal de Cerro Azul. Conversou com o professor Nelson Lorensk, hoje residente em Curitiba, mas na época morador de Cerro Azul, que teve uma participação no processo. Integra o segmento institucional um representante do empreendedor que conduziu o processo de aquisição de imóveis na região.

Para o levantamento das informações em campo utilizou-se de 3 (três) roteiros pré-estabelecidos e dirigidos aos proprietários dos imóveis, aos representantes dos sindicatos e ao representante do empreendedor, cujos modelos constam do Volume de Anexos II. As informações básicas levantadas dizem respeito a:

- ✓ Roteiro 1 dirigido aos proprietários dos imóveis: identificação do entrevistado; endereço da moradia anterior; situação do morador no imóvel anterior (tempo de moradia, produção); situação do entrevistado na moradia atual (produção, etc); descrever o processo de venda do imóvel (o contato inicial, avaliação do imóvel, preço, pagamento, assistência jurídica, acompanhamento etc); avaliação comparando a situação atual com a anterior; imagem do empreendedor.
- ✓ Roteiro 2 dirigido aos representantes dos sindicatos: participação do sindicato no processo; conhecimento sobre a avaliação e preços dos imóveis; apoio aos moradores, entre outros.
- ✓ Roteiro 3 dirigido ao representante do empreendedor: condição em que o processo ocorreu (período, preço, motivos etc).

O levantamento de campo foi realizado entre 6 e 19 de abril de 2005 por dois profissionais de nível superior (socióloga e engenheiro agrônomo).

### **12.3.10.3. Segmento Institucional e o Processo de Aquisição de Terras.**

#### **a) Entidades Sindicais e Conhecimento do Processo**

No que diz respeito aos sindicatos da região, observa-se uma participação muito fraca e pouco conhecimento à respeito do processo como um todo. As informações que se tem, foram obtidas muito mais através de comentários de associados ou pessoas que passaram por tal situação do que por envolvimento direto no processo de negociação. Esse grau baixo de participação dos sindicatos pode ser em decorrência de: falta de interesse da própria

entidade; seus próprios associados não elegeram a entidade como seu interlocutor ou representante; os próprios moradores não procuraram a entidade para buscar apoio ou esclarecimento sobre a situação que estava ocorrendo ou não foram procuradas pelo empreendedor. Esclareça - se que à época das Licenças Prévias o sindicato de Doutor Ulysses ainda não estava criado

No entendimento dos representantes dos sindicatos, o processo de negociação estabelecido na região por conta do empreendimento UHE Tijuco Alto, sempre se deu de forma amigável entre proprietário e empreendedor e as divergências surgidas estavam sempre associadas à questões como preço ou desinteresse na venda do imóvel. Os contatos com os proprietários foram feitos pessoalmente e por representantes do empreendedor e o principal motivo alegado para a aquisição dos imóveis dizia respeito à construção da barragem.

De um modo geral desconhecem o preço pago pelo empreendedor pelos imóveis, mas alegaram que os valores praticados pelo empreendedor "eram mais altos que os do mercado, chegando a ser o dobro e que por este motivo existiam muitas pessoas querendo vender a terra". Os pagamentos eram feitos de diversas formas, a vista ou parcela (até 3 vezes) em dinheiro, cheque ou depósito.

Não houve um processo de acompanhamento dos moradores pós-saida, nem por parte do empreendedor e nem pelo próprio sindicato.

Segundo os representantes das entidades o processo de aquisição de terras atendeu aos requisitos legais, mas não aos sociais.

#### b) Representante do Empreendedor e Condução do Processo

O processo de negociação junto aos proprietários foi conduzido por representantes do empreendedor (funcionários da empresa) e na maioria das vezes de forma amigável.

O processo de aquisição dos imóveis iniciou em 1988 nos municípios de Ribeira e Adrianópolis caminhando em direção à Cerro Azul. Entre os anos de 1991 e 1994 foi o período de maior volume de aquisição de imóveis, mas a partir de 1995 as vendas começaram a diminuir até cessar em 1999.

Os contatos com os proprietários eram realizados pessoalmente e sempre após a passagem da equipe de topografia. No transcorrer do processo, alguns moradores, poucos, procuraram o representante do empreendedor mostrando interesse em vender os imóveis, alegando principalmente "problemas de família, não queriam mais plantar ou queriam ir para a cidade".

Os preços pagos pelos imóveis eram os praticados na região, obtidos através de pesquisa junto às prefeituras municipais e cartórios. A forma de pagamento era variada (cheque, dinheiro) sendo à vista, 30 ou 60 dias de prazo. O prazo para deixar o imóvel era de cerca de 9 meses para o morador rural e menos no caso do urbano.

Quanto aos benefícios extras não existia uma regra sendo dado apenas caso o proprietário solicitasse. E os benefícios eram relacionados ao transporte para a mudança e ajuda para encontrar outra propriedade.

O empreendedor se responsabilizou apenas pelos proprietários sendo os meeiros, arrendatários, trabalhadores de responsabilidade do proprietário do imóvel.

Não se estabeleceu parceria com outras entidades, pois, não tinha interesse de nenhum dos lados.

c) Iniciativas de Participação por Parte dos Sindicatos

Os sindicatos dos trabalhadores rurais de Cerro Azul e Doutor Ulysses foram criados no final da década de 90, ou seja, já no final do processo de aquisição dos imóveis, levando a um acompanhamento pouco significativo do processo de negociação. Hoje, as informações que eles possuem são basicamente comentários ou experiências relatadas por sindicalizados que passaram por essa situação. Deve-se ressaltar que no ambiente dos sindicatos observa-se a presença de pessoas que venderam suas terras, ou parentes e amigos, fazendo com que esse assunto seja até hoje ainda discutido ou conversado entre os membros dos sindicatos e seus associados.

Os sindicatos de Cerro Azul (patronal) e de Adrianópolis (trabalhadores rurais) tiveram algumas iniciativas no sentido de buscar soluções que melhor atendessem aos moradores.

No caso do sindicato de Adrianópolis esse promoveu uma reunião junto aos moradores não-proprietários da região elaborando uma listagem de famílias beneficiáveis pelo processo de negociação e enviada à Federação dos Trabalhadores Rurais do Paraná. No entanto, conforme relato do representante, “integrava a listagem nomes que não tinham direito à compensação” tornando a mesma problemática do ponto de vista de sua viabilização. O sindicato não possui cópia dessa listagem.

Também durante essa reunião, segundo o representante, solicitou-se do empreendedor medidas de compensação para a categoria dos não-proprietários estabelecendo um compromisso entre eles. Esse compromisso, segundo o Sindicato, resume-se em lote de 2 alqueires, com água, energia e saneamento, além de garantir serviços como educação e saúde às famílias dos não proprietários. Cabe dizer que não há registro deste aludido compromisso na documentação da CBA.

Em 1994/1995 e em função dessas reuniões, o empreendedor realizou um levantamento (fichas do pré-cadastro para o reassentamento rural) de chefes de famílias de não-proprietários na região (arrendatários, meeiros, parceiros com áreas inferiores a 15 ha e empregados não especializados em estabelecimentos rurais já adquiridos pela CBA ou que seriam ainda adquiridos), os quais integravam o universo de famílias candidatas a reassentamento. Foram levantados, nessa situação, 229 chefes de famílias.

O Sindicato Rural de Cerro Azul, representado, na época, pelo sr. Silfredo de Jesus Bestel, teve várias iniciativas no sentido de mobilização da população de Cerro Azul e de representantes do poder público frente ao empreendimento na região.

Foram trocadas várias correspondências entre representante do sindicato e dos poderes públicos municipal, estadual e federal destacando preocupações com relação aos efeitos do empreendimento nos moradores e seus cotidianos procurando sensibilizá-los no sentido de um posicionamento contrário ao mesmo.

Cabe aqui destacar algumas correspondências trocadas mencionando, de forma resumida seus conteúdos, conforme Quadro 12.3.10/06 abaixo:

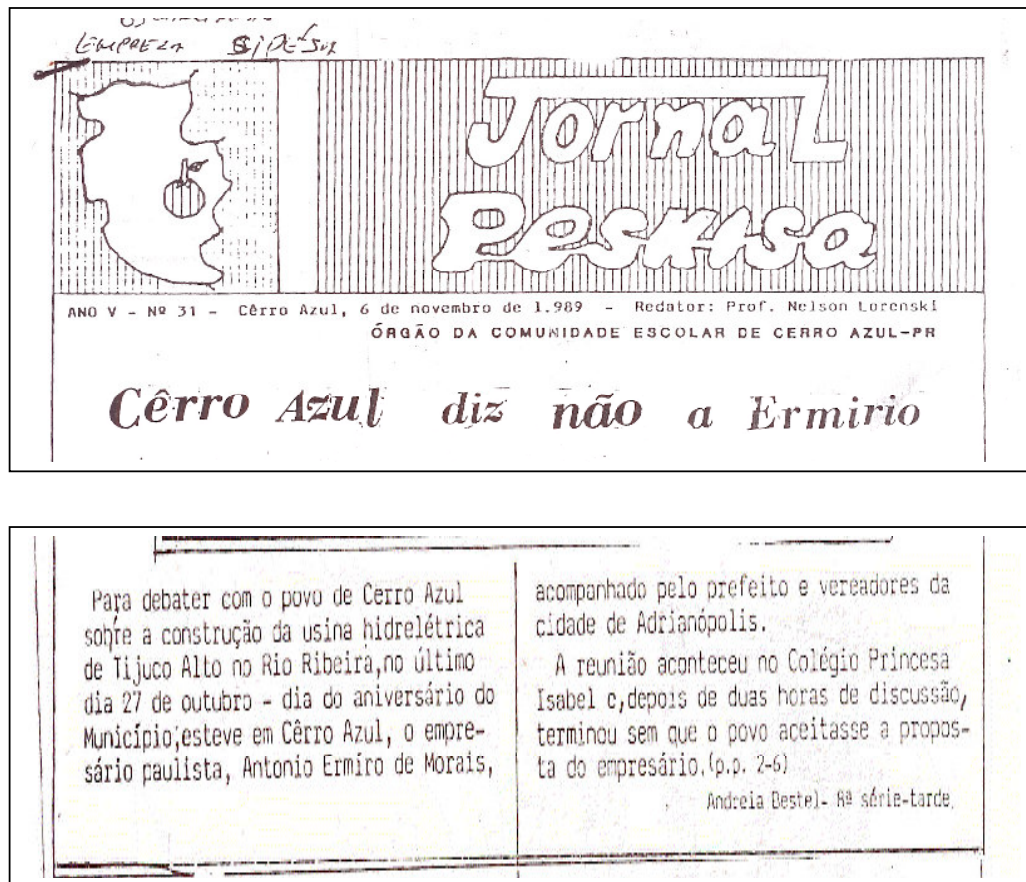
**QUADRO 12.3.10/06 – RESUMO DAS CORRESPONDÊNCIAS ENTRE SINDICATO E PODER PÚBLICO.**

<b>N.ofício</b>	<b>Data</b>	<b>Destinatário</b>	<b>Assunto</b>
22/88	13/7/1988	Prefeito Municipal de Cerro Azul	Informando sobre a criação da Comissão de Mobilização do Vale do Ribeira [...] cujo objetivo é organizar o povo do município na luta contra a construção da usina [...]
22/88	20/7/1988	Governador do Estado do Paraná	Informando que “desconhece as razões que levaram o governador a assinar em conjunto com a CBA um protocolo de intenções para a construção da usina [...] e constituíram a Comissão de Mobilização do Vale do Ribeira para coordenar os trabalhos de sensibilização das autoridades para não construir a usina [...].
24/88	26/7/1988	Governador do Estado de São Paulo	[...] solicita posição contrária à usina [...]
25/88	26/7/1988	Pres.da Assembléia Legislativa de S.Paulo	Mesmos termos da anterior.
26/88	26/7/1988	Ministro das Minas e Energia	Idem
27/88	26/7/1988	Ministro do Desenv.Urbano e do Meio Ambiente	Idem
30/88	26/7/1988	Diretor do DNAEE	Idem
39/88	23/8/1988	Governador do Estado do Paraná	[...] Tomou conhecimento através de jornal (Gazeta do Povo, de 20 de agosto) que o governador acertou com o empresário Antonio E.de Moraes a construção de uma hidrelétrica no Paraná [...]. “Solicita esclarecimentos sobre a notícia [...]
40/88	29/8/1988	SECOM	“solicita o empréstimo do filme Os Desapropriados e um projetos para ser passado no dia 7/9/1988, na cidade de Cerro Azul.”
60/88	5/9/1988	Delegado de Polícia de Cerro Azul	[...] solicita serviços policiais para assegurar ordem durante a Assembléia do dia 7 de setembro às 14:00 horas em Cerro Azul”
	Setembro de 1988	Carta Aberta à População do Estado do Paraná	[...] denunciando as graves conseqüências que a construção de uma hidrelétrica no rio Ribeira irá acarretar e, [...] pedir apoio para essa luta [...] Essa carta foi assinada por várias entidades do estado do Paraná.
S/n	4/3/1989	Fábio Feldman	“institui o deputado como porta-voz das posições contrárias da região com relação ao empreendimento”.
10/89	20/3/1989	Deputado Estadual Luiz Carlos C.Quintana	Proposta de dois artigos para serem incluídos na Nova Constituição Estadual: a) “fica expressamente proibida a utilização de Recursos Hídricos do Estado, para construções de usinas ou represas, quer sejam estatais ou privadas, sem a prévia consulta e concessão das populações ribeirinhas afetadas. b) fica expressamente proibida a inundação, para qualquer fim, de áreas ribeirinhas que ainda possuam mata atlântica ou mata nativa do Estado”.
11/89	20/3/1989	Dep.Estadual Basílio Zanusso	Idem a anterior.

Fonte: CNEC, 2005

No mesmo período em Cerro Azul, sob a iniciativa do professor Nelson Lorenski, criou-se o “Jornal Peskisa”, órgão da comunidade escolar. Nele eram elaboradas e veiculadas matérias de interesse geral da comunidade mas também matérias relacionadas à UHE Tijuco Alto, como mostra um exemplar a seguir. Esse jornal não circula mais nos dias de hoje.

FIGURA 12.3.10/01 – Trecho de matéria do jornal estudantil *Peskisa*, de Cerro Azul.



**a. Os Entrevistados e Suas Falas**

Esse item procura retratar as entrevistas, de forma resumida, realizadas junto aos representantes dos sindicatos e do empreendedor.

- Entrevistada: Maria Aparecida Brighetti, representante do empreendedor/CBA, rua Marechal Deodoro, 241 – Centro – Cerro Azul.
- *Início do processo:* “as compras iniciaram-se em 1988, nos municípios de Ribeira e Adrianópolis. Entre 1991 e 1994 foi o período de maior volume de aquisição. A partir de 1995 as vendas começaram a diminuir até cessar em 1999, mas até hoje existem pessoas, que procuram a empresa, interessadas em vender seu imóvel. Os contatos com os proprietários eram feitos pessoalmente.
- *Valores praticados:* geralmente era o proprietário quem dava o preço. O preço era de “porteira fechada”, sendo que o proprietário fazia uma listagem das benfeitorias que existiam no imóvel. A CBA tinha seus próprios preços e formas de avaliar. Mas todo processo de negociação tinha que ter o aval de “São Paulo” (matriz). A avaliação das terras foi feita tendo-se por base preços praticados na região, para isso a CBA foi a cartórios, fórum, prefeitura, para se levantar os preços praticados no meio rural e urbano. Não se utilizou a comparação de preços praticados por corretores/imobiliárias, pois estes não existiam, devido à baixa comercialização que existia na região. Para preços de benfeitorias fez-se uma cotação no mercado para a reposição das mesmas.

(avaliação por: m<sup>2</sup> de construção – alvenaria/madeira; m linear de cerca – nº de fios/tipo do arame; etc). Para as culturas procurou-se a EMATER, para levantar-se o preço de culturas como café e frutas cítricas. As pastagens normalmente não eram avaliadas, ficavam inclusas no preço da terra nua. Os preços de residências e galpões comercializados na área urbana eram mais caros do que os praticados em área rural. "Nos locais de comércio, chegou-se acrescentar ao valor do imóvel o valor do "ponto comercial", como exemplo do senhor Milton do Quarteirão dos Órfãos.

- *Negociação*: foi sempre amigável, mas quando existia algum problema no limite deixava de negociar.
- *Regularização de imóveis*: mesmo os imóveis irregulares, a CBA comprava. Todas as custas para a regularização eram pagas pela CBA. Muitas vezes se comprou o "contrato de compra e venda" de um imóvel, e neste caso os proprietários passaram o direito do imóvel para a CBA.
- *Prazo para desocupação*: na área rural o prazo para desocupação era de no máximo 9 meses, passado este tempo, quem quisesse continuar utilizando a terra, teria que fazer um contrato de comodato, pois a CBA sabia que após um tempo maior de ocupação sem contrato as pessoas ali residentes voltam a ter direito sobre a terra. Na área urbana os prazos para desocupação foram menores.
- *Benefícios extras*: os benefícios aos proprietários foram ajuda de transporte para mudança quando eles pediam. Tiveram muitas vezes ajuda para encontrar a nova propriedade e pagamento de registro da nova propriedade nos poucos casos que o ex-proprietário solicitava.
- *Compromisso do empreendedor*: o compromisso do empreendedor foi apenas com os proprietários e esses se responsabilizavam pelos arrendatários, meeiros, empregados. Não houve acompanhamento dos moradores pós-mudança e nem assistência jurídica".
- Entrevistado: Ricardo Lins de Oliveira, presidente do Sindicato Rural de Cerro Azul.
- *Participação do sindicato*: "o sindicato não participou do processo. Salientou que os sindicalizados não participam ativamente da entidade o que pode levar à baixa participação do sindicato no processo. Ninguém procurou o sindicato em busca de apoio ou informações sobre o processo que estava ocorrendo".
- *Início do contato*: o contato com o proprietário para a venda do imóvel era feito por funcionários da empresa (Antenor, Quitério, Laura e Luiz Lacerda).
- *Preços praticados*: não era realizada avaliação dos imóveis e os proprietários é que davam o 1º preço. Não sabe informar o preço da venda mas diz ser 1,5 vezes maior que o preço na região. A CBA levantou preços em prefeituras, fóruns. Os pagamentos se davam à vista ou em parcelas em dinheiro e cheque.
- *Negociação*: os processos de negociações foram amigáveis. Os casos de resistência eram proprietários que queriam mais pelas suas terras, mas a maioria destes acabou vendendo suas terras para a CBA.
- *Regularização dos imóveis*: a CBA comprava os imóveis mesmo com documentação irregular e depois regularizava na transferência.
- *Benefícios extras*: com relação aos benefícios tem conhecimento apenas que as pessoas podiam levar suas casas e outras benfeitorias feitas de madeira. Nos casos de



- permuta a CBA, ajudava a procurar outro imóvel.
- *Compromisso do empreendedor:* os requisitos legais foram atendidos, mas os sociais não:
    - ✓ O FPM diminuiu, pois caiu o nº. de propriedades rurais e da produção
    - ✓ A região tinha grande produção de “laranja” e horti-fruti (fez uma ressalva que a laranja teve problemas de mercado)
    - ✓ A CBA poderia ter feito ações sociais”.
  - Entrevistado: Pedro de Almeida, presidente do Sindicato dos Trabalhadores Rurais de Cerro Azul.
    - *Participação do sindicato:* “segundo seu presidente, o sindicato não participou do processo de negociação, pois não existia na época e foi fundado em 1994. Posteriormente procurou a CBA para uma parceria”.
    - *Início dos contatos:* os primeiros contatos com os proprietários eram sempre feitos por funcionários da CBA. O motivo alegado para a compra do imóvel era sempre que: “com a construção da barragem suas terras irão ser alagadas e por isso precisa vender”, comentário foi feito sobre a forma de pagamento, caso não se vendesse a propriedade: “o valor da propriedade será pago na justiça”.
    - *Preços praticados:* não tinha conhecimento sobre os preços praticados pela CBA, mas os valores pagos eram feitos pela CBA, pagavam preço de “porteira fechada” pelas propriedades.
    - *Negociação:* as negociações foram amigáveis. Os casos de resistência que se formavam eram em função dos preços praticados pela CBA e dos proprietários que eram contra o empreendimento.
    - *Benefícios extras:* os benefícios concedidos aos proprietários eram a retiradas das benfeitorias (normalmente a madeira e telhas) e cuidar de todo processo de transferência.
    - *Compromissos da empresa:* a CBA não atendeu aos requisitos sociais, pois deveriam ter preparado as famílias para utilizarem corretamente o dinheiro e também comentou sobre a necessidade de fornecer assistência médica, hospitalar e dentária às famílias atingidas. Disse que ao lado do pátio da prefeitura municipal de Cerro Azul existem várias famílias que moravam em áreas compradas pela CBA”.
  - Entrevistado: Nilza Moura Andrade, vice-presidente do Sindicato dos Trabalhadores Rurais de Adrianópolis.
    - *Participação do sindicato:* a entidade não foi procurada nem por proprietários, não proprietários e/ou sindicalizados para saber informações do empreendimento. O sindicato não ofereceu qualquer tipo de apoio aos proprietários mas os não-proprietários ou seus familiares ainda procuram o sindicato para saber informações sobre o trato que foi feito com a CBA, se ele vai ser cumprido ou não. Não houve por parte da instituição acompanhamento das famílias, mas sabe onde estão algumas delas, mas apenas as que se encontram na região.
    - *Preços praticados:* desconhece o valor pago pelas propriedades na época. Mas sabe

que o proprietário é quem dava o preço e que muitos queriam vender tendo em vista que o preço pago pela CBA era alto.

- *Negociação:* os processos de negociações foram amigáveis, pois os proprietários que queriam vender ou tentavam melhorar o preço acabaram fechando o negócio com a CBA sem haver atritos com a empresa. Os casos de resistência se referem a pessoas que não queriam vender suas terras e até hoje não venderam, mas nunca houve nenhuma pressão sobre elas.

O único processo judicial se deve a um ex-funcionário de uma fazenda, senhor Fredolin Marcian de Andrade. Depois que o patrão vendeu a propriedade onde trabalhava, ele alegou primeiramente que era dono de uma área na fazenda onde trabalhava e não aceitava a proposta da CBA, e depois entrou com outro processo por direitos trabalhistas contra a CBA. Os dois processos não tiveram sucesso na justiça.

- *Regularização dos imóveis:* quando a documentação estava irregular a CBA comprava assim mesmo as terras e depois as regularizava. Mas nem sempre isso aconteceu, pois quando o imóvel tinha pendências de inventário na família ou outros motivos de maior dificuldade para a regularização, a CBA não comprava o imóvel. Todos os custos para regularização eram pagos pela CBA.

Quando a CBA começou a comprar terras, o STR tinha um convênio com o Estado para regularizar imóveis pequenos. Portanto já existiam muitos imóveis regularizados.

- Entrevistado: Luiz, presidente do Sindicato dos Trabalhadores Rurais de Doutor Ulysses.
- *Participação do sindicato:* “disse que o sindicato não tinha opinião formada sobre o empreendimento. Ressaltou que os proprietários procuravam o sindicato apenas para informar que haviam vendido as terras”.
- *Início dos contatos:* os primeiros contatos com os proprietários eram feitos por funcionários da CBA. E o motivo alegado era que a CBA iria construir uma usina. Também se comentava algo assim: “que as pessoas tinham que sair, pois a água iria chegar” ou que “tinha que vender agora, senão só receberia em juízo”.
- *Preços praticados:* não soube informar o preço de mercado das terras, mas comentou que normalmente se vendiam os imóveis pelo dobro do preço, sendo que nesse valor era de “porteira fechada”.
- *Compromisso da empresa:* “acredita que o processo de aquisição dos imóveis atendeu aos requisitos legais e sociais, pois, ainda tem muita gente na região”.
- Entrevistado: Nelson Lorenski, professor universitário e morador em Curitiba, à rua Emili Cornelsen, 570 – Bairro Ahu.

Ex-proprietário de Cerro Azul e ex-professor na mesma cidade. Organizou, em conjunto com os alunos o “Jornal Peskisa” que além das matérias de interesse da comunidade trazia também informações sobre a UHE Tijuco Alto. Na época participou ativamente do processo de negociação, discutindo com a população em geral e com o empreendedor. A seguir algumas considerações feitas por ele sobre aspectos do processo de aquisição de terras.

- *Preço praticado pela CBA:* “em alguns casos os preços não foram justos, eram baixos, na sua opinião. Na época se colocava contra a venda das terras, pois o prejuízo era alto. Os primeiros saíram no prejuízo, o preço não era justo. Não era contra a usina,

mas a favor de dificultar a construção, evitando-se as vendas. Os preços não sendo justos, as pessoas acabavam não conseguindo se reestruturar.

- *Processo de negociação:* segundo ele a Dona Cida e o Sr. Aldo (funcionários da CBA) foram fundamentais para melhorar a relação da empresa com a população. Eles tiveram muitas iniciativas sociais (levar as casas de madeira, doações etc) que contribuíram para um melhor convívio.

As primeiras negociações foram tranqüilas, mas a CBA tinha vantagem pois o valor praticado era fixo. No segundo momento as relações foram tensas, pois, as pessoas não estavam conseguindo se reestruturar. Num terceiro momento a terra voltou a ter um valor e compensar a ponto de se criar novas formas de relação, como a troca por terras. Em relação aos pagamentos nunca houve atraso.

- *Benefícios sociais:* não foi oferecido, por parte da CBA, qualquer tipo de benefício extra. As pessoas normalmente não procuraram assistência jurídica com órgãos oficiais, mas com pessoas ou lideranças locais, que serviam como conselheiros.
- *Avaliação das condições de vida:* não dá para afirmar que as pessoas pioraram de vida por causa das compras da CBA, pois, pessoas em regiões não afetadas pela barragem também não prosperaram. Os financiamentos agrícolas não eram efetivos, talvez não soubessem trabalhar a terra. Mas de certa forma afetou, pois os primeiros que venderam e não compraram logo, acabaram perdendo, visto que o mercado com o movimento teve uma valorização da terra.

Houve uma transferência muito grande de pessoas para a cidade. Havia na região muitos agregados e ficaram sem qualquer trabalho, indo para a periferia de Cerro Azul.

As compras da CBA coincidiram com o êxodo rural na região.

- *Expectativas frente ao empreendimento:* “na região não teriam muitos impactos negativos pois a área alagada seria menor por ter o rio encaixado no vale. Poderia trazer outros benefícios como lazer, turismo e pesca. Os royalties também trariam benefícios para os municípios”.

#### **12.3.10.4. A População e o Processo de Negociação**

##### **a) Destino das populações/proprietários**

O empreendedor adquiriu, no período de 1988 a 1999 (11 anos) 377 (trezentos e setenta e sete) imóveis rurais e urbanos consistindo em 286 proprietários, na região do empreendimento (Quadro 12.3.10/01). Desse universo de proprietários apenas parte estão em situações dos “localizáveis”, 186, como mostra o Quadro 12.3.10/03.

Há de se destacar aqui as dificuldades encontradas para localizar essa população. Tendo em vista que não houve um acompanhamento dessas famílias nem por parte do empreendedor e nem pelas entidades representativas dos moradores, somado, ainda, ao longo período em que o processo ocorreu, foram grandes as dificuldades para localizá-los. A única forma que restou foi através de conversas com pessoas (funcionários da empresa, parentes, amigos, vizinhos) que indicavam as possibilidades do destino dos proprietários, como já mencionado nesse relatório.

O Quadro 12.3.10/07 abaixo revela que a maioria está na região de interesse, com maior concentração nos municípios de Doutor Ulysses, Adrianópolis, Ribeira, Itapirapuã Paulista e Cerro Azul, sendo 30,0% nos centros urbanos e cerca de 45,0% nos bairros rurais. A

listagem dos proprietários localizados encontra-se no Quadro 12.3.10/04.

**QUADRO 12.3.10/07 - DESTINO DOS PROPRIETÁRIOS QUE VENDERAM AS TERRAS**

DESTINO PROVÁVEL DOS PROPRIETÁRIOS (LOCALIZÁVEIS)		NÚMERO DE PROPRIETÁRIOS
Fora do país	-	1
Outros estados	Minas Gerais	1
	Santa Catarina	1
	São Paulo	3
Centros da Região	Curitiba	27
	Almirante Tamandaré	1
	Colombo	7
Outras cidades do Paraná	Guarapuava	1
	Itaperuçu	1
Cidades da região	Guapiara	1
	Capão Bonito	1
	Apiaí	1
Área urbana de região circunvizinha	Doutor Ulisses	5
	Itapirapuã Paulista	6
	Adrianópolis	8
	Ribeira	9
	Cerro Azul	30
Bairros Rurais	Cerro Azul, Adrianópolis, Ribeira e Doutor Ulysses	82
<b>Total</b>	-	<b>186</b>

Fonte: CNEC, Abril, 2005.

A checagem de endereços resultou num universo de 55 proprietários localizados, ou seja, com endereço preciso. Desse total a maioria, mais de 50,0% encontra-se em Cerro Azul, nos municípios de Ribeira, Adrianópolis, Doutor Ulysses e Itapirapuã Paulista residem 23,0% e o restante encontra-se em Curitiba, Colombo e Itaperuçu.

Desse universo (55) foram entrevistados 83,6%, ou seja, 46 proprietários, discriminados nominalmente conforme Quadro 12.3.10/05, em anexo e localizados espacialmente conforme mostrado em Quadro 12.3.10/08 a seguir.

**QUADRO 12.3.10/08 - DESTINO DOS PROPRIETÁRIOS ENTREVISTADOS QUE VENDERAM AS TERRAS**

DESTINO DOS PROPRIETÁRIOS (ENDEREÇOS)		NÚMERO DE PROPRIETÁRIOS
Centros da Região	Curitiba	7
	Colombo	2
	Itaperuçu	1
Municípios da área de interesse	Doutor Ulysses	2
	Itapirapuã Paulista	3
	Adrianópolis	4
	Ribeira	4
	Cerro Azul	32
<b>Total</b>	-	<b>55</b>

Fonte: CNEC, 2005.

- Características dos entrevistados

Os entrevistados, a grande maioria, ou nasceram na região do Vale do Ribeira ou migraram há muitos anos, sempre mais de 20 anos. Na propriedade estavam há mais de 10 anos, sendo que algumas pessoas chegaram a nascer na própria propriedade. Os imóveis em geral foram adquiridos, mas há casos de transmissão por herança de familiares.

Integrando esse universo têm-se três situações distintas, sendo uma delas constituída pelos proprietários não residentes ou que nunca residiram na propriedade, somente utilizando as terras para criação de gado e cultivo da laranja. As propriedades eram de tamanho grande,

predominantemente.

Outro grupo diz respeito aos proprietários residentes nos imóveis, cuja exploração era “de tudo um pouco” (gado, porco, feijão, milho, horta, pomar, batata etc) onde parte da produção era utilizada no sustento da família e parte, o excedente, era comercializado para complementar. Essas propriedades geralmente eram pequenas e médias.

Tem-se o terceiro grupo constituído por famílias que residiam na região do Bairro Quarteirão dos Órfãos, em Cerro Azul, área rural em transição para o urbano. Os lotes eram basicamente de características urbanas, pequenos (15x30m), não havendo produção agropecuária. Praticamente só existiam as residências, que eram bastante simples.

- Avaliação da situação social atual da população

Para a análise da situação social atual dos entrevistados, é necessário verificar a relação origem e destino dessas famílias.

As famílias que conseguiram manter-se na área rural, comprando outra propriedade logo após a venda da anterior, mantiveram condições sociais semelhantes à anterior. Embora, também tenham passado por dificuldades para se recompor. Muitas delas hoje produzem poncã, criam gado e já se sentem reconstruídas.

Do total das famílias de origem rural, entendendo aqui local onde moravam, parte significativa ao vender as terras migraram para a cidade (Ribeira, Adrianópolis, Cerro Azul, Itapirapuã Paulista etc). Essa mudança resultou, para muitas delas, em uma piora nas suas condições de vida, sem emprego passaram a depender exclusivamente de fontes de renda, como aposentadoria e programas sociais do governo.

Embora tenham adquirido o próprio imóvel com dinheiro da venda do imóvel anterior, isso não foi o bastante para garantir uma vida melhor ou igual à anterior. Na cidade, como eles próprios dizem, “precisamos comprar tudo, pagar água, luz”, ou seja, o gasto é maior do que conseguem receber. Tem um outro fator que contribui sensivelmente para essa situação. Parte dessas famílias são constituídas basicamente do casal com idade avançada. Os filhos já saíram de casa através do casamento ou estão morando em cidades maiores procurando melhores oportunidades.

Se por um lado essas famílias ressaltam as dificuldades, em razão principalmente da falta de trabalho e rendimentos baixos, por outro, destacam a vantagem de morar próximo aos serviços sociais básicos (educação, saúde, transporte).

Foi solicitado durante as entrevistas que elas próprias avaliassem a situação vivenciada atualmente comparativamente à anterior, ou seja, antes e depois da venda dos imóveis.

Dos entrevistados, cerca de 40% declararam que a situação melhorou e os motivos considerados foram a proximidade de estruturas e recursos, como escola, hospital e comércio. Muitos dos ex-trabalhadores das mineradoras sofrem com doenças decorrentes das condições insalubres do trabalho, portanto a imediação de hospitais é fato bastante relevante. Outros alegam que a venda possibilitou a compra de um automóvel, tanto para serviços, no caso dos taxistas, como para escoamento da produção. Outro usou o dinheiro para pagamento de dívidas. Outro motivo foi a ampliação indireta da propriedade através do contrato de comodato. Já os comerciantes viram na localização urbana a melhoria de suas mercadorias e ampliação da clientela, por haver maior circulação.

Para aqueles que alegaram que a situação se manteve igual, cerca de 35,0%, os motivos principais referem-se às “inseguranças pelo desemprego pelos “ciclos altos e baixos” que

envolvem um trabalho ligado à terra.

Os entrevistados que se viram prejudicados (26,0%) com a venda alegam ter sido injusto o preço ofertado, levando-os a se tornarem dependentes de familiares. Outros relatam o fato de sempre terem vivido de uma determinada maneira, e com a idade avançada fica difícil a adaptação à mudança para a cidade. Há ainda aqueles que por não poderem produzir mais, precisam comprar a mercadoria, e acabam por depender de empregos. Há aqueles que dizem que piorou porque antes não pagavam água, luz, telefone.

Alguns dos entrevistados disseram que a atual situação vivida por eles hoje está ligada à venda dos imóveis mas, também, citaram outros aspectos externos ao processo que influenciaram, de um certo modo, na sorte da nova situação. Os mais citados foram a necessidade de ajudar a família (filhos), fazer investimentos errados; falência da empresa em que trabalhava; juros altos e política econômica (Plano Collor).

- Processo de negociação dos imóveis

Aqui deverá ser observado o entendimento e a vivência dos proprietários em relação ao processo de aquisição dos imóveis.

- *Primeiro contato:* as negociações começaram na região de Ribeira e Adrianópolis e os primeiros contatos foram com a equipe de topografia. Os entrevistados disseram que os topógrafos chegavam e entravam na área “fazendo buraco na terra e atrapalhando a lavoura e a tranqüilidade”. Em seguida representantes do empreendedor (Sr. Aldo, Luiz, Antonio e Laury) faziam o primeiro contato iniciando o processo de negociação e a justificativa dada pelo empreendedor era a “construção da barragem”. A primeira venda ocorreu em 1987.
- *Preço praticado:* não há um entendimento comum quanto ao preço pago, alguns alegam que foi justo e outros não. Quanto aos valores praticados pelo empreendedor e valores de mercado não houve consenso e em alguns casos os proprietários já não lembravam dos valores pagos. A proposta do preço era feita ora pelo proprietário e ora pelo empreendedor (50,0%). Os preços, na sua maioria, nunca foram comparados, mas existiam trocas de informações entre vizinhos, parentes ou amigos e as lideranças locais serviam como conselheiras.
- *Avaliação dos imóveis:* os entrevistados disseram que não houve “avaliação” dos imóveis por parte do empreendedor. Houve apenas um levantamento de benfeitorias e culturas além da medição da área.
- *Pagamento dos imóveis:* o pagamento era feito rapidamente e na maioria das vezes à vista e com dinheiro. Às vezes dava-se até 30, 60 dias para pagar.
- O fato de o pagamento ser realizado rapidamente e à vista levou muitos proprietários a manifestarem desejo da venda, vendo nessa perspectiva uma solução para possíveis dificuldades financeiras.
- O dinheiro recebido pelos proprietários foi gasto de diversas maneiras, entre elas estão, a compra de carro, pagamento de dívidas, aplicações financeiras e construção de casas, mas as principais respostas obtidas foram a compra de novas propriedades rurais ou urbanas com casas para morar.
- *Prazo para saída das famílias:* os prazos oferecidos pela CBA eram muito variados, mas nunca ultrapassando o limite de um contrato de comodato (aproximadamente 1 ano). Os prazos mais citados foram de 3 e 9 meses.

- *Negociação*: segundo relato dos entrevistados as negociações foram bastante tranquilas. O período das negociações variava existindo pessoas que fechavam o negócio no primeiro contato, outras cuja negociação se estendia por meses e outras que não vendiam no primeiro contato e mais tarde, depois de alguns anos, retomavam as negociações.
  - *Benefícios extras*: não teve benefícios o que houve foi a permissão para retirada dos materiais reaproveitáveis (madeira, arame). Segundo eles, a CBA pagou as despesas de transferência dos imóveis. Alguns citaram também despesas para a mudança e continuar explorando a terra.
  - *Apoio social e jurídico*: a CBA, segundo eles, não ofereceu apoio jurídico durante as negociações e ressaltaram também que nem eles procuraram por esse serviço. Saliaram ainda que a empresa não estabeleceu qualquer procedimento de acompanhamento das famílias pós-mudança. Apenas um dos entrevistados disse ter sido procurado por uma pessoa do Ibama buscando informações sobre a família após a venda do imóvel.
  - *Reação dos vizinhos*: quanto à reação dos vizinhos frente a venda do imóvel foram citadas, pelos entrevistados, as seguintes situações: a maioria dos vizinhos já tinham vendido os imóveis; ninguém se importou ou falou nada; as pessoas falaram que foi feito mau negócio; as pessoas falaram que foi feito bom negócio e as pessoas ficaram espantadas e algumas chegaram a vender seus imóveis.
  - *Relações sociais*: no que diz respeito à possível quebra nas relações de parentesco e vizinhança, a opinião dos entrevistados é que não houve um rompimento dessas relações, mas sim uma diminuição na frequência dos encontros.
- Imagem da CBA e expectativas frente ao empreendimento

Quando solicitado aos entrevistados para avaliarem a imagem da empresa frente a esse processo, a maioria (cerca de 42%) não fez qualquer avaliação. A avaliação positiva da empresa foi feita por cerca de 32% dos entrevistados, cujos aspectos principais estão relacionados ao processo de negociação como “pagou preço de mercado e seus funcionários são bastante solidários” ou “pagou mais do que valia e até hoje seus representantes ajudam no que podem”.

A imagem negativa foi avaliada por cerca de 16% dos entrevistados e os principais aspectos destacados são: “pela empresa não ter construído a barragem, tornar difícil a vida das pessoas e trazer miséria para a região, que antes produzia muita coisa”; “não pagou preço justo pelos imóveis”.

E os casos indiferentes perfazem cerca de 10%.

Alguns dos entrevistados acreditam que a barragem deve ser construída de qualquer maneira, pois a empresa já comprou a maioria das áreas.

As expectativas positivas mencionadas pelos entrevistados foram: geração de emprego; desenvolvimento da região; aumento do comércio; turismo como nova fonte de renda e melhoria nos serviços de saúde, educação e transporte.

E as de natureza negativas referem-se ao “aumento de pessoas de fora da região; aumento da criminalidade; saída dos produtores da região; a região de Cerro Azul não deverá ser beneficiada, pois a construção da barragem não está próxima à cidade”.

### **12.3.10.5. Considerações Gerais**

O processo de aquisição de terras na região da UHE Tijuco Alto iniciou, pelo empreendedor, por volta de 1988 e cessou em 1999 onde foram adquiridos 377 imóveis com um total de 286 proprietários. A paralisação do processo ocorreu no mesmo período em que houve decisão de ação civil pública que cancelou a Licenças Prévias, emitida em 1994, pelos órgãos de licenciamento dos Estados de São Paulo e Paraná.

O contexto que circundava o processo de aquisição dos imóveis se mostrava muito frágil economicamente na região acarretando graves problemas sociais. As empresas mineradoras (Rocha e Plumbum) que movimentavam a economia local, gerando empregos e se abastecendo de muitos produtos alimentícios produzidos na própria região, dava sinais de enfraquecimento e em 1995/1996 encerraram as atividades. Em decorrência dessa situação muitos produtores rurais passaram a produzir muito mais para subsistência. “Atravessadores” que tinham rotas de caminhões pelas estradas comprando, basicamente, o feijão e animais (porco e gado) deixaram de circular dificultando, assim, a comercialização dos produtos por parte dos produtores e conseqüentemente deixando de gerar renda para as famílias locais.

O cultivo dos citrus também sempre foi um forte gerador de renda e empregos, mas com a queda no mercado repercutiu negativamente na economia local e até hoje não recuperou aos mesmos patamares.

Nesse período, também chegavam na região as empresas de reflorestamento, adquirindo terras.

Esse contexto repercutia negativamente junto à população local, gerando insegurança e intranqüilidade sobre o futuro e gerava, como conseqüência, um movimento de população em direção à cidade. Essa apreensão e intranqüilidade foram potencializadas com o início da compra dos imóveis, para liberação de área para implantar a UHE Tijuco Alto.

A população desconhecia sobre o processo de aquisição dos imóveis desencadeado pelo empreendedor. As primeiras informações chegaram através da equipe de topografia e logo em seguida o representante do empreendedor que já chegava para negociar.

O processo de negociação era voltado especificamente para os proprietários dos imóveis e esses deveriam responsabilizar-se pelos meeiros, arrendatários, empregados que moravam ou trabalhavam em suas terras.

Essa maneira de condução do processo baseado, apenas no aspecto legal da questão, constituiu foco de preocupação de parte da população na época, fato que persiste até os dias de hoje. Diante dessas circunstâncias e por pressão dessas famílias de não-proprietários, o Sindicato dos Trabalhadores Rurais de Adrianópolis convocou uma reunião com essa categoria para discutir e verificar caminhos no sentido de minimizar os problemas. Assim, decidiu-se elaborar uma listagem das pessoas beneficiáveis e encaminhar para a Federação dos Trabalhadores Rurais do Paraná. Também, nessa oportunidade foi solicitado ao empreendedor empenho ou mesmo compromisso em compensar essas famílias (com 2 alqueires de terras com água, luz, escola e saúde). O empreendedor também realizou um levantamento junto aos não-proprietários, já citado neste Capítulo.

A condução do processo de negociação por parte do empreendedor teve apenas caráter legalista. Não foram oferecidos benefícios sociais extras com o intuito de apoiar na recomposição do cotidiano dessas famílias.

O processo todo foi conduzido apenas pelo empreendedor não havendo interesse em



buscar apoio ou parceria com entidades representativas dos moradores que na época eram pouco presentes e sem representação junto aos mesmos.

As entidades associativas da região não tiveram participação ativa no processo de aquisição dos imóveis, por um lado, por serem pouco presentes e por outro seus próprios associados não elegeram a entidade como interlocutor.

No início apenas os Sindicatos, Rural de Cerro Azul e dos Trabalhadores de Adrianópolis, se mobilizaram na busca de medidas mais satisfatórias para a população com repercussões com pouco alcance.

Posteriormente foram surgindo novas associações de moradores e a que mais teve destaque foi a do Bairro Mato Preto, em Cerro Azul, realizando reuniões e discutindo com a população sobre o empreendimento. No entanto, tais associações muitas das quais irregulares juridicamente e sem proposta ou projetos sociais não tiveram fôlego para permanecer e continuar com os propósitos iniciais.

Em Cerro Azul, por iniciativa do professor Nelson Lorenski e em conjunto com os alunos, elaborou um pequeno jornal “Jornal Peskisa” que circulava na comunidade com matérias de interesse geral e matérias específicas sobre o empreendimento. O intuito era de esclarecer e informar os alunos e seus pais sobre a UHE Tijuco Alto.

De um modo geral todos os entrevistados revelaram conhecer o processo de negociação e seus aspectos envolventes salientando o clima amigável em que transcorreram. Algumas questões específicas como preços praticados não lembram mais, dado o tempo transcorrido. Quanto aos aspectos negativos do processo ressaltaram o lado social pouco ou quase nada considerado nas negociações.

Esse processo causou interferências tanto de natureza positiva como negativa no modo de vida da população de proprietários que compulsoriamente tiveram que deixar a área.

Para aqueles cujo destino foram as cidades, a maioria, tiveram sérios comprometimentos em suas condições de vida, decorrentes da baixa renda e desemprego, principalmente. Vivem em casa própria, porém os lotes são pequenos não permitindo realizar plantios que de uma certa forma complementam a renda, como é usual nas áreas rurais.

Por outro lado o estar vivendo na cidade facilita a vida desses moradores com maior acesso aos serviços sociais básicos (saúde, educação, transporte). E isso é destacado por eles como aspecto positivo dessa nova vivência.

As famílias que permaneceram na área rural, apenas trocando de imóvel e de local, mantêm praticamente o mesmo cotidiano, continuando a plantar. No entanto, cabe ressaltar das dificuldades iniciais para recompor a vida. A mesma condição pode ser observada para aquelas famílias que já residiam em área urbana.