



**AgEcon** SEARCH  
RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

*The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library*

**This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.**

**Help ensure our sustainability.**

Give to AgEcon Search

AgEcon Search  
<http://ageconsearch.umn.edu>  
[aesearch@umn.edu](mailto:aesearch@umn.edu)

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*



**SOBER**

XLVI Congresso da Sociedade Brasileira de Economia,  
Administração e Sociologia Rural



**A CADEIA AGROINDUSTRIAL DE FUMOS CLAROS DO SUL DO BRASIL  
E A “CONVENÇÃO-QUADRO PARA O CONTROLE DO TABACO”:  
ESTRATÉGIAS E PERSPECTIVAS**

**LEONARDO XAVIER DA SILVA;**

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL - UFRGS**

**PORTO ALEGRE - RS - BRASIL**

**lxavier@tutopia.com.br**

**APRESENTAÇÃO ORAL**

**Estrutura, Evolução e Dinâmica dos Sistemas Agroalimentares e Cadeias  
Agroindustriais**

**A cadeia agroindustrial de fumos claros do sul do Brasil e a “Convenção-  
Quadro para o controle do Tabaco”: estratégias e perspectivas**

**SOBER**XLVI Congresso da Sociedade Brasileira de Economia,  
Administração e Sociologia Rural

## **GRUPO DE PESQUISA: 4 - Estrutura, Evolução e Dinâmica dos Sistemas Agroalimentares e Cadeias Agroindustriais**

### **Resumo**

A cadeia agroindustrial do tabaco no sul do Brasil está estruturada a partir de dois grupos distintos. De um lado, centenas de milhares de pequenos agricultores e, de outro, uma indústria constituída por um oligopólio de capital multinacional. A produção é a de fumos claros, cujo principal mercado é o externo, que o compra para transformá-lo em cigarros. O Brasil é o líder mundial dos negócios em tabaco para cigarros e nos últimos três anos têm-se colocado diante de um fato novo: a Convenção-Quadro para o controle do Tabaco, documento confeccionado e assinado por mais de cem países e cujo objetivo é reduzir a produção da folha no mundo. As reações dos agentes da cadeia têm sido distintas. Pelo lado dos agricultores, instituições como a Associação dos Fumicultores do Brasil (AFUBRA) têm mostrado preocupação com a possível redução do plantio do produto, já que o mesmo é a principal fonte de renda para centenas de milhares de pequenas propriedades nos três estados do Sul do País. Pelo lado da indústria, tranqüilidade diante do risco da redução da produção do produto. Assim, a produção avança, apesar dos temores da extinção da cultura no Brasil.

Palavras-chave: cadeia agroindustrial, fumos claros, sul do Brasil, “convenção-quadro”

### **Abstract**

The agro industrial chain of tobacco placed in south of Brazil is formed for two different groups. For one side, hundred of thousand small farmers and, for the other one, an industry composed for an oligopoly with multinational capital. The chain produces tobacco to be transformed in cigarettes. The main market is the external. The Brazil has the worldwide leadership in this business. However a new situation is post: the WHO Framework Convention on Tobacco Control (WHO FCTC), a signed document for more than hundred countries, including Brazil. The aimed is to reduce the production of this leaf around the world. The reaction of the agents of the chain has been distinct. For the small farms side, institutions like Associação dos Fumicultores do Brasil (AFUBRA) shows preoccupation about reduction of plant areas. For the industry side, there is tranquility before the risk of that reduction. So, the production goes on, in spite of fear of the end of this activity.

KeyWords: agro industrial chain, tobacco to cigarette, south of Brazil, “Framework Convention”

### **1. Introdução**

As décadas de 1980 e 1990 foram marcadas por crises em diversas regiões rurais do Brasil. Isso se deveu pela falta de apoio do governo, que manteve a redução dos financiamentos agrícolas, por problemas de indecisão sobre em que setores aplicar os recursos escassos, tanto governamentais, quanto privados, ou, mesmo, pela insistência em atividades já fracassadas. Tal conjuntura evidenciou o despreparo dos empresários rurais, no que diz respeito a estratégias de comercialização de seus produtos. Desta forma, a renda gerada no meio rural se viu comprimida,



**SOBER**

XLVI Congresso da Sociedade Brasileira de Economia,  
Administração e Sociologia Rural



confirmando uma tendência de empobrecimento percebida ao longo de todo o século XX. (SILVA, 1996)

No entanto, contrariando o ambiente gerado nas duas citadas décadas, observa-se a situação da produção e da comercialização do tabaco em folha no sul do Brasil, que vem se desenvolvendo e proporcionando resultados positivos para os agentes e regiões aos quais a atividade está situada. Para a mesma, iniciou-se na década de oitenta a consolidação das áreas de produção e a intensificação da ação da indústria.

A cadeia agroindustrial fumageira está estruturada, desde os anos setenta, por um oligopsonio. Pelo lado dos agricultores, esses cultivam o tabaco em pequenas propriedades, com uso intensivo de mão-de-obra, sobretudo familiar, o que expressa a importância sócio-econômica desse produto. Além disso, os produtores são organizados e representados pela Associação dos Fumicultores do Brasil (AFUBRA), instituição representativa que dá apoio aos produtores e poder de negociação junto às indústrias beneficiadoras.

Pelo lado das indústrias, empresas de grande porte, como Souza Cruz S/A e Phillip Morris Brasil S/A, sustentam a atividade fumageira. Isso ocorre através de assistência técnica aos agricultores, fornecimento de insumos, como avalizadores de financiamentos para custeio e investimento junto à rede bancária, e via atividades de pesquisa. As empresas são também organizadas e representadas pelo Sindicato das Indústrias do Fumo (SINDIFUMO).

A produção tabaqueira cresceu no final da década de oitenta, em função da organização da cadeia coordenada pela indústria. Os dados apresentados por Vogt (1997) mostraram que no sul do Brasil a produção aumentou em aproximadamente 60% entre as safras de 1987/88 e 1992/93. Além disso, desde 1993 o setor é líder mundial em exportações, desbancando importantes países no mercado internacional, como os Estados Unidos e o Zimbábue (ANUÁRIO, 2006).

Dado o destaque do setor frente à agricultura do País e seu apogeu no mercado internacional, tem-se como objetivo do artigo estudar as relações contratuais da cadeia do fumo sul-brasileiro e saber como essas influenciam na comercialização do produto, para a década de noventa e o início da década atual. Interessa analisar, pela ótica da economia dos custos de transação, como os agricultores negociam com as empresas multinacionais a venda de sua produção. Pretende-se verificar quais os resultados (para os agricultores, indústria e a cadeia como um todo) das transações governadas pela indústria, com a cooperação (seja ela compulsória ou não) dos fumicultores, que apresentam como efeitos a competitividade e a manutenção do êxito junto aos mercados aos quais participa. Aliado a isso, tem-se o intuito de averiguar as reações e as perspectivas dos componentes da cadeia, em relação a uma mudança institucional, a criação da chamada Convenção-Quadro para o Controle do Tabaco, que visa a conter o avanço do plantio da folha no mundo, tendo sido tal convenção ratificada pelo governo brasileiro em outubro de 2006.

Para o cumprimento da finalidade apresentada, descrevem-se as áreas de produção do fumo, em sua fase agrícola, expõem-se algumas questões que norteiam a Economia dos Custos de Transação; analisa-se a estratégia de comercialização dos fumicultores com as fumageiras, mencionando-se aspectos da formação dos preços e da questão da classificação e discute-se a



**SOBER**

XLVI Congresso da Sociedade Brasileira de Economia,  
Administração e Sociologia Rural



representação dos agricultores; apresentam-se os reflexos dessa organização frente ao mercado. Por fim, discutem-se as reações e estratégias dos agentes da cadeia à referida convenção.

## 2. Fundamentação Teórica: A Economia dos Custos de Transação

A Economia dos Custos de Transação (ECT) é parte da chamada Nova Economia Institucional (NEI), cujas bases conceituais tiveram início nos anos trinta, com Coase (1988). A partir dos anos sessenta, tornou-se fundamento para a análise dos mercados, ao se constatar falhas neste ligadas à existência de custos de transação. Os autores que se destacam como pioneiros desta linha de pensamento são, dentre outros, Coase (1988) e Williamson (1989). Os problemas que surgem na economia podem ser interpretados como um problema de contratação. Aliado a isso: “la economía del costo de transacción sostiene que gobernación de las relaciones contractuales se efectúa primordialmente a través de las instituciones del orden privado y no del centralismo legal” (WILLIAMSON, 1989, p.10).

A ECT está fundada no enfoque microanalítico do estudo da organização econômica. As transações são finalizadas quando a interface tecnológica é alterada. Para Williamson (1989), ocorre transação quando há uma troca entre firmas com tecnologias distintas, em que se encerra um estágio e se inicia outro. A viabilização desta troca ocorre através dos contratos, que podem ser moldados a partir de quatro modelos: o planejado, o de compromisso, o competitivo e o governável. Sobre esse último, em que há racionalidade limitada, oportunismo e ativos específicos, a única forma de manter contratos que reduzam custos de transação é via governança de uma instituição privada sobre a(s) outra(s).

Na fundamentação da ECT, o contrato é elemento central, no sentido que sua incompletude está associada à racionalidade limitada que decorre da impossibilidade de se antecipar as condições do ambiente institucional. Segundo Zylbersztajn (1995), existem três tipos de contratos: os clássicos, cuja natureza é discreta ou descontínua e não há ligações com períodos posteriores; os neoclássicos, cujas transações se referem a transações com reflexos no longo prazo e, logo, são passíveis de processos de arbitragem e; os relacionais cujo objetivo é manter uma estrutura de contrato negocial e continuada, ao contrário de tentar obter e manter um contrato completo.

Também conforme Zylbersztajn (2000), as transações revelam algumas características dos agentes. São elas o oportunismo e a racionalidade limitada, às quais os participantes estão sujeitos. O oportunismo implica no reconhecimento de que os agentes não somente têm como objetivo o auto-interesse, como podem se apoderar de informações privilegiadas, no intuito de obter quase-rendas associadas à transação realizada, o que pode afetar instituições aceitas pela sociedade. A reputação, as garantias legais e os princípios éticos são variáveis que inibem a atitude oportunista de um agente privado. Em relação à racionalidade limitada, os agentes conseguem ser racionais somente de forma parcial. Isso, porque o ambiente da tomada de decisão é muito complexo, o que inibe a racionalidade plena. Se a racionalidade fosse ilimitada, a governança seria dispensada.

Seguindo as exposições do autor supracitado, agregando-se às características dos agentes, existem também as características das transações, a saber: especificidade dos ativos, incerteza e frequência. No que diz respeito à especificidade dos ativos, a mesma é considerada a perda de valor



**SOBER**

XLVI Congresso da Sociedade Brasileira de Economia,  
Administração e Sociologia Rural



dos ativos envolvidos em uma determinada ação, se essa não ocorrer, de fato, ou se for interrompida. A especificidade pode se dar das seguintes formas: locacional, temporal, de capital humano e dos ativos dedicados. A incerteza respeita o princípio de Knight (*apud* ZYLBERSZTAJN, 2000), estando associada a eventos não previsíveis, à impossibilidade de se prever choques que alterem os resultados das transações e que não podem ser incluídas nas ressalvas contratuais. Por fim, a frequência tem afinidade com o número de vezes que dois agentes realizam determinada transação, o que permite se ter a periodicidade dos negócios e possibilita que se crie reputação. A frequência pode ser ocasional (não há compromisso entre os agentes), discreta (estabelece-se contrato supervisionado até o seu final) e recorrente (transações contínuas, com forte coordenação e inter-relação entre os agentes da estrutura produtiva). Transações repetidas viabilizam o surgimento de informações que dão a previsão dos resultados das negociações futuras.

Como expôs Williamson (1989), a alta frequência, a alta especificidade dos ativos e a baixa incerteza quanto ao futuro fazem com que haja redução nos custos de transação. Evoluindo-se nas relações de confiança institucional e pessoal, é plausível se pensar em responsáveis pelas adaptações das inter-relações que mostrem melhoria nos resultados gerais para os agentes das transações. Conquistando-se a integridade individual, pode haver a negativa de se participar de relações oportunistas que ajam no sentido de encontrar brechas no contrato, quando há a possibilidade de se obter maiores ganhos futuros e/ou quase rendas. Isto significa afirmar que as três características das transações podem inibir o comportamento oportunista dos negociantes, bem como abrandar as limitações advindas da racionalidade. O objetivo, na economia dos custos de transação, é promover mudanças que criem estruturas de governança que inspirem confiança.

Por fim, vale ainda discutir as quatro estruturas de governança apresentadas pelo citado autor. A primeira, a governança do mercado, mostra a principal estrutura ligada a transações não específicas de contratações ocasionais e recorrentes. Os mercados são eficazes quando são consideradas transações recorrentes, já que os negociadores somente consultam a própria experiência, a fim de decidir se renovarão a troca ou se incorrerão em custos de mercado. A governança trilateral, por sua vez, inclui as transações ocasionais da classe mista e da classe altamente específica. Com a instituição do contrato, há fortes incentivos para vigiar o cumprimento do contrato até o seu final.

A terceira das formas de governança, a bilateral ou unificada, está relacionada a transações corriqueiras (recorrentes), apoiadas por investimentos mistos altamente especializados. A relação comercial entre as partes é preferencialmente contínua. Com isso, é possível recuperar os custos de se formar estruturas de governança especializadas. Por fim, a quarta estrutura de governança é a unificada, ligada à opção pela organização interna das trocas. As transações muito idiossincráticas são caracterizadas pela assiduidade da identidade na inter-relação conectada a uma adaptação extensa do preço e da quantidade. A contratação do mercado é substituída pela contratação bilateral que, por sua vez, é substituída pela organização interna, à medida que os ativos vão se tornando cada vez mais específicos.

A adequação dos contratos de acordo com a estrutura de governança indica que existe uma diminuição dos custos de transação (ROCHA JÚNIOR, 2001). O Quadro 1 resume as relações entre os atributos da transação, o tipo de estrutura contratual e suas formas.

**SOBER**XLVI Congresso da Sociedade Brasileira de Economia,  
Administração e Sociologia Rural

FREQUÊNCIA	NÍVEL DE ESPECIFICIDADE DOS ATIVOS		
	Não específico	Misto	Idiossincrático
Ocasional	Mercado Contrato clássico	Governança trilateral Contrato neoclássico	Governança trilateral Contrato neoclássico
Discreta	Mercado Contrato clássico	Governança trilateral Contrato neoclássico	Governança unificada ou bilateral Contrato neoclássico
Recorrente	Mercado Contrato clássico	Governança trilateral Contrato relacional	Governança unificada Contrato relacional

QUADRO 1 – Relações Entre os Atributos das Transações, Tipo de Estrutura Contratual e suas Formas

Fonte: ROCHA JÚNIOR (2001, p.14).

O quadro acima mostra os possíveis desenhos de contratos construídos de acordo com a frequência, a especificidade e a estrutura de mercado. O modelo de contrato é consequência das formas de transação entre os agentes desse mercado e determina a estratégia de governança traçada pelos responsáveis pela coordenação da cadeia produtiva. De posse desses fundamentos, tem-se como discutir a cadeia fumageira, como é feito a seguir.

### 3. Observações Metodológicas

#### 3.1. Tipo de Pesquisa e Fontes das Informações

Essa pesquisa é do tipo explanatória descritiva. Segundo Alves (2003), a pesquisa explanatória permite o levantamento bibliográfico e o uso de entrevistas com pessoas que já tiveram experiência acerca do objeto a ser investigado. A pesquisa bibliográfica e o estudo de caso são exemplos desse tipo de pesquisa. Já, conforme a mesma autora, a pesquisa do tipo descritiva delinea características de uma população ou fenômeno, ou estabelece relações entre fenômenos (variáveis). Esse procedimento é adotado através da coleta de dados, com uso de entrevista e observação, tendo como recursos questionários e/ou formulários. Especialmente no caso deste trabalho, houve a aplicação de questionários semi-estruturados, com três "agentes privilegiados" (conforme nomenclatura da abordagem sistêmica): uma com um representante do Sindicato da Indústria do Fumo (SINDIFUMO), localizado em Santa Cruz do Sul – RS, e outras duas com o presidente e o vice-presidente do sindicato dos trabalhadores rurais de Santa Cruz do Sul – RS. Os contatos com os agentes foram feitos entre os meses de maio e julho de 2006. Isso, para que fosse possível obter esclarecimentos para a formulação dos resultados da pesquisa, satisfazendo ao objetivo exposto no presente estudo, no que diz respeito ao perfil dos componentes da cadeia em questão. A preparação das questões que constituíram o questionário da entrevista ocorreu após serem feitas as primeiras consultas às fontes secundárias e aos agentes selecionados com o estudo.

Para Alves (2003), um estudo de caso é feito com profundidade, exaustivo, com poucos objetos visando a obter o máximo de informações que permitam o amplo conhecimento. Segundo a autora, uma de suas desvantagens é que não permite uma generalização do que foi percebido, o que não é o objetivo deste trabalho, cuja proposta é a de realizar um estudo caso.



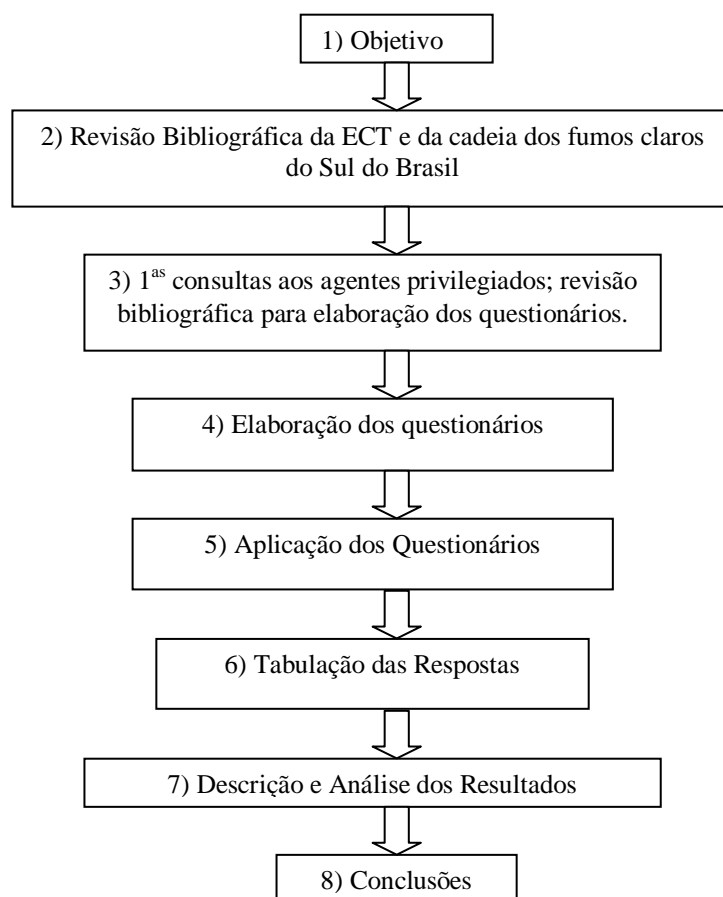
**SOBER**

XLVI Congresso da Sociedade Brasileira de Economia,  
Administração e Sociologia Rural



O método de estudo de caso, desenvolvido a partir de uma análise histórico-descritiva, serve para analisar a formação do ambiente institucional ao qual estão inseridos os produtos, as trocas entre os agentes participantes e a procura por transações que sejam estáveis e eficientes no longo prazo, reduzindo os custos de transação. Observa-se que os referidos custos não foram exatamente mensurados, em função da inviabilidade de obtenção de dados concernentes, junto às instituições da cadeia produtiva.

Complementando o tipo de pesquisa, neste trabalho adotou-se a chamada pesquisa qualitativa. Alves (2003) afirmou que a pesquisa qualitativa procura captar o fenômeno em toda a sua extensão. O pesquisador procura levantar possíveis variáveis existentes e suas interações, procurando o verdadeiro significado da questão, examinando as informações, cada caso separadamente, tentando construir um quadro teórico geral (método indutivo). O Esquema 1 descreve o desenho da pesquisa executado com o presente estudo.



ESQUEMA 1 – Desenho da Pesquisa da cadeia agroindustrial do tabaco do sul do Brasil.

Fonte: Elaborado pelo autor.

Conforme exposto, então, utilizou-se basicamente de fontes secundárias e de uma revisão bibliográfica de diversos autores ligados ao tema, como Seffrin (1995), Associação dos Fumicultores do Brasil (AFUBRA, 2007), Anuário Brasileiro do Fumo (diversos anos), Vogt





**SOBER**

XLVI Congresso da Sociedade Brasileira de Economia,  
Administração e Sociologia Rural



(1997) e Silva (2002). Em adição a isso foram feitas observações *in loco* (visitas a representantes da cadeia), nas quais foram aplicados os questionários com agentes privilegiados, mais a busca de dados com entidades como Departamento de Estudos Sócio-Econômico Rurais (DESER), de Curitiba (PR), Federação dos Agricultores da Agricultura do Rio Grande do Sul (FETAG-RS) e Instituto de Planejamento e Economia Agrícola de Santa Catarina (ICEPA). Fez-se, ainda, atualizações de dados nos sítios da Afubra (<http://www.afubra.com.br>) e do Sindifumo (<http://www.sindifumo.com.br>). A partir dessas questões, teve-se como verificar as estratégias estabelecidas na cadeia e como ocorre a governança das relações contratuais da mesma.

### 3.2. Área de Estudo

Para o desenvolvimento do artigo, centrou-se a pesquisa na produção e comercialização de fumos claros, empregados na produção de cigarros. A área de estudo está situada nos três Estados do sul do Brasil, onde há a maior concentração da produção dessa modalidade de cultura.

No Estado do Paraná, o fumo de estufa se concentra na região metropolitana de Curitiba, em municípios como Agudos, Pien, Quitandinha e Rio Negro. Na região sul do Estado também há esse tipo de produção. São exemplos de municípios os de São Mateus, União da Vitória, Rebouças, Rio Azul e Irati. Na região central, o fumo de estufa é produzido nos municípios de Ivaí, Ipiranga e Prudentópolis. Já o fumo de galpão tem sua produção concentrada no oeste e sudoeste e os principais municípios são Capanema, Planalto, Pérola do Oeste, Medianeira e São Miguel do Oeste, conforme informações cedidas pelo Departamento de Estudos Sócio-Econômico Rurais (DESER)<sup>1</sup>.

No Estado de Santa Catarina, as regiões do Leste, Sul e Oeste Catarinense dividem entre si quase toda a produção do fumo no Estado. Não há um destaque em termos de polarização da produção em específico município ou microrregião. Cabe ressaltar que a expansão da participação da região Oeste, onde são produzidos 22% do total do Estado é recente (MARCONDES, 2003).

Por último, no Estado do Rio Grande do Sul, 80% da produção se encontram nas regiões da Encosta do Planalto Meridional e Leste Riograndense. Na primeira região, a microrregião fumicultora de Santa Cruz do Sul<sup>2</sup> concentra mais de 50% do cultivo do fumo do Estado. Os principais municípios produtores da folha são, respectivamente, Venâncio Aires e Santa Cruz do Sul (ANUÁRIO, 2006). No município de Santa Cruz do Sul estão as principais empresas processadoras do tabaco produzido na região como, por exemplo, Souza Cruz S/A, Phillip Morris do Brasil S/A, Universal Leaf Tobaccos Ltda e Alliance One Brasil Exportadora de Tabacos Ltda. Empresas como Continental Tobaccos Alliance S/A (CTA) e Brasfumo – Indústria Brasileira de Fumos Ltda mantêm unidades em Venâncio Aires (SINDIFUMO, 2007). Em Santa Cruz do Sul, ainda, estão sediadas a Afubra e o Sindifumo.

Os três Estados ocuparam, em conjunto, uma área plantada de fumo de 362.000 hectares na safra 2006/07, um aumento de 44%, em relação à safra 2000/01, quando foram plantados 251.238

<sup>1</sup> Dados primários obtidos em questionamentos aos técnicos do citado departamento.

<sup>2</sup> Situa-se na Região do Vale do Rio Pardo, segundo delimitação do Conselho Regional de Desenvolvimento, do Estado do Rio Grande do Sul (COREDES) (FEE, 1998).



**SOBER**

XLVI Congresso da Sociedade Brasileira de Economia,  
Administração e Sociologia Rural



hectares. Para as mesmas safras, o volume produzido na região sul do Brasil foi de 760.000 (2006/07), em comparação ao volume de 527.750 (2000/01), ou seja, um aumento de 44% na produção entre os dois períodos (ANUÁRIO, 2006; SINDIFUMO, 2008). Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Paraná somados produzem atualmente 96% do total do produto no Brasil (AFUBRA, 2008a). Mais de 80% da produção são do fumo tipo Virgínia, pois é a variedade que mais se ajusta às demandas das fumageiras e, logo, do mercado. Além disso, especificamente o pólo fumageiro da região de Santa Cruz do Sul (também chamado de pólo de Rio Pardo) é responsável por 80% das exportações nacionais de tabaco e cigarros.

### 3.3. Descrição das Variáveis Observadas

Para a concepção do presente trabalho, as seguintes variáveis foram destacadas:

- Frequência das relações contratuais: o número de vezes que dois agentes realizam determinadas transações faz com que se identifique a periodicidade dos negócios e possibilita que se crie reputação (SILVA, 2002). Admitindo-se que a venda da produção, pelos fumicultores, ocorre uma vez por safra, observa-se a frequência a partir do número de anos seguidos, em média, que os produtores se mantêm na atividade. Isso, pois os mesmos, de modo geral, vendem seu produto exclusivamente para as companhias fumageiras que compõem o oligopsonio do sul do Brasil;
- Especificidade dos ativos: aparecem em quatro formas, indicadas no Quadro 2, a seguir:

TIPO DE ESPECIFICIDADE	DESCRIÇÃO
Locacional ou espacial	Distância entre a origem do produto e seu destino; deslocamento percorrido pelo fumo entre a propriedade rural e a companhia beneficiadora;
Temporal	Período de comercialização do produto; respeito à pontualidade da entrega, conforme estabelecido pelo contrato;
De capital humano	Conhecimento do trabalhador para a execução do trabalho; alta especialidade da mão-de-obra provoca perda de produtividade para o caso de seu deslocamento para outra atividade;
De ativos dedicados	Investimentos em bens de capital e ferramentas de uso exclusivo na atividade. Por exemplo, construção de estufas que servem somente à fumicultura.

QUADRO 2 – Caracterização das quatro formas da especificidade dos ativos

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir de Silva (2002, p.66).

A especificidade do ativo é considerada a perda de valor dos ativos envolvidos em determinada transação, se essa não ocorrer, de fato, ou se for interrompida. Conforme Zylbersztajn (2000, p.29): “Alta especificidade do ativo significa que uma ou ambas as partes envolvidas nas transações perderão caso esta não se concretize, por não encontrarem uso alternativo que mantenha o valor do ativo desenvolvido para determinada transação”.

- Canal de comercialização: caminho percorrido pela mercadoria, desde o produtor até o consumidor final. Dentre os tipos mais corriqueiros de canais, tem-se a venda direta produtor-



**SOBER**

XLVI Congresso da Sociedade Brasileira de Economia,  
Administração e Sociologia Rural



consumidor e o uso de operações de comercialização divididas entre o produtor e intermediários. A complexidade do canal de comercialização normalmente está ligada ao maior desenvolvimento da economia e à maior especificidade das atividades. Especificamente, para o presente artigo, expõem-se os canais de comercialização que levam o produto do agricultor até a empresa beneficiadora. Neste item também se esclarece o meio de transporte utilizado para a transferência do produto entre um canal e outro, seja ele terrestre (caminhão), naval (embarcação), ou aéreo (avião);

- d) Modelo de contrato: diz respeito à descrição da forma de como ocorrem as negociações entre os agricultores e as companhias de fumo. Os contratos podem ser verbais, ou redigidos, com reconhecimento em cartórios. Além disso, os contratos podem ser identificados como a seguir: planejados, em que a racionalidade é ilimitada, há oportunismo e ativo específico; por compromissos, onde não há oportunismo e a racionalidade é limitada; competitivos, em que há racionalidade limitada, oportunismo, mas não há ativos específicos e; governáveis, em que há racionalidade limitada, oportunismo, os ativos são específicos, e existe a governança das relações por parte de um agente privado, participante das transações<sup>3</sup>;
- e) Integração: visa a identificar as etapas que são desenvolvidas pelos agentes privados, relacionados à atividade fumageira, agricultores e empresas beneficiadoras. Mais especificamente, identificar se os agricultores produzem o fumo, em sua fase agrícola, exercendo atividades até o ponto de beneficiamento imediatamente anterior à produção de cigarros. Pelo lado das empresas fumageiras, expor se há integração vertical para trás, ou seja, se as mesmas possuem áreas de produção do fumo que são relevantes, em relação ao total produzido na região sul do Brasil.

#### **4. EXPOSIÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS**

Como é possível verificar, desde a introdução do presente artigo, existem relações na cadeia fumageira que proporcionam resultados de êxito no mercado, especialmente nas exportações. Por esta razão, o conhecimento dos elementos que viabilizam tal desempenho serve de base para a continuidade da evolução do mesmo e para se estabelecer parâmetros de análise para outras cadeias. Isso passa pela interpretação de como ocorrem as relações contratuais existentes no processo de comercialização do tabaco.

##### **4.1 Relações Contratuais para a Comercialização entre Fumicultores e as Empresas Fumageiras Multinacionais**

Os fumicultores são caracterizados como pequenos produtores familiares, com propriedades possuindo um tamanho médio de 16,5 hectares, onde 2,5 hectares são utilizados para o cultivo da folha, conforme informações disponibilizadas pela Afubra (2008a). De acordo com a mesma fonte, mais Sindifumo (2007), o número de agricultores participantes do processo produtivo vem respeitando uma tendência de aumento, nos últimos vinte e cinco anos, tendo pulado de 105 mil, em 1976, para 184 mil produtores familiares, em 2006. Em relação ao volume produzido, em decorrência da estabilidade contratual e da evolução dos mercados consumidores, houve um crescimento de 265 mil toneladas, para 774 mil toneladas, no mesmo período assinalado. Em parte,

<sup>3</sup> Mais sobre o “mundo dos contratos” (WILLIAMSON, 1989).



**SOBER**

XLVI Congresso da Sociedade Brasileira de Economia,  
Administração e Sociologia Rural



tal evolução tem explicação nos ganhos de produtividade da cultura, que conseguiu um rendimento médio próximo de 1.500 kg por hectare, em 1976, passando a um rendimento próximo de 1.900kg por hectare, em 2006 (ANUÁRIO, 2006).

Apesar dos fumicultores terem propriedades de pequeno porte, são fortalecidos, pois possuem consciência de classe e estão organizados de forma a serem representados pela Afubra, ainda que a afiliação à entidade ocorra, na prática, de forma compulsória, já que as empresas compradoras do tabaco priorizam a aquisição do produto de agricultores associados. É uma representação controversa, à medida que existem críticas dos produtores, para com a entidade, ao mesmo tempo em que essa é a representante da classe nas decisões de preços tomadas em reuniões com a indústria.

Em relação ao setor industrial, sua estrutura de oligopólio foi sendo formada nos anos sessenta e setenta, quando diversas empresas de capital multinacional chegaram ao Brasil, com expressivas plantas de produção. Nos anos noventa, a cadeia agroindustrial fumageira do sul do Brasil era fundada em grandes grupos empresariais, que estavam ligados à produção, compra e beneficiamento do produto, além da fabricação de cigarros. Segundo Seffrin (1995), essa se mostrou a maior concentração mundial do setor, o que proporcionou à região de Santa Cruz do Sul ser competitiva internacionalmente. Uma série de fusões sucedidas na referida década<sup>4</sup> proporcionou a atual estrutura. Apesar de o Sindifumo ter doze empresas associadas, quatro empresas concentram os negócios da cadeia. A Souza Cruz S/A é a líder nacional dos negócios em folha e em cigarros. A Phillip Morris Brasil, ainda que comercialize também tabaco em folha, é a segunda colocada na venda de cigarros; a Universal Leaf Corporation é a líder mundial no comércio em folha, e a Alliance One Brasil Exportadora de Tabacos Ltda., originada da fusão entre a Dimon do Brasil Ltda. e Meridional Tabacos Ltda, é a terceira maior empresa do setor e a segunda maior exportadora no País.

Após o período de fusões e incorporações, novas empresas foram surgindo, como a supracitada Alliance One, além da CTA, a ATC e a KHB&C, que se juntaram a empresas tradicionais, como Kannenberg & Cia., a Sul América Tabacos e a Brasfumo, por exemplo, e formaram uma série de companhias satélites, ao se aproveitarem de brechas deixadas pelas grandes firmas. O fenômeno de novas empresas entrantes é cíclico e, para o momento atual, mostra que existem mercados a conquistar, novos nichos, ou mesmo o aperfeiçoamento no atendimento daqueles mercados já assistidos. Essas têm como característica a existência de ex-gerentes ou ex-diretores das fumageiras de grande porte. Os empresários permitem que os investimentos sejam mais bem dimensionados e direcionados, auferindo-se lucros, sem, contudo, concorrer diretamente com os grandes grupos internacionais.

O mercado do fumo no sul do Brasil é formado a partir de arranjos institucionais que o distanciam dos modelos concorrenciais. As entrevistas e informações primárias expressaram que

---

<sup>4</sup> As fusões no complexo fumageiro têm acontecido desde o final da primeira década do século XX. Em 1918, por exemplo, houve a primeira fusão de empresas na região. Seis empresas do setor se uniram e fundaram a Companhia de Fumos Santa Cruz, a partir de alegações sobre a necessidade de se tornar competitivo, frente à chegada da Souza Cruz. Sobre isso, ver mais em SEFFRIN (1995). O fenômeno foi intensificado o fenômeno na década passada, como descrito no artigo.



**SOBER**

XLVI Congresso da Sociedade Brasileira de Economia,  
Administração e Sociologia Rural



essa parece ser uma opção aceita pelos seus participantes que, ao verificarem o poder de barganha da indústria, decidiram operar de forma coordenada, governada pelo capital multinacional. Isso, em decorrência de haver alta especificidade do ativo fumo, da possibilidade de ações oportunistas e, logo, da existência de racionalidade limitada. Neste sentido, o grau de organização do setor faz com que o modelo de contrato observado seja o governável, com característica de hibridismo. São elaborados contratos redigidos, com reconhecimento em cartório, em que sua confecção é discutida entre representantes dos fumicultores, papel desempenhado pela Afubra e pelas federações dos trabalhadores dos três estados do sul do País, e os representantes das fumageiras, afiliados ao Sindifumo. A cadeia fumageira mostra atributos de uma estrutura plenamente governável, pois a frequência tende a ser recorrente, o tipo de contrato relacional, com governança unificada e idiossincrática.

Mas, o que torna o modelo híbrido é a necessidade de se manter contratos controlados até o limite de seus prazos, tanto pelas fumageiras, quanto pelos fumicultores. Aliado a isso, existe a necessidade de supervisão e arbitramento pela Empresa Brasileira de Assistência Técnica e Extensão Rural do Estado do Rio Grande do Sul (EMATER-RS). Isso faz com que o contrato tenha o perfil neoclássico, com governança trilateral, ativos mistos e frequência discreta. A Figura 1 sumaria a direção da fumicultura pela indústria:



FIGURA 1 – Esquema resumido da governança híbrida das relações contratuais entre a indústria e os fumicultores.

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos resultados da pesquisa.

Uma característica adicional destes contratos, é que os mesmos não são contêm cláusula de exclusividade, além de não serem idênticos, apesar do conteúdo ser similar. Tais atributos se devem à necessidade de se respeitar regras legais do país, o que não impede as fumageiras de, na prática, provocarem tal exclusividade, tanto pelo controle que a mesma faz, através dos chamados orientadores agrícolas<sup>5</sup>, quanto pela comodidade proporcionada aos fumicultores, ao não precisarem sair de suas propriedades em momento algum do processo produtivo.

<sup>5</sup> Explicado logo em seguida.



**SOBER**

XLVI Congresso da Sociedade Brasileira de Economia,  
Administração e Sociologia Rural



Com o objetivo de concentrar a produção agrícola do fumo, as empresas beneficiadoras mantêm unidades de recolhimento do produto, nos três estados do sul. Assim, formam o mercado primário. Na região de Santa Cruz do Sul, maior pólo mundial de beneficiamento, há o mercado secundário, em que as fábricas adquirem as folhas dos fumicultores. Ainda que ultimamente tenha havido um crescimento no número de especuladores no processo de comercialização, e isso ocorre devido ao êxito da cadeia, o citado canal de comercialização continua sendo o mais comum. Com isso, são reduzidas as ações oportunistas, economizando a racionalidade limitada dos agentes e restringindo as incertezas das relações contratuais.

Na comercialização, o transporte utilizado é o terrestre. Ou seja, os caminhões são o meio mais usual de transferência do tabaco da propriedade agrícola à indústria. Tal função física é contratada pela mesma que arca com os custos. Alguns agricultores acompanham a entrega do fumo, numa forma de garantir uma remuneração da produção coerente com aquela por eles esperada. Há uma classificação na propriedade e quando o produto chega às unidades de recolhimento ou de beneficiamento sofre uma revisão na classificação e, neste instante, o fumicultor sabe o quanto vai receber por sua produção. Os casos de discordâncias entre a classificação do produtor rural e do classificador da indústria são resolvidos, em última instância, pelo arbitrariamento de técnicos da EMATER.

Em relação à classificação da produção, atualmente, para o fumo do tipo Virgínia, há um total de 48 classes, definidas a partir da posição da folha na planta, textura, largura, cor e grau de impurezas. Isso possibilita afirmar que o fumo é um ativo altamente específico, em que a sua não comercialização provoca perdas elevadas aos agricultores. A função de classificar, considerada auxiliar na comercialização, é realizada ainda dentro da propriedade rural e proporciona uma padronização do que é vendido pelos fumicultores. Demanda alto conhecimento de quem a faz, pois o produto sai enfardado e etiquetado para a empresa beneficiadora. Ao chegar nessa, é reavaliada, na presença do agricultor, e é confirmada ou não a classificação original. No interior da unidade de beneficiamento, há uma nova classificação do produto, mais detalhada do que aquela que é feita na propriedade rural, sendo, logo em seguida, o produto embalado. Isso acontece por, pelo menos, dois motivos: pelo fato tal classificação ser definidora do *blend* do cigarro a ser produzido a partir da folha do tabaco e também porque há o objetivo de gerar assimetria de informações e vantagem neste competitivo mercado, em nível internacional, por parte da empresa tabaqueira.

A empresa fumageira exige alta caracterização do produto que será empregado na produção de cigarros. Assim, estabelecer se o tabaco é de estufa ou de galpão, conhecer e respeitar o tamanho, a textura, a posição na planta de fumo, a cor e a qualidade, além do período certo de entrega às firmas, são particularidades que, quando contempladas, contribuem para o maior ganho do agricultor e dão maior especificidade ao tabaco, gerando sua valorização, o que proporciona maior renda aos agricultores. A boa qualidade da folha entregue pelo produtor rural às fumageiras respeita o teor máximo de umidade de 17%, não deve possuir impurezas, matérias estranhas e contaminantes e, para o estabelecimento do tipo de fumo, é necessário que o fardo tenha uniformidade mínima de 80%.

Para garantir a classificação desejada, e sabendo que a comercialização não pode ser descolada da produção, as empresas fazem uso do trabalho dos orientadores agrícolas. Esses são agentes que



**SOBER**

XLVI Congresso da Sociedade Brasileira de Economia,  
Administração e Sociologia Rural



supervisionam a produção agrícola, de maneira a se fazer o melhor uso dos insumos e dos fatores de produção, o que os permite estimar o volume produzido e a qualidade do produto, transmitindo tais informações à beneficiadora à qual estão ligados. Em outras palavras, garante a governança das atividades.

Conforme previamente exposto na Figura 1, no que tange à frequência das relações contratuais, como em média a entrega, por produtor, acontece uma vez por ano, vale fazer referência ao tempo de permanência na atividade. Apesar de haver ainda hoje alguma incerteza em relação à comercialização e conseqüente remuneração do produto feita pelas beneficiadoras, os agricultores se sujeitam à coordenação das atividades pelas mesmas, permanecendo em média 23 anos na atividade (IBRAP, 2000; AFUBRA, 2007).

Os resultados do citado instituto, analisados sob a ótica da ECT, confirmam que a estratégia de coordenação das atividades, pela indústria, se forma a partir da governança híbrida, com perfil convergindo para unificada. Sabendo que nas relações com os agricultores há racionalidade limitada, oportunismo e os ativos são específicos, as ações são direcionadas para que as duas características não afetem o desempenho das relações contratuais entre as partes componentes da cadeia. Isso, aliado à frequência nos negócios. Para tanto, cria-se uma reputação que torna os compromissos da indústria críveis para os fumicultores. A assistência técnica, a garantia de compra e a ajuda à obtenção dos financiamentos são formas de gerenciar e de manter estáveis as relações contratuais. O resultado é o prosseguimento das mesmas, sem conflitos<sup>6</sup> que prejudiquem o complexo, o interesse mútuo em manter as relações estáveis, o surgimento de economias de escala - já na sua fase agrícola -, sem a necessidade de internalização da produção pela fumageiras, e a crescente qualidade do fumo, competitivo no mercado externo.

Como é possível perceber, a partir das informações obtidas com as entrevistas, a indústria opta por manter relações contratuais com os agricultores, o que as dispensa da necessidade de internalizar a produção, em sua fase agrícola. A governança da cadeia mostra transações próximas às idiossincráticas, com alta especificidade dos ativos físicos (onde se inclui os recursos humanos) e a condição de se obter economias de escala, tanto pelas empresas beneficiadoras, quanto pelos fumicultores. Isso mostra que a coordenação das atividades pelas fumageiras é eficiente, à medida que conseguem obter um produto de qualidade coerente com os seus propósitos, em volumes e prazos pré-determinados. Dentre as diversas formas existentes de economia, a partir da não internalização da produção, cita-se o fato de não ser necessário adquirir e manter os custos relacionados à propriedade da terra e a não necessidade de se contratar trabalhadores rurais, tendo de pagar, além dos salários, direitos trabalhistas, item significativo na composição dos custos de uma empresa. Isso, conjugado aos incentivos inerentes à posição de autoridade das empresas, como o fortalecimento de posições políticas estratégicas que privilegiem seus interesses, em detrimento dos interesses dos agricultores, e à limitação de distorções burocráticas que seriam derivadas de um número de atividades exercidas internamente pelas fumageiras. Contudo, a mensuração mais precisa dessa economia se torna difícil, pois muito provavelmente a indústria recorreria à mecanização da produção, assim como ocorre nos Estados Unidos e Zimbábue, como forma de aumentar a produtividade da produção, reduzindo custos de mão-de-obra.

<sup>6</sup> Conflitos existem. No entanto, são administrados.



**SOBER**

XLVI Congresso da Sociedade Brasileira de Economia,  
Administração e Sociologia Rural



## 4.2. Organização e Representação dos Agricultores e a Questão da Comercialização

As adversidades ocorridas nos anos 1940 e 1950 na produção do fumo, principalmente relacionadas ao mercado, além de problemas climáticos, faziam com que os fumicultores entregassem sua produção às companhias fumageiras a qualquer preço. Por tal razão, surgiu um consenso e uma consciência de classe em um grupo de agricultores que se organizou, em 1955, para reivindicar melhores condições de comercialização com as fumageiras. De acordo com Seffrin (1995), em março de 1955 ocorreu uma reunião na qual uma grande quantidade de agricultores participou e foi criada a Associação dos Plantadores de Fumo em Folha do Rio Grande do Sul, entidade que se transformou em Associação dos Fumicultores do Brasil (AFUBRA) no ano de 1963, passando a abranger os estados de Santa Catarina e Paraná. Nesta época, já havia uma espécie de afiliação compulsória, pois só teriam condições de negociar a venda do tabaco com as fumageiras aqueles que fossem pertencentes à entidade. Contemporaneamente, isso serve como complicador na saída dos agricultores da mesma, já que o Sindifumo, órgão agregador das companhias de fumo, preferencialmente cadastra e compra o produto dos afiliados àquela associação.

Todos os anos, representantes dos fumicultores e das fumageiras se reúnem, no intuito de se chegar a um preço consensual para o produto a ser entregue pelos produtores às beneficiadoras. Ainda hoje, esse processo é único no mundo. Além disso, uma fonte de manutenção da associação e da ligação com seus associados é o seguro contra granizo nas lavouras. Agregou-se a esse, o seguro contra sinistros de estufas e o auxílio funeral, em caso de falecimento do associado (ANUÁRIO, 1998; SINDIFUMO, 2008).

Para que a Afubra tenha condições de representar os fumicultores nas negociações com as companhias fumageiras, a mesma desenvolve pesquisas anuais para o cálculo do custo de produção, mantém orientação técnica gratuita aos associados (em um grau menor do que aquele disponibilizado pelas fumageiras), em culturas paralelas ao fumo, e constituiu um setor agrocomercial que atua no comércio de insumos, máquinas e eletrodomésticos. Atualmente, a associação é afiliada à Associação Internacional de Produtores de Fumo (ITGA), possuindo em seus quadros mais de 165 mil fumicultores (AFUBRA, 2007).

A associação recebe críticas dos seus associados, além de estudiosos no assunto, como foi o caso de Vogt (1997) e de organizações dedicadas ao desenvolvimento do meio rural, como o DESER, por exemplo. Isso em função da suposta aproximação existente entre a Afubra e o sindicato das fumageiras. As principais razões para a criação da entidade, estabilidade de preços e garantias contra intempéries, são também atualmente os principais alvos das censuras feitas pelos fumicultores insatisfeitos. O autor citou como legítimo representante dos agricultores o sindicato dos trabalhadores rurais de Santa Cruz do Sul, pelo mesmo conhecer, de fato, seus representados e por ter uma atitude mais democrática.

A consulta aos representantes da cadeia aponta que o sindicato possui uma estrutura mais democrática, no sentido de ouvir e assistir frequentemente seus afiliados, o que o torna mais bem conectado à realidade e às necessidades dos fumicultores. Na prática, suas atitudes são mais





**SOBER**

XLVI Congresso da Sociedade Brasileira de Economia,  
Administração e Sociologia Rural



enérgicas<sup>7</sup> na defesa dos interesses dos seus representados. Porém, o discurso se aproxima muito do discurso da Afubra, de manter a sustentação da produção e do complexo, no longo prazo. E, para isso, há o interesse em manter o diálogo com as fumageiras, algo que a citada associação faz e que a torna, na visão dos seus associados e até mesmo da presente pesquisa, muito próxima das empresas industriais.

É necessário ainda assinalar que a Afubra realiza assembléias com seus associados, apresentando e discutindo propostas e dificuldades da cultura, além de manter pesquisas de produtos alternativos que completem a renda dos fumicultores e proporcionem melhor aproveitamento dos recursos da propriedade rural, ao longo de todo o ano. As decisões finais sobre a apresentação de reivindicações e de propostas aos representantes das fumageiras e do Estado ocorrem, como em todas as organizações, por uma cúpula que de forma “semi-impositiva” define as linhas mestras de atuação dos agricultores<sup>8</sup>.

#### **4.3 Reflexos das relações contratuais da cadeia fumageira**

A estrutura da cadeia do fumo e a permanência dos diversos agentes na atividade evidenciam seu êxito. O setor está tecnologicamente atualizado e, somando ocupações diretas e indiretas, estava empregando 2,5 milhões de pessoas, na safra 2005/06 (AFUBRA, 2007)<sup>9</sup>. Contudo, é preciso identificar o que mantém as relações contratuais entre a indústria e os fumicultores.

As inter-relações mostram que a indústria obteve a condição de coordenadora das atividades, o que passou a determinar a frequência da entrega. Isso permite ter organizada sua escala de produção, garantindo ter a melhor qualidade do produto, em termos mundiais, o que exige alta especificidade do fumo entregue pelos agricultores. Aliado a isso, a indústria eleva a precisão do volume produzido pelos fumicultores o que, ao mesmo tempo, evita que os mesmos vendam excedentes para concorrentes e permite adequar a quantidade produzida a sua planta de produção. A informação se torna simétrica, em face à ação dos orientadores agrícolas e, enfim, gera liderança e renome mundiais, com uma receita para a indústria de R\$ 2,9 bilhões, em 2006 (AFUBRA, 2008b). Para os agricultores, a relação de governança exercida pela indústria os proporciona assistência técnica e facilidade na obtenção dos financiamentos junto ao sistema bancário (as fumageiras cumprem o papel de avalizadoras). Como efeitos, há baixa incerteza nas relações contratuais, o produto final é de alta qualidade, há garantia de comercialização do produto e de empregos na propriedade rural e, por fim obtenção de renda (garantia de remuneração pelo fumo comercializado com a indústria). Conforme os dados de preços da Afubra (2008c) e de volume médio produzido

<sup>7</sup> Por atitudes mais enérgicas, toma-se como exemplos manifestações públicas contra as definições de preços das fumageiras e até mesmo invasões a sedes das mesmas.

<sup>8</sup> Outras entidades ligadas aos agricultores também participam do processo de definição das reivindicações e propostas dos fumicultores, junto aos demais participantes das negociações do complexo. São elas, por exemplo, as federações dos agricultores dos estados do Rio Grande do Sul (FARSUL), Santa Catarina (FAESC) e Paraná (FAEP) e as federações dos trabalhadores rurais dos mesmos estados, a FETAG, FETAESC e FETAEP.

<sup>9</sup> Cabe a ressalva de que há críticas, como a de IGLESIAS (2007), cujo argumento foi o de que os dados da AFUBRA estão majorados. A base de sua apreciação está numa análise de dados do IBGE, referentes à cadeia.



**SOBER**

XLVI Congresso da Sociedade Brasileira de Economia,  
Administração e Sociologia Rural



por hectare estimado pelo Sindifumo (2008) para a safra 2006/07, o fumo gerou a receita média anual de R\$ 24,5 mil, por propriedade, o que representou 2/3 to total das remunerações da mesma<sup>10</sup>.

O êxito da estratégia de coordenação pela indústria é evidenciado quando se faz a descrição dos resultados no mercado. Desde o ano de 1993, o Brasil é o maior exportador de fumo do mundo. Seu mercado de atuação é o dos fumos claros, do tipo *flavour*, aromático, ou seja, responsável pelo *blend*, a característica fundamental do cigarro. É o tipo que recebe o melhor preço no mercado mundial. A Figura 2 apresenta um esquema dos resultados das relações contratuais para a indústria e para os fumicultores, e os reflexos no comércio onde o tabaco é comercializado.

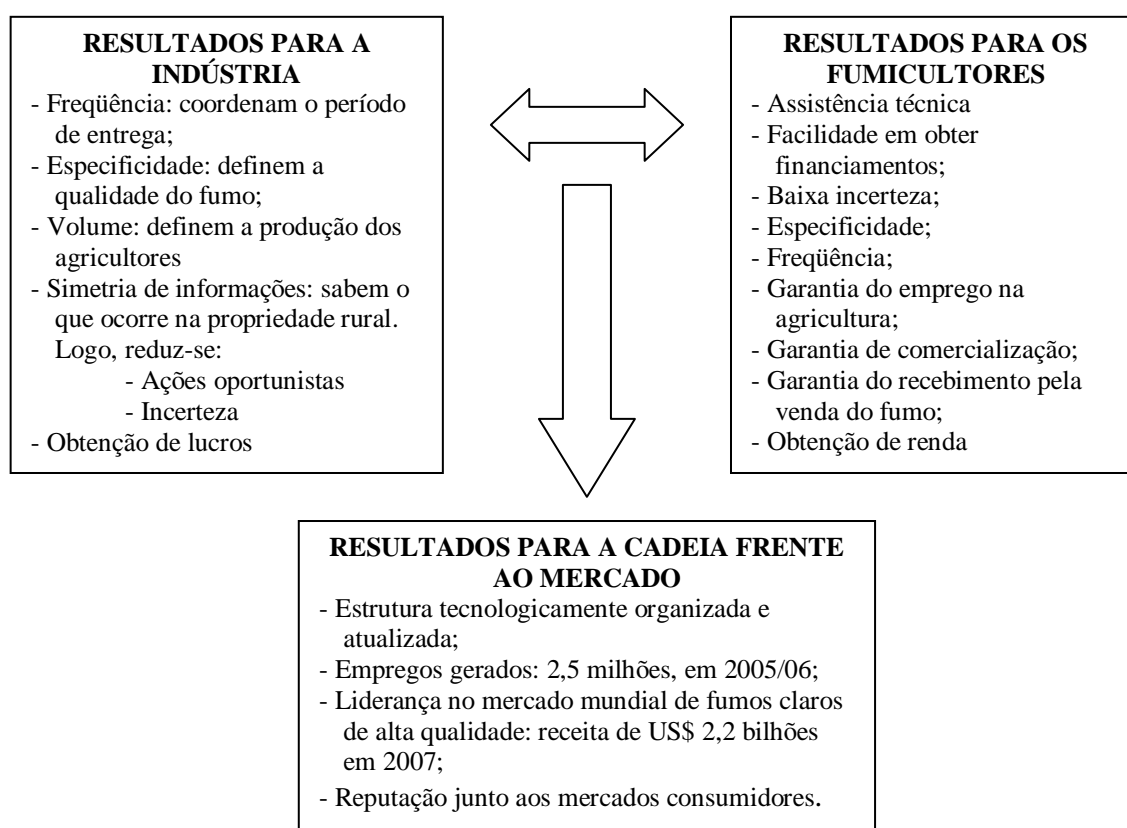


FIGURA 2 – Esquema básico dos resultados das relações contratuais nas estratégias de comercialização dos fumos claros no sul do Brasil para a indústria, os fumicultores e a cadeia produtiva.

Fonte: elaborado pelo autor, a partir dos resultados da pesquisa.

Em termos de mercado, cabe ainda assinalar que as principais regiões compradoras são União Européia/Europa (Outros) (45% total das exportações brasileiras), Extremo Oriente (16%), Leste Europeu (14%) e América do Norte (13%). O valor das exportações (FOB), conforme estimativa preliminar do Sindifumo (2008), para a safra 2006/07, ficou em torno de US\$ 2,2 bilhões, dado

<sup>10</sup> Normalmente, essas propriedades rurais mantêm a diversificação de suas atividades, corriqueiramente plantando também milho (na resteva do fumo) e feijão.



**SOBER**

XLVI Congresso da Sociedade Brasileira de Economia,  
Administração e Sociologia Rural



90% superior à receita de US\$ 1,16 bilhão, do ano de 2003 (AFUBRA, 2004). Um fator aliado à competitividade alcançada pela cadeia produtiva situada no sul do Brasil foi a redução da produção do tabaco nos Estados Unidos e no Zimbábue, decorrentes de mudanças de política econômica que vêm ocorrendo desde o final do século passado nos citados países. Esses dois países historicamente são os principais concorrentes do Brasil neste segmento do comércio internacional fumageiro. Com tal situação favorável, o resultado provisório mostra que as exportações poderão ter chegado a 700 mil toneladas, recorde histórico que permitiu vender a produção, mais reduzir estoques safra 2005/06 (SINDIFUMO, 2008).

## **5. A Convenção-Quadro e as Expectativas dos Agentes Integrantes da Cadeia do Tabaco Sul-brasileiro**

Baseando-se em Biolchi (2005), a Convenção-Quadro para o controle do tabaco é primeiro tratado internacional de saúde pública. O documento foi adotado pelos 192 Estados-Membros da Organização Mundial da Saúde (OMS), durante a 56ª Assembléia Mundial da Saúde, em 2003, e está em vigor desde 27 de fevereiro de 2005.

A Convenção-Quadro é um tratado que fixa padrões internacionais para o controle do tabaco, nas áreas de propaganda e patrocínio, política de impostos e preços, além da rotulagem, do comércio ilícito e do tabagismo passivo, dentre outras medidas. O objetivo é o “de preservar as gerações presentes e futuras das conseqüências sanitárias, sociais, ambientais e econômicas do consumo e da exposição à fumaça do tabaco” (BIOLCHI, 2005, p.1). As discussões sobre os rumos da produção e do consumo de tabaco no mundo ocorrem através de reuniões no âmbito da chamada Conferência das Partes (COP).

O Brasil participou de todo o processo de confecção do documento do citado pacto, tendo sido o segundo país a assinar sua versão final. Internamente, foi criada a Comissão Nacional para Implementação da Convenção-Quadro para o Controle do Tabaco e seus Protocolos (Conicq), órgão responsável por organizar e implementar uma agenda governamental intersetorial para o cumprimento das determinações da Convenção-Quadro. Sua constituição é dada por representantes dos ministérios da Saúde; das Relações Exteriores; da Agricultura, Pecuária e Abastecimento; da Fazenda; da Justiça; do Trabalho e Emprego; da Educação; do Desenvolvimento Agrário; e do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. O ministro da Saúde preside essa comissão e o Instituto Nacional do Câncer ocupa a secretaria-executiva. Representantes da cadeia, como agentes da Afubra e do Sindifumo, têm tentado participar das reuniões, como forma de garantir a minimização dos impactos sobre a sua renda, contudo, sem sucesso (SINDIFUMO, 2007; ANUÁRIO, 2006).

O governo brasileiro criou o Programa de Diversificação Produtiva das Áreas Cultivadas com o Fumo, como forma de auxiliar na substituição da produção de fumo por outras culturas. Para os três estados do sul, determinou-se o volume de R\$ 10 milhões para tal programa, sendo a metade dos recursos direcionada para projetos e pesquisas sobre culturas alternativas, como são os casos dos projetos de vitivinicultura e batata ecológica (no município de São Lourenço do Sul), piscicultura (no município de Cristal Novo) e de produção agroecológica (no município de Pelotas). Os demais 50% serão dirigidos para o Programa de Aquisição de Alimentos (PAA) da Companhia Nacional de Abastecimento (Conab) (ANUÁRIO, 2006).



**SOBER**

XLVI Congresso da Sociedade Brasileira de Economia,  
Administração e Sociologia Rural



Após a inicial tensão criada no interior da cadeia com a mudança institucional gerada pela Convenção-Quadro, observada a partir das consultas feitas aos entrevistados, em especial, com os representantes dos agricultores, averiguou-se que não houve mudanças nas estratégias de produção e de mercado para os anos de 2006 e de 2007. Ou seja, a racionalidade dos agentes foi restabelecida, após o sobressalto gerado pela ratificação do referido acordo pelo governo brasileiro. Reduções na área plantada, verificadas para a safra 2006/07, em relação à anterior, deram-se por questões de ajuste no consumo mundial. Uma demonstração da crença na estabilidade da produção está nos investimentos feitos pela indústria no ano de 2006. Por exemplo, a KBH&C Tabacos destinou recursos de aproximadamente R\$ 503,4 mil à área de tecnologia da informação em 2006. No mesmo período, a CTA - Continental Tobaccos Alliance S.A., de Venâncio Aires (RS), investiu R\$ 5,198 milhões na reforma e na construção de prédios e na compra de equipamentos. A previsão desta empresa para 2007 era de empregar R\$ 5 milhões em tecnologia e na melhoria do processo produtivo (ANUÁRIO, 2006).

Uma das razões para o relaxamento da indústria, em relação à Convenção-Quadro, é que na prática tal acordo não visa ao fim da produção do produto, não havendo qualquer cláusula que mencione sua erradicação (BONATO, 2007). Alia-se a isso o fato de que a legislação brasileira sobre o fumo e o cigarro é mais rígida do que as regras estabelecidas pela convenção. Os temores de que haveria a imediata perda de vagas para o trabalho no campo não tem sido vista na prática, havendo, em contrapartida, a expectativa de que no longo prazo transformações ocorram no nível de produção, consumo e, logo, emprego na cadeia agroindustrial fumageira.

## 6. Considerações Finais

Ao se propor realizar o presente artigo, em que foi empregada a referência teórica da Economia dos Custos de Transação, verificou-se que os aspectos contratuais fazem parte de um processo de transação que permite a obtenção da estabilidade nas negociações entre os diversos agentes pertencentes a uma cadeia de produção agroindustrial. Como objeto de estudo, o fumo mostrou sua relevância enquanto exemplo de êxito advindo de uma estrutura de transações que permite a todos os seus participantes obter renda que sustente a cadeia no longo prazo, mesmo que grande parte do setor agrícola brasileiro esteja em meio a crises.

Constatou-se que a forma de coordenação mantida pela indústria, em relação à cadeia, é governável, com características híbridas. Contudo, seu hibridismo não ocorre em decorrência da incompatibilidade de objetivos, ou em face à inabilidade de se manter a governança unificada. A razão evidenciada nos questionamentos feitos com os representantes da cadeia foi de que, ainda que a consequência da estrutura seja de sucesso, tanto nas relações contratuais, quanto no mercado onde atuam, não se pretende ter uma mútua dependência plena. Isso provocaria um revés maior para o setor, para o caso de qualquer ruptura de contrato, fosse pela indústria, fosse pelos fumicultores. Então, a Afubra mantém projetos de culturas alternativas, conveniados a instituições como Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (EMBRAPA) e Universidade de Santa Cruz do Sul (UNISC), enquanto que as fumageiras têm enviado técnicos para países como a África do Sul, no sentido de ter mais fornecedores do tabaco, o que reduz sua vulnerabilidade, em relação aos produtores sul-brasileiros.



**SOBER**

XLVI Congresso da Sociedade Brasileira de Economia,  
Administração e Sociologia Rural



O êxito da cadeia se retrata na renda gerada aos fumicultores, acima da média das culturas alternativas, como são os casos do milho e do feijão, compensando sua manutenção na atividade, apesar da existência de riscos a sua saúde. Por parte da indústria, os constantes investimentos feitos em novas unidades produtivas, ou na atualização tecnológica das unidades já existentes, mostram o quão promissor permanece sendo o setor, apesar das campanhas antitabagistas, cada vez mais ferrenhas e evidentes nos meios de comunicação e nas ações governamentais, em nível nacional e mundial. O sucesso da atividade tabaqueira do sul do Brasil também se reflete na sua condição de líder no mercado internacional, desde 1993. E esse resultado é mais relevante porque o segmento em que está concorrendo o produto do País é o de maior valor agregado, abrangendo o fumo do tipo *flavour*, responsável pelo *blend* (característica fundamental) do cigarro.

Em relação à Convenção-Quadro, no curto prazo, não há qualquer mudança na estratégia da cadeia, ao contrário do que era imaginado quando da sua inicial discussão. Contudo, para os próximos anos, será preciso estar atento às mudanças institucionais que obrigarão os agentes do setor a diversificar seus investimentos, como forma de garantia de renda no longo prazo. De toda a forma, o desafio para a manutenção da eficiência da produção e da comercialização do fumo, na sua cadeia agroindustrial, está em continuamente ampliar a eficiência das relações contratuais, elevando a renda dos participantes da cadeia. Além disso, continuar com a pesquisa e desenvolvimento de tecnologias que aumentem a produtividade da atividade, incrementando a qualidade do produto e reduzindo o uso de agrotóxicos, algo que irá se refletir positivamente junto aos clientes internacionais.

## 7. Referências Bibliográficas

- ALVES, Magda. **Como escrever teses e monografias**: um roteiro passo a passo. Rio de Janeiro, Campus 2003, 110 p.
- AFUBRA (2008a). Associação dos Fumicultores do Brasil. **Perfil dos fumicultores**. Santa Cruz do Sul, AFUBRA. 2008. Disponível em <http://www.afubra.com.br>. Acesso em 26 de março de 2008.
- \_\_\_\_\_. (2008b). Associação dos Fumicultores do Brasil. **Faturamento do setor**. Santa Cruz do Sul, AFUBRA. 2008. Disponível em <http://www.afubra.com.br>. Acesso em 26 de março de 2008.
- \_\_\_\_\_. (2008c). Associação dos Fumicultores do Brasil. **Tabela de preços do fumo**. Santa Cruz do Sul, AFUBRA. 2008. Disponível em <http://www.afubra.com.br>. Acesso em 26 de março de 2008.
- \_\_\_\_\_. **Perfil dos fumiltiores**. Santa Cruz do Sul, AFUBRA. 2007. Disponível em <http://www.afubra.com.br>. Acesso em 14 de agosto de 2007.
- AFUBRA. Associação dos Fumicultores do Brasil. **Tabaco no Brasil**. Santa Cruz do Sul, AFUBRA. 2004. Disponível em <http://www.afubra.com.br>. Acesso em 14 de dezembro de 2004.
- ANUÁRIO Brasileiro do Fumo 2006. Santa Cruz do Sul: Gazeta do Sul. 2006.
- \_\_\_\_\_. Brasileiro do Fumo 2005. Santa Cruz do Sul: Gazeta do Sul. 2005.
- \_\_\_\_\_. Brasileiro do Fumo 1998. Santa Cruz do Sul: Gazeta do Sul. 1998.
- BIOLCHI, Marilza. **Senado Federal aprova a Ratificação da Convenção-Quadro para o Controle do Tabaco**. Curitiba: Deser. 2006.
- BONATO, Amadeu. **A Convenção-Quadro para o Controle do Tabaco**. Disponível em <http://www.mc.gov.br/sites600/695/00002315.pdf>. Acesso em 17 de julho de 2007.
- COASE, Ronald H. **The Firm, The Market and The Law**. Chicago: The University of Chicago Press, 1988. 217p.



**SOBER**

XLVI Congresso da Sociedade Brasileira de Economia,  
Administração e Sociologia Rural



- FEE – Fundação de Economia e Estatística. **PIB municipal do Rio Grande do Sul 1997**. Porto Alegre, FEE, 1998.
- IBRAP – Instituto Brasileiro de Pesquisas. **Pesquisa de Produtores de Fumo**: julho de 2000. Porto Alegre, IBRAP, 2000.
- IGLESIAS, Roberto. **Ratificação da Convenção-Quadro no Brasil**: vulnerabilidades e possíveis soluções. Disponível em <http://www.fumozero.med.br/fumo/mundo%20em%20tabaco%20180805htm-250k>. Acesso em 04 de junho de 2007.
- MARCONDES, Tabajara. Fumo. In: VIEIRA, Luiz Marcelino (coord.). **Síntese Anual da Agricultura de Santa Catarina**. Florianópolis, ICEPA. 2003.
- ROCHA JÚNIOR, Weimar Freire da. **Análise do agronegócio da erva-mate com o enfoque da nova economia institucional e o uso da matriz estrutural prospectiva**. Florianópolis, UFSC. 2001. (Tese de doutorado em Engenharia de Produção).
- SEFFRIN, Guido. **O fumo no Brasil e no mundo**. Santa Cruz do Sul, AFUBRA. 1995.
- SILVA, José Graziano da. **A nova dinâmica da agricultura brasileira**. Campinas: UNICAMP.IE. 1996. 217p.
- SILVA, Leonardo Xavier da. **Análise do Complexo Agroindustrial Fumageiro Sul-brasileiro sob o enfoque da Economia dos Custos de Transação**. Porto Alegre, UFRGS. 2002. 280p. (Tese de doutorado em Economia).
- SINDIFUMO. Sindicato das Indústrias de Fumo. Santa Cruz do Sul, SINDIFUMO, 2008. Disponível em <http://www.sindifumo.com.br>. Acesso em 26 de março de 2008.
- SINDIFUMO. Sindicato das Indústrias de Fumo. Santa Cruz do Sul, SINDIFUMO, 2007. Disponível em <http://www.sindifumo.com.br>. Acesso em 09 de agosto de 2007.
- VOGT, Olgário Paulo. **A produção do fumo em Santa Cruz do Sul: 1894-1993**. Santa Cruz do Sul: Edunisc. 1997. 283p.
- WILLIAMSON, Olivier E. **Las Instituciones Económicas del Capitalismo**. Ciudad del México: Fondo de Cultura Económica. 1989. 286p.
- ZYLBERSZTAJN, Décio. **Estruturas de governança e coordenação do agribusiness**: Uma aplicação da nova economia das instituições. São Paulo, FEAC/USP. 1995. (Tese de livre docência.)
- \_\_\_\_\_. (2000) Economia das Organizações. In: ZYLBERSZTAJN, Décio; NEVES, Marcos Fava (org.) **Economia e Gestão dos Negócios Agroalimentares**. São Paulo, Pioneira. 2000. p.23-38.