

A COLONIZAÇÃO EMPRESARIAL E A REPARTIÇÃO DA TERRA AGRÍCOLA NO PARANÁ MODERNO

Elpídio Serra (*)

RESUMO

A colonização empresarial privada, como estratégia de desenvolvimento rural, vai se constituir em importante base de sustentação do processo de ocupação e exploração econômica da terra agrícola no Paraná a partir dos anos 30. Evidenciar a importância da colonização empresarial privada no Estado, em especial o projeto executado pela Companhia de Terras Norte do Paraná, é o que se pretende neste trabalho.

PALAVRAS-CHAVE

Colonização - desenvolvimento - agricultura - Estado do Paraná

ABSTRACT

Since the thirties, the private colonization enterprise, as strategy for rural development, was very important on the occupation and exploration of the Paraná State agricultural lands. This paper shows the importance of the Companhia de Terras do Norte do Paraná among others colonization companies.

KEY-WORDS

Colonization - development - Stats of Paraná - agricultural

A colonização empresarial privada, muito mais do que a oficial (desenvolvida diretamente pelo Estado), vai marcar-se como a mais importante forma de distribuição de terra agrícola no Paraná, a partir dos anos 30. Na prática, pode-se dizer que os projetos desenvolvidos pela iniciativa privada é que desenharam a estrutura fundiária do Paraná moderno. A participação mais

- (1) Considera-se "estágio desenvolvimentista", na situação exposta, o mesmo que KARP (1976:50) considerou como desenvolvimento rural: "atividade multi-setorial que envolve, juntamente com a agricultura, a infra-estrutura física e serviços sociais e o seu objetivo primordial é o enriquecimento do bem estar material e social dos habitantes rurais". Este conceito contrapõe-se, segundo o autor, ao conceito de desenvolvimento agrícola, definido como "setor de atividade cujo objetivo básico diz respeito ao aumento da produção agrícola".

(*) *professor vinculado ao Departamento de Geografia da Universidade Estadual de Maringá*

efetiva da colonização empresarial vai ocorrer a partir de uma situação em que o Estado, precisando mas não podendo incorporar estágios desenvolvimentistas(1) ao processo de ocupação da terra, recorre às empresas de colonização, com as quais passa a manter uma relação de troca. Ou seja: em troca do favorecimento na cessão de grandes áreas de terras devolutas, mediante pagamentos apenas simbólicos, o Estado obtém das empresas a aplicação de seu capital financeiro e de sua experiência na estruturação do espaço urbano e rural do território. Em consequência, se estabelece a perfeita sintonia entre os interesses políticos do Estado e os interesses econômicos dos grupos empresariais. O Estado abre mão do lucro na venda da terra aos pequenos, médios e grandes compradores individuais, que fica com os empresários, mas em compensação recebe sem ônus para os cofres públicos, o espaço organizado e dotado de toda a infraestrutura que vai viabilizar a meta maior, qual seja, o estágio desenvolvimentista. Tal meta torna-se viável, primeiramente através do giro interno do capital financeiro oriundo da mercantilização da terra e a seguir através da incorporação das terras mercantilizadas ao processo produtivo, via incremento de uma agricultura para o mercado, responsável maior pela expansão do capitalismo no campo.

Dentro deste alinhamento, o que se tem é que a colonização estabelecida no Paraná com a participação da iniciativa privada visou não só a repartição pura e simples das terras devolutas, como também esteve associada a uma atividade econômica emergente, no caso da região Norte configurada pelo avanço da frente cafeeira. As empresas colonizadoras teriam assim, para serem bem sucedidas em seus empreendimentos, que sincronizar a mercantilização da terra com seu uso econômico por parte dos compradores, o que se daria com maior facilidade se antes, ou simultaneamente ao avanço da frente colonizadora, fossem providenciadas as "obrigações sociais" em termos de estradas e caminhos ligando os loteamentos aos núcleos urbanos, de armazéns, sistemas de crédito e comercialização de safras, além de outras obrigações voltadas à segurança e ao bem-estar social dos produtores rurais.

Função econômica da terra, planejamento e tradição das empresas em projetos de colonização se constituem em pontos-chave para o sucesso dos empreendimentos imobiliários e para o desenvolvimento econômico dos espaços colonizados. Além desses quesitos, vão revestir-se de importância, no Paraná, de um lado a recuperação da imagem positiva dos loteamentos privados, bastante comprometida pelos projetos que fracassaram no tempo da República Velha; de outro lado, a "limpeza" completa da área objeto da colonização. A imagem, as empresas recuperavam investindo dinheiro em propaganda; a "limpeza", que equivalia a vender terras livres de posseiros, grileiros, intrusos ou outros ocupantes, era conseguida ou com pagamento de indenizações a esses ocupantes, ou com a sua expulsão ou extermínio, via de regra com a ajuda de jagunços bem armados.

De uma ou de outra forma, algumas empresas superaram as

barreiras e conseguiram efetivamente atingir a curto prazo estágios desenvolvimentistas nos projetos que executaram. Entre as empresas bem sucedidas, destaca-se a Companhia de Terras Norte do Paraná, posteriormente denominada Companhia Melhoramentos Norte do Paraná, responsável pelo maior e mais bem sucedido projeto de colonização realizado em toda a história do processo de repartição da terra agrícola no Paraná.

O caso do loteamento da Companhia de Terras Norte do Paraná

O loteamento da Companhia de Terras Norte do Paraná revestiu-se de importância, de um lado pela extensão da área envolvida: 515 mil alqueires paulistas, ou 1.321.499 hectares; de outro lado pelo seu significado no processo de repartição da terra: tornou-se o modelo de colonização, tanto para os projetos desenvolvidos por outras empresas colonizadoras, como para o próprio Estado nos loteamentos oficiais, isto em função das estratégias adotadas pela CTNP que garantiram o sucesso do empreendimento.

Por si só, esses dois níveis de importância que marcaram o empreendimento - extensão da área e estratégias adotadas - justificam um resgate histórico envolvendo, mesmo que sinteticamente, seus principais componentes políticos e econômicos.

Inicialmente deve ser salientado que o loteamento, ocupando boa parte das terras roxas da Região Norte, se confunde, na sua origem, com os interesses do capital financeiro inglês e ainda com os interesses políticos ingleses em países do Terceiro Mundo. Em sentido contrário, sintetiza toda uma gama de interesses brasileiros e paranaenses em particular, em termos de extrair benefícios do mesmo capital financeiro e em termos de incorporar na prática da repartição da terra agrícola e do desenvolvimento rural, a experiência da colonização estrangeira.

No que se refere aos interesses ligados ao capital financeiro estes vão se manifestar, ao longo do processo histórico, logo após a Primeira Guerra Mundial quando grupos econômicos britânicos, tendo a indústria têxtil local em ascensão e o fornecimento de matérias-primas por parte das colônias da África em recessão, resolvem expandir as plantações de algodão em outras regiões do Terceiro Mundo, aparecendo o Brasil como alternativa, levando em conta suas condições em termos de clima, solo, e principalmente em termos de disponibilidade de extensas áreas desocupadas que poderiam ser adquiridas a baixo preço.

Sabedor das intenções dos grupos ingleses, "em 1924 o governo brasileiro procurou interessá-los e convidou-os a visitar o País. Desse convite resultou a missão Montagú da qual fazia parte Lord Lovat, técnico em agricultura e reflorestamento, que já havia visitado outras regiões do mundo. Esse emissário esteve no norte do Paraná (...) e imediatamente adquiriu duas glebas de terras para instalar fazendas de algodão e máquinas de beneficiamento e organizou em

Londres a "Brazil Plantations Syndicate Ltd", mas o total insucesso desse empreendimento já em 1925 determinou a mudança dos planos iniciais. Na tentativa de ressarcir-se dos prejuízos sofridos, a "Brazil Plantations" resolveu criar um projeto imobiliário nas suas terras adquiridas, organizando a "Paraná Plantations Ltd", cuja subsidiária no Brasil chamou-se "Cia de Terras Norte do Paraná" (PADIS, 1981:90).

Significa isso que o loteamento, implementado basicamente a partir da década de 1930, surgiu de um acidente de percurso na década de 1920. Ou seja: a terra adquirida tinha uma função e acabou não dando certo, surgindo em seu lugar, como alternativa para os ingleses se desfazerem da extensa área o loteamento, que acabou dando certo, tanto do ponto de vista do negócio para o grupo empresarial quanto do ponto de vista político de ocupação racional do solo, para os governos do Paraná e da Nação.

Por outro lado, no que se refere aos interesses brasileiros e paranaenses em particular, a preocupação inicial nas negociações com os empresários ingleses, embutida no seu contexto a questão da construção de um trecho ferroviário de apenas 29 quilômetros de extensão, ligando Ourinhos, em São Paulo, a Cambará, no Paraná, mas que dependia de pesados investimentos tendo em vista a travessia do rio Paranapanema, que exigia a construção de uma ponte de ferro e concreto armado. O trecho ferroviário atendia aos interesses dos fazendeiros paulistas que tinham fazendas de café no chamado Norte Velho paranaense. Uma vez estabelecida a ligação Cambará-Ourinhos, o ramal ferroviário estaria viabilizando o escoamento da produção cafeeira até o porto de Santos, considerando que Ourinhos representava o ponto final da Estrada de Ferro Sorocabana, já em operação.

Diante disso, a estratégia do Governo e de grupos empresariais brasileiros, no caso os fazendeiros paulistas, era primeiramente despertar o interesse dos ingleses pelas terras e em seguida propor o financiamento para a construção do trecho ferroviário e da ponte sobre o Paranapanema.

Estabelecidas as negociações, os ingleses compram do Governo do Paraná, com aval do Governo Federal, 515 mil alqueires paulistas de terra, de 24 mil e duzentos metros quadrados, à razão de apenas 20 mil réis por alqueire. No mesmo ano em que adquire a extensa área, o grupo inglês constitui a empresa holding "Brazil Plantations" com capital inicial de um milhão e quatrocentas e sessenta mil libras em ações e trezentas e setenta e cinco mil libras em obrigações, tendo em vista a produção e a exportação de algodão para a Inglaterra. Com a mudança dos planos iniciais quanto ao algodão, o que ocorre em 1925, é que surgiu a empresa "Paraná Plantations" como controladora, em Londres, das atividades da subsidiária "Companhia de Terras Norte do Paraná", sediada em São Paulo, e que iria gerenciar o loteamento e a venda das terras.

Permeando o plano inicial de transformar a extensa área numa grande plantação de algodão e o que acabou prevalecendo, ou seja, a sua

transformação em empreendimento imobiliário, apareceria o interesse político dos ingleses em transferir, para as terras do Norte do Paraná, agrupamentos de povos assírios colocados pela Liga das Nações sob a custódia da Inglaterra como parte do Tratado de Versalhes, firmado ao final da Primeira Guerra Mundial.

Os assírios, calculados na época em mais de cem mil pessoas, haviam sido instalados ao Norte do Iraque, onde mantinham-se em permanente conflito com os drusos, nativos que habitam a região. Sob pressão da Liga das Nações, a Inglaterra começa a negociar com a "Paraná Plantations" a aquisição das terras que esta havia negociado com o governo paranaense, com a intenção de ali instalar em definitivo e longe dos inimigos drusos, os povos assírios, contando para isso com o aval do presidente da República, Arthur Bernardes.

A negociação entretanto não se consumou, porque no Paraná as chamadas "forças vivas da comunidade" reagiram contrariamente a ela. Em Curitiba, o Instituto da Ordem dos Advogados do Paraná instalou assembléia geral permanente e passou a comandar, a nível nacional, a "Campanha contra a imigração dos assírios", conseguindo de imediato o apoio de estudantes, operários, fazendeiros, empresários urbanos e até de militares graduados. A assembléia foi instalada dia 22 de fevereiro, sendo suspensa dia 10 de março de 1934 quando o presidente Getúlio Vargas, cedendo à pressão popular, julgou a imigração inconveniente e sem propósito (2).

Afastada a possibilidade de transferência das terras para o governo inglês e mantida a decisão de não transformar a extensa área numa plantação de algodão, a "Paraná Plantations" manifesta interesse pelas obras da estrada de ferro e em vista disso constitui a sua segunda subsidiária no Brasil, a Companhia Ferroviária São Paulo-Paraná.

A partir daí, as duas empresas subsidiárias passam a trabalhar em conjunto, sendo que os trilhos da estrada de ferro vão sendo instalados a partir de Cambará em direção ao vale do Ivaí na medida em que os trabalhos do loteamento avançam no mesmo sentido.

Para a garantia do sucesso do empreendimento imobiliário, que na contrapartida garantiria o sucesso da estrada de ferro, a Companhia de Terras Norte do Paraná adotou diretrizes bem definidas; caso no rigor na legalização das terras a serem comercializadas, e rigor no planejamento do loteamento, tendo em vista tanto o processo de repartição da terra, privilegiando lotes de pequena dimensão, quanto a localização das cidades no espaço regional e a função que cada uma deveria cumprir como centros prestadores de serviços.

(2) As sessões do Instituto da Ordem dos Advogados do Paraná eram diárias e transmitidas pela estações de rádio de Curitiba. Nos pronunciamentos dos manifestantes, os assírios eram considerados "elementos indesejáveis, baderneiros, preguiçosos, avessos ao trabalho e sem nenhuma tradição em agricultura", que no Paraná "criariam um quisto social impossível de ser assimilado pelos paranaense" (Cf. INSTITUTO DA ORDEM DOS ADVOGADOS DO PARANÁ, 1936:33)

No que se refere à legalização das terras, antes mesmo de demarcar os lotes, a Companhia procurou resolver todas as pendências envolvendo disputas que existiam na área entre pequenos posseiros e grileiros. Títulos, mesmo que duvidosos, apresentados por grileiros, foram arrematados até mais de uma vez. "Se não se eliminassem essas dúvidas, ninguém teria coragem de aplicar dinheiro na compra das terras que a Companhia pretendia lotear. O plano posto em prática visando a apaziguamento foi dispendioso mas seguro (...). Assim, embora pagando duas e até três vezes pelas terras, a Companhia assegurou a si e aos seus sucessores o direito líquido e inquestionável sobre a terra negociada", conforme depoimento do diretor Hermann Moraes Barros (citado pela COMPANHIA MELHORAMENTOS NORTE DO PARANÁ, 1975:59).

Quanto ao planejamento envolvendo localização e função das cidades, bem como a extensão dos lotes rurais e o uso da terra agrícola, as diretrizes estabelecidas foram as seguintes:

"As cidades destinadas a se tornarem núcleos econômicos de maior importância seriam demarcadas de cem em cem quilômetros aproximadamente. Entre estas, distanciadas de 10 a 15 quilômetros um do outro, seriam fundados patrimônios, centros comerciais e abastecedores intermediários. Tanto nas cidades como nos patrimônios a área urbana apresentaria uma divisão em datas residenciais e comerciais. Ao redor das áreas urbanas se situariam cinturões verdes, isto é, uma faixa dividida em chácaras que pudessem servir para a produção de gêneros alimentícios de consumo local, como ovos, aves, frutas, hortaliças e legumes. A área rural seria cortada de estradas vicinais, abertas de preferência ao longo dos espigões, de maneira a permitir a divisão da terra da seguinte maneira: pequenos lotes, de 10, 15 ou 20 alqueires, com frente para a estrada de acesso e fundos para o ribeirão. Na parte alta, apropriada para plantar café, o proprietário da gleba desenvolveria sua atividade agrícola básica: cerca de 1.500 pés por alqueire. Na parte baixa, construiria sua casa, plantaria sua horta, criaria seus animais para consumo próprio, formaria seu pequeno pomar. Água seria obtida no ribeirão ou poços de boa vazão. As casas de vários lotes contíguos, alinhados nas margens dos cursos d'água, formariam comunidades que evitassem o isolamento das famílias e favorecessem o trabalho em mutirão, principalmente na época da colheita de café, que para a maioria dos pequenos agricultores representaria lucro líquido de sua atividade independente, porquanto no decorrer do ano ele viveria - consumindo o necessário e vendendo o supérfluo - das culturas paralelas: arroz e milho plantados entre as fileiras de café novo (...). Esse pequeno proprietário não agiria como o grande fazendeiro de café, que produziria grandes safras e as venderia nos grandes centros, diretamente em São Paulo ou em Santos. Ele venderia seu pequeno lote de sacas de café nos patrimônios aos pequenos maquinistas, que por sua vez comercializariam a produção nas cidades maiores, já com representantes das casas exportadoras. Por outro lado, êsse pequeno proprietário não gastaria o dinheiro recebido como o grande fazendeiro, nas

grandes cidades. Ele o gastaria ali mesmo, no comércio estabelecido nos patrimônios, gerando assim uma distribuição de interesses e uma circulação local de dinheiro, que constituiriam um salutar fator de progresso local e regional" (COMPANHIA MELHORAMENTOS NORTE DO PARANÁ, 1975:76).

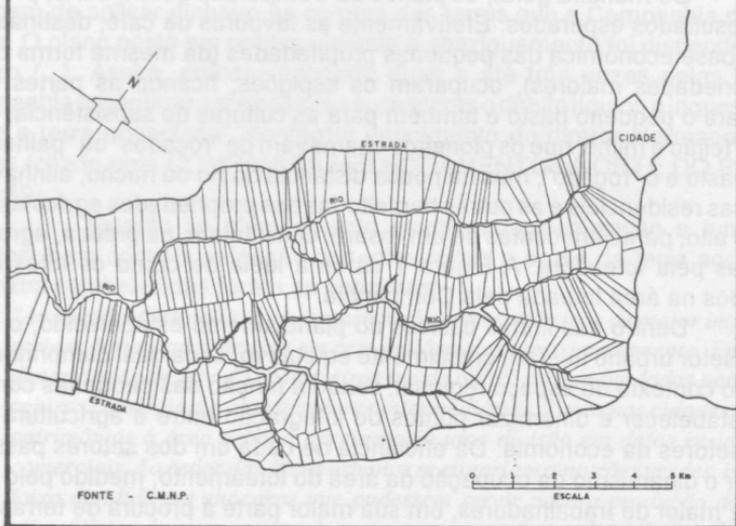
De maneira geral, os planos da Companhia deram certo, produziram os resultados esperados. Efetivamente as lavouras de café, destinadas a serem a base econômica das pequenas propriedades (da mesma forma como das propriedades maiores), ocuparam os espigões, ficando as partes mais baixas para o pequeno pasto e também para as culturas de subsistência, caso do arroz, feijão e milho, que os pioneiros chamavam de "roçados" ou "palhadas". Entre o pasto e o "roçado", mas há pouca distância do rio ou riacho, alinhavam-se as casas residenciais e as outras benfeitorias das propriedades agrícolas que, vistas do alto, pareciam contas de um rosário; constituíam, na prática, agrovilas projetadas pela loteadora. A Figura 1 dá uma idéia de como os lotes eram distribuídos na área loteada pela Companhia.

Dentro das linhas básicas do planejamento estabelecido, o setor rural e o setor urbano tiveram crescimento equitativo, cada qual cumprindo sua função no contexto do espaço regional, sendo a função das pequenas comunidades estabelecer e dinamizar pontos de integração entre a agricultura e os demais setores da economia. Da eficiência de cada um dos setores passou a depender o dinamismo da ocupação da área do loteamento, medido pelo fluxo cada vez maior de trabalhadores, em sua maior parte à procura de terras para desbravar, quer na condição de pequenos proprietários, quer na condição de empreiteiros contratados pelos proprietários para a derrubada da mata e o plantio do café. O resultado é que o crescimento da região Norte atingiu taxas até então nunca registradas em qualquer parte do País, graças em grande parte o sucesso do loteamento da CTNP. "Assim é que em 1940, estavam concentrados na região apenas 340.449 habitantes, o que correspondia a nada menos que 27,5 por cento do total do Estado. Entretanto, na década seguinte, essa mesma população atingia 1.029.025 habitantes e sofria, portanto, nesse curto prazo, um aumento de 202,2 por cento, passando a significar praticamente a metade de toda a população do Estado, ou seja, 48,6 por cento" (PADIS, 1981:94).

O fluxo cada vez maior de habitantes passou a corresponder, na contrapartida, à intensidade dos negócios imobiliários concretizados pela Companhia que, a propósito, criou todas as condições possíveis para facilitar a compra dos lotes por parte dos interessados. Muitos chegavam dispostos a arrumar o dinheiro para a entrada do lote na própria área do loteamento, via de regra trabalhando em empreitas para a derrubada do mato e o plantio do café. Afirma, a propósito, o diretor da CTNP, sr. Hermann Moraes Barros:

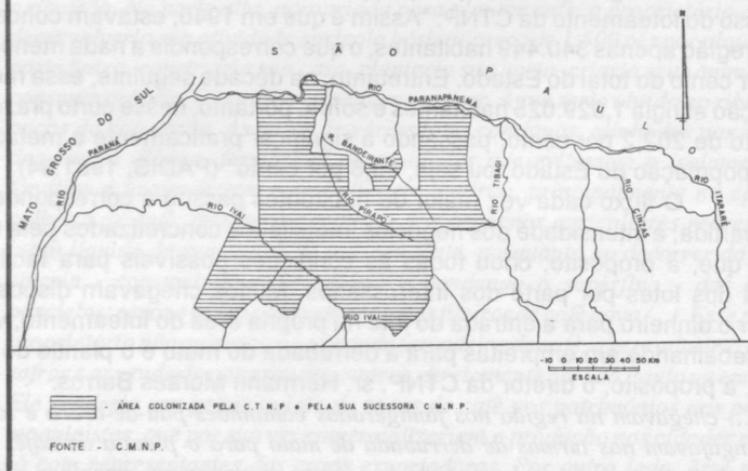
"... chegavam na região nos famigerados caminhões pau-de-arara e logo se engajavam nas turmas de derrubada de mato para o plantio de café. Nesse trabalho, que era rude mas de boa paga, conseguiam amealhar algumas economias, já com o objetivo de adquirir um lote da Companhia. Quando suas

FIGURA 01 - SISTEMA DE REPARTIÇÃO DE TERRAS
UTILIZADO PELA C.T.N.P. E PELA C.M.N.P.



J.C. CAVALARIO - OP/PI

FIGURA 02 - ÁREA COLONIZADA PELA COMPANHIA
MELHORAMENTOS NORTE DO PARANÁ.



▨ - ÁREA COLONIZADA PELA C.T.N.P. * PELA SUA SUCESSORA C.M.N.P.

FONTE - C.M.N.P.

J.C. CAVALARIO - OP/PI

economias atingiam um certo valor, procuravam um dos escritórios de vendas da empresa colonizadora, e manifestavam desejo de comprar terras. Visitavam as terras disponíveis e escolhiam seu lote, regressando logo para fechar negócio e pagar os dez por cento exigidos para assegurar a posse da propriedade. Dentro de sessenta dias deveriam completar a entrada com mais vinte por cento do preço total e assinar o respectivo contrato de compromisso. O restante era pago em quatro anos a saber: dez por cento ao fim do primeiro ano, quantia essa módica por ser o ano da abertura da propriedade, e vinte por cento no final de cada um dos três anos seguintes. Os juros não passavam dos oito por cento ao ano" (COMPANHIA MELHORAMENTOS NORTE DO PARANÁ, 1975:124)

As condições de pagamento eram facilitadas, o preço da venda era considerado baixo, mas mesmo assim a Companhia obtinha altos lucros com as transações que efetuava, de um lado porque vendendo de acordo com as possibilidades dos pequenos poupadores podia agilizar mais rapidamente a circulação do dinheiro que iria sustentar o setor urbano, onde também tinha participação direta como loteadora e como prestadora de serviços; de outro lado porque, como foi citado anteriormente, podia vender a baixo preço levando em conta que também havia adquirido a extensa área do Estado a baixo preço. O que fazia, diante disso, era apenas transferir parte das vantagens que havia contabilizado na transação com o Governo do Paraná, para os adquirentes dos lotes individuais. "A Companhia de Terras Norte do Paraná adquiriu as suas glebas do governo do Estado à razão de 20 mil réis por alqueire paulista, em 1925. Quinze anos depois, em 1940, ela os vendia à razão de 500 mil réis. Uma década depois, 1950, o preço por alqueire não ia além dos dez mil cruzeiros, ou seja, cerca de quinze vezes o salário mínimo fixado para a região norte paranaense e oito vezes o estabelecido para a cidade de São Paulo. Assim sendo, uma pessoa que adquirisse, em 1950 um lote de três alqueires, por 30 mil cruzeiros, poderia pagá-lo em 48 prestações, o que significava pouco mais de um salário mínimo por mês" (PADIS, 1981:106).

O preço baixo, as condições de pagamento e a qualidade da terra foram fatores decisivos para o sucesso do empreendimento, ainda mais levando em conta o modelo de estrutura fundiária adotado pela colonizadora. Como resultado, "até 1943, a Companhia de Terras Norte do Paraná vendera cerca de 117 mil alqueires. Dez anos depois, em 1953, haviam sido vendidos 400 mil alqueires, divididos em cerca de 26 mil lotes agrícolas, cuja área média era de 15 alqueires. Nesse mesmo ano, em média, quatro famílias estavam localizadas em cada lote, ou seja, cerca de 100 mil famílias na área rural colonizada pela Companhia" (WESTPHALEN, 1968:19).

A predominância dos pequenos lotes pode ser exemplificada pelo modelo adotado na estrutura fundiária implantada em Maringá, que não é diferente da estrutura implantada em toda a área do loteamento. Em Maringá,

no período 1938-1973, a maioria absoluta dos lotes comercializados (76,6%) tinha menos de 10 alqueires, enquanto que menos de dois por cento tinham área superior a 50 alqueires (Tabela 1).

Apesar do sucesso do empreendimento imobiliário, em 1942, como consequência da crise mundial que em 3 anos acabaria deflagrando a segunda Grande Guerra, os ingleses colocaram à venda a Companhia de Terras Norte do Paraná, dentro da política da Inglaterra de repatriar capitais. Todo o acervo da CTNP, incluindo a estrada de ferro que a esta altura ligava Ourinhos em São Paulo, a Apucarana, no coração da área do loteamento no Norte do Paraná e a parte não loteada ou não comercializada do empreendimento imobiliário, passou a ser oferecido a grupos empresariais do Rio de Janeiro e São Paulo, ao preço de 1.520.000 libras esterlinas (Cf. CMNP, 1975:97).

Quatro grupos de capitalistas se associam e adquirem o controle acionário da CTNP, grupos êsses liderados pelos empresários paulistas Gastão Vidigal, Gastão de Mesquita Filho, Arthur Bernardes Filho e pelos irmãos Soares Sampaio. Pouco tempo depois, o empresário Bernardes Filho e os irmãos Soares Sampaio vendem suas participações para os grupos Sulamérica e Matarazzo, também de São Paulo. Mais algum tempo, Sulamérica e Matarazzo vendem suas ações para Gastão Vidigal e Gastão Mesquita, que acabam ficando sozinhos no empreendimento.

Durante a transação, um problema surpreendeu os empresários paulistas, conforme relata o sr. Gastão de Mesquita Filho:

"O presidente Getúlio Vargas concordou com a transação, mas com uma condição: a estrada de ferro, que então se estendia de Ourinhos a Apucarana, seria adquirida pelo governo federal, por apenas 88.000 contos de réis, quando o preço fixado pelos ingleses - contabilizado e reconhecido pelos próprios órgãos oficiais - era de 128.000 contos de réis. Assim, os investidores brasileiros ficavam obrigados a adquirir dos ingleses por 128 mil e ceder ao governo federal por 88 mil, absorvendo portanto o ônus correspondente à diferença, isto é, 40 mil contos de réis. Além disso, leve-se em conta que a ferrovia, na época, era rendosa: em 1944 seu balanço registrou um lucro de 52 mil contos" (COMPANHIA MELHORAMENTOS NORTE DO PARANÁ, 1975:99).

Superado o prejuízo inicial com a venda da estrada de ferro ao Governo Federal e que foi por este incorporada à Rede de Viação Paraná-Santa Catarina, a colonização continuou normalmente, com as mesmas estratégias que vinham sendo adotadas até então pelos ingleses. Inclusive, estimulados pelos bons resultados alcançados, os novos proprietários da empresa negociam com o Governo do Paraná a ampliação da área do loteamento em mais 30 mil alqueires, ou 72 mil hectares, o que vai elevar a área colonizada, de 515 mil alqueires (1.236.000 hectares) para 546 mil e 78 alqueires (1.310.000 hectares), sendo incorporadas as terras a oeste do rio Ivai (Figura 2).

TABELA 1

LOTES RURAIS VENDIDOS PELA C.T.N.P. EM MARINGÁ - 1938/1973

Alqueires (*)	Nº de lotes	%
0 - 3	700	36,7
3 - 5	318	16,7
5 - 10	444	23,2
10 - 15	166	8,7
15 - 20	99	5,2
20 - 30	91	4,8
30 - 50	54	2,8
50 - 100	31	1,6
100 - 300	6	0,3
Total	1.909	100,0

FONTE: C.M.N.P., - Livro de Registros de Vendas de Lotes Rurais
(*): 1 alqueire é igual a 24.200 metros quadrados

Também nesta nova área, a colonização seguiu os mesmos padrões de antes. Ou seja: a pequena propriedade continuou sendo a base da repartição da terra agrícola, os prazos de pagamento continuaram elásticos e as cidades continuaram sendo fundadas para cumprir idênticas funções àquelas que haviam sido fundadas pelos ingleses.

O que mudou: na nova administração e a partir da aquisição das novas glebas do Governo do Paraná, o que ocorre em 1951, a Companhia de Terras Norte do Paraná passou a ser denominada de Companhia Melhoramentos Norte do Paraná.

BIBLIOGRAFIA CONSULTADA

COMPANHIA MELHORAMENTOS NORTE DO PARANÁ. **Colonização e desenvolvimento do Norte do Paraná**. São Paulo, 1975. Publicação comemorativa dos 50 anos da CMNP.

INSTITUTO DA ORDEM DOS ADVOGADOS DO PARANÁ. **Atas das assembleias gerais permanentes**. Curitiba, 1936.

KARP, Phil. Rural Development: a people-oriented strategy. **Antípode** 8(2): 50-64, mai, 1976.

PADIS, Pedro Calil. **Formação de uma economia periférica: o caso do Paraná**. São Paulo, Hucitec, 1981.

WESTPHALEN, Cecília Maria et alii. Nota prévia ao estudo da ocupação da terra no Paraná moderno. Curitiba, **Boletim da Universidade Federal do Paraná**, (7):1-52. 1968.