

A negociação entre empresas e famílias na implantação de parques eólicos: Um estudo antropológico no agreste pernambucano¹

Jeíza das Chagas Saraiva (PPGA/UFPE)

Vânia Fialho (PPGA/UFPE)

Resumo

O setor eólico vem aumentando de maneira expressiva sua participação na matriz energética brasileira. Na última década houve uma explosão de atividades relacionadas a fontes renováveis com o surgimento de parques eólicos, especialmente na região Nordeste. O agreste pernambucano foi a primeira região a receber dois grandes parques eólicos, Ventos de Santa Brígida e Ventos de São Clemente, que juntos, são os maiores empreendimentos eólicos em operação comercial no Estado desde 2015 e 2016, respectivamente. Famílias rurais participaram de um processo de negociação para arrendamentos e indenizações de partes das suas terras para a implantação dos parques. O complexo eólico Ventos de São Clemente e sua linha de transmissão, focos desse estudo, estão distribuídos em sete municípios do agreste pernambucano e envolvem diversos sítios de famílias rurais. A partir de aspectos da negociação entre empresas e essas famílias para instalação desses parques, este artigo busca problematizar como se estabelecem essas relações e quais são seus desdobramentos. Os dados e análises partem das situações observadas no campo, pelos relatos de residentes locais correlacionados a literatura do campo da negociação.

Palavras-chave: Negociação; Famílias rurais; Parques eólicos;

¹ Trabalho apresentado na 33ª Reunião Brasileira de Antropologia, realizada entre os dias 28 de agosto a 03 de setembro de 2022.

Introdução

A negociação realizada entre empresas e famílias para arrendamento e indenização das terras formalizada por meio dos contratos, é o principal instrumento para que parques eólicos sejam implantados. Para a instalação e operação do parque e rede de transmissão, grandes extensões de terras são ocupadas. Logo, para acessar os ventos, as empresas precisam ocupar as terras e para isso, é necessário negociar com os/as proprietários/as. É na fase da licença prévia que as negociações das terras acontecem. Essa regularização envolve uma equipe de profissionais designados pela empresa para levar informações e negociar os valores e as cláusulas dos contratos de uso e ocupação das áreas mapeadas.

O agreste pernambucano foi a primeira região a receber dois grandes complexos eólicos: Ventos de Santa Brígida e Ventos de São Clemente, juntos, os dois complexos totalizam 15 parques, com 233 aerogeradores com aproximadamente 45 km de linha de extensão, em operação desde o ano de 2015 e 2016, respectivamente. O empreendimento teve a licença prévia emitida em 2013 e as licenças de instalação do parque e da linha emitidas em 2015. O complexo e a linha de transmissão ocupam áreas rurais de 7 municípios: Caetés, Venturosa, Pedra, Capoeiras, Jucati, Garanhuns e São João. Todos os municípios fazem parte da região de desenvolvimento do Agreste Meridional de Pernambuco, regiões habitadas majoritariamente por agricultoras e agricultores, em geral, com baixo nível de escolaridade, que residem, vivem e produzem nessas terras. Ressaltar o nível de escolaridade dos residentes é um dado importante para pensarmos nas condições das próprias negociações. A baixa escolaridade nesses contextos, compromete o entendimento ou até mesmo a condução da negociação na defesa dos interesses dos(as) agricultores(as) e na compreensão da linguagem técnica de um contrato frente a profissionais especializados na prática de negociações.

A negociação é um processo de interação social entre duas ou mais pessoas. Dentre as abordagens nesse campo, na perspectiva da administração a negociação é conceituada como “uma forma de tomada de decisão na qual duas ou mais partes discutem um assunto no esforço de resolver as diferenças relativas a seus interesses” (LEWICKI, *Et al.* 2014). A negociação praticada nos contextos de empreendimentos eólicos é de caráter bilateral e sigiloso e envolve dois agentes: profissionais habilitados em negociação e agricultores(as) rurais. Este processo dá início a uma relação contratual duradoura e não é isento de faltas, lacunas e conflitos.

Os agentes envolvidos na negociação, de modo geral, têm objetivos, interesses e percepções diferentes sobre as formas de ocupação e uso das terras. As perspectivas diferentes geram além de uma relação desigual, conflitos de interesses. Há diferentes leituras, na percepção das famílias o valor da terra consiste no trabalho que nela desenvolvem e adquirem o sustento, além de ser o chão que garante a moradia e a reprodução familiar. Na percepção dos empreendedores, essas terras oferecem recursos (os ventos) que podem ser transformados em energias necessárias para o desenvolvimento tecnológico e econômico do empreendimento. Os valores e interesses na utilização da terra são distintos e obedecem lógicas diferentes. Ao centrar a observação na negociação desses contextos, chamo atenção para como essa relação tem se dado e como e quais tem sido as experiências dos agricultores(as). Problematizar o processo de negociação praticado pelos empreendimentos eólicos é um modo de verificar as consequências sociais desta relação (GULLIVER,1988).

Para identificar o processo de negociação e problematizar essas questões, a pesquisa se desenvolve entre as famílias com contratos de arrendamento e indenizações para a instalação dos parques e a linha de transmissão e entre as pessoas que habitam o entorno do complexo eólico, vizinhas do complexo. A partir das situações observadas nesse campo, pelos relatos de residentes locais, descrição de três situações de negociações: arrendamento para instalação dos aerogeradores; indenização para a instalação da rede de transmissão e a negociação com vizinhos, procuro problematizar o processo de negociação para instalação de complexos eólicos.

O artigo está dividido em três partes. Na primeira parte, apresento algumas das reflexões teóricas no campo da negociação. Na segunda parte, demonstro as etapas da negociação em empreendimentos eólicos. A terceira parte, apresento três experiências dos residentes locais em diferentes negociações, seguido das considerações finais.

Reflexões a partir do campo da negociação

A negociação está presente em diversos contextos e em diferentes níveis da vida social, política e econômica. Como bem pontua Zajdsznajder (1988) há certamente algo intrinsecamente humano na negociação. Por fazer parte de muitas situações cotidianas, alguns aspectos fundamentais da negociação deixam de ser observados. A negociação se caracteriza como um processo orientado por conceitos, tipos, princípios, etapas, fases e estratégias, refletidas em diversas abordagens e campos de conhecimento. Esses aspectos

e técnicas não só moldam a forma como se negocia, como ajudam a influenciar os resultados alcançados.

A negociação se manifesta na relação entre dois ou mais agentes que conduzem ou são conduzidos a um processo de tomada de decisão com o objetivo de estabelecer um compromisso entre eles (KERSTEN, 2002). Hindriks (2007) define a negociação como um processo de tomada de decisão interpessoal necessário sempre que os objetivos não puderem ser alcançados unilateralmente. Nessa perspectiva, os agentes de uma negociação precisam um do outro para obterem resultados que sejam benéficos para ambos. O interesse “comum” em um acordo compartilhado é o ponto de partida, e demarca a dependência mútua que pode existir entre os participantes de uma negociação, sendo este um dos seus princípios básicos (HINDRIKS, 2007; ALFREDSON, *et al.* 2008).

Ampliar o entendimento da negociação, o processo por trás do contrato, passa pela descrição e compreensão das etapas de uma negociação, de como se desenvolvem até a definição do contrato. Para o entendimento mais completo da negociação vários aspectos podem ser observados: as maneiras como os negociadores percebem e explicam o resultado para si próprios e para os outros; as formas como as relações particulares das partes negociadoras são modificadas, redefinidas, enfraquecidas ou reforçadas; as maneiras pelas quais os recursos são realocados, aumentados, esgotados ou estabilizados; as formas mais difundidas, possivelmente de longo alcance, pelas quais o cotidiano da vida social é afetado, seja imediatamente ou mais tarde, pelas partes e pelos outros (GULLIVER, 1979).

No campo de estudos da negociação, existem dois tipos mais importantes de negociação: a distributiva ou ganha-perde, “win-lose” e a integrativa ou ganha-ganha, “win-win” (WERTHEIM, 2000). Em linhas gerais, no tipo de negociação distributiva, um lado “ganha” e o outro “perde”, ou seja, o ganho de uma pessoa significa a perda de outra. A preocupação dominante nesse tipo de negociação geralmente é maximizar os próprios interesses. As estratégias são baseadas numa visão competitiva das negociações e incluem manipulação, força e retenção de informações. No tipo de negociação integrativa ou ganha-ganha, “win-win”, há uma quantidade variável de recursos a ser dividida e ambos os lados podem ganhar. A preocupação dominante é maximizar os resultados conjuntos. As estratégias neste modelo incluem cooperação, compartilhamento de informações e resolução mútua de problemas. Os tipos de negociação podem surgir separadamente, contudo, muitas negociações contêm elementos

que associam os dois tipos: a distributiva e integrativa. Ou seja, há ganhos e há perdas, quem ganha mais ou quem perde mais, são aspectos que precisam de investigação.

As abordagens integrativas consideram as negociações como um processo que envolve fases e planejamentos de cada uma delas. Essas fases definem tanto a textura como o momento potencial das próprias negociações e podem fornecer um roteiro operacional para os negociadores (ZARTMAN e BERMAN, 1982). As abordagens integrativas enfatizam a importância de compartilhar informações como um meio de revelar interesses e de ajudar as partes a explorar problemas ou ameaças comuns. Nesta perspectiva, ouvir é um interesse fundamental para ambos os lados. A escuta ativa, que significa ouvir não para formular uma resposta, mas para entender (a outra parte) (FISHER E URY, 1983).

Em diálogo com o campo de formação para negociadores, que refletem especialmente, sob perspectivas mais amplas, torna-se importante acionar os estudos antropológicos do campo da negociação. A antropologia, em virtude de sua concentração nas relações interpessoais e de pequenos grupos em nível local, tem sido importante no desenvolvimento de novos tipos de análise baseados diretamente em dados empíricos particulares (GULLIVER, 1979).

A antropologia tem contribuído de muitas maneiras para o campo da negociação. Os trabalhos antropológicos demonstram as negociações como integrante das relações sociais internas e externas de diversos grupos. Descrições e referências aos comportamentos, modos de negociar e estratégias utilizadas pelos grupos estão presentes em muitos estudos que informam sobre as formas e processos de negociação. Os estudos antropológicos fornecem evidências extraídas diretamente de situações da vida real, de como as pessoas realmente se comportaram ao tentar lidar com seus problemas, interesses e relações sociais (GULLIVER, 1988).

Gulliver destaca as três contribuições gerais, que de maneiras distintas, dizem respeito a uma ampliação do foco de observação e análise dos processos envolvidos. A primeira dessas contribuições veio de uma percepção cada vez maior de que o argumento teórico e os relatos e análises descritivos de negociações historicamente específicas têm se preocupado de maneira muito estreita com as particularidades dos processos e técnicas pelos quais as disputas são tratadas e os resultados alcançados. Segundo ele, esta é a parte que tem recebido a maior atenção dos estudiosos. Um segundo enfoque envolve a ideia de que as negociações não se restringem exclusivamente à gestão de disputas específicas. Nesta perspectiva, relações interpessoais ou intergrupais particulares e, de fato, ordens

sociais, instituições e organizações inteiras podem ser percebidas como estando em um estado mais ou menos contínuo de negociação e são, em um sentido significativo, o produto dessas negociações.

Uma terceira ampliação do foco veio da atenção dos antropólogos para o processo particular de negociações onde, sem intervenção, as pessoas procuram lidar com seus conflitos e disputas e descobrir um resultado tolerável em condições da vida real. Ao fazer isso, o campo da antropologia tem procurado evitar os clichês produzidos pela observação limitada, suposições etnocêntricas e hipóteses simplistas. Logo, para um entendimento mais completo nas negociações, ela precisa ser observada como um histórico de caso total, analisada em contextos mais simples, onde as variáveis são menos numerosas e mais facilmente observáveis. Um histórico de caso total avalia tanto as consequências sociais das negociações como seus resultados e inclui a descrição e a análise do período da pré-negociação, do desenvolvimento da negociação e do pós-negociação.

A pesquisa desenvolve-se dentro desta perspectiva, a observação das fases de negociação nos contextos de instalação de complexos eólicos é fundamental para a compreensão dos tipos adotados e como estes tem ditado os rumos da negociação entre famílias rurais e as empresas, considerando seus contextos socioculturais mais específicos.

Etapas da negociação nos complexos eólicos

A negociação das terras para um empreendimento eólico ser instalado e entrar em operação faz parte das etapas de um processo administrativo. Já na solicitação de cadastramento e habilitação técnica para a participação nos leilões de energia elétrica, as empresas precisam apresentar a declaração do direito de usar ou dispor do local da instalação da central geradora. Esta declaração acompanha os contratos de locação ou arrendamento que vincula o uso e a disposição do local do empreendimento celebrado entre o proprietário do imóvel e o empreendedor. Dentre as documentações anexadas no cadastramento estão, a cópia da certidão por meio da matrícula do Registro Geral do Imóvel - RGI, comprovando a propriedade do imóvel, devendo constar, obrigatoriamente, a averbação do respectivo instrumento contratual, seja ele promessa de compra e venda, contrato de locação, contrato de arrendamento, contrato de comodato, etc (EPE, 2012).

As negociações ocorrem ainda na etapa da licença prévia, etapa que confere a abertura do processo para o licenciamento ambiental. A partir da medição dos ventos, por

meio de torres anemométricas instaladas em algumas áreas da região, o planejamento e o desenho dos parques passam a ser elaborados. Ao passo que a escolha e definição dos lugares para implantação do empreendimento são determinados, as negociações das terras são iniciadas. O levantamento cartorial de toda a área é realizado e de posse dessas informações, equipes de negociadores da empresa, com formação e experiências em negociação, com informações privilegiadas, e com a legitimidade da empresa, iniciam as visitas e as conversas com os proprietários. Esses profissionais têm pressa para finalizar as negociações, estabelecer os contratos e obter a comprovação do direito de usar ou dispor dessas terras para a instalação dos parques.

Empreendimentos do porte de um complexo eólico envolveram múltiplas equipes de profissionais atuando em diversas áreas. A equipe responsável pela negociação faz parte do programa fundiário do empreendimento e normalmente é composta por um coordenador, engenheiros, advogados e em algumas situações contam com a presença de outros profissionais como assistentes sociais. No caso em estudo, a assistente social foi contratada após a finalização das negociações e acompanhou apenas o processo de instalação.

Pré-negociação

A presença dos profissionais da empresa começa a ser percebida pelos residentes desde o momento da movimentação e atuação da equipe na área. Ao passarem na frente das casas, entre um sítio e outro em caminhonetes, normalmente, caracterizadas por adesivos da empresa, por serem áreas rurais de pouca movimentação, chama a atenção dos residentes locais, que mesmo sem informações precisas sobre o projeto, a presença e circulação desses profissionais indicam que algo irá acontecer naquela localidade. Os funcionários da empresa ao visitarem as propriedades mapeadas, comunicam sobre o empreendimento e informam que aquela propriedade está dentro da área para a instalação dos equipamentos (aerogeradores ou torres de transmissão) e falam do interesse do arrendamento ou indenizações da terra. Ao problematizar sobre os tipos de contrato, Mariana Traldi (2018) constatou que as empresas optam por não comprar os terrenos em virtude da longa duração dos contratos e do poder exercido pelas arrendatárias sobre a propriedade, que configura a alienação completa dos direitos sobre a propriedade por parte de seus proprietários às empresas.

No momento das primeiras visitas para a negociação, estes profissionais reforçavam sobre a importância da energia eólica para o meio ambiente, a importante

contribuição daquela família no processo ao arrendar suas terras e os benefícios financeiros, renda ou indenizações que receberão após o contrato firmado. Em alguns casos, já nos primeiros encontros, solicitaram a documentação do(a) proprietário(a) para proceder com o contrato, que já chega elaborado para que as famílias assinem. Como é comum a preocupação e recusa de alguns agricultores na entrega dos documentos pessoais e das suas terras à estranhos, de maneira estratégica, a empresa contrata pessoas do lugar, conhecidas dos moradores, para facilitar o acesso às casas e entregas dos documentos.

Negociação das terras para o acesso aos ventos

As negociações variam de acordo com a área a ser arrendada ou indenizada e a existência de plantações, árvores, casas ou outras estruturas e benfeitorias no local. Os valores das indenizações são formulados pela empresa. Quanto a renda do aerogerador, o contrato estabelece o recebimento mensal de 1,5% do que for gerado pelo equipamento, no entanto, apesar dessa cláusula está presente nos contratos, os agricultores(as) arrendadores(as) das terras não dispõem dessa informação e os valores pagos estão em torno de R\$ 1.200,00 a R\$2.000,00. Já para as linhas de transmissão está prevista apenas indenização para a transferência da área à empresa.

A indenização das linhas de transmissão assim como para os aerogeradores, os valores pagos são variados e inclui a existência de plantações, árvores, casas ou outras estruturas e benfeitorias no local. Nenhum desses elementos têm menção ou valores especificados nos contratos, apenas a medida da área a ser utilizada e o valor final da indenização. Dois contratos para linha de transmissão estabelece os seguintes termos e valores: “*o imóvel sofrerá restrição ao uso e gozo, em razão da construção da linha de transmissão* ” em uma área de 643m ou 0,0643 hectares ², o instrumento contratual estabelece “*servidão perpétua de passagem da linha de transmissão e auxiliares, bem como da implantação de torres e demais equipamentos que se fizerem necessários*”, pela servidão da torre e servidão de passagens (caminhos de acesso à torre) na terra o valor indenizatório pago foi de R\$ 678,00. Em outro contrato, por uma área de 4.638m² ou 0,4638 hectares o valor pago foi de R\$ 2.378,24. Este valor representa a “*totalidade dos pagamentos e indenizações devidos, inclusive por perdas e danos de lucros cessantes*” do(a) agricultor(a).

O outorgante, aquele que transfere alguma coisa a alguém, nesse caso o(a) agricultor(a), *“transfere a outorgada (empresa), toda a posse que tinham e vinham exercendo sobre a área serviente, para que a outorgada use e goze, exercendo plenamente os direitos decorrentes da constituição da presente servidão”*. A cláusula seguinte diz: *“Transfere ainda, à outorgada, toda a posse e direitos, decorrentes ou vinculados à prescrição aquisitiva pela usucapião, sub-rogando, na pessoa da outorgada, dos ditos direitos que possuíam sobre o imóvel, na faixa destinada à servidão administrativa e de passagem da linha de transmissão”*.

Os contratos que culminam de um processo de negociação, dão o caráter de entendimento comum entre as partes. Na realidade observada, assim como em outras realidades semelhantes, como no caso do estudo desenvolvido por Traldi (2018) em parques eólicos no semiárido dos Estados do Rio Grande do Norte e Bahia, constata-se que muitos proprietários assinaram os contratos sem nem ao menos realizar uma consulta a um advogado ou um apoio especializado, em sua maioria são antigos proprietários que não são alfabetizados, o que acaba por facilitar a assinatura de contratos abusivos e dispare para tratar do mesmo objeto, com condições contratuais, principalmente com relação aos valores extremamente desiguais para propriedades de uma mesma região, que muitas vezes são até vizinhos. Este estudo aponta ainda que, muitos dos contratos, inclusive, isentam as empresas de arcar com os impostos referentes à propriedade, cabendo exclusivamente aos proprietários seu recolhimento. Assim, as empresas evitam a imobilização de capital e se isentam dos custos que adviriam da propriedade, mas garantem seu uso para a geração eólica por longos períodos, controlando, assim, por gerações, extensas áreas do território brasileiro (TRALDI, 2018).

Essas situações indicam uma repetição das estratégias utilizadas nos processos de negociação por esses empreendimentos. Os aspectos no entremeio dessa relação, na qual de um lado encontram-se negociadores experientes e de outro, famílias rurais com baixa escolaridade nos dão a direção para um entendimento mais completo desse tipo de negociação, e como estão sendo entendidas pelas pessoas envolvidas que justificam as suas decisões de arrendamento e indenizações para repasse das suas terras aos empreendimentos eólicos.

Cenas da negociação

A atenção ao processo particular das negociações dimensiona como as pessoas estão vivenciando essas experiências e como estão procurando lidar com os conflitos e disputas

em decorrência desse processo. Passo a descrever a partir de três cenas, três negociações distintas: indenização para a instalação da rede de transmissão, contrato de arrendamento para a instalação de aerogerador, negociação com vizinho do empreendimento.

Cenas1

O agricultor de 60 anos é proprietário de uma terra de 5ha, comprada no ano 2000, dia de Santana (divindade religiosa), conforme se refere. Essas terras são utilizadas para plantio de milho, feijão e capins para pastagem, como o capim pangola, muito utilizado na alimentação de animais. Uma pequena casa era conservada no lugar e servia de apoio nos dias de trabalho na terra. Por serem terras mais planas e consideradas melhores, em seus planos para o futuro, estava a construção de uma casa para residir nessas terras. Dentre as áreas mapeadas pela empresa encontra-se esta propriedade. Em 2015 o agricultor foi procurado pelo responsável da empresa para negociar uma indenização para que a rede elétrica cortasse suas terras.

Primeira negociação: Um agente da empresa foi na sua propriedade uma primeira vez e conversou sobre a passagem da rede de transmissão em sua propriedade. O discurso utilizado para fortalecer o empreendimento e convencer o agricultor, *“ele disse que todo mundo tava aceitando, porque eu num ia aceitar?”*. O agricultor aceitou a negociação sem muitos questionamentos, pois testemunhava o avanço das construções e não tinha como se opor. Pela área, recebeu a indenização no valor de R\$ 3.275,00, quantia depositada na conta do seu filho. Alguns papéis foram assinados, ele não lembra qual ou se era um contrato, só lembra que *“eles disseram assim, que ia ser 20 anos esse contrato com as torres. Só que eu não tenho a receber de contrato”*. Após esta breve negociação, o agricultor recebeu uma carta informando a data que a empresa entraria na terra. Algum tempo depois, a empresa iniciou outras intervenções, implantaram 3 postes da rede e dessa vez, sem negociações ou autorizações do agricultor.

Segunda negociação: Quando teve conhecimento, funcionários da empresa já estavam cavando as suas terras e ele os confrontou e perguntou sobre ordem de quem os estavam fazendo as novas obras. Os profissionais responderam que o chefe conversaria depois com ele e acertaria. Quando o trabalho já estava sendo finalizado, postes e fios instalados, o agricultor foi aconselhado pelos vizinhos que se ele não fechasse a porteira do lugar a empresa não pagaria essa segunda instalação na terra. Mesmo com todos os equipamentos já implantados na terra, o agricultor fechou a porteira para pressionar que a empresa o procurasse para fazer a nova negociação. Ao fechar a porteira, algum tempo

depois foi visitado por três homens que chegaram numa caminhonete, e um dos homens se apresentou como da justiça e advogado, no dia, o agricultor que se encontrava nervoso pela perda recente de uma filha respondeu “*o senhor é da justiça e adevogado, mas eu sou dono do que é meu*”.

O agricultor fez uma proposta de receber 6 mil reais por poste instalado, o que daria um total de 18 mil reais, pois seria a compensação que acreditaria mais justa pela interdição da terra. O profissional da empresa não aceitou esse valor e informou que só teria condições de pagar 2 mil por cada poste. O agricultor fez uma contraproposta, e só aceitaria esse valor se a empresa retirasse a pedra do barreiro e uma parede que existia no lugar. Os funcionários disseram que levariam a solicitação para o canteiro de obras e que isso seria feito. O pagamento foi efetuado na conta destinada e a outra parte da negociação jamais foi cumprida.

Na sua contagem, faltam “14 anos pra findar o contrato”. Mesmo sem lembrar de ter um contrato ou onde estariam os papéis que assinou com as informações sobre a indenização, como demonstrado acima, normalmente, contratos para indenização da linhas o uso torna-se perpétuo para a empresa. Essa informação não é repassada no momento da negociação, conforme indica a contagem de tempo para o final do acordo do próprio agricultor.

Cena 2:

A agricultora de 32 anos é proprietária de uma terra de 7,5ha, comprada a oito anos. Essas terras são utilizadas para plantio de milho, feijão e capins para pastagem, arrendavam parte das terras para outros agricultores e no lugar havia uma casa de taipa. A propriedade está dentro da área do projeto do parque e está entre as propriedades para a negociação de arrendamento para recebimento de 1 aerogerador. Em 2015 a agricultora recebeu a visita de uma conhecida do local, que estava prestando serviços para a empresa. Nesse primeiro encontro, a agricultora foi informada sobre os benefícios de receber uma torre e a geração de renda como uma boa oportunidade. Após duas ou três visitas desta mesma profissional, como não moravam na terra, ela e seu marido “*não pensaram duas vezes e aceitaram a proposta*”. Recebeu indenização pelas árvores frutíferas derrubadas e pelas plantações que existiam na área.

“*Foi tudo muito rápido, não teve um tempo muito longo não, acho que uns dois meses para preparar tudinho*”. Sem orientação jurídica, acreditava que estava saindo muito bem por receber uma torre em sua terra e ouvia da profissional, “*se você não pegar*

fulano vai pegar e você perdeu” assim, o contrato se resolveu de forma rápida. Em suas palavras “as conversas deles é umas conversas muito bonita. No meu entender a gente tava saindo muito bem, assim, tava bom pra gente (...), então a gente não teve muito que procurar advogado, meu marido mesmo dizia assim: pra que nós vai procurar, nós temos um hectarzinho de terra, caiu uma torre, nós vamos ganhar um dinheirinho”. Para o seu marido, o grande fazendeiro do lugar que recebeu 6 torres na sua propriedade é que precisaria de advogado, ele dizia pra ela: “essas pessoas tem advogado, tem dinheiro pra recorrer a alguma coisa se precisar, mas a gente, o que vem tá bom”.

Na segunda visita da representante da empresa foram entregues as cópias dos documentos, mesmo preocupada, a agricultora não teve maiores problemas na entrega dos documentos, pois a representante da empresa era uma conhecida sua. Em pouco tempo, o contrato foi levado pronto para que assinasse *“já chegaram com o papelzinho preenchido, mandaram a gente ler, coisa que eu entendia eu li, coisa que eu não entendi, mas eu li do mesmo jeito (risos), né, tem coisas que a gente, essas burocracias pra quem não tem estudo, não tem conhecimento passa despercebido ne, então eu acho que teria para ler o contrato uma pessoa específica, tipo um advogado, alguma coisa pra me explicar o que tava naquele papel. Porque certo, eu sei ler, mas tem coisa no papel que eu num sei, que eu não entendo! Então assim, o que eu entendi tudo bem, agora o que eu não entendi eu assinei (...) o rapaz ficou esperando, me deixou à vontade pra ler, eu li, agora é tanto papel pra até o final a pessoa ler tudo ne, mas assim mesmo eu li bastante.*

O contrato é de 38 anos, renovável por tempo equivalente, receberam explicações da empresa que ficariam recebendo pela geração de energia daquele aerogerador, e que esse valor iria variar de acordo com os ventos, mas que ao final receberiam aproximadamente 2 mil por mês. Esse valor não é fixo, as vezes ganham valores mais reduzidos. O dinheiro é depositado mensalmente numa conta que abriu e entende esse arrendamento como uma aposentadoria, *“já que é uma aposentadoria ne, que seja logo infinita, nem que daqui pra frente seja pra comprar os remédios”.* A agricultora vendeu a propriedade e só ficou com 1,5 de hectare da área do aerogerador. Hoje não produzem mais nas terras.

Cena 3:

O agricultor de 67 anos é proprietário de uma terra de 33ha, onde vive junto com sua família a 13 anos. Essas terras são utilizadas para a prática da agroecologia, implantou tecnologias de preservação e suas terras é reconhecida na região como referência em agroecologia atraindo visitantes de outras localidades, recebe professores, alunos e

agricultores interessados em conhecer essas práticas. Em 2014, com a chegada do parque eólico “*foram pegos de surpresa por ninguém da região saber o que significava um parque eólico*”. O agricultor foi procurado pelo responsável da empresa. A empresa privilegiou conversas individualizadas com os agricultores da região “*numa casa eles falavam de uma maneira, na outra casa eles já falava de outra*”.

Na conversa inicial que a empresa teve com o agricultor, informaram que em suas terras passariam 3 aerogeradores, contudo, sem maiores explicações o projeto mudou, 9 aerogeradores foram instalados na fazenda vizinha, um lugar sem residência, restando para o agricultor e sua família as perturbações provocadas pelos ruídos dos equipamentos vizinhos de sua propriedade. Uma das torres está posicionada a 220 metros da sua residência. Os ruídos passaram a afetar a saúde da família, resultando em problemas do sono, auditivos e estresses de todas as ordens. Na agricultura e pecuária afetou o gado leiteiro, seu filho que trabalha com pecuária de vaca de leite sentiu uma redução da produção de 18 a 20%. E, apesar das muitas tentativas de negociação, a empresa não quis indenizar suas terras.

A primeira tentativa de negociação com a empresa ocorreu em 2016, se dirigiu ao canteiro de obras e falou com o responsável pelo fundiário e negociações de terras. Sempre ouvia deles que a situação seria resolvida e isso o fazia acreditar na resolução da sua situação. A empresa que instalou os parques e as linhas vendeu o complexo para uma empresa holandesa, hoje, responsável pela administração do parque e relacionamentos com os arrendatários e vizinhos do empreendimento. Com as mudanças de profissionais e a venda do parque para outra empresa, as negociações foram ficando dificultadas. Já com o parque em operação e com novos donos, tentou conversar com pessoas que identificou como chefes do lugar e de fora do país, “*pela forma de falar*”. Com esse representante da empresa, o agricultor teve mais contato e mais reuniões. Chegando a ouvir dele para procurar outra propriedade que ele faria a negociação, e lhe daria uma indenização para que o agricultor e sua família se localizassem fora dos ruídos, mesmo mantendo sua propriedade.

O agricultor acreditou que seu problema seria resolvido. Procurou propriedades e quando já estava fechando uma negociação, teve uma grande reunião na associação de Laguinha/Caetés, com um representante da empresa que segundo ele parecia ser Alemão e não se comunicava em português, em suas palavras: “*esse cidadão, ele não deu uma palavra, ele passou a reunião do começo ao fim calado só ouvindo*”. A partir daí o representante com quem mantinha a negociação inicial mudou de ideia e informou que

ninguém mais seria indenizado e que a empresa iria propor uma reforma acústica nas casas que ficassem até 400 metros de uma torre e *“eles com um poder de convencimento muito grande, convenceram em média 130 famílias a aceitar essa reforma. O agricultor, juntamente com outras famílias não aceitaram a proposta e justificaram que “se aceitasse a reforma, ia ser obrigado a morrer trancado, porque eu tinha que trancar as portas e me trancar pra não ouvir os ruídos, tanto eu como a minha família, e aí toda hora que eu abrisse a porta da sala, a porta da cozinha eu dava de cara com os ruídos”*.

Devido principalmente aos problemas de saúde da sua esposa, precisou sair da propriedade para se manter longe dos ruídos, hoje, paga aluguel no centro urbano da cidade de Caetés. Em suas palavras, *“além de eu perder minha identidade de agricultor, agricultor agroecológico, experimentador do semiárido, agora eu tô sendo um morador de rua, pagando aluguel, isso pra mim, eu costumo dizer nas minhas palestras que foi uma facada no peito”*. O agricultor tem aguardado a resposta da justiça e a ocorrência da primeira audiência a mais de 5 anos.

A partir dessas situações podemos refletir a partir de três aspectos considerados importantes no processo de negociação: o poder, a informação, o tempo. O poder numa negociação é a habilidade para exercer controle e alcançar os objetivos. O poder para um negociador significa ter opções, isto é, não ser dependente de uma solução em particular, ter legitimidade, conhecimento, segurança, credibilidade e ser persuasivo. Nesses casos o poder da empresa se sobrepõe, seja pela própria lógica que operam, pela forma que se apresentam e chegam no território e principalmente por gozarem de informações e opções que os agricultores não dispõem.

A informação que leva ao entendimento da negociação, representa o conjunto de informações acerca do processo e dos fatores externos que podem influenciar tanto o objeto que está sendo negociado como o comportamento dos negociadores. As informações que chegam aos agricultores(as) são limitadas e geram dúvidas, medos e inseguranças dos residentes. O tempo que se refere ao momento psicológico da negociação, em que se colocam premissas e alternativas na perspectiva do outro negociador não é respeitado, o tempo aqui, diz respeito a pressão exercida para que os contratos sejam assinados.

Nesses casos, a negociação que ocorre para assinatura do contrato tem sido um processo repleto de faltas e suprime etapas consideradas importantes para uma negociação principalmente no que diz respeito a informação adequada, comunicação e

tempo para a finalização do acordo. Para os vizinhos do empreendimento, sem contratos com a empresa, a negociação para dirimir impactos é dificultada. A forma como as negociações são conduzidas e os contratos assinados, demonstram quem está perdendo e quem está ganhando nesse processo. Sem informações, preparo ou opções para as famílias rurais, nesse jogo de estratégias, ganham as empresas.

Considerações finais

Os aspectos do processo de negociação nas implantações de parques eólicos apresentados aqui, não obedecem aos métodos, nem demonstram ter critérios comuns. É possível inferir que há um movimento de exclusão das famílias nos processos prévios de negociação e planejamento para a negociação. Se a negociação é formada por um conjunto de princípios, nos quais, os interesses dos negociadores devem ser manifestos e considerados no processo, nos casos dos empreendimentos eólicos, a negociação é um termo que necessita ser relativizado. Investigar o processo de negociação entre famílias e empresas na implantação de parques eólicos no agreste pernambucano é um meio de detalhar o que tem acontecido nesses contextos, por meio das respostas locais, aos processos de geração e transmissão de energia eólica e apresenta-se como uma forma de pensar o futuro dessas pessoas no encontro com essa matriz energética.

As três cenas envolvendo diferentes negociações, situações da vida real, mostram as dinâmicas existentes atrás dos contratos, presentes nas experiências individualizadas dessas pessoas e dos conflitos envolventes. Três perfis de pessoas podem ser caracterizados: aquelas que recebem aerogeradores e renda mensal, se sentem em posição mais confortável, mesmo com a interdição de parte da terra; aquelas que são indenizadas para receberem linhas de transmissão, que estão repassando parte das suas terras às empresas a baixos custos, mesmo sem saber e aquelas que são vizinhas dos empreendimentos, sem contrato, renda ou indenizações, sobram impactos e a negociação é dificultada. A ampliação desse foco nos coloca diante de diversas questões no processo particular dessas negociações e como as pessoas tem experienciado as negociações.

Profissionais formados e treinados para serem negociadores, se utilizam de estratégias que garantem que o tipo de negociação “win-lose” ou “ganha-perde” vá se concretizando nesses contextos, nos quais, as empresas ganham e os agricultores(as) perdem. Perdem autonomia sobre suas terras, perdem área em suas propriedades, perdem o direito de organizarem suas terras a partir da necessidade familiar, perdem nas

negociações, perdem o sossego. As observações dos aspectos locais dessas negociações nos apresentam dimensões dessa relação dos residentes locais com as empresas desses empreendimentos e tem por objetivo chamar atenção para esse contexto de implantação dos parques eólicos.

Os processos de negociação têm invisibilizado questões sociais importantes para os(as) agricultores(as) que usam, produzem e vivem nessas terras. Fatores que podem potencializar, agravar ou gerar mais vulnerabilidades no meio rural. Descrever e analisar o processo de negociação para a implantação de complexos eólicos indicam uma observação mais completa da negociação e oferecem possibilidades de refletir sobre os comportamentos e os limites dos agentes negociadores: agricultores e empresas e as dimensões dessa relação no agreste pernambucano ou em outras localidades, onde há a negociação das terras para que os complexos eólicos se instalem e operem.

Bibliografia

ALFREDSON, Tanya, Hopkins, John. *Negotiation Theory and Practice: A Review of the Literature*. Policy Assistance and Resource Mobilization Division, FAO, 2008.

EPE - Empresa de Pesquisa Energética. *Instruções para solicitação de cadastramento e habilitação técnica com vistas à participação nos Leilões de Energia Elétrica*. Ministério de Minas e Energia, 2012.

FISHER, Roger; URY, William. *Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving*, In New York: Penguin Books, 1983

GULLIVER. PHILIP H. *Anthropological Contributions to the Study of Negotiations*. Canadá. *Negotiation Journal*. July 1988.

GULLIVER. PHILIP H. *Disputes and Negotiations: A Cross-Cultural Perspective*. New York: Academic Press, 1979.

HINDRIKS, Koen V. *Analysis of Negotiation Dynamics*. Conference Paper, Amsterdam April 2007.

KERSTEN, Gregory E. *The Science and Engineering of E-Negotiation: An Introduction*. Published in the Proceedings of the Hawai'i International Conference on System Sciences, Big Island, Hawaii, 2003

LEWICKI, Roy J; SAUNDERS, David M; BARRY, Bruce. *Fundamentos de negociação*. Tradução: Félix Nonnenmacher. 5. ed. Dados eletrônicos. – Porto Alegre: AMGH, 2014.

TRALDI, Mariana. Os Impactos Sócioeconômicos e Territoriais Resultantes Da Implantação e Operação De Parques Eólicos No Semiárido Brasileiro. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales. Barcelona, 2018.

WERTHEIM, E. Negotiations and Resolving Conflicts: An Overview. College of Business Administration Northeastern University, 2000.

ZAJDSZNAJDER, Luciano. Teoria e Prática da Negociação: Política de negociação. Rio de Janeiro. 2 ed. Coleção Gerência e Administração. José Olympio, 1988.

ZARTMAN, W. I. and BERMAN, M. R. The Practical Negotiator, Yale University Press. New Haven, CT, USA. 1982.