

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL  
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS  
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA

ANÁLISE DO COMPLEXO AGROINDUSTRIAL  
FUMAGEIRO SUL-BRASILEIRO SOB O ENFOQUE DA  
ECONOMIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO

Aluno: Leonardo Xavier da Silva

Orientador: PhD. Paulo Dabdab Waquil

Tese de doutorado apresentada ao  
Curso de pós-graduação em Economia  
Como quesito parcial à obtenção do  
Título de Doutor em Economia

Porto Alegre, 2002

# SUMÁRIO

LISTA DE TABELAS

LISTA DE QUADROS

LISTA DE GRÁFICOS

LISTA DE FIGURAS

RESUMO

ABSTRACT

CAPÍTULO 1 – INTRODUÇÃO	Pág.
1.1 Apresentação .....	01
1.2. Formulação do Problema de Pesquisa .....	06
1.3. Objetivos .....	09
1.3.1. Objetivo Geral .....	09
1.3.2. Objetivos Específicos .....	09
1.4. Observações Metodológicas .....	10
CAPITULO 2 – ORIGENS E EXPANSÃO DO FUMO NO MUNDO E NO BRASIL .....	12
2.1. Contexto histórico mundial .....	16
2.2. Chegada e expansão do fumo na Europa no século XVI .....	19
2.3. A economia brasileira no século XVI .....	25
2.4. Origem e expansão do fumo brasileiro (século XVI ao início do século XX)	28
2.4.1. Estrutura produtiva: tamanho da propriedade e a mão-de-obra empregada	30
2.4.2. Áreas de produção e mercados consumidores .....	34
2.4.3. O Governo e a regulação do fumo colonial .....	40
2.4.4. A expansão das áreas de produção e da indústria .....	45
CAPÍTULO 3 – FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA: Economia dos Custos de Transação .....	54
3.1. A firma na visão de Coase .....	56
3.2. A economia dos custos de transação .....	63
3.3. Governança das relações contratuais e compromissos críveis .....	68
3.4. Integração vertical versus Relações contratuais: questões adicionais .....	72
3.5. Estudos fundamentados na Economia dos Custos de Transação .....	77
3.6. Estratégias de concorrência e de crescimento para a agroindústria .....	84
CAPÍTULO 4 – EVOLUÇÃO PRODUTIVA DO COMPLEXO FUMAGEIRO SUL-BRASILEIRO NO SÉCULO XX .....	91
4.1. Caracterização dos complexos agroindustriais .....	92
4.2. Identificação das áreas de desenvolvimento do complexo fumageiro sul-	

brasileiro .....	101
4.2.1. O Rio Grande do Sul e a fumicultura na região de Santa Cruz do Sul .....	102
4.2.2. A fumicultura comercial em Santa Catarina .....	113
4.2.3. A produção do tabaco no sul do Paraná .....	117
4.2.4. Situação da produção na região sul nas décadas de oitenta e noventa .....	120
4.3. Composição do complexo fumageiro .....	127
4.3.1. Indústria: a estrutura e o papel de centro dinâmico do complexo .....	128
4.3.2. Fumicultores e seu perfil frente ao domínio do capital internacional .....	148
4.4. Considerações acerca da interferência do governo na formação do complexo .....	167
CAPÍTULO 5 – ASPECTOS TÉCNICOS DA PRODUÇÃO AGRÍCOLA FUMAGEIRA .....	176
5.1. Etapas do processo produtivo agrícola de fumos claros .....	178
5.1.1. A produção de mudas .....	179
5.1.2. O preparo da terra .....	183
5.1.3. O transplante de mudas .....	183
5.1.4. Os tratamentos culturais .....	184
5.1.5. A colheita .....	186
5.1.6. A cura e a secagem .....	187
5.1.7. A armazenagem .....	189
5.1.8. A classificação na propriedade rural .....	190
5.1.9. O transporte e o recebimento dos fardos pelas fumageiras .....	191
5.2. Classificação e sua influência na determinação dos preços .....	193
5.3. Inovações e redução do uso de agrotóxicos: a produção de fumos limpos .....	204
CAPÍTULO 6 – O COMPLEXO AGROINDUSTRIAL FUMAGEIRO SUL-BRASILEIRO E SEUS MERCADOS COMPRADORES .....	210
6.1. O fumo no Brasil e no mundo: dos anos sessenta aos anos oitenta .....	211
6.2. O fumo sul-brasileiro e seus mercados consumidores a partir dos anos noventa .....	223
6.3. Evolução e frustração do setor sul-brasileiro de cigarros nos anos noventa ....	231
6.4. Desempenho do setor fumageiro dos principais concorrentes do Brasil: os Estados Unidos e o Zimbábue .....	237
6.4.1. O setor fumageiro norte-americano e sua situação no comércio internacional .....	237
6.4.2. O setor fumageiro do Zimbábue e sua situação no comércio internacional .....	243
6.5. O comportamento global do fumo na década de noventa .....	252
CAPÍTULO 7 – CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	260
BIBLIOGRAFIA .....	272
ANEXOS .....	280

LISTA DE TABELAS	Pág.
TABELA 1 – Área cultivada, produção e rendimento médio da produção fumageira no Rio Grande do Sul .....	106
TABELA 2 – Área plantada e volume produzido de fumo no sul do Brasil – 1991 a 2000 .....	121
TABELA 3 – Área plantada, em hectares, das principais variedades de fumos no sul do Brasil – 1995 a 2002 .....	122
TABELA 4 – Produtividade do fumo por variedade no sul do Brasil – 1995 a 2002 (kg/ha) .....	122
TABELA 5 – Uso de mão-de-obra para um hectare de fumo e culturas alternativas, na região sul do Brasil .....	125
TABELA 6 – Comparativo dos índices de valor da produção, margem bruta, custo da mão-de-obra e valor adicionado do fumo, milho, soja, feijão, batata inglesa e mandioca na região sul do Brasil – por hectare .....	126
TABELA 7 – Produção brasileira de cigarros – 1980 a 1999 .....	142
TABELA 8 – Número de produtores, de estufas, hectares plantados, produção e produtividade da fumicultura sul-brasileira – 1976 a 2001 .....	150
TABELA 9 – Estrutura fundiária da fumicultura no sul do Brasil – 1999/2000 .....	152
TABELA 10 – Distribuição das áreas da propriedade fumicultora brasileira entre as diferentes atividades – 1999/2000 .....	153
TABELA 11 – Custo operacional de produção e receita do fumo, milho e feijão em Reais por hectare .....	154
TABELA 12 – Percentuais produzidos de fumo Virgínia, segundo classe, subclasse e tipo – safra 2000/01 .....	200
TABELA 13 – Preços recebidos pelo fumicultor na safra 2000/01 – por classe da variedade Virgínia .....	202
TABELA 14 – Produção mundial do fumo – média quinquenal dos vinte principais países e participação em relação ao total – 1960 a 1969 (em toneladas) .....	212
TABELA 15 – Exportação mundial do fumo – média quinquenal dos vinte principais países e participação em relação ao total – 1960 a 1969 (em toneladas) .....	213
TABELA 16 – Produção mundial do fumo – média quinquenal dos vinte principais países e participação em relação ao total – 1970 a 1979 (em toneladas) .....	215
TABELA 17 – Exportação mundial do fumo – média quinquenal dos vinte principais países e participação em relação ao total – 1970 a 1979 (em toneladas) .....	217
TABELA 18 – Produção mundial do fumo – média quinquenal dos vinte principais países e participação em relação ao total – 1980 a 1989 (em toneladas) .....	219
TABELA 19 – Exportação mundial do fumo – média quinquenal dos vinte principais países e participação em relação ao total – 1980 a 1989 (em toneladas) .....	220
TABELA 20 – Volume exportado de fumo, em toneladas, e porcentagem do fumo dirigido à exportação – Brasil – 1990 a 2001 .....	224

TABELA 21 –	Exportações de fumo do Brasil: principais mercados compradores, volumes adquiridos, em toneladas, e valores exportados e preço médio, em dólares – 1997 a 2001 .....	228
TABELA 22 –	Principais produtores mundiais de cigarros – 1995 a 1999 (em bilhões de unidades) .....	232
TABELA 23 –	Principais exportadores mundiais de cigarros – 1995 a 1999 (em bilhões de unidades) .....	233
TABELA 24 –	Principais importadores mundiais de cigarros – 1995 a 1999 (em bilhões de unidades) .....	234
TABELA 25 –	Volume produzido de fumo , em toneladas, nos Estados Unidos e variação percentual – de 1990 a 2001 .....	240
TABELA 26 –	Volume exportado de fumo, em toneladas, pelos Estados Unidos e variação percentual – de 1990 a 2001 .....	242
TABELA 27 –	Volume produzido de fumo, em toneladas, no Zimbabwe e variação percentual – de 1990 a 2001 .....	247
TABELA 28 –	Volume exportado de fumo, em toneladas, pelo Zimbabwe e variação percentual – de 1990 a 2001 .....	248
TABELA 29 –	Produção, consumo, estoque e exportações mundiais, em toneladas – de 1990 a 2000 .....	253
TABELA 30 –	Principais importadores mundiais e volumes comprados – 1991 a 2000 – toneladas .....	256

LISTA DE QUADROS		Pág.
QUADRO 1 –	Condições que afetam a coordenação oligopolista .....	86
QUADRO 2 –	Variáveis selecionadas da produção do fumo sul-brasileiro – safra 2001/02 .....	119
QUADRO 3 –	Áreas de produção e pessoas envolvidas na fumicultura – 1999 ...	123
QUADRO 4 –	Material necessário para a confecção do módulo .....	182
QUADRO 5 –	Calendário de operações do cultivo do fumo no Rio Grande do Sul .....	192
QUADRO 6 –	Sinopse da classificação do tabaco de estufa .....	199
QUADRO 7 –	Consumo médio de agrotóxicos na produção do fumo – kg/ha ...	207

LISTA DE GRÁFICOS		Pág.
GRÁFICO 1 –	Brasil – volume produzido e volume exportado – 1990 a 2001 (em toneladas) .....	225
GRÁFICO 2 –	Brasil – volume exportado de fumo – 1990 a 2001 (em toneladas)	226
GRÁFICO 3 –	Produção brasileira de cigarros – 1980 a 1999 (em bilhões de toneladas) .....	235
GRÁFICO 4 –	Produção, consumo, estoque e exportações mundiais de fumo – de 1990 a 2000 (em toneladas) .....	254

FIGURA 1		
	Planta do tabaco segundo a posição das folhas .....	195

## RESUMO

A presente pesquisa teve como intuito caracterizar o complexo agroindustrial do tabaco, localizado na região sul do Brasil e cujas origens remontam para o final do século XIX e início do século XX. Por isso, fez-se um apanhado histórico, estabelecendo as origens do fumo, bem como sua evolução no comércio internacional, desde o século XVI. Em seguida, estudou-se o desenvolvimento do complexo no século vinte, quando se instalaram no sul do País as empresas multinacionais do setor (B.A.T., na década de 1910 e demais empresas, nas décadas de 1960 e de 1970), avaliando a evolução da sua estrutura interna, suas relações contratuais, aspectos da produção agrícola e o desempenho do produto no mercado internacional. O fundamento teórico da economia dos custos de transação serviu de base para as análises do trabalho, pois se evidenciou que os bons efeitos do setor estão conectados às relações de coordenação entre firmas e fumicultores. Como resultados, observa-se que o setor está sedimentado a partir de uma estrutura oligopólica da indústria, que estabelece uma governança de todas as atividades, submetendo os fumicultores, pequenos produtores rurais, às orientações específicas da tecnologia de produção apresentada pelas empresas. Com isso, os agricultores têm a certeza de que seu produto será todo vendido, sendo possível obter ganhos superiores aos de produtos tradicionais, como o milho e o feijão. As empresas, por sua vez, garantem a especificidade do ativo que estão adquirindo, sem haver a necessidade de internalização da produção agrícola do tabaco. A estrutura do complexo gerou uma reputação positiva entre seus integrantes, ao criar frequência nas transações e estabelecer compromissos críveis com seus integrados. Isso proporciona o crescente êxito do fumo sul-brasileiro no contexto internacional, o que vislumbra para o futuro a dedicação ao mercado internacional, especialmente novos clientes, e uma maior especialização do produto nacional vendido ao exterior, para que a reputação criada internamente seja transferida para os negócios do complexo.

Palavras-chave: complexo agroindustrial fumageiro, sul do Brasil, economia dos custos de transação.

## ABSTRACT

In this thesis, it was aimed to characterize the agro industrial complex of tobacco. The area of study was placed in the states of Rio Grande do Sul, Santa Catarina and Paraná (Brazil), where the production of leaf has begun in the ending of 19<sup>th</sup> Century. By this reason, it was developed a historical investigation, showing the international commerce, since 1500's. The main analysis was made to the 20<sup>th</sup> Century. Since 1910's, when B.A.T. arrived in Santa Cruz do Sul, and of a more unrolled manner from sixtieth and seventieth decades, when several foreign companies came to Brazil, it has been possible to observe a evolution in the internal structure, in terms of contractual relationships, of agricultural production and of performance of Brazilian tobacco in the international market. The theoretical support was the Transaction Economy Costs, because there is the evidence that the success of the complex is consequence of well coordinate negotiations among firms and farmers. As results, the agro industry is composed by competitive oligopoly and the companies establish the governance of all activities of the output, including the agricultural phase. So, the small farmers follow the determination of enterprises, about technology and specifications about the tobacco. For other hand, they keep the contracts, what creates reputation and frequency in the transactions, and guarantee the sell of their crop, begetting better gains than in activities like corn and bean, e.g. This internal structure lets the south Brazilian tobacco be competitive in the global market. To the future, there will be expansion of product to international market, with new buyers and still more specialization of tobacco from Brazil, to obtain reputation to the clients, and competitive advantage to long run.

Key-words: agro industrial complex of tobacco, south of Brazil, transaction economic costs.



# 1. INTRODUÇÃO

## 1.1. Apresentação

A produção agropecuária brasileira, ao longo de sua história, tem-se caracterizado por diferentes situações, observadas desde o período colonial. Tem havido momentos de êxito, seguidos de momentos de crise, como foram os casos dos ciclos da cana-de-açúcar (séculos XVII e XVIII) e do café (século XVIII ao início do século XX) e, mais recentemente, o caso da produção do trigo (êxito na década de setenta e queda na década de noventa). Alguns fatores que têm contribuído para tal comportamento são o mercado e as políticas governamentais.

Especificamente, em relação às transformações na estrutura produtiva da agricultura do país, tem-se no século XX três momentos temporalmente localizados. O primeiro dos momentos é o da chamada modernização da agricultura, iniciado logo após a Segunda Guerra Mundial; o segundo momento é o da industrialização da agricultura, observado a partir de meados dos anos sessenta; e, por último, a constituição dos complexos agroindustriais (CAIs), iniciada ainda nos anos sessenta, mas que se expandiu a partir da década de setenta, consolidando-se nos anos oitenta e noventa.

O processo de modernização da agricultura teve como característica básica o uso de máquinas e insumos químicos, como tratores e fertilizantes, o que permitiu aumentos na produção e ganhos de produtividade, no setor. A especificidade deste período se dá no fato dos fatores empregados na atividade serem importados. Desta forma, a modernização da agricultura, conforme SILVA (1996), era dependente da capacidade interna de importar.

Para a industrialização da agricultura, essa se caracterizou pelo processo de internalização da produção das máquinas e dos insumos. Ou seja, a partir dos anos sessenta, o Brasil passou a produzir os meios de produção para agricultura, antes importados. Segundo KAGEYAMA *et alii* (1990), neste momento a agricultura passou a operar de forma semelhante a uma indústria, em que não se produz mais apenas bens

finais, mas sim bens intermediários e insumos para outras indústrias. A produção passa a depender do capital, e não somente da natureza.

Em relação à formação dos CAIs, constituídos na segunda metade dos anos setenta, esses são assinalados de acordo com atividades agrícolas cada vez mais especializadas. “Na verdade, pode-se dizer que hoje não existe mais apenas uma agricultura; existem vários complexos agroindustriais. E a dinâmica desses segmentos da agricultura é a dos complexos” (KAGEYAMA *et alii*, 1990, p.115).

A agricultura passa a ser estudada a partir do entendimento de cada produto, individualmente, como variável-chave na constituição do CAI. Por exemplo, a produção de fumo, ou de aves, ou ainda de suínos, não mais pode ser analisada separadamente entre os setores: parcela de responsabilidade da agricultura, parcela da indústria, e parcela da comercialização e da prestação de serviços. Todas essas etapas formam um complexo agroindustrial correspondente ao seu produto.

Conforme SILVA (1996), os fluxos intersetoriais de compra e venda entre os diferentes segmentos que compõem um CAI apresentam uma dinâmica própria, movem-se de forma interdependente e, logo, necessitam do êxito de cada uma das partes do complexo, para que seja possível se obter o seu sucesso pleno. Há, assim, de acordo com o autor, relações de determinação, do ponto de vista da dinâmica, e da autonomia relativa entre os elementos constituintes.

Com o aumento das relações entre os setores do complexo, há um aumento na participação da indústria e uma subordinação da agricultura, tendo em vista que os produtos tendem a ser mais elaborados, com incorporação de novas tecnologias e que o capital advindo da indústria acaba por ter, por conseguinte, o papel de dinamizador do processo produtivo. Além disso, a estrutura de mercado da indústria é geralmente oligopolizada, ao passo que a estrutura que caracteriza o mercado da agricultura se aproxima da concorrência perfeita, o que pode dar maior poder de barganha aos industriais, nas relações com os agricultores. E, invertendo a interpretação de AUSUBEL e DENECKERE (1989), o comprador (oligopolista) pode acabar tendo um lucro estável de monopólio, no longo prazo. Desta forma, a demanda por capital, que viabiliza a manutenção da atividade produtiva, proporciona ao setor industrial a

coordenação das atividades do setor agropecuário, de maneira a serem atingidas as suas metas de preço, quantidade e qualidade do produto do complexo.

Observando-se tal tipo de ambiente produtivo, assinala-se a cultura do fumo. Especificamente, os fumos claros<sup>1</sup>, produzidos na região sul do Brasil, têm a atividade caracterizada pela participação, por parte dos agricultores, de pequenas propriedades, com uso intensivo de mão-de-obra, sobretudo familiar, o que expressa a importância sócio-econômica deste 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. As outras entidades representativas são as Federações dos Trabalhadores na Agricultura dos Estados do Paraná (FETAEP), de Santa Catarina (FETAESC) e do Rio Grande do Sul (FETAG); as Federações da Agricultura do Paraná (FAEP), de Santa Catarina (FEASC) e do Rio Grande do Sul (FARSUL); além do departamento rural da Central Única dos Trabalhadores (CUT).

Na citada região, os fumicultores, em sua maioria, possuem propriedades com área média de 16,5 hectares, utilizando 2,3 hectares para o cultivo do fumo. São 150 mil famílias, com uma média de 3,4 integrantes cada uma, que trabalham na lavoura. A produção no meio rural gera também 46 mil empregos temporários. O produtor tem no tabaco sua principal fonte de renda. Outras culturas são cultivadas basicamente para subsistência, onde a comercialização é apenas do excedente. Com o fumo cultivado na região sul do Brasil, é possível auferir uma renda<sup>2</sup> aproximadamente quatro vezes maior do que aquela alcançada com todas as culturas paralelas<sup>3</sup> da propriedade (AFUBRA, 1999c).

Pelo lado das indústrias, empresas de grande porte, representadas por multinacionais como Souza Cruz S/A, Universal Leaf Tobaccos Ltda. e Phillip Morris Brasil S/A, dão suporte à atividade fumageira. Isso ocorre através da assistência técnica

---

<sup>1</sup> Os fumos claros são direcionados para a produção de cigarros. São os principais exemplos de fumos claros o Virgínia, o Burley e o chamado “comum”.

<sup>2</sup> Uma renda de US\$ 8 mil anuais, enquanto que a renda com culturas paralelas era de US\$ 2 mil, segundo a AFUBRA (1999c). Esses dados não foram revisados pela associação.

<sup>3</sup> Algumas das culturas “paralelas” são as leguminosas que são cultivadas no entremeio das linhas de fumo. Ainda há o plantio de aveia preta, da ervilhaca e da gorga ou do nabo na resteva do fumo ou no entremeio do milho ou feijão, plantados após o fumo, por exemplo.

aos agricultores; do fornecimento de insumos, e como avalizadores de financiamentos, junto à rede bancária, por exemplo. As empresas são também organizadas e representadas pelo Sindicato das Indústrias do Fumo (SINDIFUMO). Desta forma, ocorre uma integração entre agricultura e indústria, em que ambos mantêm um constante canal de comunicação. As negociações sobre os critérios de classificação do fumo e sobre os seus preços, que são discutidos e acordados ainda antes do plantio e da colheita, respectivamente, asseguram, de um modo geral, a renda dos agricultores e a matéria-prima para a indústria. É a forma de coordenação das atividades que visa a reduzir o oportunismo, proporcionando reputação e frequência nas transações do conjunto, de acordo com os argumentos de WILLIAMSON (1989) e ZYLBERSZTAJN (2000b).

Observa-se que a estrutura do complexo fumageiro é caracterizada por um oligopsônio. Poucas empresas são responsáveis pela compra de toda a produção da folha, enquanto que centenas de milhares de produtores vendem o produto, o que tende a gerar poder de barganha às companhias beneficiadoras. Daí, baseando em ROTH e SCHOUMAKER (1983), não somente as estratégias de negociação e preferências dos participantes do complexo irão definir os ganhos, mas sim as expectativas de maior concentração dos lucros, por parte das fumageiras.

Com essas particularidades, a Região Sul do Brasil é responsável por 92,5% da produção nacional de fumos claros, exclusivos para a produção de cigarros. Os fumos escuros, para a produção de charutos e cigarrilhas, são cultivados na Região Nordeste do país. Considera-se que a atividade seja estável, no sentido de reprodução econômica de e manutenção do nível de emprego de mão-de-obra, e que isso é uma consequência do sistema de integração entre o agricultor e a indústria. Uma forma de mostrar o êxito da atividade é salientando que, desde 1993, o Brasil é o líder mundial das exportações de fumo (AFUBRA, 1999a).

Tem-se que, atualmente, os agricultores ligados à atividade fumageira, na Região Sul, estão obtendo uma renda estável, superior às demais culturas cultivadas na propriedade. Desta forma, cabe estudar o histórico da produção de fumo, enfatizando os resultados das transações e dos contratos promovidos entre fumageiras e fumicultores, verificando-se seus efeitos sobre a tecnologia aplicada à agricultura, sobre a quantidade

produzida e sobre a eficiência da coordenação das atividades. Agregado a isso se examina a evolução da estrutura do complexo agroindustrial do fumo e suas consequências frente aos mercados consumidores, seus concorrentes e à própria manutenção das atividades, no longo prazo.

Para se chegar a conclusões, a fundamentação teórica proposta é da chamada Economia dos Custos de Transação, que permite que sejam interpretadas as atitudes das instituições pertencentes ao complexo. Pela teoria sugerida, tem-se como ir além da idéia da firma, enquanto função de produção, examinando-se a organização do complexo agroindustrial e de suas formas de encontrar negociações que diminuam os custos de transação, viabilizando as atividades internas, de maneira mais eficiente, o que se retrata no mercado, como líder no comércio internacional do setor.

O estudo dos fumos claros<sup>4</sup> no sul do Brasil é realizado, pelo lado dos fumicultores, em conjunto. Ou seja, pelo total dos produtores localizados nos três estados sulinos do Brasil, representados, sobretudo, pela AFUBRA (ANEXOS B, C e D). Pelo lado das fumageiras, há alguma especificação na sua descrição, sem, contudo, deixar de manter a avaliação da indústria, o que vem de encontro com a proposição do trabalho. No que tange ao mercado, com seus consumidores e concorrentes, discutem-se as condições dos países e sua relevância na determinação da competitividade do complexo sul-brasileiro.

---

<sup>4</sup> O fumo entregue pelos agricultores às fumageiras é o cru manocado, que se caracteriza pelo fumo em um estágio de cura, no qual está seco pelos fornos nas propriedades rurais e é amarrado em manocas (feixes de folhas de tabaco) a serem entregues às companhias de fumo. Com mais detalhes, discute-se o termo e todo o processo agrícola de produção do tabaco no capítulo 5 da presente tese.

## 1.2. Formulação do Problema de Pesquisa e sua Justificativa

As relações contratuais de um sistema produtivo, quando estudadas, mostram as características dos diversos agentes pertencentes à mesma. No caso de complexo agroindustrial do fumo, sediado no sul do Brasil, observa-se a integração entre os produtores e as indústrias fumageiras, e a coordenação de diferentes atividades que promovem o êxito do setor. Tanto para os produtores rurais, quanto para a indústria e para o mercado, cabe aprofundar o seu entendimento, em relação a sua participação e importância na composição do complexo.

Com a presente tese, objetiva-se mostrar uma avaliação da fumicultura. Para isso, identifica-se a evolução histórica da cultura, no mundo e, em particular, no Brasil e a estruturação da sua produção no sul do País, de acordo com suas especificidades. Analisa-se também como ocorrem as estratégias e a aplicação da governança no complexo, e de que forma o mesmo se organiza para competir no mercado, diante de seus concorrentes, sobretudo, internacionais. Para isso, o enfoque abordado é o da economia dos custos de transação.

Ressalta-se que o tema é apresentado com relativa abrangência, pois é necessário caracterizar de forma geral o objeto de estudo. São raros os trabalhos relacionados à atividade fumageira que contenham uma base em teoria econômica. Por isso, propõe-se uma investigação que apresente vários aspectos do setor, viabilizando posteriormente pesquisas centradas em pontos mais específicos da estrutura do complexo.

A produção do fumo é desenvolvida em mais de 600 municípios, nos três Estados do sul do Brasil. É uma cultura típica de pequena propriedade, onde 92% das pessoas ocupadas nas lavouras são de mão-de-obra familiar e conseguem garantir uma renda superior à média da região. São aproximadamente 510.000 agricultores nesta condição. Nas empresas beneficiadoras existem mais de 30.000 pessoas empregadas. É possível, assim, desencorajar o êxodo rural, permitindo a manutenção do emprego e da renda no meio, evitando a formação de contingentes de miseráveis nos centros urbanos.

Viabiliza-se, também, o crescimento da renda regional, com vistas ao desenvolvimento, com o setor rural contribuindo social e economicamente para tal fim.

O setor também é importante para o Governo, ao ter gerado uma arrecadação total de R\$4,50 bilhões em tributos e taxas, no ano de 1999. Os impostos representaram 74,73% do preço final do cigarro (NEUMANN, 2000). Além disso, o setor é um importante componente da balança comercial regional. No Rio Grande do Sul, por exemplo, o complexo fumageiro foi o segundo na pauta de exportações, em 1997, somente superado pelo tradicional complexo coureiro-calçadista. Em 1988, havia sido exportado 5,38 bilhões de cigarros, enquanto que em 1997 verifica-se um aumento significativo do volume exportado, que subiu para 72 bilhões de unidades de cigarros (TERUCHKIN, 1999).

Ainda que as informações gerais sobre o complexo agroindustrial fumageiro estejam ao alcance do conhecimento comum, é preciso qualificar a análise. E uma maneira de se executar isso, é através do uso dos argumentos advindos da nova economia institucional que, apesar de ser estar acessível aos estudiosos da economia, tem sido pouco utilizada nestes casos. Mesmo com a existência de alguma dificuldade na caracterização do setor, pelo sugerido ponto de vista e por suas diversas particularidades e possíveis enfoques a serem avaliados, a partir do estudo das transações e dos contratos, tem-se como definir o comportamento dos fumicultores e dos empresários das companhias de fumo, em relação à evolução do referido complexo agroindustrial e a sua atual estrutura, à incerteza, ao oportunismo e à racionalidade dos seus participantes. De tal forma, permite-se que seja dada uma contribuição empírica e analítica à tarefa de se entender os diversos complexos existentes no Brasil e, até mesmo, na América Latina.

Para a economia dos custos de transação, apoiando-se em WILLIAMSON (1989), os acordos entre os produtores e as fumageiras, com o surgimento de tabelas oficiais de preços e com o compromisso da aquisição do produto pelos últimos, podem proporcionar a manutenção e o controle da governança do complexo, apesar do interesse no rompimento, numa atitude de acirramento da competição. Sendo possível inibir o oportunismo existente nas ações dos agentes do setor, através de contratos que os comprometam (até mesmo juridicamente) a cumpri-los, tem-se como melhor

aproveitar a racionalidade limitada de todos, reduzindo-se a incerteza e dando continuidade e frequência às transações desejadas. Isso propicia investimentos que aumentem a especificidade dos ativos, gerando maior eficiência produtiva e competitividade no mercado.

Por isso, é necessário estudar este complexo significativo para a economia da região sul do Brasil, aliando a pesquisa empírica ao instrumental da nova economia institucional, relacionando-se tal proposta a uma necessidade discutida por SILVA (1996), no qual há vários ensaios e faltam pesquisas de campo na tarefa de identificar os complexos agroindustriais na economia brasileira. A avaliação institucional faz com que se conheçam as reais condições econômicas da estrutura produtiva dos fumos claros cultivados na região sul do Brasil, caracterizada pela existência de algumas grandes companhias beneficiadoras e de milhares de agricultores.

Fundando-se em FARINA (2000), as estratégias empresariais encontradas no complexo fumageiro alteram o ambiente competitivo a seu favor, permitindo preservar lucros diferenciais, facilitando as adaptações necessárias que ocorrem no interior do mesmo. E, como para ZYLBERSZTAJN (2000b), é fundamental entender como as organizações estão formatadas, com vistas ao alinhamento entre as características das transações e dos agentes, dentro do ambiente institucional. Em face destas evidências, surge o seguinte problema de pesquisa:

Como tem se estruturado o complexo fumageiro no sul do Brasil, a partir das relações contratuais e de coordenação das atividades entre os seus agentes participantes, organizados no interesse individual e comum do êxito da sua organização, frente aos consumidores e concorrentes do mercado?



## 1.3. Objetivos

### 1.3.1. Objetivo Geral

O objetivo geral da presente tese é analisar de forma ampla, a partir do fundamento teórico da economia dos custos de transação, a organização da estrutura das relações contratuais e de governança do complexo agroindustrial fumageiro sul-brasileiro e seus resultados internos e no mercado.

### 1.3.2. Objetivos Específicos

Direcionando-se o estudo, tem-se a intenção de atingir os seguintes objetivos específicos:

- a) descrever a evolução histórica do fumo, a partir de suas origens internacionais;
- b) identificar as origens da produção e da expansão comercial do fumo brasileiro no mercado interno e internacional, até o início do século XX;
- c) identificar e retratar os componentes do complexo agroindustrial do fumo, na região sul do Brasil;
- d) reconhecer o comportamento dos agentes do citado complexo, a partir das suas características e das características das transações;
- e) descrever, como forma de coordenação das atividades, o processo de produção do fumo, em sua fase agrícola;
- f) delinear o desempenho do complexo, junto aos seus mercados consumidores e concorrentes internacionais;
- g) retratar as condições do comércio internacional do tabaco, observando a conduta dos seus países participantes e o acirramento da competição em nível global.

## 1.4.Observações Metodológicas

Para o desenvolvimento da presente tese, centrou-se o estudo na produção de fumos claros. Assim sendo, observa-se que na apresentação houve a alusão à área de estudo, o sul do Brasil. De toda forma, sua caracterização será aperfeiçoada em item específico do capítulo quatro, coerente com a estrutura do trabalho.

A metodologia empregada foi de um estudo de caso, desenvolvido a partir de uma análise histórico-descritiva, que serviu para analisar a formação do ambiente institucional ao qual está inserido o produto, 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 mensurados, em função da inviabilidade de obtenção de dados concernentes, junto às instituições do complexo.

Utilizou-se basicamente de fontes secundárias e de uma revisão bibliográfica de diversos autores ligados ao tema. Em adição a isso foram feitas observações *in loco* (visitas a empresas fumageiras e a propriedades rurais) e aplicados questionários semi-estruturados com agentes privilegiados, conforme nomenclatura adotada pela abordagem sistêmica. No total, foram cinco entrevistas dos representantes das seguintes entidades: SINDIFUMO, AFUBRA, Federação dos Trabalhadores da Agricultura do Rio Grande do Sul (FETAG-RS), Empresa Brasileira de Assistência Técnica e Extensão Rural do Rio Grande do Sul (EMATER-RS), localizada em Santa Cruz do Sul, e Sindicato dos Trabalhadores Rurais de Santa Cruz do Sul. Foram ainda obtidas informações primárias do Departamento de Estudos Sócio-Econômico Rurais (DESER), localizado em Curitiba (PR) e do Instituto de Planejamento e Economia Agrícola de Santa Catarina (Instituto CEPA).

Cabe ainda expressar que a análise tratou da origem e do desenvolvimento do fumo, desde sua descoberta pelos europeus, ainda no final do século XV e início do século XVI, até o seu desenvolvimento ao longo do século XX. Em relação a isso, ressalta-se que houve uma dedicação mais aprofundada no estudo do complexo agroindustrial, cujo princípio remonta para o final da década de 1910, no município de

Santa Cruz do Sul, porém vindo a se consagrar somente a partir dos anos setenta, com o crescimento no número de empresas participantes do mesmo. A presente tese se dedica a fazer apreciações até os dias atuais.

## 2. ORIGENS E EXPANSÃO DO FUMO NO MUNDO E NO BRASIL

Quando se observa a dimensão do complexo fumageiro atual, seja no Brasil, seja no mundo, é raro fazer relação entre as suas origens e o descobrimento da América. No entanto, as expedições marítimas de Cristóvão Colombo e sua chegada ao Novo Mundo, em 1492, além das viagens portuguesas que culminaram no descobrimento do Brasil, em 1500, foram o fundamento para o direcionamento do tabaco americano para a Europa que, em intenso ritmo comercial pré-capitalista, passou a consumi-lo em quantidades crescentes. Ainda que haja a possibilidade de o fumo<sup>5</sup> ter sua origem na China, conforme assinalou NARDI (*apud* SEFFRIN, 1995) além de AFUBRA (2001), que informou que desde o século IX o tabaco é consumido na Ásia, é consensual hoje que tal tese é pouco provável e que o produto, de fato, surgiu nas terras da América.

Não é exequível ter uma precisão temporal quanto ao surgimento do tabaco. Até mesmo sobre em que região do continente não há um pensamento comum. Em relação a esses dois aspectos, FROZZA *et alii* (1998) afirmaram que o cultivo e o uso desta folha datam de mais de quatro mil anos e que nas regiões da América do Norte e Central, onde hoje se situam o México e a Guatemala, os Maias teriam iniciado o seu plantio.

A afirmação acima também foi apresentada por VOGT (1997). Segundo o autor, os Maias queimavam as folhas secas de tabaco em seus templos, durante cerimônias religiosas. “Acreditavam que o fogo era um Deus e achavam que através da inalação da fumaça era possível adquirir alguma forma de poder mágico” (VOGT, 1997, p.35). A maneira na qual a expansão territorial da folha teria ocorrido, teria sido através da migração dos Maias, pois, quando o faziam, carregavam sementes do tabaco. Desta forma, outros povos da América do Norte e do Sul teriam aprendido a lidar com o produto. A maneira de saborear o fumo era, geralmente, através do cachimbo, ou ainda através de cigarros enrolados a partir de folhas secas.

Outros dois autores que defenderam a idéia de que o tabaco surgiu antes no território Asteca e Maia foram COLLINS e HAWKS JÚNIOR (1993). Segundo esses, a

---

<sup>5</sup>O fumo também chamado de tabaco é uma erva do gênero das plantas solanáceas, cujas folhas, depois de preparadas, servem mais comumente para fumar, cheirar ou mascar.

folha surgiu na América Central, antes da era cristã. De acordo com autores, a primeira identificação da existência do fumo se deu a partir de uma pintura esculpida em pedra, encontrada no México, datada de aproximadamente 600 anos a.C.

Contraopondo-se ao argumento locacional de FROZZA *et alii* (1998), e de VOGT (1997), NARDI (1985) estimou que a planta teve suas origens nos vales orientais dos Andes bolivianos, difundindo-se no atual território brasileiro, através de migrações indígenas, sobretudo Tupy-Guarani. Tese essa que é também defendida por SEFFRIN (1995). Assim como no caso dos Maias e Astecas, a planta não é relatada no histórico da civilização Inca, que se localizou na Cordilheira dos Andes, entre a Colômbia e o Chile, nos séculos XV e XVI, não sendo objeto de cultivo, mas mais provavelmente de extração das florestas silvestres. Como era um povo também religioso, seu uso potencialmente estaria direcionado para cultos.

GUERRERO (1995), afirmou que não é possível precisar um lugar específico de origem do tabaco na América, já que esse não pode ser encontrado, nos dias atuais, em seu estado silvestre. Para ele, a probabilidade maior é de a planta ser originária da América do Sul, contudo, podendo ser encontrada em todo o continente. Tal autor, mantendo o caráter evasivo de seu argumento, assinalou que a *Nicotiana Rustica*, nome científico de um dos dois primeiros tipos de fumo encontrados em território americano, é originário do México, portanto, não sendo sul-americano. Essa informação reforça aquela fornecida por FROZZA *et alii* (1998). O outro tipo de planta cultivada no continente, no período ainda anterior à chegada dos europeus, era *Nicotiana Tabacum*, sem informações mais precisas sobre sua origem, além do fato de ser uma planta americana.

O argumento que parece ser o mais abrangente em termos territoriais, foi o apresentado por SOUZA CRUZ (2001). Segundo suas informações, o tabaco teve origem nos Andes. Contudo, a planta seguiu as migrações dos índios por toda a América Central, até chegar ao território brasileiro. Isto é, o produto que passou a ser encontrado no Brasil teria vindo da região central da América e não da andina. É uma idéia próxima à de NARDI (1985), sobre a origem de tal produto.

Parece razoável admitir que a origem realmente não possui uma precisão maior do que afirmar que o fumo surgiu na América, entre a faixa dos Andes bolivianos até o México. O território em que o tabaco foi descoberto, está entre os trópicos de capricórnio e de câncer, onde o clima era propício para o seu desenvolvimento, em sua fase silvestre. Por ser encontrado em tal região, habitado por índios que viviam da extração de alimentos das florestas e que tinham, por vezes, uma postura de nômades, é provável que o conhecimento e uso da planta tenha começado como curiosidade e que a mesma tenha sido experimentada para diferentes fins, até se transformar em produto de mastigação e, principalmente, de aspiração, quando das folhas secas.

Para o último citado uso, tem-se que os índios o faziam a partir da montagem de um charuto, conforme NARDI (1985), chamado de cangueira: folhas de fumo secas, enroladas numa folha de milho ou de palmeira, na forma de uma vela, cujas dimensões iam de seis a sessenta centímetros. O uso de cachimbo para fumar o tabaco também é comentado na história indígena americana. Sobre isso, o citado autor apontou também que haviam outras quatro formas de saborear a planta, entre os índios da América do Sul. Essas eram via comida, ou por um chá de folhas de tabaco, ou chupado, ou ainda em pó. Contudo, o uso da folha pelo fumo era o mais comum. De acordo com SOUZA CRUZ (2001), o fumo era parte do cotidiano dos nativos da América, muito antes dos europeus chegarem a essas terras. E, especificamente no caso brasileiro, o fumo tinha um caráter sagrado e origem mítica (como o milho e a mandioca). NARDI (1985) assegurou que o fumo servia para a iniciação de pajés e em cerimônias tribais. “Por meio dele, o pajé entrava em transe no qual contactava (*sic!*) com os deuses, espíritos, almas dos mortos, ou ainda predizia o melhor momento para ir à caça, viajar ou atacar o inimigo” (NARDI, 1985, p.5). A fumaça do fumo, considerada purificadora, protegia o jovem guerreiro, a roça, a safra ou a comida dos maus espíritos, além de ter poder curativo de feridas, enxaquecas e dores de estômago.

COLLINS e HAWKS JÚNIOR (1993) expuseram que a solanácea de mais comum uso no México, leste dos Estados Unidos e Canadá era do tipo *Nicotiana Rustica*, planta com alto teor de nicotina e saboreada através de cachimbo. Outras diversas espécies de tabacos silvestres eram encontrados na parte oeste das Cordilheiras, desde o norte até o sul do continente, nas zonas temperadas. Observação essa que confirma a hipótese defendida e já apresentada no presente trabalho. Eram consumidas

pelos indígenas da região. A outra espécie de tabaco, a *Nicotiana Tabacum*, de menor teor de nicotina e de folhas maiores, teve seu consumo originário no norte e leste da América do Sul, até partes da América Central. Sua origem mais provável está no norte da Argentina e sudoeste da Bolívia. Essa informação completa aquela apontada anteriormente, fundamentada em GUERRERO (1995).

É certamente inegável a existência da folha na América Central e no Brasil, pois ao chegarem às Antilhas, em 1492, os marinheiros de Cristóvão Colombo já vislumbraram os índios fumando e relatos sobre isso existem nas cartas ao reino da Espanha, conforme assinalaram COLLINS e HAWKS JÚNIOR (1993) e SOUZA CRUZ (2001). Houve, inclusive, o envio de sementes ao Imperador Carlos V, pelo missionário Romano Pane, em 1518 (SOUZA CRUZ, 2001). Da mesma forma, quando Pedro Álvares Cabral chegou ao Brasil, em 1500, as tribos Tubinambá tinham o costume do cultivo do fumo por toda a costa brasileira, conforme apresentou NARDI (1985)<sup>6</sup>, especialmente na costa da Bahia. Alguns marinheiros da esquadra de Cabral, segundo SOUZA CRUZ (2001), tinham pegado o fumo para consumi-lo em alto mar, através do uso em pó sobre as feridas, devido à crença das propriedades cicatrizantes, ou, na sua maioria, para fumá-lo, como forma de ajudar os viajantes a reduzir a solidão das navegações que duravam meses e, por vezes, anos. A expansão mundial do fumo é decorrente, em grande parte, da interação de Portugal com o Brasil colônia, que fez com que o produto fosse difundido por toda a Europa e, até mesmo, a África, conforme se discute neste capítulo. Assim sendo, tem-se a certeza de que o tabaco é consumido por toda a América há mais de 500 ou 600 anos.

E sobre o início do cultivo da folha, COLLINS e HAWKS JÚNIOR (1993) defenderam que esse se iniciou, comercialmente, no Haiti, em 1531, pelos espanhóis, com sementes originárias do México e a produção se estendeu pelas demais ilhas caribenhas. Chegou a Cuba por volta de 1580, dirigindo-se, em seguida, às Guianas e ao Brasil.

---

<sup>6</sup> Ainda que seu estudo não seja conclusivo e, logo, consensual, seria injusto não apontar a importância do trabalho desenvolvido por NARDI (1985), pioneiro no estudo da história do fumo brasileiro. Seu trabalho foi apresentado no Centro de Estudos Luso-Brasileiros da Universidade de Aix-em-Provence. Do autor, ver também “O fumo brasileiro no período colonial” (1996).

No presente capítulo, não se pretende somente apresentar as diferentes interpretações da origem do fumo no mundo. Tem-se como escopo caracterizar a evolução comercial do fumo na Europa e no Brasil, a partir do contexto histórico das relações econômicas do país e do Velho Mundo. Visa-se a apontar aqui, também, que o momento teórico pré-científico da Economia, o mercantilismo, particularmente favoreceu a disseminação da solanácea.

O período de análise se inicia, conforme se percebe no presente texto, com o descobrimento da América e, em particular, do Brasil (fins do século XV e início do século XVI), e é concluído em 1917, ano considerado como marco para o produto, pelo fato de, em Santa Cruz do Sul, ter sido instalada a primeira usina de processamento de fumo do país. Este ano também é marcado pelo surgimento das primeiras estufas, conforme AFUBRA (2001). Elementos esses que, conforme SPIES (2000), foram viabilizados quando a Souza Cruz iniciou as suas atividades no referido município<sup>7</sup>. A empresa, ao mesmo tempo, iniciou o sistema integrado, no qual os produtores, sem recursos desde o embarque em seus países de origem (sobretudo imigrantes vindos da Alemanha), foram incentivados, através de financiamentos e garantias de compra, a plantar o fumo, como alternativa de auferirem uma renda jamais conquistada anteriormente. O Governo na época, segundo a autora, não tinha como política usual financiar a pequena produção. O foco ainda era o incentivo e a manutenção das atividades do complexo cafeeiro.

## 2.1. Contexto Histórico Mundial

Para que seja possível entender a expansão mundial do fumo, já no início do século XVI, é preciso que se conheça a conjuntura econômica do período, para daí, então, ter-se ciência da coerência existente entre a entrada do produto no mercado europeu e africano e a doutrina cuja economia estava centrada. Assim sendo, tem-se a

---

<sup>7</sup> O ano que marca a transformação da cultura do fumo no Brasil e, em especial, em Santa Cruz do Sul, é considerado, por vezes, o de 1918, quando a Souza Cruz iniciou o trabalho dos orientadores agrícolas. Isso se verifica até mesmo em publicações da referida empresa, como, por exemplo, em “A força do *agribusiness*” (SOUZA CRUZ, s.d.)



intenção primeira de apresentar a situação internacional e a penetração do tabaco em tal comércio.

Contudo, inicia-se a explanação, observando-se os seus antecedentes. O século XV é marcado por ser o começo dos grandes descobrimentos marítimos, em que a data de 1415, ano em que Portugal, do rei D. João I, promoveu a Tomada de Ceuta, rico entreposto comercial do Norte da África (ARIZA e BARBEIRO, 1983). Além disso, modificações diversas ocorreram entre fins do século XV e início do século XVI, tendo havido elas no campo econômico, no da sociedade, no cultural, no religioso e no tecnológico. Citam-se também mudanças políticas, em que LOBO (1970) afirmou serem cruciais para a formação de um novo panorama econômico mundial: “a) o fortalecimento do poder real, permitindo a diversos soberanos dispor de grandes quantias e de poderosos exércitos e esquadras; b) o melhor entendimento e maior entrosamento de interesses entre os governos centrais e o burgueses que lideravam as atividades comerciais” (LOBO, 1970, p.124).

Nos fins do século XV, ocorreu a desintegração do feudalismo e houve o surgimento da Idade Moderna, em que começou a nascer o comércio nas também incipientes cidades (burgos), passou a existir produção para a exportação, surgiram as primeiras moedas e o comércio marítimo do Mediterrâneo foi viabilizado. Com isso, o movimento comercial começou a integrar regiões anteriormente desconhecidas umas das outras. E, segundo LOBO (1970), o intervencionismo estatal se firmou com total apoio dos comerciantes e homens de negócios que residiam nos países da Europa.

O mesmo foi afirmado por HEILBRONER (1964), que apontou a criação de associação entre os monarcas e os burgueses, promovendo o crescimento dos governos centralizados, e a conseqüente organização de leis e moedas, além do fortalecimento do comércio e da indústria. E o autor foi mais longe: para ele, sem o poder político não haveria estímulo às navegações e, logo, não seria possível se fazer uma expressiva exploração marítima, como a que se viu a partir do século XVI. Tese essa observada como consensual na literatura da história econômica mundial e tomada como verídica na presente tese.

Nesse período de grandes expedições marítimas, visava-se a conquistar novos territórios e a obter as riquezas nas regiões nunca antes exploradas. Os dois países que mais se destacaram nesta fase foram Portugal e Espanha. Portugal, pioneiro e mais bem sucedido país do início do século XVI, conforme ARIZA e BARBEIRO (1983), teve condições que favoreceram suas atividades no mar, pois possuía localização favorável (entre o mar Mediterrâneo e o oceano Atlântico), e seu ambiente institucional havia sido estabilizado: estava em situação de paz, diferentemente da Espanha, por exemplo, já tinha uma consolidada monarquia absolutista, tinha o apoio da burguesia mercantil e, por fim, desenvolveu habilidades náuticas, graças aos ensinamentos árabes e à fundação da Escola de Sagres. Resultados disso foram, entre algumas conquistas, a chegada à ilha da Madeira e Açores (1425-27), a chegada ao Cabo da Boa Esperança (1488) e o descobrimento do Brasil (1500), de onde as naus de Cabral partiram em seguida para a Índia, local onde se fundou o Império Colonial Asiático Português.

As características políticas e da economia deste país, além das políticas públicas de incentivo à indústria nacional da Inglaterra, foram referência para o pensamento econômico formado neste período: o Mercantilismo<sup>8</sup> (1450 – 1750). Com o êxito de Portugal e Espanha, passou-se a tentar entender as razões para o empobrecimento de algumas pátrias, visivelmente das repúblicas italianas (LOBO, 1970). As teorias apresentadas levaram a conclusões sobre a organização dos diversos governos, que direcionavam suas políticas no caminho de proteger as economias nacionais.

A partir dos séculos XV e XVI (OCUPAÇÃO DAS AMÉRICAS, 2001), a expansão comercial dos europeus e a expansão marítima provocaram o aumento das cidades e da população e fizeram com que a busca por produtos como a prata, ouro e o açúcar fossem procurados em regiões não antes exploradas. E foi nas viagens dos espanhóis e dos portugueses que o fumo foi encontrado, sob posse dos habitantes pré-colombianos e trocado por especiarias, de maneira que esta planta chegou à Europa e teve sua expansão ocorrida rapidamente, graças a toda a mistificação que o envolvia. Esta entrada do tabaco na Europa e seu conseqüente sucesso é objeto de estudo do item seguinte.

---

<sup>8</sup> Alguns pressupostos básicos do Mercantilismo: Estado forte (organizava, coordenava e financiava as expedições), incentivo ao comércio internacional, enriquecimento via acúmulo de metais preciosos. Gerou guerras e um sentimento nacionalista nos povos conquistadores e ameaçados por invasões estrangeiras.

## 2.2. Chegada e expansão do fumo na Europa a partir do século XVI

Estima-se que, conforme abordado, anos antes da chegada dos europeus à América, os habitantes americanos já tinham o costume de usar o tabaco em seu cotidiano, ainda que estivesse ligado aos ritos religiosos, e não exatamente como hoje ele é consumido. E, quando Colombo descobriu a América, em 1492, e Cabral descobriu o Brasil, em 1500, ambos encontraram índios tragando o fumo. A partir de então, conforme NARDI (1985), começou a história da rápida expansão do produto.

Em apenas um século, o fumo passou a ser conhecido e usado no mundo inteiro, expandindo-se de duas maneiras. “A primeira através dos marinheiros e dos soldados, para quem o fumo era um bom meio de passar o tempo durante os longos meses que duravam as viagens. Eles se habituaram a fumar e também a mascar, introduzindo assim o costume nas camadas populares dos países europeus, da África e do Oriente” (NARDI, 1985, p.6).

A segunda maneira na qual o fumo expandiu seus adoradores está ligada ao tabaco brasileiro. O Brasil colônia de Portugal recebeu, por volta de 1530, a expedição de Martin Afonso de Sousa, na qual também veio Luiz de Góis, donatário português. Em seu retorno, após 12 anos de buscas por novidades que a América poderia oferecer, levou consigo uma muda da planta e mais sementes, cuja beleza ornamental era evidente (planta exótica, de folhas largas e verdes, com flor, muda de altura acima de 1 metro), além das estimadas virtudes medicinais. Essa foi cultivada nos jardins do quintal da infanta D. Maria e, conforme SOUZA CRUZ (2001), passou a causar muita curiosidade na corte de Lisboa, devido às ditas propriedades curativas. A mística em torno de suas qualidades foi ganhando fama. Logo, o “mistério dos feiticeiros d’além-mar” passou a ser chamado de “Erva-Santa” ou “Erva-das-Índias”, capaz de curar dor de cabeça, males do estômago e as temidas manifestações do *Noli me Tangere*, ou úlceras cancerosas” (SOUZA CRUZ, 2001, p.1).

Antes disso, o fumo chamou a atenção dos conquistadores espanhóis. Em 1518, segundo SOUZA CRUZ (2001), o missionário espanhol Romano Pane enviou ao Imperador Carlos V sementes de tabaco que resultaram na primeira plantação de fumo da Europa. E, conforme COLLINS e HAWKS JÚNIOR (1993), os colonizadores espanhóis, desde sua chegada ao Novo Mundo, estiveram engajados na produção do tabaco para a exportação à Europa (de acordo com a descrição anterior, da produção no Haiti, iniciada em 1531, ao restante das Antilhas).

Na França, o fumo foi introduzido pelo então embaixador francês em Portugal Jean Nicot. Esse, em 1560<sup>9</sup>, conheceu a planta e seu suposto poder curativo e decidiu enviar sementes e mudas a sua rainha, Catarina de Médici, residente em Paris, que sofria com contínuas crises de enxaqueca. A rainha recebeu a partida e imediatamente começou a pitar pequenos cigarros e a cheirar pó (rapé), sendo seguida pelos nobres de sua corte e, logo, pelos nobres de todas as cortes européias. Da forma de saborear da rainha francesa originou-se o fumo em pó, que passou a ser comercializado na Europa, com o nome de rapé.

A idéia de Nicot fez com que todo o gênero das plantas ao qual o fumo pertence recebesse o nome em sua homenagem: *Herba Nicotiana*. O nome foi dado pelo botânico De la Champ (SOUZA CRUZ, 2001). O fumo originado na América, cuja função tinha ligação religiosa e mística, passou, conforme NARDI (1985), “a ser um gênero comercial das colônias européias e, mais particularmente, das Antilhas, da Virgínia (só a partir de 1612) e evidentemente do Brasil” (NARDI, 1985, p.6).

De acordo com FURTADO (1991), as condições climáticas das Antilhas permitiram que o fumo tivesse uma promissora perspectiva de expansão para os mercados europeus. Era um artigo produzido em pequena propriedade agrícola e proporcionava lucros às companhias colonizadoras, gerando concomitantemente aos governos centrais, visivelmente França e Inglaterra, incremento em suas milícias. De fato, o fumo atingiu êxito comercial, o que provocou até mesmo dificuldades para o

---

<sup>9</sup> A data está em conformidade com NARDI (1985). De acordo com SOUZA CRUZ (2001), o embaixador francês teria encontrado e enviado uma partida de fumo a sua rainha, Catarina de Médici, no ano de 1559. Acredita-se ser de pouca importância essa diferença de datas, diferentemente se a diferença estivesse acima dos 10 ou 15 anos, por exemplo.

abastecimento de mão-de-obra, visto que a mão-de-obra predominante na produção era a do próprio imigrante europeu responsável pela cultura<sup>10</sup>.

Cabe, antes de seguir na introdução e expansão do fumo na Europa, fazer uma ressalva sobre a referência básica da presente discussão. Informações diversas são encontradas em bibliografias que tratam da história econômica do continente, bem como nos relatos de NARDI (1985). Contudo, as descrições mais precisas estão compiladas em SOUZA CRUZ (2001), o qual será a base fundamental para a conclusão do presente item. Assim, a referência básica não mais neste tópico será citada, para evitar que o trabalho se torne de cansativa leitura.

Como se verifica, o fumo foi introduzido no hábito europeu, a partir da crença de suas propriedades farmacológicas. Tanto a corte portuguesa, quanto a francesa, passaram a consumir o produto, tornando-o um sucesso no meio, na esperança de curas milagrosas de enfermidades dos nobres. Isso fez com que vários grupos de atendentes de saúde da época desenvolvessem teorias e teses sobre o tabaco, mesmo sem tê-lo jamais visto. Daí, surgiu uma literatura médica que mostrou a capacidade da folha curar, de acordo com doses e combinações específicas, nevralgias, gengivites, fístulas, pústulas, dores de dente, bicheiras e outras doenças de animais e doenças de pele, entre outros males.

A expansão do fumo, ocorrida graças ao consumo dos nobres e ao uso pelos marinheiros, deixou de pertencer somente a portugueses, espanhóis, franceses, além dos “piratas” ingleses, para chegar à Holanda, à Alemanha, à Rússia e chegou à Ásia, via Balcãs. O hábito de fumar dos russos foi transmitido para a Tartária, chegando também à África, como meio de troca por escravos, à Ásia Menor, à Grécia, à Polônia e, em seguida, a todos os reinos do norte europeu. Toda essa invasão global do tabaco ocorreu ainda em fins do século XVI e por todo o século XVII.

Especificamente em relação a Portugal, o país desenvolveu uma forma própria de confeccionar o cigarro e o charuto. Isso facilitou o transporte e o consumo do fumo

---

<sup>10</sup> Daí, conforme FURTADO (1991), “Do ponto de vista das companhias interessadas no comércio das novas colônias, a solução natural do problema estava na introdução da mão-de-obra africana escrava” (FURTADO, 1991, p.24).

nas expedições navais portuguesas. Desta forma, o tabaco chegou às Filipinas, estendendo-se, em seguida, ao Japão, até chegar à China.

No Reino Unido, a chegada do tabaco é datada a partir de 1565, quinze anos depois dos relatos de introdução do produto na França, na Espanha e em Portugal. Neste período, também, inicia-se uma tradição até hoje conservada na Inglaterra: o uso do cachimbo. Sua origem ocorreu a partir da adaptação de um objeto usado tradicionalmente pelos índios norte-americanos, residentes na Virgínia, colônia britânica que faria parte, mais tarde, dos Estados Unidos. Eles aspiravam a fumaça pelo nariz, utilizando-se de um artefato com formato em “Y”. Sir Walther Raleigh levou para a seu país o objeto que passou a ser adotado como meio para saborear o fumo, como nos dias atuais vê-se tragando, pela boca, e não mais pelo nariz. O fumo começou a ser plantado em vastas extensões de terra que foram designadas pela coroa britânica, juntamente com a batata.

A época também mostra a popularização do tabaco na Espanha. Esse se tornou artigo de consumo nos salões espanhóis, através de seu uso como rapé, pó finíssimo das folhas torradas e moídas que era servido em ricas caixinhas de metal e porcelana, trabalhadas com ouro e pedras preciosas.

A Itália, também nesta época, através do Cardeal Tornabona, conheceu a folha e ensinou os reis da duas Sicílias a cultivá-la. E a Companhia Holandesa das Índias Ocidentais cuidou de ampliar os mercados do produto, tão bem aceito por todos que o conheciam. Organizaram-se, então, rotas para que toda a Europa passasse a receber o fumo negociado pela Holanda, que o importava da América, onde havia as maiores plantações do mundo. A Companhia definia a distribuição, conforme interesses econômicos. A Alemanha, por essa razão, recebeu durante muito tempo somente o fumo proveniente da Virgínia, que vinha de Amsterdã.

Além da Companhia Holandesa das Índias Ocidentais, o mesmo país detinha a Companhia Holandesa das Índias Orientais (ambas cujo capital era, em parte, do Estado e, em parte, de particulares), que tratava de dominar e de saquear países como a China e o Japão, de onde a Holanda obteve várias riquezas que sustentaram o império colonial mantido por muito tempo, de acordo com a abordagem de LOBO (1970).

Os países envolvidos no consumo e na produção fumo, como foram os casos de Portugal, França e Holanda, por exemplo, rapidamente verificaram que seu negócio era lucrativo, capaz de influenciar de forma decisiva em suas balanças comerciais. O fumo brasileiro, por exemplo, teve uma estimativa de rendimento superior a 2 milhões de libras esterlinas aos cofres da coroa portuguesa (SOUZA CRUZ, 2001).

Na França, em 1811 (ARIZA e BARBEIRO, 1983), durante a festa de casamento do então imperador Napoleão Bonaparte com Maria Luíza, o mesmo conheceu a riqueza gerada pelo tabaco, a partir dos trajes e jóias de uma convidada burguesa, esposa de um fabricante de cigarros. Isso fez com que Napoleão, em uma típica atitude sua de anulação das liberdades individuais, transformasse a comercialização do produto em monopólio estatal, eliminando regras que favoreciam a propriedade privada, já que o considerou uma espetacular fonte de lucro e, por isso, não poderia ficar sob o poder de particulares.

Mas o fumo não chegou a ser unanimidade entre os governantes. Na tentativa de coibir o uso do produto, os soberanos de seus países criaram leis ou tomaram atitudes para evitar a sua disseminação. Exemplos são vários como os mais cruéis promovidos pelo rei dos Turcos (Amurate IV) e pelo Xá da Pérsia. Ambos estabeleceram açoites para transgressores primários e corte do nariz e a pena de morte para os reincidentes.

Na Europa, as restrições que surgiram foram de cunho fiscal ou ainda proibições de comércio do tabaco. O rei Luiz XIII, que governou a França de 1618 a 1643, período em que foi instituído o absolutismo no país, fez proibições ao comércio e criou leis severas contra os fumantes. O mesmo fez o rei Jaime I, que governou a Inglaterra de 1603 a 1625 e foi conhecido por seu autoritarismo ao fechar o Parlamento e promover uma perseguição aos católicos e puritanos<sup>11</sup>. A Igreja também teve a atitude de proibir o uso do rapé, através do Papa Urbano VIII, que condenou e apresentou penitências a quem o usasse no interior das igrejas. Os sucessores, Papa Inocêncio X e Papa Bento XIII amenizaram as penas antes apresentadas. Mas, como se verificou, as proibições de

---

<sup>11</sup> Sobre governos absolutistas, ver, por exemplo, ARIZA e BARBEIRO, (1983).

todos os tipos foram ignoradas e o consumo de tabaco, na Europa, aumentou, desde a sua chegada, conforme apontado, no início do século XVI.

Como é possível verificar na explanação deste tópico, o tabaco foi um produto que passou a fazer parte dos costumes dos europeus, logo após sua chegada ao continente. Tem-se que tal consumo começou no século XVI, após o descobrimento da América, já que o fumo levado ao Velho Mundo era proveniente de tal continente. Além disso, a classe social que primeiro teve acesso ao produto, excetuando-se os marinheiros que chegaram ao Novo Mundo, foi a nobreza, cuja expansão se deu rapidamente entre todos os pertencentes a esta classe e às demais classes sociais dos países consumidores.

Verificou-se também que a Holanda teve grande responsabilidade na expansão do tabaco para a Ásia e Oriente Médio, através de suas companhias de navegação e que o mesmo passou a ser importante na balança comercial dos países exportadores, logo sendo relevante para acumulação dos cofres públicos. Isso, contudo, não evitou que em diversos países tenham sido estabelecidas proibições e outras sanções que objetivassem inibir o consumo do eminente produto. Mas as tentativas de coibir o fumo não surtiram efeito, havendo o seu êxito na comercialização pela Europa, Ásia e Oriente Médio, além da África, continente que será melhor abordado no próximo item, em que se discute o caso brasileiro.

O subcapítulo seguinte tem o intuito de caracterizar o desenvolvimento do tabaco no Brasil, a partir de uma caracterização do ambiente institucional no qual o mesmo é encontrado, as condições conjunturais da época e a expansão de sua produção interna, bem como o direcionamento da mesma, em torno do mundo. Objetiva-se caracterizar a produção e comercialização através dos primeiros anos do século XVI, onde o fumo é descoberto pelos portugueses, até o início do século XX, mais precisamente o ano de 1917, como já citado, considerado referencial da produção fumageira do Brasil.



### 2.3. A economia brasileira desde o século XVI

Quando os lusos desembarcaram no Brasil, de acordo com apontamentos de vários autores<sup>12</sup>, há indícios de que já se tinha conhecimento das terras de Santa Cruz. Só não havia o interesse em, de fato, promover-se a “conquista” das terras americanas, pois o objetivo e, logo, a direção de todos os esforços, estava em encontrar um novo caminho para as Índias.

Segundo as descrições de FURTADO (1991) e LACERDA *et alii* (2000), por exemplo, a ocupação do território brasileiro iniciou mais em função de pressões políticas que Portugal e Espanha<sup>13</sup> sofreram por parte das demais nações européias, sobretudo Inglaterra, França e Holanda, que estavam em ascensão, no que diz respeito às técnicas de navegação em alto mar e ao comércio do continente. Para os países da Europa, tinha-se o princípio de que os portugueses e espanhóis – ou qualquer outro país conquistador de territórios - somente poderiam se intitular proprietários das novas terras, tendo direito à exploração, se as mesmas estivessem por eles efetivamente ocupadas.

Antes da efetiva ocupação brasileira, já em 1501 (SIMONSEN, 1967) uma expedição exploradora encontrou uma espécie de vegetal similar à encontrada no Oriente, cuja finalidade era a extração de um corante avermelhado usado em tinturaria. Esse vegetal era o *pau-brasil*. “Essa primeira atividade econômica foi o que tornou o Brasil conhecido no mundo ocidental” (ALMEIDA, 1992, p.16). Conforme apontado por SIMONSEN (1967), D. Manuel declarou o pau-brasil monopólio da Coroa, e arrendou a terra de Santa Cruz a um rico mercador de Lisboa, D. Fernão de Loronha. O arrendamento era por três anos, mas foi renovado por outras vezes. O poder central português tinha direito a 1/5 do valor da madeira.

PRADO JÚNIOR (1972) também assinalou que tal exploração rapidamente teve sua derrocada. Em poucas décadas, as matas costeiras que abasteciam os exploradores

---

<sup>12</sup> Sobre isso ver, por exemplo, ARIZA e BARBEIRO (1983) e BUENO (1998).

<sup>13</sup> Porém, para esse país, a pressão maior foi para o caso das terras da América Central.

se esgotaram e os transportes das toras da árvore para a Metrópole se tornaram esporádicos. Tal constatação fez com que na terceira década do século XVI o então rei D. João III iniciasse a ocupação, a partir do estabelecimento das capitanias hereditárias, que foram doações de 15 lotes de terras brasileiras e 12 donatários. Aponta-se, de antemão, que a maioria dessas capitanias fracassou, em função de, segundo apresentaram ARIZA e BARBEIRO (1983), ataques indígenas, distância da Metrópole, dificuldade de administração, descentralização política, vastidão do território e falta de recursos. Somente as capitanias de Pernambuco e de São Vicente<sup>14</sup> prosperaram, de fato. De toda a forma, foi o início da colonização (por exploração<sup>15</sup>) das terras do Brasil.

A cana-de-açúcar foi o primeiro produto cultivado nas terras brasileiras. Esse deixou pelo menos um traço característico que vai se refletir na estrutura agrária até os dias atuais: a formação das grandes propriedades. Até meados do século XVII, o açúcar foi a única base econômica do Brasil, ao mesmo tempo em que era o maior produtor mundial. E, como já dito, Pernambuco e São Vicente foram as capitanias que mais êxito obtiveram com a sua produção<sup>16</sup>, apesar da Bahia ter sido inicialmente um núcleo colonial tão expressivo quanto Pernambuco.

A Bahia sofreu, como outras capitanias sem grande sucesso, com as batalhas com os indígenas, sem contar a fertilidade menor do solo. Nesta região, contudo, um produto que acabou se destacando foi o tabaco que muito embora não tenha tido a mesma expressão, teve um papel fundamental no tráfico negreiro, por ser um produto largamente aceito nas negociações com os comerciantes de escravos. O ciclo do açúcar proporcionou também a extração da aguardente, da cana. Essa serviu principalmente para a aquisição de escravos, além de ser largamente consumida na colônia. Era um

---

<sup>14</sup> Em Pernambuco e São Vicente se iniciou e se desenvolveu a produção da cana-de-açúcar. Contou SIMONSEN (1967) que já em 1533 Martim Afonso de Sousa começou a sua produção em São Vicente, com a ajuda financeira de holandeses e alemães, o que permitiu construir alguns engenhos.

<sup>15</sup> Por colônia de exploração, entende-se a determinação, pela Metrópole, da produção de diversos gêneros que interessavam ao mercado internacional, na colônia. Não há o interesse em habitar o território, para estabelecer uma população que se dedicasse ao desenvolvimento do território recém encontrado, como acontece no caso da colônia de povoamento, cujo exemplo clássico na América é o dos Estados Unidos.

<sup>16</sup> Complementando informação anterior, SIMONSEN (1967) expôs que D. Fernão de Loronha, já após ter negociado vários associados na exploração da cana, obrigou-se a instalar fortalezas para coibir os ataques aos novos territórios, localizados nas citadas capitanias, o que contribuiu para o sucesso das mesmas. O açúcar era um produto de grande valor comercial na Europa. Por isso, Portugal procurou incentivar, com recursos da Holanda, as colônias que se dispuseram a cultivar esse bem. Além disso, as condições climáticas e a técnica dominada pelos lusos propiciaram o seu êxito.

produto menos nobre do que o açúcar, consumido somente pela Europa e pelos senhores de engenho.

Conforme FURTADO (1991), a desarticulação do sistema de empresa agrícola, sobretudo a canavieira, iniciou quando Portugal passou a ser governado pela Espanha. A Holanda, que controlava o comércio do açúcar pela Europa, e que tinha travado uma guerra contra o último país, sentiu sua condição arriscada. Por essa razão, os holandeses invadiram as regiões da Bahia e de Pernambuco, em 1624 e 1630, respectivamente (ARIZA e BARBEIRO, 1983). Na última região, os batavos fixaram governo, colocando Maurício de Nassau como o responsável. Esse dominou o nordeste, até o Maranhão, sendo substituído, posteriormente, por um governo triunvirato, por não cumprir exatamente com as determinações do governo central.

Como é de entendimento comum na literatura, os holandeses adquiriam o conhecimento técnico e de organização da indústria açucareira. Esse conhecimento foi transferido para os engenhos que se criaram no Caribe, o que provocou o fim do monopólio da produção do açúcar brasileiro. E como eram os próprios comerciantes da Holanda que negociavam a mercadoria na Europa, maiores tornaram-se as dificuldades do nosso produto chegar aos consumidores do Velho Mundo. Os preços e os volumes exportados caíram, em meados do século XVIII, pelo menos à metade do que era conseguido na metade do século anterior, segundo assinalou FURTADO (1991). E Portugal sentiu seus rendimentos caírem consideravelmente e sua moeda foi desvalorizada, em relação ao ouro. Sem embargo, de acordo com ALMEIDA (1992), o ciclo do açúcar teve um valor do produto comercializado 50% superior ao posterior ciclo do ouro.

Vê-se, com o ciclo da cana-de-açúcar, a saída que Portugal teve para povoar o território brasileiro, ameaçado constantemente por ataques de piratas e corsários de outros países. A agricultura de exportação se tornou referência na estrutura econômica do Brasil colônia. A partir de então, até o início do século XX, a economia estará sempre baseada em um produto agro-exportador. Tem-se que ocorre o desenvolvimento do setor, com a produção para o mercado externo de produtos como o algodão e o fumo, objeto de estudo do presente trabalho. A partir daqui, faz-se, portanto, um relato mais

direcionado ao início e à expansão do tabaco brasileiro, sem deixar de referenciar o mesmo a sua conjuntura.

#### 2.4. Origem e expansão do fumo brasileiro (século XVI ao início do século XX)

Os índios brasileiros chamavam o fumo de “Petum” ou “Petym”, originando-se daí o nome das tribos de mascadores de fumo “petiguares”. As expressões “pito” ou “pitar” tem no termo primeiro seu nascimento (SIMONSEN, 1967).

Quando os portugueses chegaram à terra de Santa Cruz, encontraram os nativos queimando, cheirando ou mascando o tabaco, entre seus principais usos. Já havia, conforme VOGT (1997), o cultivo do produto antes mesmo da chegada europeia ao solo brasileiro. Seu uso era direcionado, como mostrado, para uso em rituais mágicos e religiosos. E quando, em 1542, o donatário português Luiz de Góis resolveu levá-lo para sua terra mãe, logo viu que se tratava de uma mercadoria que conquistaria o mercado europeu.

Conforme SOUZA CRUZ (2001), o donatário da capitania do Espírito Santo, Vasco Fernandes Coutinho, religioso, promoveu uma campanha de difamação do tabaco, por acreditar que o hábito de queimar e botar fumo pela boca e pelo nariz seria algo diabólico. Contudo, o governador do Brasil, entre 1553 e 1558, Duarte da Costa, com um pensamento mais voltado aos rendimentos econômicos que a colônia poderia trazer para a Metrópole, decidiu defender a solanácea, louvando suas propriedades, considerando-as maravilhosas, vistas a partir de suas propriedades medicinais. Um argumento apresentado por SOUZA CRUZ (2001) para política do governador foi de que “mais do que um entusiasta, Duarte da Costa era sem dúvida um governante preocupado com a harmonia em sua distante colônia. Naquela época, no Brasil, como registrou Padre André Thevet, quase todo mundo fumava – e proibir a prática em meio a tantas agruras e pouca diversão, seria perigoso” (SOUZA CRUZ, 2001, p.2). Admite-se aqui que, ainda que fosse importante para o governante manter a ordem, era também

relevante, provavelmente mais importante, tornar a terra nova economicamente viável. Com isso, estava-se criando um ambiente institucional favorável ao produto.

Diversos autores, como SIMONSEN (1967), PRADO JÚNIOR (1972) e FURTADO (1991), apontaram que a forma de fixação e garantia de que o Brasil seria “propriedade” de Portugal teria sido por intermédio da agricultura. E o início da efetiva ocupação das terras do nosso País ocorreu nas décadas de trinta e quarenta, do século XVI. SIMONSEN (1967) expôs que em 1548 já haviam sido fundadas aproximadamente 16 vilas e povoados no litoral brasileiro, de forma que exportavam para as terras lusitanas diversos produtos, destacando-se o algodão, o açúcar<sup>17</sup>, o fumo e o pau-brasil.

A forma mais corriqueira dos portugueses obterem o tabaco brasileiro, até o início da segunda metade do século XVI, era através do escambo com os nativos. Mas, como era de praxe dos exploradores, as trocas ocorriam, havendo desvantagens para os indígenas brasileiros. Nas primeiras plantações promovidas pelos donatários da Coroa, que vinham a reboque da expansão econômica do pau-brasil, do algodão e, sobretudo, do açúcar, o fumo se utilizou da mão-de-obra local, já que a cultura exige alta absorção de trabalho humano. Com isso, os índios, conforme SIMONSEN (1967), não satisfeitos com as privações impostas pelos colonizadores, pois não eram acostumados a um trabalho regrado e contínuo, revoltaram-se contra a escravidão e promoveram invasões que destruíram capitânicas, razão fundamental para a ausência de êxito nas atividades econômicas de várias delas, de acordo com apontamento da seção anterior.

NARDI (1985) assinalou que, por volta de 1570, em decorrência das referidas guerras, os colonizadores começaram o próprio cultivo. No início, para garantir o próprio consumo. Era preciso aprender a cultura, ou esquecer do fumo, como meio de obtenção da renda. Mais tarde, como a produção mercantil era o objetivo principal, essa se voltou para a comercialização, sob a orientação de alguns comerciantes portugueses que estavam interessados em abastecer o mercado europeu, visto o aumento do procura. E, segundo abordado por SOUZA CRUZ (2001), muitos foram os negociantes dispostos

---

<sup>17</sup> Seria por demais ingênuo atribuir ao açúcar o mesmo peso na rentabilidade dos produtos extraídos do Brasil colonial. Já em meados do século XVI, a rentabilidade aproximada de produto equivalia a 90% do total do valor obtido na colônia. Sobre isso, ver SIMONSEN (1967, p.89-91).

a comprar os excedentes produzidos pelas fazendas portuguesas localizadas no Brasil. A região na qual as primeiras fazendas começaram a produção comercial do produto foi a do nordeste brasileiro, sendo a Bahia e Pernambuco as que merecem maior destaque.

#### 2.4.1. A Estrutura Produtiva: tamanho da propriedade e a mão-de-obra empregada

A estrutura produtiva da propriedade agrícola responsável pelo fumo é motivo de uma discussão sem uma conclusão definitiva. O tamanho da propriedade e a mão-de-obra são variáveis que orientam tal debate. VOGT (1997)<sup>18</sup> se preocupou em colher os argumentos dos diferentes autores sobre a questão. Aqui, pretende-se atualizar o debate, intencionando-se agregar novas informações, sem, no entanto, visar a repetir a abordagem do autor, ou mesmo aprofundar demais o item, já que não é o principal objeto da presente tese.

Para dar início a tal revisão, é importante frisar que a cultura do tabaco, similar ao que acontece nos dias atuais, demandava muitos cuidados e o conseqüente uso intensivo de mão-de-obra. E, conforme as extensões utilizadas para o cultivo da planta, tem-se a quantidade de trabalho necessário para torná-la exeqüível. Sobre isso, existe um contraponto entre NARDI (1985) e VOGT (1997). Para o primeiro autor, a produção do fumo no Brasil colônia era familiar e minifundiária. Contudo, o autor elencou três categorias. A primeira delas era a dos pequenos colonos, moradores e arrendatários, que produziam também gêneros alimentícios. Incluía-se, neste grupo, os escravos, que produziam para o consumo próprio (fumo e mantimentos).

A segunda categoria exposta por NARDI (1985) foi a dos pequenos produtores, porém com maior porte do que a primeira. Possuíam algumas cabeças de gado que adubavam a terra. Além disso, possuíam escravos e produziam, em média, 500 arrobas (7.344 kg) de fumo por ano. A terceira categoria era a dos grandes proprietários, que não tinham no fumo a sua atividade principal, mas agregavam a produção de várias

---

<sup>18</sup> Vale a pena ler a discussão de VOGT (1997), no item 1.1 (“O fumo e as relações de produção na formação social escravista brasileira”) do seu trabalho, em que ele faz uma relação entre necessidades comerciais de produção, tamanho da propriedade e necessidade de mão-de-obra.

famílias que moravam em suas terras e atingiam a marca de até 4 mil arrobas por ano (200 rolos ou 59 mil kg).

VOGT (1997) foi enfático em suas críticas. O autor concentrou sua avaliação na primeira categoria externada por NARDI (1985) e afirmou que seria um trabalho muito árduo para a unidade familiar combinar o fumo com culturas de subsistência. Agregado a isso, a produção seria muito pequena, o que não permitiria dar ao produto a importância que de fato teve na economia colonial brasileira. Outra crítica à primeira categoria, foi a de que a adubação, praticamente exclusivamente feita pelo gado, seria inviável em uma propriedade de tão pequeno porte. Também sobre o cultivo pelos escravos, isso não era razoável, pois o fumo começou a ser produzido na região onde a cana-de-açúcar era plantada, sendo que essa demanda mão-de-obra por todo o ano. Logo, os escravos pouco tempo teriam para se dedicar ao cultivo do tabaco, com o objetivo do consumo próprio. Tem-se que, para o autor, o fumo e a cana seriam culturas concorrentes, ao demandarem a mesma fonte de trabalho. O autor ainda afirmou que a terceira categoria abordada por NARDI (1985) teria, na realidade, pouca chance de ter existido. Não pela extensão das terras, mas pelo caráter agregador da produção.

Diversos autores afirmaram que a produção tabaqueira se dava em extensões de terras relativamente menores do que aquelas utilizadas para o cultivo da cana-de-açúcar. PRADO JÚNIOR (1972) e SIMONSEN (1967), por exemplo, expuseram que o fumo podia ser exercido em pequenas propriedades, em terras não apropriadas aos canaviais e sem a necessidade de grandes aplicações de capital. Essa última afirmação contraria a opinião de VOGT (1997), ao mesmo tempo em que HOLANDA (1960) discordou da citada estrutura produtiva, ao defender que a organização da produção fumageira era similar à do açúcar, ou seja, monocultura escravista cujo objetivo era a comercialização para o mercado exterior.

Entretanto, o próprio VOGT (1997) ao fazer críticas às informações de NARDI (1985), não encontrou argumentos plausíveis para negar a segunda categoria de produtores da solanácea. Ao contrário, defendeu que as pequenas explorações escravistas eram as maiores responsáveis pela obtenção do fumo. Desta forma, parece factível admitir que a produção do produto tinha como fundamento propriedades de

menor porte, conforme apresentado por SIMONSEN (1967), que possuíam gado para adubar a terra.

Em relação ao uso das terras, parece correto também afirmar que não havia concorrência com a cana-de-açúcar, produzida em larga escala (em grandes latifúndios). Sobre isso, concorda-se com FURTADO (1991), quando esse afirmou que a estrutura dos latifundiários responsáveis pela produção canavieira era mantida em todas as situações econômicas da mesma, até o século XIX. Ou seja, a disposição econômica do setor tendia a manter a sua construção original, independente dos períodos de expansão ou de contração das atividades. Assim, não seria comum ver os senhores de engenho produzindo fumo, seja nos períodos de prosperidade, seja nos períodos de contração do mercado açucareiro.

Cuidado se deve tomar, sem embargo, em relação a admitir que as propriedades de menor porte que cultivavam o tabaco tinham como atividades somente essa e a de criação. Seria impossível aceitar que tais produtores, que possuíam escravos e estavam localizados em regiões<sup>19</sup> onde a cana era desenvolvida e era o principal produto nacional, não dedicassem parcela de suas terras para obtenção da cultura mais rica do País. Contudo, as áreas eram distintas para cada atividade.

Acrescentando à análise a questão referente à mão-de-obra, a primeira categoria de produtores assinalada por NARDI (1985) apontava que os responsáveis pela produção eram basicamente os proprietários das terras, utilizando-se da mão-de-obra familiar para os tratos da cultura. Essa descrição sobre o modo de produção do fumo se assemelha à que é vista, nos dias de hoje, na região sul do Brasil. Como autor afirmou, “o fumo era plantado por colonos, moradores e lavradores, em área de produção reduzida” (NARDI, 1985, p.6). SOUZA CRUZ (2001) acrescentou que a produção era doméstica. E, para essa, como a atividade não ocupa o ano inteiro, os produtores, em sua maioria, estavam também dedicados ao engenho da cana e à criação do gado.

---

<sup>19</sup> Em Pernambuco, principalmente durante a ocupação holandesa, na primeira metade do século XVII, havia uma produção expressiva de tabaco que abastecia a Companhia das Índias Ocidentais e os comerciantes livres (NARDI, 1985).



Uma informação importante foi a citada por ANTONIL (*apud* VOGT, 1997), na qual o tabaco exigia muita mão-de-obra, fosse ela dos homens, mulheres, crianças, feitores e servos. Embora não seja uma cultura que exija trabalho o ano inteiro, nos períodos de demanda por mão-de-obra, essa precisa ser utilizada por várias horas diárias, para que a safra não sofra frustrações<sup>20</sup>.

Dois aspectos merecem destaque, na discussão sobre a mão-de-obra usada na produção tabaqueira. O primeiro refere-se ao início do tráfico negreiro para o Brasil. Segundo dados de ARIZA e BARBEIRO (1983), tal comércio se iniciou já em 1550. Desta forma, a mão-de-obra escrava já estava no Brasil, quando os donatários iniciaram a produção do referido produto, em território nacional. O segundo aspecto está ligado à quantidade de mão-de-obra não escrava localizada no País. Como já observado no item anterior, foram apenas doze donatários em 15 lotes de terras, no início da colonização do País. Não havia o interesse das pessoas saírem da Europa, para vir a um local sem atrativos econômicos (ouro).

Agregando os dois pontos à necessidade de uso de intensivo de trabalho, durante a safra, estima-se que a mão-de-obra adotada no seu cultivo tenha sido uma soma da mão-de-obra escrava com a mão-de-obra dos proprietários das terras. Os escravos foram indispensáveis para a viabilização do fumo no Brasil. Com isso, admite-se serem corretas as informações de ANTONIL (*apud* VOGT, 1997) e de VOGT (1997), sobre a maior responsável pela produção do produto brasileiro ter sido a pequena exploração escravista, cujo processo de produtivo utilizava aproximadamente 10 escravos, além da participação dos membros da família e de feitores e dos demais trabalhadores contratados. Esta conclusão pode ser tomada até o século XIX, para a região nordeste do Brasil. Para o sul, onde o fumo passou a ser desenvolvido a partir de meados do citado século, não se verificou a mesma estrutura de uso de mão-de-obra, conforme se constata ao final do presente capítulo.

Feita a exposição acerca dos argumentos que baseiam o tamanho da propriedade e o tipo de trabalhador, cuja cultura do tabaco foi desenvolvida, no Brasil, cabe passar

---

<sup>20</sup> Essa exposição será melhor abordada no capítulo cinco da presente tese, que deterá suas atenções às técnicas de produção. A analogia do período aos dias atuais é coerente, quando se trata do uso de mão-de-obra no processo produtivo fumageiro.

para uma verificação de cunho comercial. Ou seja, identificar o tipo de fumo produzido e quais eram os seus mercados consumidores, no período colonial, além de expor com mais precisão as regiões produtoras.

#### 2.4.2. Áreas de Produção e Mercados Consumidores

A região na qual o tabaco se desenvolveu nos primórdios da ocupação do Brasil foi, conforme NARDI (1985), a nordeste do País, mais precisamente, na costa entre Salvador e Recife. A região de destaque foi a dos arredores de Cachoeira, no Recôncavo Baiano, onde, como já assinalado, propriedades de menor porte do que as que se dedicaram ao plantio da cana-de-açúcar criaram as roças de fumo. O produto também foi produzido em larga escala em Pernambuco, para atender às demandas trazidas pela Companhia Holandesa das Índias Ocidentais e pelos comerciantes livres. Isso, durante a invasão holandesa à Capitania, na primeira metade do século XVII.

O tipo de fumo produzido na época, era o escuro, de corda, no qual era feito o rapé, como já exposto, o tabaco em pó para cheirar. Além disso, o produto servia, e era utilizado em larga escala, para os cigarros e para ser saboreado em forma de charuto. Sua comercialização ocorria em rolos de 8 arrobas (aproximadamente 117,5 kg), para Lisboa e em rolos de 3 arrobas (aproximadamente 44 kg) para a África (SIMONSEN, 1967).

Ao contrário do que expuseram NARDI (1985) e SOUZA CRUZ (2001), aos quais afirmaram que a produção inicial do fumo era somente para consumo doméstico, defende-se aqui a tese apresentada por SIMONSEN (1967) de que o fumo era comercializado com a Europa, desde 1548. Isso porque os primeiros autores assinalaram que nos anos trinta e quarenta, do século XVI, o produto brasileiro já circulava entre os nobres das cortes européias<sup>21</sup>. Além disso, seria pouco plausível os donatários das Capitanias, proprietários de grandes extensões de terras e de escravos, experimentarem a produção da planta em uma faixa tão pequena de terras, que servisse somente para o consumo próprio. Seria admissível ter que havia o aproveitamento das áreas para o plantio desse produto de crescente aceitação no mercado internacional, sendo,

---

<sup>21</sup> Cabe ressaltar que as quantidades, em relação à África, eram modestas.

potencialmente, lucrativo. Acredita-se que, apesar desta afirmação, não seja invalidada a tese anterior defendida de que a produção comercial do fumo se deu em moldes da pequena exploração escravista, com o uso de extensões de terras relativamente menores do que aquelas usadas para os canaviais.

Sobre a direção da produção fumageira nacional, BRUM (1998) assinalou que a mesma seguia o caminho da África, onde se tornou uma espécie de moeda, ao lado da aguardente, e servia para a compra de escravos a baixo custo, viabilizando a importação de mais escravos e proporcionando aos traficantes maiores lucros. E, hoje, é sabido que dos escravos que tinham como destino a América, não mais de 50% chegavam vivos ou em condições de trabalho. Somente os mais fortes conseguiam chegar a conhecer as terras do Novo Mundo. O autor assinalou que, em decorrência desta função complementar, a solanácea passou a ter seu cultivo ampliado.

Outro autor que externou tal idéia foi PRADO JÚNIOR (1972). Para esse, o fumo teve grande aceitação na Europa, no início do século XVII. Contudo, o principal atributo da folha foi o de servir ao tráfico de escravos e, por tal motivo, a cultura se transformou em um negócio crescente que auxiliou no crescimento econômico brasileiro. Semelhante observação fez FURTADO (1991), ao expor que a partir da segunda metade do século XIX o produto passou a encontrar um crescente mercado na Europa.

SIMONSEN (1967) seguiu uma linha similar à dos anteriores autores, ao apontar volumes exportados de tabaco, no século XVIII. Por exemplo, de 1761 a 1763, a exportação atingiu 248.197 arrobas, sendo 185.000 arrobas para a África e 56.500 arrobas para Lisboa. O restante foi consumido nas colônias vizinhas do Prata. Ou seja, ao redor de 74,5% do total ia para a África, enquanto que pouco mais de 22,76% do tabaco exportado tinha a direção da Europa.

O autor acrescentou que “A paixão que despertou o seu uso entre os africanos tornou o fumo um dos artigos prediletos no tráfico de escravos, e, daí, o intenso comércio que se estabeleceu entre a Bahia e a Costa da Mina, a Angola e a Benguela, tornando-se São Salvador, por esse fato, importante mercado de escravos” (SIMONSEN, 1967, p.307)

O fumo produzido no Brasil que servia para o tráfico de escravos era de qualidade inferior. Baseando-se em NARDI (1985), não é possível afirmar com certeza quando o produto passou a ser utilizado em tal comércio. Conforme se apontou no presente trabalho, a exportação de tabaco e a vinda de escravos para o Brasil iniciaram em meados do século XVI. Porém, não é possível confirmar que o produto tinha a finalidade de ser o meio de troca, pois as primeiras mudas serviram fundamentalmente para abastecer as cortes européias e para o uso pelos marinheiros portugueses.

Sem embargo, referindo-se ainda ao citado autor, em 1637, quando os holandeses, em guerra com Portugal, invadiram o castelo de São Jorge da Mina, o qual estava de posse lusitana e se localizava na África Ocidental, assumiram o comércio nessa região e, após o tratado de paz, em 1641, proibiram o comércio de mercadorias européias aos portugueses, deixando livres somente a compra de rolos de fumo, da Bahia, e de aguardente, além de outros gêneros de menor expressão. Desta conjuntura, tem-se que “o fumo passou a ser o principal gênero de comércio no escambo de escravos na Costa da Mina e entrou em quantidades reduzidas nas transações com outras regiões africanas (Angola, por exemplo) e até a sua extinção, na segunda metade do século XIX, fez a riqueza dos comerciantes baianos” (NARDI, 1985, p.7).

NARDI (1985) afirmou também que as necessidades crescentes de escravos, para exploração da cana-de-açúcar e para as minas de ouro fizeram com que o comércio de fumo prosperasse. Muito embora fosse normal Lisboa controlar com rigor todo e qualquer movimento dos produtos da colônia, diversas vezes as quantidades limitadas em 200 toneladas por ano (na primeira metade do século XVIII) e a qualidade de terceira (única permitida pela metrópole ao uso do tráfico escravista) eram desprezadas, de acordo com SOUZA CRUZ (2001), para privilegiar a sede de lucros da Coroa portuguesa. Para o mesmo período, SIMONSEN (1967) assinalou que a produção média da Bahia era de 240.000 arrobas, uma diferença muito grande entre a quota e a produção efetiva. Essa atitude, baseando-se na expressão de GARCIA e GOLDBAUM (2001), adaptava as regras institucionais definidas pela metrópole, de forma a serem ampliados os seus próprios benefícios.

Na literatura em geral, por autores consagrados – onde se incluem os citados acima, tem-se que o produto teve uma relação muito próxima com o tráfico negreiro, por ter se tornado o principal meio de pagamento, na aquisição dos escravos negociados pelos portugueses. Mas essa não é uma questão consensual do direcionamento do fumo produzido em território brasileiro que se dirigiu ao comércio exterior. NARDI (1985) citou que somente 30% do produto era comercializado com o continente africano, sendo geralmente enviado o fumo de terceira qualidade. O de primeira e de segunda qualidades eram, prioritariamente, mandados para Lisboa, onde eram reexportados para o restante da Europa. Isso começou a ocorrer timidamente ainda no século XVI e se expandiu a partir da primeira metade do século XVII, quando da chegada dos holandeses ao litoral brasileiro. Durante a ocupação holandesa à Capitania pernambucana (1630 a 1654), ocorreram mudanças no ambiente político interno que fizeram com que o fumo produzido na região ocupasse um lugar importante no comércio das Índias Ocidentais. Esses foram os principais responsáveis pela expansão do fumo brasileiro no mundo.

Contudo, ao serem confrontadas as informações de NARDI (1985) e de SIMONSEN (1967), por exemplo, vê-se uma significativa diferença de dados. Enquanto o primeiro autor atribuiu menos de 1/3 da produção total para a África, o segundo autor afirmou que a exportação para o referido continente era de 3/4 do total produzido em território brasileiro. Não se pretende aqui assinalar que um ou outro autor está errado. Sabe-se que dados históricos podem possuir diversas distorções e falhas de mensuração, e que cada pesquisador adota os que lhes são disponibilizados. Todavia, há a tendência a se aceitar mais facilmente dados físicos, do que aqueles que se limitam a apontar a relativa participação de cada mercado no comércio do tabaco brasileiro. É o que se admite no presente trabalho. Assim, até meados do século XVIII, o principal destino da folha era a África.

Apesar disso, como NARDI (1985) não precisou a época na qual 60% do produto ia para a Europa, sua informação tende a não estar equivocada, pois principalmente a partir da chegada da Coroa Portuguesa ao Brasil, ocorreu o incremento das relações do Brasil com a Europa. E aí, o argumento encontra respaldo nas informações de FURTADO (1991). Para o autor:

“(o fumo) apresenta relativa recuperação na segunda metade do século (XIX). Produto antes principalmente destinado ao escambo de escravos, o fumo brasileiro na segunda metade do século passou a encontrar mercado crescente na Europa. A quantidade exportada aumentou 361 por cento entre os anos quarenta e os noventa e os preços médios subiram 41 por cento. Se considerarmos conjuntamente o cacau e o fumo, o valor médio de suas exportações aumenta de 151 mil para 1.057.000 libras, no meio século referido (FURTADO, 1991, p.147).

NARDI (1985) assinalou que a abertura dos portos do Brasil às nações amigas (1808), a Independência e outros fatos, como o desenvolvimento da indústria e a formação de mercados consumidores em São Paulo e no Rio de Janeiro, fizeram com que uma conjuntura desfavorável dos primeiros anos do século XIX fosse revertida em um período de êxito para o setor. O autor complementou afirmando que a abolição da escravatura, ocorrida no final do século referido (1888), não chegou a afetar o fumo. A produção, na verdade, aumentou, tendo em vista que a demanda européia e a interna estavam em um ritmo ascendente. As quantidades que tinham como objetivo, atender ao comércio com a África, passaram a ser destinados a outros mercados. E ao final do século, o mercado europeu absorvia 75% do tabaco brasileiro. Se forem observadas somente as cidades alemãs, essas eram responsáveis pela aquisição de 55% do total do produto do Brasil.

Cabe ainda externar o terceiro destino do fumo brasileiro. O mercado interno absorvia um fumo de pior qualidade e representava, não mais do que 10% do total comercializado do produto, até o início do século XIX.

Em suma, vale assinalar, mais uma vez, que o tabaco brasileiro tinha como destino três direções distintas. A primeira delas, que tornar-se-ia a mais importante na segunda metade do século XIX, era a Europa, que consumia aproximadamente 60% do produto cultivado no Brasil, no referido período. A segunda região era a África, onde se havia conquistado o mercado local, apesar da baixa qualidade, e servia para o tráfico negreiro. O fumo brasileiro encontrou no continente, originalmente, o principal consumidor do produto e chegou, no século XIX, a consumir 30% do mesmo. Por último, parcela menor da produção tabaqueira ficava para ser consumida no comércio local da colônia (aproximadamente 10% do total cultivado).

Dentro da discussão do destino do tabaco que ia para a África, com o intuito atender ao tráfico de mão-de-obra escrava e ao desenvolvimento da economia do Brasil colônia, é necessário que se faça referência ao seu papel dentro do contexto econômico brasileiro, na época. Como ficou explicado, o tabaco teve sua produção incrementada em um período similar ao do ciclo da cana-de-açúcar, servindo muito mais como atividade complementar, do que propriamente como uma concorrente ao açúcar. O fumo “nunca chegou a ser propriamente um ciclo econômico, mas apenas uma atividade econômica auxiliar dos ciclos principais” (BRUM, 1998, p.136).

Em face desta visão de complementaridade, pode-se estimar que, sem o tabaco, a cana poderia ter vindo a se tornar economicamente inviável, ou pelo menos não ter sido tão rentável, como se averiguou que foi, já que seria necessário encontrar uma outra forma de pagar pelos escravos comprados. O tabaco, seguido de longe pela aguardente, era a principal forma de pagamento pela aquisição da mão-de-obra africana escrava. Visto desta forma, tem-se a constatação de como o tabaco já era importante para a economia brasileira, no período colonial.

O fumo não chegou a ser o primeiro produto na pauta de exportações, mantendo-se em um segundo plano no período açucareiro. Porém, sustentou a cana-de-açúcar, através do fornecimento de mão-de-obra barata. Tal cultura, por sua vez, enriqueceu o País e gerou uma renda 50% superior àquela proporcionada pelo ciclo do ouro, algo que possivelmente não ocorreria com outra forma de obtenção do trabalho humano. Cabe ressaltar que, na época do ciclo canavieiro, a renda *per capita* do brasileiros era superior à renda européia. Por isso, o esquecimento do tabaco na literatura da história econômica brasileira, ou a pouca importância a tal produto dada por algumas obras, constitui-se em erro de análise da economia colonial do País. E, ao se abordar o fumo, no referido período, parece necessário pensar neste aspecto também.

Certamente, para confirmar a hipótese defendida na presente tese seria preciso ter presente os custos de produção da cana-de-açúcar, para se fazer um comparativo entre a renda gerada com o acréscimo do custo da mão-de-obra comprada da África, a partir de outro produto, ou de outros recursos. Ou ainda, simular o custo da mão-de-obra assalariada usada nos canaviais. Também seria necessário, no cálculo dos custos de produção da cana-de-açúcar, verificar, a partir do custo de oportunidade, qual o valor do

fumo enviado para a África, para se saber qual teria sido a economia proporcionada ao principal produto da colônia, na época. Este último valor é, igualmente ou até mais difícil de se obter, já que o tabaco que se direcionou para o continente africano era o de terceira qualidade. Em contrapartida, os raros dados disponíveis são somente do produto que se dirigia para a Europa, de primeira qualidade.

Embora a participação do governo tenha sido timidamente apontada até aqui, é preciso que se observe que o setor público da colônia foi participativo e se beneficiou com o desenvolvimento do fumo no País. E para aprofundar como isso ocorreu, no tópico seguinte externa-se de que forma os governantes, agentes à serviço da Coroa portuguesa, agiram para viabilizar e regulamentar a atividade tabaqueira brasileira.

#### 2.4.3. O Governo e a Regulamentação do Fumo Colonial

A primeira providência governamental em relação ao tabaco nacional, conforme apresentado, foi a atitude do governador geral do Brasil Duarte da Costa (1553 a 1558) de enaltecer as propriedades medicinais do produto, facilitando sua entrada no mercado europeu. Mas, formas mais precisas de atuação estatal na cultura somente surgiram após a expulsão dos holandeses do Brasil. Baseando-se em NARDI (1985), no decorrer do século XVII, diversas legislações começaram a ser testadas, em que estabeleciam limitações à liberdade de plantio e comércio, contratos de comércio e impostos.

Analisando-se SIMONSEN (1967), tem-se que, em 1642, durante a ocupação espanhola, o comércio do tabaco foi monopolizado. Mais tarde, o comércio passou a ser livre, mas com os direitos alfandegários cobrados em favor de Portugal. Voltou a ser monopólio, em 1659, no qual o contrato teria o valor em torno de 7.200 libras.

Em 1674, foi criada a Junta de Administração do Tabaco, que coordenou o produto em Portugal e em todas as suas colônias. De acordo com NARDI (1985), foram criados dízimos, donativos, direitos locais e taxas aduaneiras, por exemplo, especialmente na Bahia e no Recife. De 1690 a 1730 a regulamentação da solanácea ocorreu a através do controle de registro, de transporte, de armazenagem, de peso e das



quantidades exportadas. Contudo, poucas vezes os comerciantes e os próprios governantes realmente tiveram alguma preocupação com a mesma.

SIMONSEN (1967) apontou que, em 1716, Portugal fez um novo contrato de monopólio. Porém, desta vez, o valor já foi de 160.000 libras, algo muito superior às 7.200 libras anteriormente definidas. A renda do tabaco, em dízimos, direitos alfandegários e arrendamento do estanco foi de aproximadamente 240.000 libras, no ano.

Em 1751, Marquês do Pombal criou a Mesa de Inspeção do Tabaco e organizou um regulamento coerente com a situação do fumo brasileiro. Para NARDI (1985), a legislação, mais equilibrada e bem elaborada, se estabilizou e vigorou até após a Independência. Vale acrescentar que o *quinto*, imposto criado em meados do século XVIII, que era cobrado sobre 20% do valor do produto comercializado e que teve no ouro sua grande razão de ser criado, incidia sobre todos os produtos da colônia, incluindo-se o tabaco.

Para o início do século XIX, SIMONSEN (1967) externou que o valor do arrendamento foi de 320 mil libras, em 1808, e que, em 1820, juntamente com o sabão, atingiu 400 mil libras. O fumo era, depois da alfândega, a principal receita do Estado. Em nenhum ano o ouro ou os diamantes do País geraram mais arrecadação para Portugal.

A taxaço governamental sempre foi um traço característico da estrutura fumageira nacional. Isso se observa, da mesma forma, para todo o mundo. Os impostos e demais cobranças sobre o tabaco existem desde o período colonial e, no século XIX, foram incrementados, não apenas em suas alíquotas e valores, mas também em sua complexidade, de maneira a ampliar a arrecadação pública sobre o setor que o formava. Sobre isso, informações de SOUZA CRUZ (2001) permitem visualizar melhor como ocorreu tal evolução.

A partir de meados do século XIX, os produtores já tinham que recolher ao fisco impostos sobre circulação, sobre a indústria e sobre a produção e o consumo. A tributação surgia nos níveis municipal, estadual e federal. Diferentemente do Imposto

sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) existente atualmente, o imposto sobre circulação incidia principalmente sobre a exportação, a importação e o trânsito de mercadorias, e eram definidos pelas assembleias legislativas, que no período imperial tinham o poder de criar impostos locais sobre o comércio de gêneros, ainda que os mesmos não fossem produzidos em suas províncias.

Segundo a mesma fonte, portanto, os tributos variavam de município para município, e de estado para estado. Por exemplo, em 1859, em Cachoeira, na Bahia, onde o fumo foi largamente desenvolvido, o município cobrava dos produtores 200 réis por rolo ou fardo de fumo; 50 réis por magote ou fardo e 10 réis por charuto vendido para outros municípios. Deixando-se dos limites da cidade, não mais valia tal estrutura de cobrança. Pouco antes da Proclamação da República (1822), outros municípios já haviam criado tarifas próprias para a saída dos gêneros derivados da folha. A título de ilustração, Alagoinhas (BA) cobrava 40 réis por cada 15kg; em São Gonçalo (RJ), cobrava-se 2 réis por kg de fumo em folhas e 100 réis por bola de fumo encapado; e, em Maragogipe (BA), era cobrado 100 réis por 100 charutos e 200 réis por fardo. Para a importação, em Dois Lençóis (BA), por exemplo, a municipalidade cobrava 200 réis por milheiro de charutos e 200 réis por kg de fumo em folha ou corda que chegava à cidade.

Em nível de província, a taxação também ocorreu, de maneira a se obter recursos com a importação e a exportação do tabaco. A tributação sobre a importação ocorria no Maranhão, a partir de uma taxa de 10% sobre todos os gêneros da solanácea e no Ceará, através da cobrança de 200 réis por libra (453,5g) de rapé e de 30% sobre o valor do fumo em geral. São Paulo cobrava 50 réis por arroba (14,688kg) importada de qualquer tipo de fumo. Em relação ao fumo que saía das províncias, fosse para outras províncias ou para o exterior, a taxação sobre o fumo era similar ao que ocorria com os demais produtos exportados. Na Bahia, por exemplo, foi inicialmente cobrado 6% de tarifa sobre o valor do fumo em folha ou em rolo, bem como era feito com o cacau, a aguardente e o café. A alíquota, em seguida, foi elevada para 7%.

Finalmente, em nível federal, três impostos incidiam sobre o fumo. O primeiro, assinado em 28 de maio de 1808 por D. João VI, era a exigência do pagamento de 400 réis por rolo (20 arrobas ou 294kg) importado da Bahia. O segundo imposto era cobrado em todas as províncias quando o fumo saía dos trapiches: 100 réis por rolo na Bahia e

400 réis por rolo nas demais províncias. O terceiro imposto era o dízimo sobre as vendas ao exterior e era executado nas alfândegas de todos os portos brasileiros.

Os impostos que incidiam sobre o fumo não diferiam daqueles cobrados pelos demais artigos. De acordo com SOUZA CRUZ (2001), a administração dos tributos ficava a cargo das Mesas do Consulado, órgãos particulares dependentes da Real Junta de Comércio, Agricultura e Navegação. Em 1860, essa passou a ser a Secretaria de Estado de Negócios da Agricultura, Comércio e Obras Públicas, mantendo o rigor na taxação sobre os produtos do País.

Impostos sobre fábricas e casas comerciais também foram criados, com o destino inicial de gerar renda à União. O primeiro imposto, surgido em 1812, contribuiu na viabilização da criação do Banco do Brasil. Além disso, em 1844, foi instituído o primeiro regulamento de imposto sobre as indústrias e profissões, calculado a partir de uma tabela que variava conforme a província à qual pertencia a fábrica ou a loja, o número de operários e sobre o valor decorrente da localização do prédio. Eram estabelecidas classes para os diferentes tipos de produtos. Em 1888, foi criado um regulamento no qual estavam na primeira classe os comerciantes de rapé e na segunda classe os comerciantes de fumo, pagando tarifas que variavam de 18 a 160 mil réis, de acordo com o lugar.

A partir de SOUZA CRUZ (2001), tem-se ainda a descrição daquele que se tornou o imposto de relevante destaque dentro do setor e para os próprios cofres públicos, o Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI). O seu processo de criação foi iniciado em 1891, quando Rui Barbosa, então Ministro da Fazenda do Governo Provisório da República, apresentou uma proposta de reforma tributária, com vistas a aumentar a arrecadação da União e reduzir o déficit público. A sugestão surgia para modificar vários impostos que incidiam sobre a renda das famílias e das empresas, a produção de álcool, a posse de terras e incluía serviços de postagem. Sobre o fumo, Rui Barbosa tomou como exemplo os casos de Países como os Estados Unidos, a França, a Rússia e a Itália.

O Ministério da Fazenda tinha a intenção de, a partir da criação de imposto específico (com valor fixo para cada tipo de produto), taxar o fumo bruto, com o valor

de 50 réis por 250 gramas, o fumo desfiado, picado ou migado, com o valor de 20 réis por 50 gramas, o cigarro, com o valor de 10 réis por 20 gramas e, enfim, o rapé, com o valor de 10 réis por 30 gramas. Não interessaria, aqui, se o produto tinha a procedência nacional, ou se era importado. A lei foi acatada pelo Congresso Nacional e entrou em vigor em 30 de dezembro de 1891.

A cobrança, novidade no País, ocorria na saída das fábricas, ou seja, ainda antes do consumo do produto. Os principais empresários atingidos pela tributação foram aqueles localizados na Bahia, pois o Estado era responsável por 90% do fumo, charutos e cigarros consumidos no mercado interno. E os charutos foram especialmente afetados, pois o imposto não discriminava preços ou qualidades do mesmo. O produto de primeira qualidade, que podia custar 100 réis, teve seu preço aumentado em apenas 5%. Em contrapartida, os charutos mais baratos, de 2 a 10 réis, passaram a ter um preço entre 25% e 50% mais elevados, o que limitou o consumo pelas camadas mais populares.

Logicamente descrito por SOUZA CRUZ (2001), houve um levante por parte dos industriais, através de petições às autoridades, no sentido de serem revistos os impostos que poderiam inviabilizar a atividade. O fato de o imposto ser cobrado na porta da fábrica poderia gerar danos irrecuperáveis, como perdas de transporte e armazenagem, além de ser possível (pouco provável) a não venda do produto. Ainda que tenha havido várias tentativas de provar que o imposto era inconstitucional, o Governo não cedeu e a discussão ganhou novos rumos somente nos anos vinte do século XX.

Cabe assinalar que outros produtos também foram afetados pelo imposto que tornar-se-ia o IPI. Por exemplo, as bebidas passaram a ser taxadas em 1896, enquanto que o mesmo ocorreu para o sal e os fósforos em 1897 e para os calçados, velas, vinagre, conservas e outros produtos em 1899.

Após se avaliar a influência estatal – principalmente via taxações e regulamentações - no crescimento do fumo brasileiro, por fim é necessário se identificar como ocorreu a expansão do produto para o restante do território nacional, explicitando a importância da imigração estrangeira e a mudança no centro dinâmico do setor, no Brasil, visualizando-se a sua expansão industrial. Ou seja, analisar como e porque foi

alterada relevância econômica do tabaco do nordeste, sobretudo Bahia, para a região sul, principalmente para a região de Santa Cruz do Sul, no Rio Grande do Sul.

#### 2.4.4. Expansão das áreas de produção e da indústria

Ainda no Brasil colonial, o governo promoveu políticas para o desenvolvimento da agricultura que tinham, além do fundamento econômico, habitar o restante do território nacional. Ocorreram elas nas áreas de educação (construção de escolas rurais) e de crédito rural, por exemplo. Sobre isso, NARDI (1985) expressou que o fumo ultrapassou a barreira territorial da Bahia e passou a ser cultivado em Minas Gerais, em Goiás, em São Paulo e, sobretudo, no Rio Grande do Sul, aonde chegaram imigrantes vindos principalmente da Alemanha. A cultura da folha em Santa Catarina também recebeu os benefícios da chegada dos alemães ao seu Estado.

Conforme SOUZA CRUZ (2001), em Minas Gerais, no século XIX, a produção do fumo foi expandida a partir da chegada de italianos que se concentraram na região de Ubá. Segundo NARDI (1985), em São Paulo a cultura foi favorecida pelo aumento populacional, decorrente do sucesso econômico da atividade cafeeira. Neste Estado, estabeleceram-se fábricas de cigarros e de charutos. No entanto, o mesmo não produziu um fumo de boa qualidade para encher os produtos fabricados, o que fez com que se recorresse à folha cultivada em outras regiões do Brasil. Em Goiás, onde se produzia em reduzidas áreas desde o fim do século XVIII, na primeira metade do século seguinte o fumo ganhou novas áreas de produção e passou a ser conhecido e bem acolhido em todo o Brasil e até mesmo no exterior, pois foi nos Estados Unidos que, em 1875, a província conquistou o primeiro prêmio na exposição da Filadélfia. O diferencial era que se cultivava uma espécie típica da região, única no mercado nacional e internacional.

Houve tentativas de se implantar fumos claros no Brasil, ainda em 1817, quando o tipo Virgínia não se desenvolveu na Bahia. O mesmo Estado rejeitara, em 1810, a produção do mesmo fumo, disponibilizado então através de sementes. Admite-se que a atitude dos lavradores baianos tenha sido elemento essencial para a alteração posterior ocorrida no centro dinâmico tabaqueiro.

Diversos autores, como NARDI (1985), SEFFRIN (1995) e VOGT (1997), por exemplo, entenderam que a região que mais se beneficiou com a chegada de estrangeiros, no que diz respeito ao fumo, foi o Rio Grande do Sul. O fumo passou a ser cultivado pelos alemães em 1824, na recém fundada colônia de São Leopoldo e, em 1850, na colônia de Santa Cruz (ano de sua fundação). Concomitante a isso, houve o impulso da comercialização do produto, conforme já citado, e a introdução de novas variedades da folha. NARDI (1985) comentou que “enquanto a Bahia continuava a cultivar fumos escuros locais (tipo brasil-bahia), as demais regiões começaram a utilizar ou mesmo criar, outras variedades, como sul de minas, goiânia, flor branca, kentucky, etc.” (NARDI, 1985, p.9).

O mesmo autor também assinalou que o impulso comercial do tabaco brasileiro, na segunda metade do século XIX, deu-se em função do desenvolvimento das comunicações internas, pois foram criadas novas picadas, estradas de rodagem e de ferro e cresceram as companhias de navegação. Isso facilitou a circulação do fumo no País. Aliado a isso, diferentes processos de comercialização, as estruturas complexas entre os diferentes produtos, os diferentes estados produtores e os diversos destinos fizeram com que o produto fosse mais facilmente colocado no mercado. A liberdade de comercializar diretamente com os países estrangeiros fez com que se aproveitasse o fato da procura do mercado externo pelo produto brasileiro estar evoluindo, graças aos preços baixos praticados, em relação ao resto do mundo.

É importante ressaltar duas razões fundamentais visualizadas em NARDI (1985) para a transferência da liderança na produção fumageira nacional, da Bahia para o Rio Grande do Sul, na região de Santa Cruz do Sul. A primeira foi a visão de mercado observada no segundo citado Estado. Ainda que tenham tentado implantar variedades de fumos escuros, com sementes vindas de Cuba e dos Estados Unidos (tipos connecticut, maryland, burley, kentucky), neste, constatando-se uma mudança nas preferências dos consumidores internacionais, que estavam passando a preferir fumos claros, houve várias tentativas de se implantar o cultivo de fumos claros. O principal tipo era o Virgínia, que era de crescente demanda na Europa, onde se destacava o consumo dos alemães (que compravam 55% do fumo brasileiro, conforme assinalado). Contudo, esse fumo sofreu sucessivos fracassos e seu cultivo acabou sendo viabilizado somente em 1920. Apesar dos fracassos, em 1870, o governo gaúcho importou vários tipos de

sementes, onde se incluiu a variedade Chinês, ao qual deu origem ao fumo tipo Amarelinho, produzido até hoje, em menor escala, na região sul do Brasil. Esse fumo, que está sendo substituído gradualmente pelo tipo Virgínia, deslocou-se mais tarde para Santa Catarina. O Rio Grande do Sul foi pioneiro na cultura de fumos claros no mundo.

Aqui, expressa-se a influência positiva da estrutura institucional encontrada no Estado. Baseando-se nas descrições de GARCIA e GOLDBAUM (2001), tal ação governamental moldou incentivos e gerou oportunidades aos agentes privados, de maneira a tornar a estrutura produtiva da solanácea mais eficiente.

A segunda razão está diretamente relacionada à imigração alemã. A estrutura produtiva de minifúndio, com uso da mão-de-obra familiar, favoreceu o cultivo da solanácea. A colônia de São Leopoldo desde o início cultivava o produto e obtinha excedentes exportáveis. Santa Cruz do Sul, da mesma forma, possuía uma boa organização na lavoura e no comércio.

Não se pode esquecer que as vindas dos europeus para o Brasil colônia foram financiadas pelo governo, numa postura de evolução institucional que incrementasse a trajetória de crescimento regional. De acordo com FURTADO (1991), pagavam-se transporte e gastos de instalação e promoviam-se obras para dar trabalho aos colonos. Obras essas que levavam anos para ser concluídas, de forma a manter os empregos dos mesmos. O caso típico foi o da colônia de São Leopoldo, no Rio Grande do Sul, imigrada por alemães. Porém, não se pode afirmar que a vida dessas colônias era de bem-estar geral. Ao contrário, as condições eram precárias e o sistema econômico era rudimentar. E o autor assinalou que quando a colônia era entregue a sua auto-administração, ela tendia à involução, retornando ao nível de subsistência.

Assinala-se que havia uma relação de complementaridade entre os imigrantes alemães do Rio Grande do Sul e os consumidores alemães de sua terra mãe. Admite-se a existência de uma relação de causalidade. A tentativa de implantar fumos claros na região se dava porque os compradores europeus, sobretudo os alemães, desejavam o produto, principalmente o tipo Virgínia. Ainda que a variedade produzida tenha sido a do tipo Amarelinho, já era algo que se aproximava mais do que o mercado estava procurando. E o que contribuiu para facilitar mais a introdução do tabaco sulista no

mercado alemão foi exatamente o fato de produtores de origem alemã estarem produzindo este produto nas terras do Novo Mundo. Ou seja, além da visão de mercado que os governantes gaúchos tiveram, ao verificarem a mudança na demanda pelo fumo, a preferência dada aos germânicos pelos produtos cultivados pelos seus compatriotas agricultores<sup>22</sup> instalados no Brasil, fez com que o produto tivesse facilitada a sua entrada naquele que era o principal mercado consumidor do País, no final do século XIX.

A venda ao exterior era relativamente simples, pois se limitava ao fumo em folhas. Baseando-se em NARDI (1985), muitas firmas exportadoras construíram seus próprios armazéns de beneficiamento. Até o final do século XIX, somente na Bahia e no Rio de Janeiro haviam portos de embarque. Os volumes eram, respectivamente, 70% e 30%. No Rio Grande do Sul e em Santa Catarina, em decorrência da diversificação do produto, foram criados portos para o escoamento da produção para o exterior.

O autor externou que as quantidades exportadas evoluíram muito no século XIX. No decênio 1821/30 foram exportadas 42.409 toneladas; no período de 1841 a 1850, exportou-se 46.230 toneladas. No decênio 1851/60 foram enviadas ao exterior 80.126 toneladas e entre os anos de 1891 a 1900 foram exportadas 211.812 toneladas. No início do século XX, verifica-se uma concentração da produção na Bahia e no Rio Grande do Sul, havendo queda na produção dos demais Estados.

No século XIX, outro fenômeno começou a surgir no setor fumageiro brasileiro. Esse foi o surgimento das primeiras manufaturas que se dedicaram, inicialmente, à produção de rapé. A partir de SOUZA CRUZ (2001), tem-se que as primeiras fábricas de rapé estavam localizadas no Rio de Janeiro. Caetano Januário foi fundada em 1817 e Pedro José Bernardes em 1818. Na Bahia, o suíço Frederic Meuron criou a fábrica de Area Preta, em 1819. Essa criou posteriormente sucursais em Andarahy Pequeno (Rio de Janeiro, 1832) e em Chora Menino (Pernambuco, 1836). Mais duas fábricas foram fundadas na Bahia, em 1833. Em 1850, o Rio era o principal produtor do rapé brasileiro, possuindo cinco fábricas.

---

<sup>22</sup> Que, conforme VOGT (1997), se transformaram em agricultores, já que nem todos o eram em sua terra natal. Havia artesãos, comerciantes, etc.



Conforme a fonte, a fábrica de João Paulo Cordeiro, localizada no Rio de Janeiro e que posteriormente tornar-se-ia propriedade da Souza Cruz, era a mais importante do Estado. Produzia 100 mil libras (aproximadamente 45 toneladas) e tinha um faturamento anual de 100 mil réis. Empregava 53 operários, estando entre eles 49 escravos e era a concorrente direta da fábrica de Meuron, localizada na Bahia e que produzia 165 mil libras (aproximadamente 75 toneladas) de rapé, por ano, e empregava apenas 24 operários, sendo 18 escravos e 6 estrangeiros. As cinco fábricas do Rio produziam anualmente, no total, 347 mil libras (em torno de 157 toneladas) de rapé, com o uso de 110 operários (98 escravos, 11 estrangeiros e somente 1 brasileiro). Porém, as fábricas de rapé estavam fadadas ao desaparecimento, tendo em vista que o mercado, já na primeira metade do século XIX, começava a demandar de forma ascendente o charuto.

Também conforme SOUZA CRUZ (2001), observa-se o charuto ganhou muitos adeptos no final do século XIX e no início do século XX. Ainda em 1842, alemães chegados a São Leopoldo (RS) uniram-se para comercializar sua produção charuteira que chegava a 21,2 mil unidades mensais, proporcionando-os lucros de até 800 mil réis. O processo de produção do charuto era artesanal, não demandando máquinas, prédios especiais, ou mesmo um numeroso contingente de trabalhadores. A fabricação era caseira, sendo até as famílias dos lavradores as responsáveis por sua confecção. Isso viabilizou também o surgimento das primeiras cooperativas de produtores.

Pequenas fábricas de charuto começaram a aparecer no Brasil. Eram cerca de 300, que empregavam, em média, 5 funcionários. Na Bahia, em 1851, surgiram duas das fábricas que se tornaram as principais do setor: a de Costa Ferreira & Penna e a de Vieira de Melo. “A partir de 1870, nomes como Danneman, Suerdieck e Pimentel e Companhia de Charutos Poock começaram também a fixar suas marcas no mercado. Quase totalmente consumida no País, a produção charuteira chegava aos 40 milhões de unidades/ano em meados do século XIX, subindo para 60 ou 70 milhões no fim do século” (SOUZA CRUZ, 2001, p.1). A Poock, de acordo com NARDI (1985), era localizada no Rio Grande do Sul. O mesmo autor citou que no início do século XX, a produção de charutos era de 70 milhões de unidades, das quais 90% eram produzidas na Bahia.

Mas, ainda que timidamente, o cigarro já no século XIX começou a ser produzido no Brasil. Conforme descrito por SOUZA CRUZ (2001), os poucos cigarros geralmente eram importados e, logo, muito caros. Contudo, verifica-se a atitude de José Francisco Correia, em 1874, de estabelecer um pequeno negócio de fumo no centro da cidade do Rio de Janeiro. Dois anos depois, a fábrica foi ampliada, já com o nome de Imperial Estabelecimento de Fumo, responsável pela produção do fumo Veado. A fábrica foi transferida para Niterói e manteve-se por vários anos como líder no mercado nacional. Em 1880, outra fábrica de fumo surgiu em Pelotas (RS). A marca Cerrito permaneceu no mercado e, em 1912, conquistou prêmios de qualidade em Porto Alegre, Rio de Janeiro, Turim e Milão.

Pela exposta fonte, o século XX trouxe vigor à indústria de cigarros, que passou a dividir as atividades em desfiar o fumo e em beneficiar para a exportação. Estas manufaturas que eram ligadas às companhias exportadoras trabalhavam para atender às exigências do mercado externo: folhas finas e sedosas para a Áustria; bem secas, destaladas, castanhas ou avermelhadas para a Inglaterra; muito claras, elásticas e resistentes para a Alemanha. Os estados nos quais se desenvolveu a atividade fumageira em nível industrial foram São Paulo, Rio de Janeiro e Rio Grande do Sul. Também os estados do Ceará, de Sergipe e do Maranhão produziam, em 1900, respectivamente, 3,5 milhões, 200 mil e 35 mil unidades de cigarros, tinham a produção rapidamente consumida internamente.

O início do século XX mostrou, segundo NARDI (1985), uma concentração agrícola regional, industrial e de capitais. Como já expressado, para Bahia e para o Rio Grande do Sul foram direcionadas as áreas de plantio. Em termos industriais, começou a haver uma necessidade cada vez maior de capitais para manter a atividade. Na indústria de charutos, a queda do consumo, após a Primeira Guerra Mundial, fez com que somente volumes elevados de recursos mantivessem a sua viabilidade produtiva. As causas apontadas para a crise do setor de charutos foram a elevada carga tributária e, principalmente, a mudança nos hábitos de consumo, que se vislumbraram com o maior consumo de cigarros. A saída para os empresários, já naquela época, foi de se promover fusões e compras de empresas, pelas maiores. Em 1920, apenas 5 empresas concentravam 75% da produção dos charutos brasileiros. Em 1930, três fábricas

produziam quase o total da produção nacional. Eram elas a Suerdieck, a Dannemann e a Costa Ferreira & Penna.

O autor citou também que no setor de cigarros eram necessárias grandes injeções de capital, tendo em vista o crescimento do mesmo. Albino Souza Cruz, fundador da fábrica que leva seu sobrenome, criada em 1903, no Rio de Janeiro, se associou à British American Tobacco (B.A.T.), em 1914, com o intuito de ampliar a produção e a comercialização de cigarros. No setor de beneficiamento, Santa Cruz do Sul já aparecia como principal produtora e, em 1918, houve a união de seis empresas, formando a Companhia de fumos Santa Cruz, uma das pioneiras no ramo, no Brasil. As seis fábricas que se uniram foram, de acordo com SEFFRIN (1995), a Irmãos Schültz, a Adolfo Iserhardt, a Lindolfo Grawunder, a Schilling & Cia, a João Nicolau Kliemanm e a José Etges Filho & Cia.

Como se pode notar, a direção do consumo e dos investimentos mais expressivos passa a estar ligada à produção e ao beneficiamento dos fumos, exportados em folha ou enviados para as fábricas de cigarros, cujo mercado estava em franca expansão, ao contrário do charuto. O cigarro é mais leve para quem degusta, mais barato e de mais ágil produção, já que o uso de tecnologias que geram maior produtividade e custos mais baixos de produção lhe é mais acessível. E a região de Santa Cruz do Sul passou a ser pólo de beneficiamento do tabaco relacionado a tal produto. Ao contrário, o charuto, de produção artesanal, de preço mais elevado e de menos simples forma de saborear, acabou perdendo espaço e tendo suas atividades agrícolas e industriais relativamente estagnadas. E tal constatação se verifica no Estado da Bahia, o qual decidiu manter a produção do gênero, o que gerou perda relativa de renda.

Sobre Santa Cruz do Sul, essa será mais aprofundadamente estudada no próximo capítulo, quando se tem como intenção passar a estudar especificamente a cultura e a estrutura produtiva dos fumos claros. A região sul como um todo será melhor abordada e será descrito o surgimento das áreas de plantio no Rio Grande do Sul, em Santa Catarina e no Paraná, além do histórico da formação do complexo agroindustrial fumageiro, com a identificação dos diferentes atores que dão suporte ao mesmo.

Todavia, vale desde agora fazer alguns apontamentos sobre o que ocorreu no início do século XX naquela cidade que conquistou o título de “capital mundial do

fumo”. Sustentando-se nos argumentos de VOGT (1997), tem-se que o período que se inicia em 1917, e que vai até 1993, é caracterizado por uma reaglutinação e fusão de empresas de comércio e de beneficiamento do tabaco surgidas até o início do século, como a pouco exposto. O capital mercantil e internacional penetrou na região, mudando o panorama econômico e das relações sociais na mesma. O marco aqui considerado como de referência para a mudança estrutural da economia do município e da região, e também considerado pelo citado autor e por AFUBRA (2001), por exemplo, foi o da instalação, em 1917, da “The Brazilian Tobacco Corporation”. Esta empresa antecedeu a Companhia Brasileira de Fumos em Folha (instalada em 1920) e a Souza Cruz (instalada em 1955). O empreendimento foi de iniciativa da empresa inglesa, recém citada, British American Tobacco (B.A.T.), empresa que, em 1914, assumira o controle acionário da empresa de Albino Souza Cruz.

Como se pode averiguar, o fumo conheceu novas áreas de produção a partir do início do século XIX. Isso ocorreu em decorrência da mudança institucional de liberação do governo de novas regiões para o plantio, além da Bahia e, também por causa do governo, através de políticas de incentivo a tal forma de ocupação. Estados como o de Minas Gerais, o de Goiás, o de São Paulo e, principalmente o do Rio Grande do Sul, e posteriormente o de Santa Catarina e Paraná, passaram a ter o crescimento dos volumes plantados e, logo, comercializados, entrando o tabaco gaúcho definitivamente no cenário nacional e internacional do setor.

Não é possível esquecer influência da imigração, sobretudo a alemã, na evolução da fumicultura nacional. Vale ressaltar aqui que o processo de imigração foi, da mesma forma, de iniciativa do governo imperial, que pagou as custas para a vinda de diversos imigrantes europeus, como foi o caso dos alemães que se deslocaram para São Leopoldo (RS), por exemplo, ainda na segunda década do século XIX.

A partir do tipo de estrutura produtiva e dos tipos de tabaco produzidos no Rio Grande do Sul, pelos colonos alemães, teve-se o crescimento da produção e da participação nacional do produto que, nos primeiros anos do século passado, começou a contribuir, somando-se ao tradicional Estado da Bahia, com mais de 50% do total colhido no Brasil. À medida que foi evoluindo a fumicultura dessa região, essa foi se expandindo para os demais estados do sul, que foi se tornando o principal centro produtor do tabaco do País. Por essa razão, daqui para diante, a presente tese tem como

foco central a análise do complexo agroindustrial sulista, cuja especialização se dá no cultivo e beneficiamento dos fumos claros e que, hoje, é responsável por mais de 90% do que é produzido pelo setor, no Brasil. E, além disso, que levou o País à condição de principal exportador mundial do fumo.

Sem embargo, resta ainda sumariar a questão relativa ao crescimento industrial do setor que foi sendo concentrado, à medida que as mudanças, tanto no comportamento do mercado, quanto do fisco, forçaram tal atitude por parte dos industriais. Daí, observaram-se fusões, aquisições e incorporações que provocaram a formação de uma estrutura oligopolizada da produção fumageira verificada até os dias atuais. E um traço marcante do setor, com origem ainda no princípio do século XX, visto principalmente no caso dos fumos claros e companhias cigarreiras, foi o da crescente internacionalização do capital. O setor tabaqueiro é considerado, no Brasil, aquele com o maior nível de internacionalização de capitais, nos dias atuais. E para caracterizar a estrutura originada, a partir deste período, para a produção do produto, no próximo capítulo, parte-se à exposição da fundamentação teórica da presente tese, a anteriormente citada economia dos custos de transação, que permite qualificar a análise do resultante complexo agroindustrial fumageiro, hoje constituído no sul do Brasil.

### 3. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA: Economia dos Custos de Transação

Como foi possível verificar já no capítulo introdutório da presente tese, as instituições que formam o complexo fumageiro sul-brasileiro possuem inter-relações que o sustentam no longo prazo. Há uma ligação contínua e relativamente estável entre os fumicultores e as fumageiras, que faz com que haja um grande contingente de trabalhadores que estão empregados no complexo, além do mesmo ser significativo em termos da balança comercial brasileira e da arrecadação tributária do País. A relação de complementaridade e cumplicidade entre os agentes do setor ocorre graças à integração que existe entre as atividades, algo que se retrata na preocupação em sustentar o êxito das transações entre os agentes e em repassar tal resultado para o mercado, além das fronteiras da agroindústria e das regiões produtoras dos fumos claros, no Brasil.

Para que seja viabilizado o entendimento de todo o processo de produção e de comercialização do produto, é preciso que se tenha o conhecimento das instituições pertencentes ao complexo, interpretando-se, desta maneira, como se desenvolve a organização das tarefas concernentes e como se estabelecem os contratos que dão suporte ao mesmo. Visto desta forma, as demandas teóricas decorrentes são contempladas com a Economia dos Custos de Transação e os seus complementos relacionados à governança e à coordenação das atividades, que propiciam, por exemplo, a identificação da decisão ou não pela integração vertical e das estratégias de crescimento econômico das firmas. No caso, de crescimento do complexo agroindustrial do fumo, no longo prazo.

A Economia dos Custos de Transação (ECT) está inserida em um contexto teórico da Nova Economia Institucional<sup>23</sup>, surgida nos anos de 1930. As idéias da Economia dos Custos de Transação foram sendo desenvolvidas, a partir de então, até chegar aos anos sessenta, quando se tornou fundamento da análise dos mercados, pois se passou a avaliar que as falhas do mercado estão ligadas há existência de custos de transação. Tem-se que o autor que se destacou como inspirador da Nova Economia Institucional e que influenciou o surgimento da Economia dos Custos de Transação foi COASE (1988). WILLIAMSON (1972, 1983, 1989), por sua vez, é o principal

---

<sup>23</sup> Algo que, conforme COASE (1988), não poderia ser chamado de “novo”, já que teve sua origem nos anos trinta, do século XX.

estudioso e formulador dos pressupostos da ECT. Dentre suas obras, destacam-se “Markets and Hierarquies: analysis and antitrust implications” (1983) e “Las instituciones económicas del capitalismo” (1989)

Conforme WILLIAMSON (1989), os argumentos da ECT são devidamente empregados com a união de outros métodos de exame de eventos similares. Tal teoria não tende a eliminar o que chamar-se-ia de “teorias concorrentes”, mas sim a aproveitar argumentos de métodos como da Estrutura-Conduta-Desempenho, ou da Teoria Microeconômica Neoclássica, por exemplo. Isso faz com que não sejam abandonados elementos relevantes para o estudo de um tema.

Baseando-se no autor, o enfoque proposto por seu argumento doutrinário sustenta que os problemas que surgem na economia podem ser reformulados como um problema de contratação, que viabilizará seu exame em termos de custos de transação. Tem-se a orientação para estudar-se o contrato: “la economía del costo de transacción sostiene que la 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). Sem abandonar as questões que determinam o contrato *ex ante*, a atenção principal é dada nas instituições de contratos *ex post*.

Para o autor, existem pressupostos que conduzem a elaboração e o cumprimento de um contrato. Estes são a racionalidade limitada e o oportunismo e fazem parte da natureza humana. O desafio dos participantes do mercado é elaborar estruturas de contratação e de governança que tenham como propósito “economizar” a racionalidade – que é limitada -, ao mesmo tempo em que é de defender as transações dos riscos do oportunismo.

A economia dos custos de transação está centrada no enfoque microanalítico do estudo da organização econômica. As transações são finalizadas quando a interface tecnológica é alterada. Ou seja, para WILLIAMSON (1989), ocorre a transação quando há uma troca entre firmas tecnologicamente distintas, em que se encerra um estágio e se inicia outro. Ainda que a ECT seja microanalítica, a mesma amplia o enfoque neoclássico, sem rompê-lo, segundo a proposta teórica de COASE (1988). Há mais

custos, além dos custos de produção e esses custos, de mercado, fazem com que as empresas decidam sobre verticalizar ou não sua produção.

Assim sendo, o presente capítulo tem como intuito apresentar com mais detalhes o que se entende por economia dos custos de transação, relacionando-a ao caso do complexo fumageiro. Para tanto, inicia-se definindo o que é firma, na visão coaseana, associando-a à decisão entre a integração e as relações contratuais e às unidades agroindustriais; em seguida, apresentam-se os fundamentos da ECT propriamente dita; discute-se também a questão da governança das relações contratuais e os compromissos críveis entre os agentes do mercado, questão chave para o entendimento do referido complexo; expõe-se estudos que usaram a referida teoria; e, finalmente; descreve-se estratégias de crescimento econômico para as agroindústrias, como complemento da escolhida teoria.

### 3.1. A firma na visão de Coase

Baseando-se em ZYLBERSZTAJN (2000b), aponta-se que COASE (1988) foi o principal responsável pelo início do estudo do comportamento das organizações e, em consequência, da ECT. De fato, o último termo foi cunhado por esse próprio autor, quando decidiu identificar as razões para a existência das firmas e quais atividades as mesmas têm de estar encarregadas. Segundo o mesmo assinalou:

“In order to carry out a market transaction it is necessary to discover who it is that one wishes to deal with, to inform people that one wishes to deal and on what terms, to conduct negotiations leading up to a bargain, to draw up the contract, to undertake the inspection needed to make sure that the terms of the contract are being observed, and so on” (COASE, 1988, p.6).

Da afirmação acima, tem-se que COASE (1988) incorporou elementos relacionados à transação e, logo, ao mercado, como exigências que estão além do sentido neoclássico de firma, que, consoante com o autor, resume-se a uma função de produção. Há uma ampliação da idéia tradicional de firma (de ser identificada como



uma função de produção), ao mesmo tempo em que as negociações entre compradores e vendedores se tornam mais evidentes, enquanto foco de análise.

Neste sentido, ZYLBERSZTAJN (2000b) indicou, de maneira mais completa, que pelo menos esses dois aspectos são relevantes. O primeiro que exprime que a firma é mais do que uma relação entre insumos e os resultantes produtos, tomados a partir de uma tecnologia dada, externa que essa é uma relação orgânica que mostra a interação entre agentes que ocorre via contratos, sendo eles explícitos - contratos formais, como os de trabalho, por exemplo – ou implícitos – contratos informais ou verbais, por exemplo. O conceito de firma se torna mais amplo do que na aceção neoclássica, sem negá-lo, pois a firma coaseana considera custos, além dos de produção e incorpora a questão dos contratos que, coordenados, conduzem à execução da função de produção.

O segundo que relaciona os mercados e os custos gerados a partir desses, contrapõe-se à análise neoclássica de que o mecanismo de preços é o alocador dos recursos do sistema econômico. A hipótese é de que o mercado funciona com custos a ele associados, sendo os mesmos decorrentes da condução das transações. Assim, sob a ótica coaseana, tenta-se identificar quais são as variáveis desses custos de transação e em que situações o mecanismo de preços será o mais eficiente, além de se reconhecer quando o mecanismo de preços será menos eficiente do que o mecanismo dos contratos e ainda quando será melhor para a firma promover uma integração vertical.

Apoiando-se no argumento de ZYLBERSZTAJN (2000b), o ponto apresentado por COASE (1988) sobre a existência de custos associados ao funcionamento do mercado possibilita ampliar as idéias de minimização de custos, incorporando-se os custos de transação. Inclui-se aos custos relacionados à busca pelo preço ótimo (e a sua relevância), os custos de estruturação, monitoramento e garantia de implementação<sup>24</sup> dos contratos, por exemplo.

A questão contratual ganha importância, à medida que se entende a firma como um conjunto de contratos entre agentes especializados. Esses trocam informações e serviços entre si, de modo a chegarem no melhor produto final possível. Tal produção poderá ocorrer dentro da firma, ou com outras firmas, de acordo com a viabilidade e a

---

<sup>24</sup> Utilizando-se da tradução feita pelo autor do termo original *enforcement*.

perspectiva de reduzir os custos. Em qualquer uma das alternativas, mantém-se uma hierarquia entre esses produtores, com o intuito de manter a organização dos contratos e de seus resultados. A organização e a hierarquia entre as firmas se dão em diferentes etapas do processo produtivo, sendo algo verificável nas relações entre fumageiras e fumicultores, especialmente descrito nos capítulos quatro e cinco da presente tese, além do capítulo seis, quando se aborda os países rivais do Brasil, no mercado mundial.

O aspecto da hierarquia no desenvolvimento dos bens e serviços das firmas faz com que surja a necessidade de coordenação das atividades. “Se ocorrerem dentro das firmas, entende-se que o coordenador poderá ser empresário, cujos objetivos em geral são bem definidos. Se ocorrerem entre firmas, naturalmente surgirá a questão da divisão dos resultados” (ZYLBERSZTAJN, 2000b, p.26).

COASE (1988), por sua vez, considerou que a existência de uma autoridade pode reduzir os custos de mercado. No interior de uma firma, a figura do “*entrepreneur*”<sup>25</sup> tem de conduzir a produção à função de menor custo e, para isso, utiliza-se de contratos para a aquisição de fatores de produção, algo que o proporciona pagar um preço mais baixo do que se dirigisse ao mercado. Como é possível assinalar especialmente nos capítulos quatro e cinco do presente trabalho, ao se verificar a coordenação feita pelas empresas fumageiras sobre os agricultores, os contratos promovidos por tais agentes fazem com que eles passem a coordenar até mesmo a produção dos fornecedores dos insumos, como forma de garantir a entrega do que foi acordado.

Incorporados na preocupação de COASE (1988) sobre a viabilidade da firma e possibilidade de redução dos seus custos totais estão a incerteza e o comportamento do governo e de outras instituições regulatórias frente ao mercado. Isso se verifica nos capítulos cinco e seis, onde se discute, respectivamente, a necessidade de redução do uso de agrotóxicos na lavoura e a atuação do Brasil e dos seus concorrentes no mercado, os Estados Unidos e o Zimbábwe, como produtores de importância internacional. A redução da incerteza permite que a firma atinja mais facilmente o seu equilíbrio, da mesma forma que o conhecimento ou prevenção das ações governamentais. Por isso,

---

<sup>25</sup> Gerente ou administrador da produção, diretor de produção, ou ainda interventor.

considera-se a composição de contratos entre as diversas firmas interligadas. Segundo o autor, os contratos podem ser elaborados de forma ampla e não rígida, permitindo flexibilização sem seu descumprimento.

Pela importância dada aos contratos, que explicam o conceito de firma, ZYLBERSZTAJN (2000b) avaliou que é preciso encontrar uma formatação eficiente dos mesmos, de maneira a induzir que os agentes cooperem, no sentido de viabilizar a maximização do valor da empresa e do produto final. Assim, torna-se necessário identificar as variáveis determinantes da produção e da sobrevivência das firmas, para que tais acordos sejam preparados, incorporando inclusive direitos de propriedade sobre os resíduos, formas de monitoramento e cláusulas de rescisão contratual. Isso faz com que se tenha uma consistente teoria dos contratos. Cabe a identificação dessas variáveis para o fumo, na presente tese (algo trabalhado com mais afinco no capítulo quatro).

Ainda que diversos outros aspectos sejam relevantes na visão coaseana de firma, a questão dos limites da firma (tamanho ótimo da firma) norteia a discussão, pois daí observam-se as razões para se elaborar contratos com outras firmas fornecedoras de insumos, ou para partir para a aquisição via mercado, utilizando-se do mecanismo de preços, ou ainda para se promover a integração vertical. As explicações do autor dão sentido e argumento ao que se verifica no complexo agroindustrial fumageiro.

Conforme observou SIFFERT FILHO (1995), o modo no qual a indústria se organiza depende da comparação entre os custos de se realizar algumas operações através do mercado e de realizá-las internamente. Quando se analisa esta questão, a firma precisa se ater ao total das ações feitas internamente, para que a internalização de uma linha de produção específica não venha a tornar as outras economicamente inviáveis. Por exemplo, é preciso que se verifique se a opção de uma agroindústria de produzir fumo desde a etapa agrícola não vai tornar ineficiente a confecção de cigarros<sup>26</sup>.

---

<sup>26</sup> Exemplo a ser aprofundado nos capítulos seguintes da presente tese. Desde já, expressa-se a opção da Phillip Morris de produzir cigarros e de não plantar fumo, somente de monitorar as áreas de plantio de seus agricultores integrados.

As perguntas elaboradas por COASE (1988) foram a do porquê, para se organizar uma firma para eliminar certos custos – e que de fato são eliminados -, há a necessidade de transações no mercado e do porquê não é toda a produção conduzida por uma única empresa. Para respondê-la, o autor se utilizou da complementação do seu conceito de firma, acrescentando que a firma consiste em um sistema de relacionamentos aos quais vêm da existência de uma direção de recursos (dependente de um *entrepreneur*).

O autor apontou três razões básicas nas quais a firma acaba por não optar pela internalização da produção, ou seja, pela integração vertical. A primeira delas, ligada à teoria microeconômica, é que com o aumento da firma, poderá ocorrer rendimentos decrescentes de escala, em função do gerenciamento da produção, isto é, os custos de se organizar as transações adicionais poderão ficar maiores. A segunda razão é de que, com o aumento das transações organizadas pelo *entrepreneur*, o mesmo correrá o risco de falhar na alocação dos recursos, causando a perda do seu melhor uso e o desperdício. A última causa é de que o preço de oferta de um ou mais fatores de produção pode aumentar, porque será possível que uma pequena firma obtenha outras vantagens na organização interna e nas transações com o mercado do que de uma grande firma.

Assim, a resposta dada por COASE (1988) ao tamanho ótimo da firma é de que a mesma irá crescer até o ponto em que os custos de se organizar internamente se tornem iguais aos custos do mercado. Em certos casos, os custos de se organizar certas transações no interior da firma podem ser maiores do que os custos de encaminhar as transações para trocas no mercado. Por vezes, promover a terceirização de algumas etapas do processo produtivo pode incorrer em custos mais baixos do que promover a integração vertical.

Ainda que o autor tenha externado os problemas relacionados com a internalização das atividades por uma firma, o mesmo mostrou motivos para a firma aumentar seu tamanho (*ceteris paribus*). O primeiro deles é de que, a partir do momento em que as transações estiverem organizadas, menores serão os custos de organização e mais lentamente esses crescerão. O segundo é que a possibilidade do gerente de produção cometer erros é menor, à medida que as transações estão organizadas. O terceiro é que as firmas fornecedoras se sentem inibidas a aumentar os preços de venda

às empresas maiores ou, pelo menos, os aumentos de preços daquelas firmas para as compradoras de grande porte tendem a ser menores<sup>27</sup>.

Além disso, uma constatação do autor foi de que a tecnologia tende a aumentar o tamanho da firma, ao mesmo tempo em que reduzem os custos de organização espacial. Há uma maior proximidade das atividades produtivas, com os avanços tecnológicos<sup>28</sup>. A dispersão espacial causa a ineficiência da firma e a sua inviabilidade de se tornar maior, pois podem aparecer custos de organização e perdas decorrentes de erros, pela falta de controle de tarefas muito distintas em diferentes localidades, o que foge ao controle do administrador da produção.

SIFFERT FILHO (1995) lembrou que COASE (1988) criticou a forma de estabelecimento do tamanho ótimo da firma, dando-se muita ênfase às economias de escala. Não dever-se-ia estabelecer o tamanho ótimo da firma, pensando-se em um tamanho ótimo para a indústria, mas sim uma teoria que se preocupasse com a distribuição ótima de atividades e funções entre firmas. Outra observação é de que a teoria do tamanho ótimo da firma está voltada para um produto e não para o conjunto de produtos produzidos pela firma. Daí surge uma lacuna entre o que se idealiza enquanto firma e como, de fato, a firma se organiza para estabelecer sua produção.

COASE (1988) também se preocupou em verificar se o seu conceito de firma era apropriado ao mundo real. Para isso, o comparou com a prática legal e constatou que relação entre empregador e empregado ou, visto de forma mais ampla, entre contratante e contratado, daria respaldo a sua idéia de firma, que trata da elaboração e execução de contratos e dos relacionamentos entre os gerentes de produção com os seus trabalhadores e com outras firmas. O autor também se preocupou com a aplicabilidade do termo. Para isso, averiguou que na prática da administração das empresas, cada vez que se vai traçar um novo contrato com uma outra firma, verifica-se a viabilidade de produzir o bem ou serviço antes de encomendá-lo. Isso é válido tanto para o plano estático como para o dinâmico em que, por exemplo, numa seqüência de iniciativa, empreendimento e gerenciamento do projeto, a relação entre a organização da produção

---

<sup>27</sup> No caso do fumo, a ser visto no capítulo quatro, ainda que haja uma pressão pelo aumento de preços, pelos fumicultores, a estrutura em oligopsônio barra essas atitudes, estando tais aumentos limitados pelas fumageiras, exatamente como argumentou o autor acima.

<sup>28</sup> Exemplos de tecnologias que reduzem a dispersão espacial: telefone, Internet.

e as transações com outras firmas, feitas pelo uso do mecanismo de preços, ajudam a decidir sobre internalizar ou não as tarefas. Logo, ao contrário do que julgou para o conceito neoclássico de firma (função de produção), COASE (1988) concluiu sobre a existência da sua leitura do que vem a ser firma, no mundo real.

A visão coaseana da firma se adapta à idéia de empresa agroindustrial. Utilizando-se do exemplo de BEGNIS (2001) sobre o mercado de cereais, assinala-se o vendedor de insumos que programa suas compras de sementes, de acordo com as demandas de seus clientes, agricultores e agroindústrias, que, por sua vez, projetam sua produção, analisando tanto os seus compradores, quanto seus fornecedores. Da mesma forma, os insumos recebidos pelos fumicultores têm coerência com o volume produzido pretendido pelos seus contratantes, empresas fumageiras que planejam a produção total do complexo, baseadas nos contratos com as empresas compradoras dos seus produtos. A orquestração dessas relações é verificada nos capítulos quatro e cinco e traz resultados de competitividade do tabaco sul-brasileiro para o mercado, avaliados no capítulo seis da presente tese.

Assim, a empresa agroindustrial está constituída a partir de uma série de contratos com diferentes participantes do mercado, que proporcionam a condução de sua produção. “A questão que se coloca (...) (para o) estabelecimento agrícola é justamente sobre a eficiência da formatação dos contratos, de tal forma que sua construção estimule os agentes a cooperarem para a maximização dos objetivos da empresa” (BEGNIS, 2001, p.76). E a manutenção dos complexos agroindustriais depende de haver cumplicidade entre agricultores e agroindústria que obterão uma produção que seja competitiva interna e internacionalmente. Para isso, é necessário conquistar a estabilidade do CAI, compartilhando-se informações e serviços, e mantendo-se a credibilidade dos seus participantes, criando-se uma reputação para o equilíbrio do longo prazo.

### 3.2. A Economia dos Custos de Transação

A economia dos custos de transação reconhece os mercados, as empresas e a contratação correlativa como instituições econômicas importantes. A idéia de economia institucional converge para tal identificação. Sem embargo, é preciso mais do que isso. Segundo WILLIAMSON (1989), necessita-se identificar os principais aspectos estruturais das formas de organização do mercado, das formas hierárquicas e das formas de quase-mercado, e também se demanda saber conectar cada forma às conseqüências econômicas, em sua maneira sistemática. Os aspectos relacionados à organização, em oposição à tecnologia, e os propósitos da eficiência, em oposição ao monopólio, são elementos que orientam o desenvolvimento da teoria.

O enfoque proposto pela ECT está ligado à contratação e sustenta que qualquer questão pode ser formulada em termos de contratos, para facilitar a sua investigação. O citado autor, ao comparar outras propostas teóricas<sup>29</sup> para o entendimento do comportamento dos diferentes agentes, em relação as suas atitudes econômicas, destacou vantagens para a economia dos custos de transação, a saber:

- a) é mais microanalítica;
- b) está mais consciente de seus pressupostos condutores;
- c) introduz e desenvolve a importância econômica da especificidade dos ativos;
- d) recorre mais à análise institucional comparada;
- e) considera a empresa como uma estrutura de governança antes do que como uma função de produção; e
- f) aponta um peso maior às instituições contratuais *ex post*, com empenho especial ao ordenamento privado.

A economia dos custos de transação estabelece a questão da organização econômica como um problema de contratos. Para se executar uma tarefa qualquer, há diversas maneiras de se organizar, a fim de que as mesmas possam ser cumpridas. Observando-se a questão referente à organização e à execução das tarefas, nota-se que a ECT se distingue em *ex ante* e *ex post*. O primeiro tipo descreve os custos de relação, de negociação e de salvaguardas criadas em um acordo. O segundo tipo assume muitas formas, conforme assinalou WILLIAMSON (1989). Entre os exemplos, o autor citou: a)

---

<sup>29</sup> A saber, de estrutura-conduta-desempenho e microeconomia neoclássica.

os custos da má adaptação em que se incorre quando as transações saem do alinhamento, em relação ao estipulado no contrato; b) os custos de regateio em que se incorre quando ocorrem esforços bilaterais para corrigir as más alienações *ex post*; c) os custos do estabelecimento e da administração associados às estruturas de governança às quais se enviam as disputas (não judiciais) e; d) os custos para assegurar os compromissos.

O autor assinalou que há interdependência entre os custos contratuais *ex ante* e *ex post*. Ou seja, são simultâneos e não sequenciais. Além disso, são de difícil quantificação, o que faz com que a investigação empírica sobre os custos de transação não tenha a intenção de medi-los. Pelo contrário, trata-se de saber se as relações de organização correspondem aos atributos das transações como prevê o raciocínio do custo de transação. Indica-se, aqui, que não se pretende medir os custos de transação com a presente tese, o que vai na direção da proposta teórica da ECT.

A proposta de WILLIAMSON (1989) aponta para um “mundo de contrato” que se molda em quatro modelos (descritos por SIFFERT FILHO, 1995):

- a) Planejado: em que há racionalidade ilimitada, oportunismo e ativo específico. As questões mais importantes do contrato são estabelecidas *ex ante*, no momento em que ocorre a barganha. Se houver problemas, o tribunal será o meio eficaz de resolvê-los;
- b) Compromisso: neste modelo de contrato não há oportunismo e a racionalidade é limitada. As transações são apoiadas por um ativo específico. O comportamento estratégico é deixado de lado, viabilizando a eficiência do contrato;
- c) Competitivo: há racionalidade limitada, oportunismo e não há ativos específicos. Aqui a opção melhor é pelas transações via mercado. O contrato de mercado se mostra o mais eficaz (os mercados são contestáveis);
- d) Governável: há racionalidade limitada, oportunismo e os ativos são específicos. Quando essas três características aparecem conjuntamente, a única forma de tornar exequível as trocas é através da governança. A execução dos contratos incide sobre as instituições privadas, participantes das transações.

A economia dos custos de transação admite a existência de pressupostos condutores das transações, chamados por ZYLBERSZTAJN (2000b) de características dos agentes. São eles o oportunismo e a racionalidade limitada aos quais os



participantes das trocas estão sujeitos. Baseando-se no autor, aponta-se mais amplamente cada uma destas particularidades:

1<sup>a</sup>) Oportunismo: implica no reconhecimento de que os agentes não somente têm como objetivo o auto-interesse, como podem “fazê-lo lançando mão de critérios baseados na manutenção de informação privilegiada, rompendo contratos *ex post* com a intenção de apropriar-se de quase rendas associadas àquela transação e, em última análise, ferindo códigos de ética tradicionalmente aceitos pela sociedade” (ZYLBERSZTAJN, 2000, p.31).

O oportunismo conduz à discussão da realidade dos negócios, em que há situações nas quais os agentes quebram contratos, com o interesse de se apropriar de quase rendas relacionadas à existência de ativos específicos. Três razões apontadas pelo autor explicam a necessidade de ocorrer a continuidade dos contratos, contrariando o oportunismo:

- a) Reputação: representa uma motivação pecuniária, na qual o agente não rompe o contrato por saber que estará com isso mantendo um fluxo futuro de renda. O custo de rompimento supera os benefícios, quando o indivíduo calcula o valor presente da renda futura. Essa justificativa está na manutenção da maioria dos contratos existentes entre fumicultores e fumageiras. Os primeiros, ainda que, por vezes, tenham a possibilidade de vender sua produção a atravessadores e especuladores, preferem manter os contratos com as companhias fumageiras, como se verifica descrito na presente tese;
- b) Garantias Legais: havendo um mecanismo de punição instituído pela sociedade, os agentes econômicos sentir-se-ão inibidos em fazer uma quebra contratual oportunística. As instituições legais são complementadas por códigos informais de conduta, que acabam tendo o mesmo papel da Lei, podendo até mesmo ser mais eficientes. Os contratos não cumpridos no complexo agroindustrial fumageiro podem ser cobrados na justiça, a despeito de serem formais e assinados por ambas as partes, com a presença de testemunhas;
- c) Princípios Éticos: Há códigos de conduta, como apontado no item anterior, que os grupos de negociantes definem. Esses funcionam como contratos tácitos entre os agentes e, ainda que sejam de difícil fiscalização e, por vezes, descrição formal, agem como instrumentos de coação, em face dos custos que incidem sobre quem não os cumpre. Como se observa em capítulos posteriores e na composição do presente

trabalho<sup>30</sup>, princípios éticos provocam o monitoramento da transferência de notícias a agentes não pertencentes ao complexo agroindustrial fumageiro, sob o temor de haver perdas decorrentes da divulgação das informações.

2ª) Racionalidade Limitada: os agentes conseguem ser racionais somente de forma parcial. Isso ocorre porque a complexidade do ambiente que cerca a decisão dos agentes não o permite atingir a racionalidade plena. Se a racionalidade fosse ilimitada, haveria a possibilidade de se desenvolver um modelo de contratos planejado, sem haver a necessidade de se estruturar formas bem elaboradas de governança, já que seriam hábeis para formular contratos completos.

Agregando-se às características dos agentes, existem dimensões às quais diferem uma transação da outra. As principais apresentadas por WILLIAMSON (1989) são a especificidade dos ativos, a incerteza e a frequência. Essas, chamadas por ZYLBERSZTAJN (2000b) de características das transações, foram assim descritas:

1ª) Especificidade dos ativos: a descrição desta característica se mostra interessante, no sentido de que é considerada como sendo a perda de valor dos ativos envolvidos em determinada transação, se essa não ocorrer, de fato, ou se for rompida. “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” (ZYLBERSZTAJN, 2000b, p.29).

Sendo apenas uma das partes da transação responsável pelos investimentos que geraram o ativo com alta especificidade, certamente haverá o interesse em criar salvaguardas, para que a outra parte não venha a romper o contrato. Se ambas as partes tiverem investimentos que geram alta especificidade dos ativos, então surgirá uma dependência bilateral, mesmo que menor para uma das partes, conforme a estrutura de mercado na qual essa irá se defrontar. Haverá o interesse em se criar mecanismos de

---

<sup>30</sup> Aqui, expõe-se a experiência própria na dificuldade de obtenção de informações que não sejam de conhecimento público, para a elaboração desta tese.

proteção por todos os agentes, como se observa no complexo fumageiro, onde há ativos específicos de forma expressiva e ainda crescente<sup>31</sup>.

A especificidade dos ativos aparece com mais clareza de quatro formas. A primeira delas é locacional, ou espacial. Aqui, há o problema do deslocamento físico do ativo. Por exemplo, a proximidade entre as zonas de produção agrícola do fumo e as companhias beneficiadoras existe para que se reduza custos relacionados a tal especificidade. A segunda é a temporal, na qual certos produtos perdem muito de seu valor, se a comercialização não ocorrer dentro de um certo período de validade. Aqui também se observa o caso do fumo, em que não é possível atrasar colheita, cura e entrega às empresas fumageiras, por exemplo. A terceira especificidade é de capital humano. Aqui, o trabalhador é tão especializado que perde habilidade e, logo, produtividade, se trocar de tarefas. Algumas atividades demandam um profundo conhecimento para que os resultados sejam economicamente viáveis. Os participantes do complexo fumageiro mostram alta especificidade da sua mão-de-obra, em função da alta especialização da atividade. A quarta é a especificidade dos ativos dedicados, na qual a expansão de uma planta de produção ocorre para atender a um determinado tipo de comprador, o que causa fragilidade ao fornecedor. Isso faz com que os investimentos provoquem a especialização da produção, como ocorre com a construção de estufas na fumicultura, por exemplo.

2ª) Incerteza: este conceito, pouco desenvolvido pelos autores ligados à ECT, é baseado na visão de KNIGHT (*apud* ZYLBERSZTAJN, 2000b). Por este ponto de vista, associa a incerteza a efeitos não previsíveis, não passíveis de terem uma função de probabilidade conhecida a eles conectada. Aqui se verifica a clássica distinção entre risco e incerteza, em que o segundo mostra desconhecimento a cerca do futuro, o que inibe a determinação de prognósticos. A impossibilidade de se prever choques que alterem os resultados das transações não permite a inclusão de ressalvas contratuais. A incerteza pode provocar rompimentos não oportunistas e criam custos transacionais irrecuperáveis, em função da existência de racionalidade limitada;

---

<sup>31</sup> Esses elementos são identificados nos capítulos quatro e cinco da tese.

3ª) Frequência: 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. A repetitividade da transação permite que os agentes tenham mais informações e que tenham condições de prever os resultados das próximas negociações. Com isso, o modo oportunista de agir se torna mais frágil, à medida que os responsáveis pelas transações se conhecem e se tornam cada vez mais interdependentes. Uma reputação que dê credibilidade aos agentes e às trocas conduz a mudanças nas cláusulas de salvaguarda, reduzindo os custos de preparação e monitoramento dos contratos. A frequência dos negócios entre os agentes do complexo fumageiro tem permitido a redução dos custos de transação do setor. Isso mostra resultados além do complexo, expostos nos capítulos quatro e cinco. Expressa-se como argumento na conquista e manutenção dos mercados compradores, como se estuda no capítulo seis do trabalho.

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 as relações de confiança institucional e pessoal, é plausível se pensar em indivíduos 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 hajam 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, dentro da economia dos custos de transação, é de se promover mudanças que criem estruturas de governança que inspirem confiança.

### 3.3. Governança das relações contratuais e compromissos críveis

A economia dos custos de transação sustenta que a diversidade é explicada fundamentalmente por diferenças subjacentes existentes nas características das transações, conforme WILLIAMSON (1989). A eficiência das trocas ocorre pela adaptação das estruturas de governança aos atributos de cada acordo comercial, algo

que se verifica quando se descreve o mercado do tabaco brasileiro, capítulo seis. E a desejada eficiência é dependente do grau de especificidade dos ativos, da incerteza e da frequência dos negócios. A incerteza, crescente à medida que os prazos vão sendo estendidos, é uma característica das transações que por si só é suficiente para se requerer acordos que contenham adaptações às decisões, que mostrem continuidade e que se concentrem na especificidade dos ativos e na frequência.

Para se chegar a uma estratégia de governança eficiente, WILLIAMSON (1989) sugeriu três classes de frequência – uma vez, ocasional e recorrente – e três classes de especificidade dos ativos – não específicos, mistos e muito específicos. Aliado a isso, foram formulados os seguintes pressupostos adicionais: 1) os fornecedores e compradores tratam de se manter em sua atividade em forma contínua; 2) há vários fornecedores para cada solicitação de bem ou serviço (não há monopólio dos fornecedores); 3) a dimensão da frequência se refere unicamente à atividade do comprador no mercado e; 4) a dimensão do investimento se refere às características dos investimentos promovidos pelos fornecedores.

Algumas proposições surgem quando se refere à governança. A primeira é de que se as transações são padronizadas, não há a necessidade de se requerer uma estrutura de governança especializada. A segunda é de que somente as transações corriqueiras, que já venham acontecendo há algum tempo, têm condições de criar e manter uma estrutura de governança especializada. A terceira é de que, ainda que as transações ocasionais de uma classe não padronizada não admitam alguma estrutura de governança, é preciso manter atenção especial para que as mesmas se mantenham viáveis. Discute-se, aqui, quatro estruturas de governança apresentadas pelo citado autor:

a) Governança do mercado: esse caso 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. Se a transação não for específica e se for ocasional, nem mesmo a própria experiência será plenamente confiável para a tomada da decisão. O primeiro caso está relacionado ao mercado consumidor do fumo sul-brasileiro no mundo, em que

há freqüência nos contratos, mas a ação da concorrência internacional impede uma coordenação bilateral (vide item c) como é descrito no capítulo seis;

b) Governança trilateral: incluem-se aqui 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. Não somente são feitos investimentos especializados, cujo custo de oportunidade é menor em outros usos, como também a transferência de tais ativos para outro fornecedor acarretaria enormes dificuldades de valorização dos ativos. O interesse dos participantes do contrato em manter as suas relações é muito forte e as transações são muito peculiares;

c) Governança bilateral: esta estrutura de governança é a mais adequada para se estudar o complexo agroindustrial do fumo. Está relacionada a transações corriqueiras (recorrentes), apoiadas por investimentos mistos e 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. Como ocorre com o fumo, e pode-se verificar nos capítulos quatro e cinco da presente tese, as transações são idiossincráticas, com ativos físicos e humanos altamente especializados, e há a possibilidade de se atingir economias de escala, tanto pelos fornecedores, quanto pelos compradores. Certamente, em transações mistas, com menor especialização dos ativos, as economias de escala são menos expressivas. Ao se comparar a integração vertical com a obtenção dos produtos fora da empresa, mantêm-se os incentivos à autoridade e limitam-se as distorções burocráticas. Surgem, contudo, alguns problemas com a aquisição no mercado, quando são considerados a adaptabilidade e o gasto contratual. As adaptações demandam inter-relações com o exterior (além dos limites de uma firma) e essas somente podem promover êxito por acordos mútuos e contínuos. Se os interesses forem conflitantes, surgirá um impasse. Contudo, é algo pouco provável quando as negociações são recorrentes e os investimentos especializados. De um modo geral, com essas características, há o interesse das partes participantes do contrato em manter as relações estáveis, reduzindo o risco do oportunismo e restringindo os ajustes, causados normalmente por fatores exógenos aos contratos. A governança bilateral permite que se recorra ao mercado, caso haja alguma crise entre fornecedor e comprador. Porém, é normal esperar dos agentes uma disposição a promover os ajustes necessários, para não se precisar romper os contratos. Os ajustes de preços, muito comuns nos contratos, visíveis em cada safra do tabaco, por exemplo, precisam respeitar duas condições: de estarem relacionados a eventos exógenos, aplicáveis facilmente e

verificáveis, e as conseqüências quantificáveis dos custos têm de se relacionar com segurança;

d) Governança unificada: está 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.

Como assinalou ZYLBERSZTAJN (2000b), o princípio da teoria dos contratos, no qual se inclui a economia dos custos de transação, é de que as organizações serão formadas com o objetivo do alinhamento entre as características dos agentes e as características das transações, dentro de um ambiente institucional. Desta forma, a firma pode definir se tratará de um contrato a partir do mercado, ou se irá preferir uma forma mista contratual, ou ainda se irá promover a integração vertical, sempre com o objetivo de reduzir os custos totais ligados à produção e à transação de um determinado bem ou serviço.

Às estruturas de governança acima apresentadas, acrescenta-se a confiabilidade necessária entre os contratantes, de forma a se atingir a redução dos custos. Os fornecedores estão dispostos a produzir sob qualquer contrato que não os traga perdas. Esses possuem uma visão ampla do mercado, de forma a identificar riscos de violação das negociações, que venham a dificultar os investimentos e os próprios contratos. Os compradores, por sua vez, optam por termos contratuais que se ajustem melhor as suas necessidades. O planejamento de relações nesta forma mostra que as partes têm mútuo interesse em estabelecer uma relação de intercâmbio em que ambas tenham confiança. E, para esse reconhecimento, é preciso ver dinamicamente o comportamento dos agentes participantes dos contratos. “Em términos más generales, el análisis ilustra los errores que cometen cuando se centra la atención en las condiciones *ex ante* o *ex post* del contrato. Por el contrario, los contratos deben evaluarse ‘en su totalidad’” (WILLIAMSON, 1989, p.169).

Segundo assinalou WILLIAMSON (1989), os compromissos e as ameaças críveis possuem um atributo comum: ambos surgem principalmente na conjunção de

investimentos irreversíveis, especializados. Enquanto os compromissos críveis são assumidos, de forma a se apoiar alianças e promover trocas, as ameaças confiáveis aparecem em um contexto de conflito e rivalidade. Os primeiros servem para salvaguardar uma relação, ao contrário das últimas, que em esforços unilaterais visam a obter vantagens.

Baseando-se no autor, o ordenamento privado tem o papel de governar as complexas relações contratuais, mantendo os compromissos críveis. O ordenamento se opõe à tradição de centralismo legal. Ao invés de se usar um enfoque contratual de regras, admite-se o conceito de contrato como um marco. Com isso, as disputas não chegam ao litígio, corriqueiramente<sup>32</sup>. Os tribunais são uma última instância de acordo, quando as demais são exauridas. O enfoque adotado pelo autor reconhece que o estudo do contrato vai além das regras legais para incluir a evolução das transações, em relação às estruturas alternativas de governança. No caso especial dos contratos bilaterais, o uso da governança para a aplicação dos contratos é mais eficiente, pois dá mais agilidade às adaptações e permite a continuidade das relações entre os agentes.

### 3.4. Integração Vertical *versus* Relações contratuais: questões adicionais

Há várias razões apresentadas pela economia dos custos de transação que explicam opções das empresas fumageiras em coordenar as atividades do fumo, em seu estágio agrícola, promovendo a integração agricultura-indústria, ao invés de verticalizar, o que aumentaria a gama de atividades internas e fases do processo produtivo para as empresas. Este item, portanto, ganha especial importância para as análises do capítulo quatro e, conseqüentemente do capítulo cinco.

Um dos principais focos da análise dos custos de transação abordados por WILLIAMSON (1972) está em avaliar os incentivos para se promover a integração vertical, controlando todas as etapas de um processo produtivo, no que diz respeito à possibilidade de se voltar ao mercado, optando pela elaboração de contratos com empresas que formam um mesmo setor. Existem características e razões que fazem com

---

<sup>32</sup> Como se assinala para o complexo fumageiro, no capítulo quatro.



que uma empresa decida internalizar a organização produtiva, substituindo as atribuições do mercado. Acrescenta-se que, por várias vezes, as empresas, antes verticalizadas, passam a optar pela terceirização das atividades, como maneira de reduzir seus custos totais, ainda que surjam custos de transação.

SIFFERT FILHO (1995) externou que a visão mais difundida da integração vertical defende que é preciso manter o controle das atividades sob a mesma propriedade, quando os sucessivos estágios do processo produtivo são tecnologicamente interligados e muito interdependentes. Assim, sob um argumento de natureza tecnológica, tem-se que a integração vertical está mais relacionada a aspectos físicos ou técnicos do que a questões de mercado, o que provoca a preferência a um maior grau de integração.

O autor assinalou que o argumento de WILLIAMSON (1972) difere do anterior, pois o menor grau de integração normalmente pode ser relacionado com uma maior eficiência da firma. Desta forma, é desenvolvida uma argumentação mostrando que o principal propósito da integração vertical é economizar custos de transação, ainda que não haja o abandono do raciocínio dos aspectos tecnológicos e físicos na estruturação da estratégia de crescimento da firma.

WILLIAMSON (1989) afirmou que há pelo menos duas razões para que a empresa evite a integração interna. A primeira delas seria a possibilidade de se sacrificar economias de escala e de alcance, se a empresa tratar de fazer por si mesma o que poder obter no mercado. A segunda delas seria que os custos de governança da organização interna podem vir a superar os custos de organização do mercado, quando é baixa a especificidade dos ativos.

Sobre os limites da empresa e a conseqüente possibilidade de integrar internamente, normalmente se admite o conceito de firma advindo da visão de COASE (1988). Neste contexto, WILLIAMSON (1989) assinalou que a racionalidade limitada impõe limites ao tamanho da empresa. Ou seja, se um administrador consegue se encarregar diretamente somente de um número limitado de subordinados, o crescimento do tamanho da empresa irá demandar a introdução de hierarquia. A transmissão das informações através de diferentes níveis hierárquicos gera perdas, que são acumulativas.

À medida que o tamanho da empresa aumenta e que são ampliados os níveis de organização, os efeitos da perda de controle são maiores do que os ganhos. Isso conduz a uma definição do limite da empresa.

Ao procurar identificar dificuldades em se promover a integração vertical, no lugar das negociações via mercado, ou especificamente via contratos, o autor apontou a burocracia como possível causador de custos internos. Há algumas formas de organização menos sujeitas do que outras às distorções da burocracia e aos custos advindos dessa. Por isso, é preciso estabelecer limites e arranjos para cada caso específico de integração, conforme a especificidade do ativo e a incerteza.

Instituições burocratizadas tendem a expressar propensão à criação de regras e arranjos. Tal fato ocorre porque se crê que os problemas mais complicados serão resolvidos através da conciliação entre os agentes. A propensão aos arranjos tem duas partes. Uma delas é a propensão instrumental, na qual aqueles que tomam as decisões projetam uma capacidade de manejo da complexidade que se vê reiteradamente refutada pelos acontecimentos. “Aunque tal propensión es bien intencionada, los problemas resultan regularmente más difíciles o la competencia administrativa más limitada que lo proyectado en un principio por los administradores” (WILLIAMSON, 1989, p.155). Outra é estratégica, que expressa a propensão em usar recursos da organização para chegar a metas secundárias. Isso pois os incentivos das empresas são mais deficientes do que os de mercado, o que faz com que os agentes passem a ter interesses que não exatamente o de reduzir os custos da empresa.

A organização interna, conforme argumentado por WILLIAMSON (1989), possui vantagens relativas de auditoria. Na decisão sobre internalizar parte ou o total da produção, uma empresa se defronta com o indício de que os mercados têm um menor conhecimento das circunstâncias idiossincráticas, que se orientam através de um horizonte mais estreito e que são menos sensíveis à aceitação de falhas dos parceiros comerciais. A empresa integrada, em contrapartida, tem uma maior capacidade de tomar decisões informadas pelos possíveis méritos futuros, algo mais difícil entre as empresas negociadoras não integradas. Os gerentes administradores internos podem identificar mais facilmente sobre a viabilidade de um projeto novo. Nesta questão, logicamente,

estão inseridas a incerteza e a racionalidade limitada que provocam o aumento nos custos de transação das empresas.

No que tange aos novos projetos, a internalização da produção também pode se mostrar vantajosa por dois motivos. O primeiro está relacionado às penas decorrentes de falhas na elaboração e/ou execução. O mercado tende a ser mais cruel e, ao menos que haja no contrato cláusulas que definam a divisão do prejuízo, aquela empresa que desembolsou um volume maior de recursos para a execução do projeto, também estará em situação mais difícil ante o mercado. Internamente, é exequível adaptar o projeto, negociando entre os setores da empresa, de forma a reduzir possíveis prejuízos. O segundo está relacionado ao cálculo do lucro líquido obtível. O cálculo do benefício é mais estrito, quando feito pelo mercado, em relação ao feito internamente, no qual a divisão dos resultados é menor. De toda forma, como se verifica com o fumo, os prejuízos de um projeto mais elaborado e/ou executado e a divisão dos lucros dos investimentos possuem relação com qual parte será a responsável pelos mesmos. Se as fumageiras estão em um projeto amplo, que inclui fumicultores, os prejuízos decorrentes de falhas certamente serão divididos entre todos os participantes do mercado. Os contratos, rigidamente elaborados, de forma a evitar diferentes interpretações, proporcionam às empresas uma negociação em moldes similares às aquelas feitas internamente.

Conforme a abordagem de WILLIAMSON (1989), os principais benefícios da integração vertical estão conectados com a melhoria na governança, e não exatamente com a redução de custos de produção, o que torna a mensuração de tais benefícios difícil, característica da economia dos custos de transação. Ainda que haja a possibilidade de se reduzir os custos de produção, à medida que se dirija a empresa à internalização das atividades, a viabilização ou não da integração vertical depende de aspectos burocráticos (ligados à ECT).

O argumento fundamental usado pelo autor, para definir os limites de uma empresa, é de que a intervenção seletiva, em cujos termos proporcionam ganhos de adaptação sem incorrer em perdas, é inviável. Ao contrário, a transferência de uma transação, do mercado à empresa, tem como efeito a perda de incentivos. Isso se verifica especialmente quando as inovações são importantes. O mercado parece ser

muito benéfico, não somente por suas propriedades constitutivas, mas também por sua capacidade de gerar e preservar altos incentivos aos seus participantes.

A internalização das novas transações gera desvantagens de incentivos, como os anteriormente citados, de maneira que as transações tendem a se organizar de maneira diferente depois da fusão. Além disso, é conveniente pensar que, ainda que nos mercados e nas hierarquias existam formas alternativas dotadas de muitas características comuns, é também essencial reconhecer que se associam a cada um destes modos vantagens e desvantagens. Segundo WILLIAMSON (1989), é preciso que se identifique aspectos de incentivos e de governança. Em comparação com as transações internas, as transações mediadas pelo mercado destacam mais os grandes incentivos de eficiência e altos lucros e menos no processo administrativo – onde se inclui auditorias – para se alcançar o mesmo resultado.

Ainda sobre vantagens e desvantagens da integração vertical, frente às relações de mercado, SIFFERT FILHO (1995) assinalou que, dentre a literatura da organização industrial, são essas algumas razões para se internalizar a produção:

- a) meio de se evitar as distorções provocadas pela monopolização do fornecimento de alguns fatores de produção;
- b) incerteza quanto ao comportamento das firmas situadas a jusante, levando à necessidade de se integrar para frente, de forma a se conseguir informações importantes sobre o mercado final;
- c) meio de transferir o risco de um setor da economia para outro;
- d) os custos de transação, em determinadas circunstâncias, podem criar um importante incentivo para a integração vertical; e
- e) quando a tributação indireta tem efeito “cascata”, gera-se um incentivo à integração vertical. Contudo, o imposto *ad valorem* serve para eliminar tal incentivo.

Em contrapartida, o mercado é atraente, uma vez que:

- a) promove incentivos poderosos e restringe as distorções burocráticas mais eficientemente que a organização interna;
- b) pode, em alguns casos, agregar demandas com vantagem, em função da realização de economias de escala e de escopo; e

c) a organização interna, de um modo geral, desenvolve instrumentos paralelos de comando.

Para WILLIAMSON (1989), enfim, a especificidade do ativo é o elemento essencial da decisão de promover a integração vertical. Quando a especificidade do ativo é elevada, convém pensar na internalização da produção, pois a dependência entre as empresas pode não ser favorável à adaptação e aos ajustes sucessivos. Ao contrário, se a especificidade do ativo for baixa, melhor será manter as negociações via mercado.

A opção pela integração entre empresas fumageiras e fumicultores, via contratos e conseqüente governança das atividades, mostrada nos capítulos posteriores da presente tese, permite assinalar as vantagens de se decidir pelas transações via mercado, o que traz a possibilidade de uma economia nos custos de transação. Ainda que a especificidade do ativo seja grande e crescente, como se verifica desde o capítulo histórico, os mecanismos de condução da atividade tabaqueira permitem que se obtenha êxito nos seus resultados. Assim, as companhias multinacionais fogem dos entraves e custos gerados pela burocracia de produzir o fumo em sua fase agrícola. Os capítulos quatro e cinco mostram esse fenômeno com clareza.

### 3.5. Estudos fundamentados na Economia dos Custos de Transação

Ao se verificar a aplicabilidade da ECT no campo empírico, observa-se que seu uso tem sido cada vez mais comum nas diversas áreas do conhecimento da economia. A decomposição das relações existentes nas diversas agroindústrias e outros setores afins, de acordo com essa teoria, tem-se expandido e se mostrado adequado, conforme se observa nos estudos abaixo apresentados. Vale também assinalar que os apontamentos, a seguir, permitem que se conduza de forma coerente a análise desenvolvida na presente tese.

Um primeiro autor a ser citado é ZYLBERSZTAJN (1996), que tem apresentado importantes contribuições aos estudos das relações entre os agentes econômicos, sob o enfoque da nova economia institucional. O objeto de estudo foi a análise da organização da produção do *agribusiness*, e seu objetivo foi de explorar a governança das relações

contratuais neste ambiente, aprofundando o estudo das relações de produção pela via das formas contratuais.

Para seu trabalho, assinalou quatro fatores fundamentais para explicar a organização contratual da firma: a existência de ativos específicos ligados a transações, a racionalidade limitada dos agentes, a assimetria de informações (uma das causas das incompletude contratual) e o oportunismo. Sobre a incompletude dos contratos, o autor expôs que essa é resultado da racionalidade limitada, de um lado, e do elevado nível de informação necessária para preencher lacunas contratuais, de outro.

ZYLBERSZTAJN (1996) argumentou que o primeiro caminho para a definição de contratos eficientes passa pela tentativa de desenhar incentivos que alinhem os interesses das partes contratuais. Contudo, de acordo com a economia dos custos de transação, é impossível obter tal desenho *ex-ante* que gere incentivos, dados os pressupostos comportamentais, sobretudo a racionalidade limitada. Desta forma, o mais importante é identificar mecanismos que garantam a execução dos contratos, seja pela criação de salvaguardas, seja pela criação de mecanismos privados ou públicos de coerção com respeito ao cumprimento das cláusulas contratuais.

O autor externou que há riscos de ruptura dos contratos, em função do comportamento oportunístico motivado pela obtenção de quase-rendas, oriundas da alta especificidade dos ativos. Em resposta a tal conduta, há pelo menos duas formas de coerção contratual privada. A primeira delas está associada ao benefício da reputação e a segunda relacionada às transações cuja interrupção signifique perdas para ambas as partes, ou seja, o custo de quebra de acordo supera os benefícios da apropriação de quase-rendas. A existência de informação incompleta e de quase-rendas faz com que haja uma coordenação das relações, de maneira a ser inibido o procedimento oportunístico dos agentes envolvidos em algum tipo de pacto.

ZYLBERSZTAJN (1996) também explicou que o sistema produtivo baseado em acordos contratuais apresenta custos para seu funcionamento. Nas palavras do autor:

“As vias de mercado, hierárquica e contratual apresentam custos de diferentes naturezas e cuja magnitude impõe a necessidade de criação

de mecanismos institucionais para lidar de modo eficiente com o desenho contratual. Longe de ocorrer em um mundo estéril baseado no comportamento cooperativo e benigno, o pano de fundo colocado indica um complexo de aspectos comportamentais que resultam em custos tangíveis, importantes para os tomadores de decisões” (ZYLBERSZTAJN, 1996, p.678).

Para ilustrar seus argumentos, o autor utilizou dois exemplos de coordenação contratual da produção em sistemas agroindustriais. O primeiro foi o do contrato entre a Pig Improvement Corporation (PIC), da Inglaterra, e as empresas associadas em diferentes países e o segundo enfocou a relação entre cooperados e cooperativas de produtores agrícolas, de forma genérica.

Sobre o primeiro estudo de caso, o autor apontou as relações entre a PIC e a Agroceres no mercado brasileiro de genética suína. Para o êxito do negócio, foi verificado que era preciso que o suprimento de material genético fosse de alta especificidade, viável para resultados produtivos acima dos tradicionais. O mercado, no entanto, não vinha premiando os suínos com características diferenciadas de qualidade, o que colocava em dúvida os investimentos nesta área. Além disso, sobre a assimetria das informações, foi constatado o interesse da PIC em se utilizar os conhecimentos da empresa local. Contudo, houve problemas de oportunismos representados pelo comportamento pós-contratual do sócio local, o que gera incompletude contratual e as tentativas da empresa multinacional de criar coerção contratual não alcançaram os objetivos propostos.

Em relação ao segundo estudo, sobre cooperativismo, o autor assinalou que o cooperado não se interessa pela cooperativa, porque a sua propriedade individual demanda muito tempo para ser cuidada. Além disso, sua principal atividade é agrícola e, de acordo com o mercado, não vê qualquer problema em romper uma expectativa contratual, referente a qualquer acordo com esta instituição. Com isso, a especificidade do ativo depende da atitude do cooperado e, como normalmente a cooperativa acaba por exercer o papel de compra e venda, tal característica é relativamente frágil. No que diz respeito à assimetria das informações, como a cooperativa é uma entidade complexa, tendendo a controles tênues há margem para diferentes tipos de ações oportunísticas. A separação entre propriedade e controle da empresa cooperativa é uma fonte de

ineficiência administrativa que pode ser tratada com a introdução de estruturas externas de monitoramento.

Por fim, ZYLBERSZTAJN (1996) afirmou que as instituições que permitam o funcionamento dos contratos, impondo custos ao seu rompimento oportunístico, podem viabilizar economia nos custos de transação das corporações. Desta forma, as instituições não são elementos neutros, tendo de receber tratamento adequado nos estudos de relações contratuais.

Outros autores que basearam suas pesquisas na ECT foram RIBEIRO, RODRIGUES e ZYLBERSZTAJN (2000). Ao avaliar a composição do abastecimento da Companhia Suzano de Papel e Celulose, os autores objetivaram avaliar a sua estrutura de governança, pretendendo identificar a melhor escolha, entre as opções de comprar ou produzir madeira. Para isso, inovaram ao fazer uma análise quantitativa, comprovadamente uma limitação da economia das transações, em face da subjetividade de alguns atributos e da dificuldade de mensuração dos custos de transação, em sua totalidade.

Como resultados, os autores verificaram que a especificidade da madeira tende a zero, quando o seu custo é muito elevado. Do contrário, quando seu custo é baixo, sua especificidade tende ao infinito. Foi exposto também que os níveis de especificidade do ativo madeira tendem a reduzir os custos de transação do abastecimento de fábricas de celulose, quando integradas a sua base florestal. Isso, pois os investimentos em ativos específicos aumentam a possibilidade de ocorrência de oportunismo e estruturas hierárquicas de governança atenuam este comportamento, em relação às transações realizadas no mercado (MASTEN *apud* RIBEIRO, RODRIGUES e ZYLBERSZTAJN, 2000).

Ao analisar o sistema agroindustrial (SAG) do leite, MARTINS (2001) se dedicou a estudar os contratos e a adoção de tecnologia existentes no mesmo. O seu objetivo foi de analisar as transações do referido SAG, no Brasil, e, em especial, as relações contratuais e os resultados obtidos por uma empresa do setor, visando a estimular seus fornecedores a adotarem duas práticas tecnológicas específicas.



O autor observou que as transações entre produtores e laticínios ocorrem via contrato relacional, através do mercado, sendo raros os contratos formais. Isso se dá em função da baixa especificidade da matéria-prima, em termos de quantidade e de qualidade, da relativa facilidade de importar o leite, nos últimos dez anos, e das variações da demanda, que se sucedem de acordo com a atividade macroeconômica do País, desde os anos oitenta. Em consequência deste ambiente, há um comportamento oportunista. Quando o mercado é ofertador de matéria-prima, há incentivos a ações oportunísticas por parte dos laticínios. Quando o mercado é demandador, há incentivos a ações oportunísticas, por parte dos produtores.

Utilizando a ECT para desenvolver sua pesquisa, HEMERLY (2001) estudou a coordenação da cadeia produtiva do café, com vistas a caracterizar o aumento da competitividade no seu segmento agrícola. O incentivo para tal foi a desregulamentação do setor, ocorrida em 1989, o que provocou perda de coordenação e queda nos preços internacionais do produto, e a criação da Associação dos Países Produtores de Café (APPC), acontecida em 1993, seguida da formação do Conselho Deliberativo da Política Cafeeira (CDPC), em 1997. Sua fonte de pesquisa esteve baseada nas quatro maiores cooperativas cafeeiras paulistas, além de dados secundários.

Segundo o autor, a competitividade da cadeia produtiva do café é composta por eficiência, qualidade do produto e capacidade de coordenação das transações entre seus componentes. Neste sentido, quando o café ganha atributos de maior especificidade, o mercado se mostra incapaz de coordenar as transações envolvendo cada novo produto. Com isso, a crescente segmentação dos mercados e a diferenciação de produtos têm estimulado a criação de grupos estratégicos que, para terem suas ações coordenadas, necessitam de estruturas próprias de governança. Como conclusões, os próprios cafeicultores percebem a necessidade de se encontrar formas de coordenação das atividades, conforme as características exigidas pelo mercado atual. Em contraposição, pelo fato da produção estar situada em pequenas propriedades, há uma falta de governança das transações com o produto entre os agentes da cadeia que faz surgir importantes falhas do mercado, sendo a principal delas a assimetria de informações nas ações de compra e venda do café verde.

GUEDES (2001) fez uma descrição da evolução da produção de alimentos, bem como dos fatores que geraram sua reestruturação. Mais especificamente, trabalhou a

economia dos custos de transação para analisar a coordenação contratual da avicultura de corte na região sul do Brasil. Como resultados, o setor é reconhecido como um dos pioneiros no estabelecimento de relações contratuais com produtores rurais como forma de garantir o fornecimento e a qualidade da matéria-prima para os frigoríficos. Isso proporcionou a manutenção da eficiência tecnológica que caracterizou a cadeia ao longo dos últimos trinta anos, possibilitando que os índices de produtividade nacionais se equiparassem ao observado em outros centros de desenvolvimento da avicultura industrial no mundo.

Pelo menos duas questões merecem destaque, na análise de GUEDES (2001). A primeira delas diz respeito à assimetria informacional referente ao lucro das partes, em favor da indústria, que controla valores pagos aos produtores, mostrando também uma diferença de poder de barganha entre os agentes. A segunda está ligada à coordenação contratual da avicultura que se justifica pela alta especificidade de tempo e local, causada pela dinâmica da agroindústria, embora esteja associada a ativos de média à baixa especificidade na base de terminação. Os custos *ex post* são controlados pelos incentivos e mecanismos implícitos de coerção e o sistema é influenciado por instituições formais.

LONGHI e MEDEIROS (2002) tiveram como objeto de estudo o Programa de Fruticultura do Oeste Goiano, iniciado em 1993, envolvendo cento e seis produtores rurais em nove municípios, localizados na região oeste de Goiás. Ao contrário das previsões, a iniciativa não se consolidou, frustrando os produtores rurais envolvidos. Por isso, houve a preocupação em se identificar às causas de tal resultado. Verificaram que há um ambiente organizacional inadequado, o que dificulta a implantação do incentivo. O mercado e a assistência técnica se mostraram insuficientes para a obtenção do sucesso do mesmo.

Como análise adicional, LONGHI e MEDEIROS (2002) discutiram que, além dos incentivos estarem focados na produção, as ações desenvolvidas nesse contexto foram avaliadas negativamente pelos agricultores entrevistados, em contraposição ao que foi proposto inicialmente no Programa de Fruticultura do Oeste Goiano. Assim, a visão segmentada da cadeia agroindustrial frutícola foi fator determinante do insucesso da iniciativa, agregada à ausência de estruturas de coordenação eficientes.

Outros autores que basearam suas avaliações na fundamentação teórica destacada na presente tese foram ZYLBERSZTAJN e MIELE (2002). Sob esse enfoque, estudaram a estabilidade dos contratos na indústria do vinho, localizada no sul do Brasil. Para tanto, elaboraram uma análise qualitativa dos contratos entre firmas e agricultores, seguida de uma análise quantitativa, a partir de hipóteses que verificaram os custos de transação.

Segundo os autores, em relação aos aspectos da coordenação, as especificidades local e temporal são importantes, visto que muitos contratos devem ser coordenados com um grande número de pequenos agricultores e o produto é muito perecível, o que reduz a flexibilidade entre a colheita e o processamento. Aliado a isso há riscos climáticos que podem comprometer a estabilidade de vantagens de quantidade e de qualidade.

Como conclusões, os autores argumentaram que as questões institucionais deveriam ser consideradas. As instituições do mercado teriam de ser introduzidas ou melhoradas. Os agricultores cooperados não se adaptam aos incentivos dos não cooperados. Os vitivinicultores preferem deixar as cooperativas e escolher o estabelecimento de contratos com as companhias.

Um último tema em que foi adotada a ECT como base de análise foi a estrutura do mercado de hortaliças *in natura* em São Paulo. MAINVILLE (2002) expôs que tal mercado tem experimentado transformações, em face da abertura ao mercado e estabilização da economia, desde o final dos anos oitenta. Para a autora, a liberalização do mercado e a estabilização econômica mudaram as condições de incentivos e de coação no mercado, conduzindo os fornecedores de produtos frescos a adaptar suas estratégias competitivas que catalisaram mudanças na cadeia do mercado. Aspectos a salientar da estrutura do mercado atual são a diversidade de tipos de vendas e linhas de produto, mudança na estrutura de custos e a bifurcação do mercado em canais públicos e privados. As influências correntes nos negócios, como as margens e as aquisições que estão ocorrendo, e o crescimento da participação de pequenos e médios fornecedores independentes, por exemplo, fazem com que haja uma busca pela sedimentação das relações de troca nesses dois tipos de canais.

Como foi possível reparar, vários autores têm adotado a nova economia institucional para o desenvolvimento de suas análises, em decorrência da capacidade explicativa da mesma. Com isso, tem-se condições de se trabalhar o fundamento na presente tese, tendo-se a certeza de sua adequação ao tema proposto. Por fim, cabe ainda assinalar as estratégias de crescimento dos setores agropecuários no longo prazo, algo verificado na próxima seção do atual capítulo.

### 3.6. Estratégias de concorrência e de crescimento para a agroindústria

Quando se avalia na economia dos custos de transação a possibilidade ou não de se promover a internalização da produção, se a segunda alternativa é a escolhida, é necessário se pensar, como consequência, na eficiência da empresa, frente aos seus fornecedores e frente aos seus concorrentes. Agregado a isso, as decisões tomadas pela firma terão reflexos no curto e no longo prazos, afetando sua permanência no mercado e influenciando as resoluções acerca do seu crescimento. Por isso, faz-se necessário abordar o comportamento das empresas frente ao mercado, indo além das questões internas relacionadas ao complexo ao qual essas fazem parte. Particularmente, no que tange à presente tese, este item será útil como referência em especial ao capítulo que estuda o complexo fumageiro e suas relações comerciais, sobretudo com o setor externo, principal mercado consumidor do produto brasileiro<sup>33</sup>. Como referência bibliográfica, adota-se as contribuições de AZEVEDO (2000) e FARINA (2000), por terem a ECT como fundamento para suas exposições.

A concorrência, conforme abordou AZEVEDO (2000), é benéfica aos consumidores, que verificam preços mais baixos e melhor qualidade do produto e do atendimento a eles prestados. No entanto, é muitas vezes incômoda para as empresas, que acabam por verificar aumentos nos seus custos de produção e de transação, para fazer frente aos seus adversários. Por tal razão, as firmas preferem realizar acordos entre rivais, de forma a tentar inibir os aumentos dos referidos dispêndios. E com uma decisão dessas, concomitantemente surgem os pressupostos condutores do oportunismo e da racionalidade limitada. Por isso, é inibido o interesse em se firmar tratos entre

---

<sup>33</sup> Muito embora a seção sirva de base para discussões do capítulo quatro.

concorrentes. Com esses elementos discutidos anteriormente, acrescenta-se aqui características básicas de qualquer estrutura de mercado, apontadas por FARINA (2000): número e participação das firmas, diferenciação de produtos e barreiras técnicas à entrada e à saída (existência ou não custos irrecuperáveis, por exemplo) e o grau de integração vertical.

As estratégias de preço e de produto estão condicionadas ao mercado no qual as empresas participam. É preciso considerar seus rivais e potenciais, as possibilidades de coordenação oligopolista, as preferências do consumidor e os preços legais que regulam os negócios privados. Acrescenta-se a isso, a possibilidade de novos produtos e serviços substitutos e o poder de barganha dos fornecedores e dos compradores, conforme assinalou PORTER (1986).

Quanto mais próxima da concorrência perfeita estiver a estrutura de mercado, menor a capacidade de a firma fazer uma política de preços independente, ou mesmo propor um cartel. A liderança de custos, decorrente da eficiência produtiva interna da firma, é a estratégia básica para se auferir lucros, conforme citado por FARINA (2000). A alternativa, visível no caso do fumo<sup>34</sup>, é de um setor comprador oligopolizado e organizado que provoque a necessidade da organização dos agricultores, que produziriam em um mercado concorrencial, a princípio.

A autora expressou também que os oligopólios apresentam elevada concentração do lado da oferta, decorrente de vantagens de custos relacionadas ao tamanho da capacidade produtiva, ou mesmo à diferenciação do produto. Como se verifica no capítulo que trata dos mercados consumidores, na presente tese, a estrutura oligopólica das empresas fumageiras é essencial para a obtenção de vantagem competitiva no mercado. Pelo lado das relações com seus fornecedores, especialmente os fumicultores, aqui estudados, a estrutura de oligopsônio contribui para a coordenação das atividades que irão se refletir também no mercado, identificação essa feita nos capítulos seguintes.

A existência de poder de monopólio se mostra evidente quando o grupo de produtores (ou o produtor, no monopólio) tem condições de elevar seus preços acima do

---

<sup>34</sup> Ainda em sua fase de produção agrícola.

preço concorrencial (aplicação de *mark-up* sobre preços unitários), além de poder restringir o volume comercializado, de forma a manter as margens. Conforme citaram PINDICK e RUBINFELD (1999), as mais evidentes fontes do poder de monopólio são a elasticidade da demanda do mercado, o número de empresas que compõe a indústria e o grau de interação entre as empresas<sup>35</sup>.

FARINA (2000) assinalou que a capacidade de fixar preços, através do controle da oferta no oligopólio, depende de duas variáveis: existência de barreiras à entrada e capacidade de coordenação entre os oligopolistas. As demais variáveis podem ser expressas pelo Quadro 1 abaixo, que verifica as condições de coordenação, de acordo com cada característica da citada variável:

QUADRO 1 – Condições que Afetam a Coordenação Oligopolista

FATORES	Excelente	Possível	Difícil
	<b>Coalizão tácita</b>	<b>Cartel</b>	<b>Concorrência</b>
Nº de empresas	Muito poucas	Várias	Muitas
Grau de concentração	Muito alta	Alta	Baixa
Tipo de produto	Padronizado	Diferenciado	Diferenciado
Frequência de vendas	Pequena	Moderada	Alta
Acordos secretos	Nenhum	Algum	Grande
Mudança técnica	Nenhuma	Moderada	Rápida
Crescimento do mercado	Baixo	Moderada	Rápido
Elasticidade da demanda	Baixa	Média	Alta
Custos de produção	Idênticos	Semelhantes	Diferentes

Fonte: GREER *apud* FARINA (2000, p.55).

As circunstâncias que viabilizam a formação de uma congruência entre as firmas e a coordenação das suas atividades mostram mercados mais tradicionais, onde o produto é padronizado, a frequência de vendas é baixa e o crescimento do mercado praticamente inexistente. Talvez em mercados de produtos já obsoletos isso se observe como, por exemplo, na venda de videocassetes. Nem mesmo em mercados como o do cimento, no qual há pouquíssimas empresas e o produto é padronizado, sem mudança técnica significativa, é possível se verificar a coalizão tácita, pois o mercado pode crescer rapidamente, alterado por uma alta elasticidade da demanda, aumentando a frequência das vendas. Nos mercados agrícolas, mais próximos da concorrência, os produtos são similares, o mesmo ocorrendo com os custos de produção e com o tipo de

<sup>35</sup>Informações mais detalhadas sobre fontes do poder de monopólio, bem como a medição e os custos sociais desse poder, ver em PINDICK e RUBINFELD (1999), capítulo 10, referente a poder de mercado.

produto. O crescimento do mercado é variável, porém com uma elasticidade-renda da demanda baixa e não são observados acordos secretos. Assim sendo, é mais conveniente encontrar uma mescla entre as diferentes condições de mercado, para se conhecer as características da estrutura de mercado estudada. No caso do setor fumageiro, a existência de uma condição intermediária (“muito boa”), com alta frequência de vendas e alto grau de concentração, parece também especificar melhor a sua situação.

Quando a entrada de novos participantes no mercado está associada à queda nos lucros, as economias de escala e de escopo se tornam barreiras à entrada. Se os investimentos forem altamente específicos, gerando custos irrecuperáveis (*sunk costs*), serão essas barreiras à saída e, em última instância, barreiras à entrada. FARINA (2000) acrescentou que a postura agressiva dos participantes do mercado à entrada de novos concorrentes, provocando queda nos lucros – ainda que temporária -, é também barreira ao acesso de outras firmas.

Contudo, afirma-se que há um elemento que inibe fortemente as barreiras à entrada: é o crescimento do mercado. As empresas participantes, oligopolizadas, muitas vezes não têm condições de rapidamente atender ao aumento da demanda, ou mesmo não possuem o interesse, sob o risco de diminuir sua eficiência produtiva e provocar aumentos nos custos de produção e de transação, e permitem que as pequenas empresas atendam a determinados segmentos e/ou fatias do mercado. Isso acontece no mercado fumageiro, por exemplo, como se observa nos capítulos quatro e seis desta tese.

A autora ainda afirmou que as vantagens competitivas podem manter estável o número de concorrentes no mercado. Os contratos preestabelecidos com fornecedores e redes de distribuição, as licenças e patentes, os efeitos de curvas de aprendizado e as vantagens de pioneirismo correspondem a lucros elevados, sem dispersá-los pela ação de novos concorrentes.

Especificamente sobre a estrutura das agroindústrias, a autora argumentou que as diferenças das mesmas podem apresentar organizações específicas, de acordo com o segmento. Nas suas palavras:

“Ao longo de um sistema agroindustrial, é de esperar que características técnicas e organizacionais gerem organizações muito distintas entre os segmentos, tanto no tocante aos padrões de concentração e diferenciação do produto quanto no que tange a barreiras à entrada e à mobilidade. Como consequência, existem assimetrias entre os segmentos que irão influenciar tanto os níveis de taxas de retorno ajustadas quanto as condições de negociação entre eles” (FARINA, 2000, p.56).

Em se tratando das estratégias de crescimento das agroindústrias, AZEVEDO (2000) apontou que algumas dessas são ações para alterar a estrutura dos mercados, permitindo uma imposição melhor na concorrência junto às rivais (por exemplo, via fusões e aquisições, diversificação e integração vertical). Outras são ações que visam a uma posição mais favorável da firma na disputa pelos consumidores (por exemplo, via segmentação de mercado e diferenciação). Aqui, são apresentados quatro grupos de ações, a saber: aquisições e fusões, segmentação do mercado, diferenciação e, enfim, diversificação<sup>36</sup>.

a) Aquisições e fusões: o primeiro termo está relacionado à forma de eliminar o problema da concorrência, adquirindo-a. O segundo está relacionado à máxima de que se não é possível derrotar o concorrente, é preciso unir-se a eles. O motivo para induzir estratégias de crescimento por fusões e aquisições é a presença de economias de escala, em suas diversas formas. “Quanto maior a empresa, melhores as suas chances de sobrevivência frente à concorrência” (AZEVEDO, 2000, p.70). Essas práticas são verificadas no próximo capítulo, para o caso do fumo;

b) Segmentação de Mercado: há três principais motivos para uma empresa decidir pela referida prática. O primeiro deles é a ampliação do consumo, que pode ser obtida ao serem oferecidos produtos mais adequados ao gosto dos consumidores. Reduz-se o grau de insatisfação dos clientes, aumentando o nível de consumo e dando maior dinamismo aos mercados. O segundo motivo é o padrão de concorrência em um determinado mercado, ou seja, mesmo sem aumento do consumo, os concorrentes forçam a segmentação para melhor satisfazer aos consumidores. A concorrência entre as empresas pode induzir estratégias de segmentação<sup>37</sup>. O terceiro motivo para seccionar o

---

<sup>36</sup> AZEVEDO (2000) apresentou também uma descrição da integração vertical como estratégia de crescimento. Como há um subcapítulo específico sobre o item, acredita-se já tê-lo explorado suficientemente, dentro dos objetivos da presente tese.

<sup>37</sup> O exemplo das cervejas, apresentado por AZEVEDO (2000) ilustra o caso. Com a necessidade de criar novos produtos, a Antártica assumiu, no Brasil, a produção e distribuição da Budweiser (marca antes licenciada pela Arisco), enquanto que a Brahma passou a fabricar internamente a marca Miller. Em



mercado é a eliminação de um problema de informação incompleta, o que tem como fundamento a apropriação maior da renda dos consumidores. O vendedor cria instrumentos para estimar a renda dos consumidores, desenvolvendo produtos diferentes para cada segmento do mercado, de maneira a fazer com que o consumidor se revele no ato da compra;

c) Diferenciação: é um fenômeno de estruturas de mercado em concorrência monopolista e oligopólio. Diferentemente da segmentação do mercado, com esta estratégia, o ofertante visa a mostrar que seu produto é único, distinto daqueles oferecidos por seus concorrentes. O objetivo de reduzir a possibilidade de substituição de seu produto pelo do concorrente, faz com que o produtor invista em *marketing*, relacionando o consumo do bem/serviço a *status*, sabor, preço e marca<sup>38</sup>;

d) Diversificação: a falta de dinamismo dos mercados potenciais em um determinado produto pode forçar uma empresa a buscar outros mercados e a investir em outros produtos. A procura por novas oportunidades é guiada pela situação corrente da empresa, em especial da flexibilidade dos recursos próprios que viabilizem a exploração dessas oportunidades. Descreve-se três tipos de diversificação: concêntrica, horizontal e conglomerada. O primeira mostra que a firma opta por novas atividades em que pode usar o mesmo pacote tecnológico que já possui e domina, ainda que os produtos finais não tenham correlação para os consumidores. A diversificação horizontal, em que a empresa visa a atender o mesmo cliente, porém necessitando de tecnologia diferenciada, ocorre para promover o estímulo das vendas, fixando a marca junto a um mesmo grupo de consumidores. Por fim, a diversificação conglomerada é a opção de uma empresa em atender a consumidores totalmente diferentes, com tecnologias distintas, ou seja, juntar vários mercados-alvo atendidos por uma única empresa (vender medicamentos veterinários, sementes de grãos e embalagens para frutas, por exemplo).

A evolução da concorrência, fruto da redução das barreiras internacionais, tem feito com que as empresas encontrem formas de obter vantagem competitiva. Neste sentido, as conquistas não podem se limitar ao curto prazo, visto que a estrutura das firmas que participam especialmente do mercado mundial é de grande porte, o que pode causar grandes prejuízos internos ao setor, no caso de não serem sustentados os seus clientes. É o caso particular do setor fumageiro, em que há uma significativa parcela da

---

contrapartida, a Kaiser lançou a Kayser Bock e a Kaiser Summer, segmentando o mercado, sem contar outros tipos de cerveja, com a light, extra, etc.

<sup>38</sup>Como é, em especial, o caso do cigarro.

produção vendida no comércio exterior, como se assinala no capítulo seis da presente tese. Por isso, é essencial identificar as estratégias competitivas do setor, para verificar as razões para o seu sucesso e as possíveis falhas da sua atuação no mercado.

Em referência ao total do capítulo, acredita-se ter um embasamento teórico que permita desenvolver os capítulos subseqüentes com um suporte que esclareça a estrutura do complexo agroindustrial fumageiro. A economia dos custos de transação proporciona a identificação de variáveis que definem o comportamento dos agentes na indústria, bem como a organização e a elaboração dos contratos que serão críveis, conforme os limites da racionalidade e do oportunismo. Com as informações contidas nos princípios da ECT, tem-se como reconhecer até que ponto a especificidade dos ativos da agroindústria tabaqueira gera união e a dependência entre os fumicultores, pequenos produtores familiares, e as empresas fumageiras, basicamente de origem multinacional.

#### 4. EVOLUÇÃO PRODUTIVA DO COMPLEXO FUMAGEIRO SUL-BRASILEIRO NO SÉCULO XX

Conforme foi assinalado no segundo capítulo, a expansão do fumo no mercado mundial se deveu, em muito, às quantidades produzidas no Brasil, desde o período colonial. Nos últimos anos do século XIX, o centro da produção fumageira nacional começou a ser transferido da Bahia para o sul do País, sobretudo para o Rio Grande do Sul, onde a região de Santa Cruz do Sul passou a ser o pólo de produção da folha, tanto em nível nacional, como em nível mundial. Na Bahia, ao contrário da região sul, a especialização se manteve na produção de fumos escuros, para charutos, ao qual o mercado foi se tornando reduzido, se comparado com os fumos claros, em ascensão.

Como conseqüência da expansão da produção e da importância que os fumos claros passaram a ter no âmbito nacional e internacional, a partir do presente capítulo, tem-se a intenção de concentrar a análise neste tipo de folha. Aqui, o estudo mantém-se no formato histórico-descritivo, porém utilizando-se do referencial teórico da economia dos custos de transação, exposto no capítulo anterior, e tendo como foco a produção existente nos estados do sul do Brasil, hoje responsáveis por mais de 90% da produção total nacional. Sendo assim, é necessário também discutir sobre a estruturação do complexo agroindustrial fumageiro, hoje localizado na citada região. Para tanto, o capítulo está formatado da seguinte forma. No primeiro item, trata-se da estrutura dos complexos agroindustriais. Em seguida, pretende-se descrever as áreas de produção dos fumos claros, no Brasil, apontando os estados do Rio Grande do Sul, de Santa Catarina e do Paraná. Isso ocorre a partir da identificação da época à qual houve a inserção da folha e da região dentro de cada Estado, já que há a concentração produtiva espacial nos mesmos.

O terceiro item tem como sujeito da análise a composição do complexo agroindustrial fumageiro, destacando-se a indústria, onde se visa a identificar a estrutura de mercado à qual está formada, origem dos capitais e o seu papel como centro dinâmico do complexo; e os agricultores, pequenos produtores familiares, cuja organização corporativa está ligada à Associação dos Fumicultores do Brasil (AFUBRA), enquanto organização produtiva submetida às determinações das

companhias fumageiras. Por último, faz-se considerações acerca da participação do Estado brasileiro na criação do complexo, apontando formas de atuar que, no passado, tinham como objetivo facilitar o êxito de toda a estrutura e aos poucos foi deixando o setor mais autônomo, assim como o fez com toda a economia nacional.

#### 4.1. Caracterização dos Complexos Agroindustriais

Tem-se verificado uma evolução na estrutura da agricultura brasileira em distintas fases, iniciadas a partir da incorporação de insumos químicos ao processo produtivo, algo que somente foi ocorrer durante o século XX. Cabe, assim, fazer uma descrição introdutória dos períodos que antecederam os complexos agroindustriais, para ser possível, em seguida, adentrar na sua caracterização, propriamente dita. Foram eles o da modernização da agricultura e o da industrialização da agricultura<sup>39</sup>.

Antes de se iniciar essa seção, é preciso ressaltar que, ainda que as fontes teóricas das análises da ECT e do CAI sejam distintas, é coerente relacionar ambos, no sentido de que o capital industrial é que coordena as atividades fumageiras. Assim sendo, há uma convergência entre a análise da eficiência apresentada pela economia dos custos de transação e a questão do poder do capital discutida nas interpretações relacionadas aos complexos agroindustriais.

A fase da modernização da agricultura tem como período estimado o pós Segunda Guerra Mundial (segunda metade da década de 1940). Segundo FONSECA (1989), Vargas aplicou a política de preços mínimos, concedeu crédito à agricultura e possibilitou a importação do D1 para o setor (até 1953, pela manutenção do câmbio fixo e, após, através das taxas múltiplas de câmbio). Com o governo JK (1956-61), o plano de metas teve um ponto específico ligado à modernização da agricultura e à criação de infra-estrutura para o setor. O período da modernização agricultura também perdurou até 1964, no final do governo João Goulart e início dos governos militares.

---

<sup>39</sup> Reconhece-se uma fase anterior às acima descritas: a fase do complexo rural, perdurada até aproximadamente 1850, quando é encerrado o tráfico escravo. A razão para não tratar deste período é a de concentrar os estudos no século XX.

A modernização da agricultura, conforme KAGEYAMA *et alii* (1990), pode ser caracterizada como o processo de transformação na base técnica da produção da agricultura e da pecuária. Houve também a substituição de elementos internos do complexo rural por compras fora do setor, como a aquisição de máquinas e insumos, o que viabilizou em um momento seguinte a implantação de uma indústria de bens de capital para a agricultura.

O segundo período da mecanização e do uso de insumos químicos na agricultura ocorreu a partir de 1965, concomitante à criação do Sistema Nacional de Crédito Rural (SNCR). A partir de então, dentro de um projeto nacional de crescimento econômico, que tinha como fundamento, entre outros, a promoção da indústria de bens de consumo duráveis e de bens de capital, ocorreu o momento econômico do setor primário denominado de industrialização da agricultura. Uma diferença básica entre a modernização e a industrialização do setor está na existência, no interior do País, de uma indústria que produza bens de capital e insumos (D1) para a agricultura. Na fase de modernização da agricultura, os insumos e bens de capital eram importados, em sua maioria.

Para KAGEYAMA *et alii* (1990), a industrialização do campo é um instante em que ocorre a reunificação da agricultura com a indústria. A indústria passa a comandar as alterações na base técnica agrícola, o que é viável a partir da instalação do D1 no País.

Outro que discutiu o tema, MÜLLER (1982), assinalou que a crescente industrialização da agricultura provocou uma crescente submissão do trabalho ao capital. Desta forma, a terra perde sua relevância na determinação das condições de produção, em relação ao capital.

A idéia da industrialização da agricultura está relacionada ao setor poder ser manipulado como uma fábrica, com bens de capital, ferramentas e insumos químicos que diminuem os riscos de perdas causadas pela natureza. E tal transformação na base técnica influenciou todos os envolvidos no setor, visivelmente os agricultores (proprietários de terras ou não), como também outros setores, como a própria indústria nacional, que passou a ter na agricultura um mercado consumidor de sua produção.

Nisso, o processo de industrialização é mais profundo do que o da modernização, porque a agricultura depende e consome bens industrializados internamente, passa a ser orientada pela indústria, necessita dos capitais do SNCR para se manter viável e altera as relações de trabalho no campo, sem assinalar pormenorizadamente as questões de produtora de insumos para a indústria e de alimentos para a crescente urbanização da sociedade brasileira.

A terceira fase da agricultura, na segunda metade do século XX, confunde-se temporalmente, por vezes, com a fase da industrialização da agricultura. Neste período, os setores industriais que estavam interligados ao setor agrícola, fosse a montante ou a jusante, começaram a adaptar suas estruturas ao complexo ao qual atende, com insumos e equipamentos (no caso da indústria a montante) sendo produzidos especialmente para um produto ou grupo de produtos.

Na formação dos complexos agroindustriais, a especificação dos setores se dá a partir da crescente necessidade de se analisar o produto que serve de referência dentro dos mesmos, não sendo mais suficiente abordar o setor agropecuário como um todo. Baseando-se em KAGEYAMA *et alii* (1990), são exemplos de CAIs com integração completa, o avícola e o do açúcar e do álcool, de complexos incompletos (integrados à frente), algodão e laticínios, de CAI incipiente o das hortaliças e frutas de mesa e, finalmente, como não caracterizados como complexos os casos da mandioca e da banana. Incorpora-se ainda o caso do fumo, complexo que pode ser considerado completo, em face das relações dos agricultores com a agroindústria fumageira que, por sua vez, monitora a produção agrícola e faz com que a indústria a montante forneça insumos atualizados aos produtores rurais.

Quando se observa o período do surgimento dos CAIs, a interdependência crescente com a indústria caracteriza a agricultura a partir dos anos setenta e tem implicações na sua estrutura e dinâmica, “porquanto os interesses sociais nucleados no capital comercial e assentados na propriedade territorial e generosidade da natureza foram deslocados pelos interesses nucleados no capital industrial e financeiro em geral e, em particular, aquele que opera na agricultura” (MÜLLER, 1982, p.49). A agricultura que se industrializa muda os interesses sociais no campo, a despeito da quantidade de estabelecimentos rurais que incorporam progresso técnico. Com a constituição dos

complexos agroindustriais são ampliadas as condições de governança da indústria beneficiadora sobre a produção rural, pois aparecem relações contratuais, ainda que por vezes informais. Isso viabiliza o controle das atividades do meio, pelas companhias industriais, o que ocorre na promoção da economia dos custos de transação. Isso pode ser verificado no CAI tabaqueiro.

MÜLLER (1982), sustentando a constituição dos complexos agroindustriais como condição para a manutenção da industrialização da agricultura e, por vezes, até mesmo confundindo os dois conceitos, externou que a evolução do progresso técnico no setor é a tendência predominante e irreversível. O autor expôs que a agricultura industrializada, em função disso, passou a viabilizar a valorização dos capitais.

Ao visar a avaliar a economia política do CAI, MÜLLER (1986) afirmou que o citado tipo de complexo é diferente dos demais complexos econômicos<sup>40</sup>, ao assinalar que o mesmo leva em conta a agricultura em seu sentido lato (lavouras, pecuária, pesca, atividades florestais). Apesar disso, os agentes participantes dos CAIs expressaram, ainda nos anos setenta, uma crescente politização dos processos econômicos, com vistas a garantirem o apoio estatal na consumação de cada um desses complexos, de forma a torná-los e mantê-los economicamente viáveis. Tal atitude, pela visão coaseana, teria como fundamento fazer com que as ações do poder público se tornassem previsíveis e favoráveis à agricultura. Assim, reduzir-se-iam as incertezas decorrentes das tomadas de decisão do Estado, poupando a racionalidade limitada dos agentes que compõem tais estruturas produtivas.

A discussão apresentada pelo autor supracitado, em relação às origens do complexo agroindustrial brasileiro, não encontra uma concordância geral na literatura. Prova disso está no argumento de SZMRECSÁNYI (1986) que defendeu haver um equívoco ao se crer na recência dos complexos agroindustriais. Para o autor, o ramo mais recente da indústria para agricultura é o de tratores, cuja produção no Brasil só começou a acontecer, a partir da década de sessenta; “tanto os demais implementos como a maioria dos fertilizantes, dos corretivos, dos defensivos e das rações já vinham sendo produzidos no País há bastante tempo” (SZMRECSÁNYI, 1986, p.142). Desta

---

<sup>40</sup> Como complexo econômico, o autor referiu-se a um conjunto de atividades relacionadas entre si e que representa uma unidade específica do processo nacional de acumulação.

forma, é preciso analisar os complexos isoladamente, como o que é elaborado no presente trabalho.

A questão do Estado sempre esteve presente na discussão sobre a formação dos complexos agroindustriais<sup>41</sup>. Conforme DELGADO (1985), o projeto iniciado com o SNCR mostrou um novo sistema para a agricultura, no qual se estipulou o objetivo de modernizar o setor. As condições favorecidas de financiamento, em termos de taxas de juros, prazos e carência de pagamento tinham como clientes preferenciais os produtores modernos, propensos à adoção de avanços tecnológicos, inseridos na malha das transações interindustriais do CAI. Isso, pois os agricultores com tais características estariam mais dispostos a aceitar as estruturas de coordenação, pelas empresas industriais, que estavam sendo criadas no período.

A agroindústria seria atualmente a referência para a análise da dinâmica das relações sociais rurais no Brasil. O conceito de complexo agroindustrial, de autores como GOODMAN, SORJ e WILKINSON (1985), é de um processo dinâmico entre o capital industrial e as atividades agrícolas, coordenadas por aquele capital, no qual há um constante conflito entre a produção rural e a tentativa de se inserir o trabalho estruturado nos moldes do capital industrial.

Para POSSAS (1990), o conceito de CAI por certo não está restrito às relações intersetoriais, visando a incorporar conceitos relativos à progressiva industrialização da atividade econômica agropecuária e da sua dinâmica. Contudo, o citado autor afirmou que:

“não há dúvida de que maiores cuidados na definição da metodologia de delimitação dos complexos, assim como a inserção do CAI no âmbito mais geral dos complexos industriais – ao qual deve necessariamente pertencer, como consequência limite da própria industrialização da agropecuária – tendem a reduzir sua abrangência setorial e pretensão conceitual” (POSSAS, 1990, p.11).

Tem-se que, a partir da abordagem de complexo do autor, os complexos agroindustriais demandam uma rigidez metodológica e conceitual, para serem

---

<sup>41</sup> Por essa razão, ao final do capítulo dedicam-se algumas considerações específicas sobre a ação do Estado na formação dos CAIs, especialmente do fumo sul-brasileiro.



estudados. Neste sentido, é preciso identificar os agentes pertencentes aos CAIs e de que maneira estão estruturados e organizados, de que forma estão interligados e de que maneira é possível incorporar o dinamismo das relações de produção, tanto no âmbito das trocas entre os agentes, como em termos de adoção de tecnologias.

O processo de construção do conceito de complexo agroindustrial precisa acontecer à medida que se faz a análise empírica das transformações do processo produtivo que o constrói no meio rural. Fazendo um apanhado histórico, iniciado ainda com a crise do complexo rural (começo dos anos 1850), e passando pela modernização da agricultura (após a II Guerra Mundial até os anos 60) e pela industrialização da agricultura (1965 aos anos 70), KAGEYAMA *et alii* (1990) estudaram como se estruturaram os CAIs no Brasil (utilizando-se da metodologia das matrizes intersetoriais), considerando sua origem a partir de 1975.

Para os autores, a análise genérica pouco pode explicar a respeito do comportamento da agricultura, após tamanha especialização das atividades. E também o Estado é o elemento aglutinador dos interesses dos participantes do complexo e foi fundamental para a formação dos CAIs, via política e interferência na formação das indústrias a montante e a jusante.

Assim como ocorre com MÜLLER (1982) e com GOODMAN, SORJ e WILKINSON (1985), por vezes KAGEYAMA *et alii* (1990) sobrepõem os termos industrialização da agricultura e formação dos complexos agroindustriais. Isso ocorre quando esses pretenderam defender a recência dos CAIs, diferenciando-os da modernização da agricultura. Não houve preocupação em diferenciar CAI de industrialização da agricultura. Contudo, admite-se que a diferença entre complexo agroindustrial e industrialização da agricultura reside no que os próprios autores consideraram como sendo a especificação das atividades, tanto em nível industrial como agrícola que formam o CAI.

KAGEYAMA *et alii* (1990) expuseram que um conceito fundamental para o desenvolvimento recente da agricultura é o da integração de capitais, o que significa centralização de capitais industriais, bancários e agrários que se fundem em sociedades

anônimas cooperativas rurais e empresas de responsabilidade limitada<sup>42</sup>. Aqui, não se tem como fundamento do CAI uma visão de integração de capitais, preferindo-se pensar na formação dos complexos através de uma visão de subordinação de capitais, também assinalada pelos autores.

Em suas inferências, os autores relataram que a agricultura brasileira precisa ser estudada em conjunto com os setores industriais inter-relacionados e com as formas e características das próprias ligações que se estabelecem entre eles. A maneira na qual o setor responde a políticas de preços e de crédito, por exemplo, dependerá do grau de organização do complexo. E a formação do CAI brasileiro fez com que sua participação e competitividade no mercado internacional se tornasse mais relevante, em termos de conjunto da agricultura, do que em períodos passados, em que um produto era o responsável pela riqueza do País que dependia do seu forte desempenho no mercado internacional.

Os autores concluíam, afirmando que:

“a principal modificação na dinâmica da agricultura brasileira pode ser apreendida a partir de seu papel no processo histórico de desenvolvimento do mercado interno no modo de produção capitalista. A agricultura brasileira dos anos 80 é uma estrutura complexa heterogênea e multideterminada. Só se pode entendê-la a partir de seus variados segmentos constitutivos (como os CAIs, por exemplo), com suas dinâmicas específicas interligadas aos setores industriais fornecedores de insumos e processadores de produtos agrícolas” (KAGEYAMA *et alii*, 1990, p.212).

Neste sentido, a coordenação assumida pelas empresas de beneficiamento aumenta a especificidade das relações contratuais com os agricultores, de modo a caracterizar a agricultura brasileira em diversos e diferenciados complexos. E o dinamismo observado é consequência de inovações, que proporcionam a economia dos custos de transação de cada CAI formado no País.

SILVA (1996) assinalou que a agricultura brasileira, a partir de 1965, iniciou um novo padrão de produção. Neste momento, houve a intensificação da internalização da

---

<sup>42</sup> Os autores tiraram tal argumentação de DELGADO, Guilherme Costa. **Capital financeiro e agricultura no Brasil: 1965 - 1985**. São Paulo, Ícone/Unicamp, 1985.

indústria de base para a agricultura (DI para agricultura) e a sua própria industrialização. Isso ocorreu concomitante à criação do SNCR. O surgimento do mesmo não foi coincidente com o aparecimento do novo padrão agrícola, tendo sido, na verdade, condição necessária para a mudança. Tal novo modelo para a agricultura passou a visar à integração vertical e ao incremento da produção, através do aumento de produtividade.

A idéia de CAI defendida por SILVA (1996), no intuito de abordar de maneira dinâmica os fluxos intersetoriais de compra e venda entre os agentes do complexo, assemelha-se ao que fora apresentado por KAGEYAMA *et alii* (1990). Neste sentido, o autor assinalou que:

“A constituição dos CAIs pode ser localizada na década de 70, a partir da integração *técnica* intersetorial entre as indústrias que produzem para a agricultura, a agricultura propriamente dita e as agroindústrias processadoras, *integração que só se torna possível a partir da internalização da produção de máquinas e insumos para a agricultura*. Sua consolidação se dá pelo capital financeiro, basicamente através do SNCR e das políticas de agroindustrialização específicas instituídas a partir dos chamados fundos de financiamento. O ponto fundamental que qualifica a existência de um *complexo* é o elevado grau de relações interindustriais dos ramos ou setores que o compõem” (SILVA, 1996, p.31).

Para o autor, a constituição dos CAIs e a industrialização da agricultura expressam e determinam a nova dinâmica do setor. Não há uma única agricultura, mas sim vários complexos agroindustriais. E o Estado é o elo entre os participantes de cada complexo.

O autor ainda argumentou que o uso do conceito de complexo agroindustrial no campo empírico tem de passar por questões metodológicas relativas a sua operacionalização. A forma metodológica de tratar do assunto é consequência da conceituação de complexo e a ferramenta de estudo vai depender da noção de complexo que se tenha intenção de adotar.

Como foi possível verificar, as idéias sobre o CAI não são unânimes em termos de período ao qual ocorreu seu surgimento no Brasil. Isso quando se elucida uma

confusão entre esse e o momento da industrialização da agricultura, e mesmo em relação ao que se entende por complexo, enquanto pensamento para a sua adequação às transformações na produção agrícola, hoje irreversivelmente conectada ao setor industrial.

Para se compreender o significado do complexo agroindustrial é preciso que o mesmo esteja situado temporalmente. Especificamente para a agricultura, o advento do SNCR, a partir de Novembro de 1965, promoveu a expansão da produção comercial, via aquisição de máquinas e equipamentos, além de insumos químicos que proporcionaram aumentos na produtividade do setor. Contudo, é em meados da década de setenta que ocorre uma maior especialização das atividades da agricultura e da indústria, no sentido de entender um produto ou um grupo de produtos. As transações efetivadas pela via contratual permitem a manutenção do complexo, já que há a garantia de fornecimento dos insumos necessários a sua produção e, por outro lado, há a entrega de um grão altamente específico para o setor que irá transformá-lo para o mercado consumidor, por exemplo. Visto de outra forma, a agricultura é formada por vários complexos. Sem embargo, admite-se que o surgimento dos CAIs dependeu de uma existência prévia da industrialização da agricultura.

Com a direção feita pelas empresas beneficiadoras, respaldadas pelo Estado, as atividades agrícolas começam a existir de maneira a se cumprir os contratos que estabelecem garantias de expansão econômica do complexo, via aumento na especificidade dos ativos e redução das incertezas inerentes a uma estrutura não coordenada. Com isso, a frequência das transações é conquistada, criando reputação interna e reduzindo as práticas oportunistas, ainda que possa haver assimetria de informações, a favor da indústria, e a conseqüente incompletude contratual. É o caso, por exemplo, do café (descrito por KAGEYAMA *et alii*, 1990), onde existem fortes relações com o DI da agricultura (indústria a montante) e fortes relações com a indústria processadora, de torrefação e de moagem (indústria a jusante).

Não é possível também deixar de se fazer a observação acerca do caráter dinâmico dos complexos agroindustriais. Suas comunicações e negociações em torno dos agentes das indústrias e da agricultura se dão em constante transformação, não sendo possível pensá-los de maneira estática. Por último, acredita-se que ainda hoje a

agricultura brasileira não esteja totalmente construída sob a estrutura dos complexos. Produtores de banana e de mandioca, por exemplo, não participam de um CAI, e não encontram estabilidade em suas transações, até mesmo pela característica do produto e do (pequeno) produtor, em contrapartida ao que acontece com a fumicultura brasileira, conforme se passa a verificar a partir da seção seguinte da presente tese.

#### 4.2. Identificação das Áreas de Desenvolvimento do Complexo Fumageiro Sul-brasileiro

Como foi possível averiguar no item anterior, foi desenvolvida uma discussão sobre CAIs que resultou em um conceito que visa a basear as interpretações acerca desses complexos, relacionando-o ao complexo agroindustrial fumageiro. Ou seja, a determinação feita do termo, ao final do subcapítulo 4.1 será considerada como referência todas as vezes que for se citar complexo agroindustrial.

Visto isso, passa-se ao reconhecimento das áreas de desenvolvimento no sul do Brasil. Tal exposição tem a sua análise desde a origem da produção no Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Paraná, assinalando sobre a evolução da estrutura, até os dias atuais. Inicialmente, descreve-se a região produtora no Rio Grande do Sul, concentrada nas áreas próximas ao município de Santa Cruz do Sul (e Vale do Rio Pardo), hoje responsável por metade da produção dos fumos claros nacionais. Em seguida, estuda-se o surgimento e crescimento da cultura em Santa Catarina, onde existe uma menor concentração das áreas de produção e, por último, assinala-se o fumo no Estado do Paraná, onde atualmente as áreas de produção mais representativas estão situadas no sul.

Sobre a produção no Rio Grande do Sul, cabe ressaltar que há mais informações, em decorrência da produção neste Estado ocorrer relativamente com mais intensidade e maior relevância há mais tempo (desde o final do século XIX), porque o início da produção promovida pelas multinacionais ocorreu temporalmente antes e devido também à relevância que hoje o Estado tem, no que diz respeito à produção atual e a todas as conseqüências dessa condição de líder nacional. Cabe ainda a ressalva de que o município de Santa Cruz do Sul foi o local onde a produção tabaqueira começou sua

evolução, onde se localizam as principais companhias do setor e onde estão localizadas as entidades representativas, tanto dos trabalhadores (AFUBRA), quanto da indústria (Sindicato da Indústria do Fumo - SINDIFUMO). Em face dessas razões, trata-se de maneira um pouco mais abrangente tal parte da região sul do País, se comparada com Santa Catarina e Paraná.

#### 4.2.1. O Rio Grande do Sul e a fumicultura na região de Santa Cruz do Sul

Como havia sido exposto no segundo capítulo, a produção do tabaco no Rio Grande do Sul foi iniciada no final do primeiro quartel do século XIX, por iniciativa dos imigrantes, especialmente os alemães, na Colônia de São Leopoldo. Em 1850, a folha passou a ser cultivada também na Colônia de Santa Cruz do Sul. Nesta época, o Estado já estava se especializando na produção de fumos claros.

A produção de fumos claros, utilizados na produção de cigarros e cuja indústria foi se desenvolvendo a partir das primeiras décadas do século XX, foi primeiramente introduzida no Estado e, posteriormente em Santa Catarina. De acordo com SEFFRIN (1995), vários tipos de fumos foram introduzidos em solo gaúcho, como o Chinês, que originou a citada variedade do tipo Amarelinho. Em 1920, iniciou-se o plantio do fumo tipo Virgínia, que foi gradativamente se tornando o principal tipo da solanácea, pois é fundamental na composição dos cigarros.

Uma outra diferença entre o processo produtivo do Rio Grande do Sul e o do resto do País, especialmente no caso da Bahia, dizia respeito às condições tecnológicas de promoção da cultura. No Estado, desde 1920, havia a introdução de métodos de secagem em estufa, levando o fumo a adquirir uma qualidade superior. Nos demais casos, outros estados, a produção era apenas do fumo em corda, segundo informou NARDI (1985).

Antes de prosseguir, é importante assinalar sobre a origem étnica dos moradores da região de Santa Cruz do Sul. Esses vieram, na sua maioria, da Alemanha, país que se tornou o principal importador de fumos claros produzidos no Brasil. Confirmando o que foi brevemente assinalado no segundo capítulo, os alemães que chegaram à colônia de

São Leopoldo e, posteriormente, à colônia de Santa Cruz do Sul, já possuíam conhecimento da planta e das preferências de consumo dos seus compatriotas. Tinham o costume do consumo dos fumos claros, como cigarros, o que os fez plantar para consumo próprio, a princípio (isso ainda na segunda metade do século XIX). Como a produção superava em muito às necessidades internas, a produção era comercializada nas vilas e, em seguida, conforme ligações com comerciantes da sua terra mãe, para a Alemanha. O país dava preferência ao produto cultivado pelos alemães residentes no sul do Brasil.

Mas o fato que transformou o ambiente da economia fumageira do Estado e, especialmente, de Santa Cruz do Sul e região, foi a instalação da empresa “The Brazilian Tobacco Corporation<sup>43</sup>” (B.A.T.), empresa que possuía o controle acionário da Souza Cruz, em 1917. O investimento foi responsável pelo surgimento do sistema de produção integrado, entre agricultor e indústria, hoje visto na região.

A sua chegada a Santa Cruz do Sul ocorreu graças ao conhecimento prévio que se tinha da região, no que dizia respeito ao tipo de agricultor, sua origem étnica, seu tamanho de propriedade, tipo de produção e de mão-de-obra ocupada no processo, e especialização pioneira na produção dos fumos claros. A região de Santa Cruz do Sul era caracterizada pela existência da pequena propriedade agrícola, na qual havia a policultura, como assinalaram VOGT (1997) e SPIES (2000). A origem da colonização era a alemã, conhecedora do processo produtivo fumageiro, já existente de forma inicial na região, e a força de trabalho básica era a familiar. E mais: “(A B.A.T) podia lançar mão da infra-estrutura já existente no município (Santa Cruz do Sul): energia elétrica, água potável, serviço de telefonia e correios, a mencionada estrada de ferro para o escoamento da produção, etc.” (VOGT, 1997, p.110).

Até o ano de inserção da B.A.T. na região, a produção cigarreira do Brasil dependia da importação de fumo. Como o mercado do cigarro vinha se expandindo, desde fins do século XIX, a companhia, fundando-se no autor citado, procurou atuar diretamente nas regiões que cultivavam a folha, de forma a exercer um maior controle

---

<sup>43</sup> A empresa criada pela incorporação da Souza Cruz pela B.A.T. em 1920 alterou a sua razão social para Companhia Brasileira de Fumo em Folha (CBFF); somente em 1955 alterou a sua razão social para Companhia de Cigarros Souza Cruz – Indústria e Comércio (SPIES, 2000)

da sua produção, sem a necessidade de internalização das atividades agrícolas. Isso viabilizava um suprimento estável, com regularidade de preços e a possibilidade de se produzir tipos de tabaco até então não encontrados no País. Na safra de 1917/18, a companhia efetuou a compra de 516.450kg de fumo de galpão em Santa Cruz. Baseando-se em WILLIAMSON (1989), estava sendo criada uma estratégia de governança que passou a garantir uma crescente especificidade do produto e níveis baixos de incerteza para a firma.

Conforme informações de AFUBRA<sup>44</sup>, no ano de 1917, com a chegada da multinacional a Santa Cruz do Sul, foi instalada a primeira usina de processamento de fumo do País. Além disso, no mesmo ano, também foram construídas as primeiras estufas, o que representou um avanço tecnológico no processo produtivo da solanácea, especificamente no seu processo de cura.

VOGT (1997) assinalou que os primeiros colonos a adotarem o sistema de estufas para secagem do fumo foram Gustavo Schmitt, de Picada Velha; Pedro Morsch, de Dona Josefa; Guilherme Fisher, de Trombudo; e Jacó Baierle, de Cerro Alegre. Localidades essas pertencentes, na época, ao município de Santa Cruz do Sul. Para a companhia seria natural iniciar esse tipo de recurso ao processo produtivo em uma região que lhe fosse de fácil acesso e supervisão.

Em 1918, a B.A.T. introduziu no Brasil, de maneira experimental, o fumo tipo Virgínia, mais adequado à produção de cigarros. Apoiando-se no citado autor, essa modalidade de folha é de secagem artificial, demandando, conseqüentemente, as estufas. A construção de estufas, seguida imediatamente pela implantação do cultivo do fumo Virgínia, foi seguida de estudos, experiências e do acompanhamento da introdução das novas técnicas de produção. Tal acompanhamento foi feito por técnicos estrangeiros, sobretudo de regiões produtoras de tabaco dos Estados Unidos. A pioneira coordenação das atividades, representada pelos orientadores agrícolas, foi fundamental ao êxito das atividades, ao facilitar as transações, conforme os interesses da companhia.

---

<sup>44</sup> Informação colhida diretamente com membro da associação.



Segundo o autor, também, em 1924 havia mais de 100 estufas instaladas. A partir deste ano, a companhia começou a incentivar o uso de insumos químicos nas lavouras. Além desses adubos, houve um maior controle de seleção e melhoramento genético das sementes, o que permitiu a obtenção de melhores qualidades do fumo e, logo, de ativos mais específicos. Isso aconteceu concomitante à redução do ciclo vegetativo da planta. O objetivo geral era o de atender às exigências do mercado de cigarros. Foi um caso de inovação induzida, muito antes de se tornar comum na agricultura brasileira. A formação de elos muito fortes entre as fases agrícola e industrial, com capital multinacional da indústria subordinando a mão-de-obra local, era o indício da criação do complexo agroindustrial fumageiro.

Uma informação determinante do sucesso da cultura na década de 1920 foi apresentada por SPIES (2000). De acordo com a autora, entre 1914 e 1925 ocorreu um período de prosperidade em função do aumento nos preços dos produtos agrícolas. Apesar deste incentivo à produção, na região de Santa Cruz do Sul os preços pagos aos colonos eram inferiores aos preços de Porto Alegre, em função dos lucros dos intermediários e do alto custo dos transportes (ainda que já existissem estradas de ferro na região).

Sobre o desempenho da produção fumageira no Rio Grande do Sul, entre 1915 e 1930, tem-se a seguir a Tabela 1:

TABELA 1 – Área cultivada, produção e rendimento médio da produção fumageira no Rio Grande do Sul – 1915 a 1930

Ano	Área Cultivada (ha)	Produção (t)	Rendimento médio (t/ha)
1915	30.000	14.700	0,49
1918	31.500	15.250	0,48
1920	32.000	16.000	0,50
1921	36.000	18.000	0,50
1922	36.650	18.640	0,51
1923	36.650	18.640	0,51
1924	35.000	16.800	0,48
1925	39.600	19.000	0,48
1926	41.200	23.100	0,56
1927	41.300	25.860	0,63
1928	49.190	30.195	0,61
1929	49.230	32.460	0,66
1930	49.360	30.340	0,61

Fonte: VOGT (1997, p.117).

Como ilustra a tabela, a área cultivada foi expandida ano após ano (exceção feita ao ano de 1924), aumentando de 30.000 hectares cultivados, em 1915, para 49.360 hectares, em 1930, ou seja, uma expansão em 64,53% na área, em quinze anos. A produção se elevou, coerente com o aumento da variável anterior, até 1925. Em decorrência das novas técnicas de plantio inseridas no processo produtivo pela Souza Cruz, a produtividade média de 1915 a 1925 que era de aproximadamente 0,49 toneladas por hectare, passou para 0,61, entre 1926 e 1930. Isso significou um incremento de 120kg de fumo por hectare, no referido período. Por fim, verificou-se um aumento na quantidade produzida total, de 14.700 toneladas, em 1915, para 30.340 toneladas, em 1930, significando um aumento em 106,4% na produção total do Estado, no período sinalizado.

SPIES (2000) argumentou que a expansão da área de produção esteve relacionada à garantia da comercialização do tabaco, além de financiamentos das fumageiras. Outras razões que estiveram ligadas ao melhor resultado das atividades, em termos de renda aos agricultores, foram a melhor qualidade da solanácea e a maior quantidade produzida. E conforme os argumentos da economia dos custos de transação, a característica de incerteza se viu inibida, a partir do momento em que a empresa passou a agir coordenando os seus agricultores via contratos que asseguravam sua continuidade na atividade. Em função disso, a troca de informações já nessa época se

viu facilitada, o que permitiu se chegar a acréscimos expressivos nas variáveis apresentadas.

Uma informação adicional exposta pela autora foi de que entre 1920 e 1950 houve a diminuição do tamanho das propriedades da região. Especialmente em Santa Cruz do Sul e Venâncio Aires, os tamanhos ficavam entre 21 e 40 hectares no início do referido período, chegando ao final do mesmo com uma média entre 19 e 23,4 hectares<sup>45</sup>. Tal informação, além reforçar a característica atual da região, de pequena propriedade, também serve como contribuição na explicação do aumento da produtividade, principalmente a partir de 1925.

A partir da Segunda Guerra Mundial, houve uma significativa melhora na situação do fumo, pois o café perdeu muita renda e os cafeicultores do sudeste do País direcionaram suas forças para a produção de arroz, feijão, charque e banha, por exemplo, o que causou concorrência com os produtos gaúchos (SPIES, 2000). O produto que se manteve sem a ameaça paulista foi justamente o tabaco. Adicionado a isso, para a confirmação do seu êxito, a produção de cigarros no Brasil elevou-se, entre 1911 e 1938 em aproximadamente 100% (PANITZ *apud* VOGT, 1997), o que incentivou o incremento da produção da folha.

VOGT (1997), acrescentando argumentos à expansão tabaqueira gaúcha, assinalou que o consumo de cigarro durante e após o término da guerra se elevou no mundo. Esta razão, adicionada à desorganização momentânea das lavouras dos países envolvidos na guerra e à prolongada estiagem que afetou as regiões produtoras do tabaco no Rio Grande do Sul na safra de 1944/45, fizeram com que ocorresse um aumento nos preços do produto, no mercado internacional.

Ao contrário do que a elevação dos preços poderia proporcionar ao setor, as conseqüências da situação, segundo o autor, não foram positivas para fumicultura regional:

---

<sup>45</sup> Estranhamente VOGT (1997) atribuiu a parcelarização à queda na produtividade, ao bom preço do fumo e a um fenômeno natural histórico. Imagina-se que esse fenômeno seja da divisão a partir de heranças, por exemplo.

“Os bons rendimentos monetários proporcionados pela cultura provocaram, como é lógico e natural numa economia de mercado, o aumento da área plantada e a intensificação do cultivo. Este aumento da produção resultou numa superprodução no final da década de 40. A situação foi agravada porque França, Espanha, Bélgica, Holanda e Dinamarca, que eram os principais importadores do tabaco local, após serem contemplados com o Plano Marshall, passaram a adquirir o fumo norte-americano. Na ocasião, os Estados Unidos também se deparavam com problemas idênticos e aproveitaram o momento para desovar seus estoques na Europa. Como decorrência desta situação, os armazéns das companhias locais ficaram abarrotados, e os industriais passaram a comprimir o valor pecuniário pago pelo fumo aos colonos. Pode-se afirmar que, a partir de 1948, teve início um longa crise no setor fumageiro de Santa Cruz, crise esta que, com fugazes e efêmeras melhoras, se arrastou pelos 20 anos subseqüentes” (VOGT, 1997, p.122).

A descrita crise da fumicultura no Rio Grande do Sul necessitava de um mercado nacional que absorvesse a produção interna, algo insuficiente para o contexto do período<sup>46</sup>. Baseando-se em SEFFRIN (1995), por dois anos da década de 1950 não houve, praticamente, mercado para o fumo em estufa sul-brasileiro. A indústria argumentava que não era possível adquirir a produção, em decorrência dos elevados estoques e à falta de mercado interno para o escoamento da produção.

Ao contrário da explicação de VOGT (1997), SEFFRIN (1995) afirmou que a venda para o mercado exterior não era viável, pois as variedades produzidas internamente não eram de boa aceitação no mercado europeu, por exemplo, em decorrência da sua baixa qualidade. Aqui, admite-se como mais coerente a afirmação de VOGT (1997) à do segundo autor, pois, primeiramente, o plano Marshall tinha como intuito não somente alimentar a volta ao crescimento da Europa, como também e, talvez principalmente, fazer com que o mercado do Velho Mundo voltasse a ter o fôlego do início do século e que as demandas fossem por produtos norte-americanos. Os Estados Unidos emprestariam dinheiro para o país que comprasse seus produtos e serviços, e não para o mesmo ser usado com a compra de bens de países como, por exemplo, o Brasil e o Zimbábwe<sup>47</sup>. Em segundo lugar, não menos importante, o fumo brasileiro já

---

<sup>46</sup> Assim como ocorre nos dias atuais. O mercado nacional seria insuficiente para demandar toda a produção do fumo sul-brasileiro.

<sup>47</sup> Uma forma dos Estados Unidos coordenarem as ações da Europa, criando uma hierarquia baseada na ajuda financeira àquele continente.

era bem aceito pelo mercado europeu desde o final do século XIX, e tal alegação seria falsa naquele momento.

Neste argumento, não se esquece que a Alemanha era o principal país comprador do fumo brasileiro, na data citada, e o mesmo não estava na lista citada por VOGT (1997). Contudo, antes da guerra, o mesmo País, que era o principal comprador de fumos claros<sup>48</sup>, depois da guerra não teria condições de liderar as compras internacionais. Por isso, não fazer parte da lista também. Em resumo, estima-se que não foi principalmente por causa da qualidade, e sim devido à política internacional do pós-guerra, que as dificuldades em vender o fumo gaúcho se tornaram crescentes. Não se elimina, contudo, a relativa baixa qualidade como fator adicional a tal situação conjuntural.

Concordando-se com SEFFRIN (1995), os principais prejudicados pelo contexto dos anos 50 eram os fumicultores<sup>49</sup> que entregaram a produção a preços pífios, de maneira a não incorrer em prejuízos ainda maiores. Exemplo disso ocorreu quando a então Companhia Brasileira de Fumo em Folha (atual Souza Cruz) abriu a compra livre de fumos escuros e de baixo valor comercial e os fumicultores entregaram as variedades de melhor qualidade, aos preços das primeiras, de acordo com as classes<sup>50</sup> definidas na época. Isso mostrou que havia uma hierarquia entre os agentes que formavam o complexo, com a subordinação dos fumicultores ao capital da sua principal empresa industrial, segundo assinalara, entre outros, SILVA (1996).

SEFFRIN (1995) também assinalou que existiam outros três problemas: “falta de garantia para a lavoura de fumo, em razão dos enormes prejuízos causados pelo granizo, que impossibilitavam muitos fumicultores, com suas safras já perdidas, de continuarem plantando; instabilidade de preços e, por fim, demora no pagamento” (SEFFRIN, 1995, p.35). O preço, por vezes, era reduzido de uma safra para outra. Outras vezes, o pagamento era feito somente após a comercialização da safra seguinte, sob a alegação de que era preciso a indústria vender a produção, para conseguir os recursos do pagamento aos fumicultores.

---

<sup>48</sup> Veja-se, sobre isso, o capítulo dois do presente trabalho.

<sup>49</sup> O autor baseou esta afirmação em relatos do fundador da AFUBRA, senhor Harry Antônio Werner.

<sup>50</sup> As classes de fumo em folha, qualidades do tabaco definidas conforme cor, posição no pé, período de cura, entre algumas variáveis, será melhor discutida nos itens e capítulos posteriores.

Nesta época, surgiram movimentos de união e defesa dos interesses dos produtores do tabaco. No início de fevereiro de 1955, na Semana Ruralista, houve um pedido formal ao então governador do Rio Grande do Sul, Ildo Meneguetti, que intercedesse pelos fumicultores, algo sem êxito. O resultado foi a sugestão da criação de uma associação formal dos mesmos.

Em 21 março de 1955, em reunião em Santa Cruz do Sul, na qual contou com um grande número de participantes, foi discutida a conveniência da criação de um sindicato ou de uma associação (SEFFRIN, 1995). Criou-se, então, a Associação dos Plantadores de Fumo em Folha do Rio Grande do Sul, entidade essa que se transformou em Associação dos Fumicultores do Brasil (AFUBRA), no ano de 1963, e passou a abranger os estados de Santa Catarina e Paraná (NEUMANN, 1998).

Apesar destas adversidades, a região fumicultora gaúcha já se mostrava muito dependente da atividade. A afirmação tem relação com os dados de MONTALI (1979), que assinalou que a indústria do fumo era responsável por 58,9% do valor da produção industrial e empregava 41,3% do total da força de trabalho no setor. SPIES (2000) confirmou a tese, expondo que a indústria do fumo já era a mais importante da região, com 16 estabelecimentos entre 1952 e 1965. De acordo com a autora, as culturas de subsistência<sup>51</sup> representavam 79% da produção agrícola, em 1895, caindo para 70%, em 1924 (queda considerada pequena), chegando em 1950 a representar 43% do total da produção agrícola regional.

Nos anos sessenta, a situação da fumicultura começou a ser reerguida, de forma a evoluir ao patamar hoje encontrado no Brasil. Três razões para tal transformação foram externadas por VOGT (1997): 1ª) conflitos étnicos ocorridos na Rodésia<sup>52</sup> que prejudicaram a produção e exportação do tabaco daquela ex-colônia do Reino Unido e que se localiza na África; 2ª) a abertura do mercado internacional para os fumos brasileiros; e 3ª) a política adotada pelo Estado brasileiro, favorável à instalação de agroindústrias no País e à constituição dos complexos agroindustriais.

---

<sup>51</sup> Consideradas as culturas do feijão, da batata e do milho.

<sup>52</sup> O caso da Rodésia é melhor abordado no capítulo seis da presente tese.

Para SPIES (2000) a mudança já teria se iniciado no governo de Juscelino Kubitschek, quando houve uma grande entrada de capital estrangeiro, via investimento direto, ou via empréstimos ao Governo Federal. AFUBRA apresentou informações como sendo o ano de 1967 grifado como marco da chegada das empresas multinacionais, onde passou a haver a consolidação no mercado externo e a introdução em larga escala do fumo tipo Virgínia.

Na década de sessenta, a política antiinflacionária do Plano de Ação Econômica do Governo (PAEG – 1964-66) provocou uma recessão interna que limitou o crédito pessoal, às empresas e o arrocho salarial. Os reflexos sobre o fumo foram, conforme SPIES (2000), a escassez de financiamentos aos produtores, a falta de novos investimentos no âmbito da indústria fumageira, a queda nas vendas de cigarros e de fumo em folha no mercado interno (principal mercado comprador na época). Sobre a região também ocorreram reflexos, como a queda na população rural da região, advinda do parcelamento da propriedade, da baixa nos preços do fumo, das limitações na área de plantio e dos atrasos no pagamento da safra, pelas companhias de tabaco.

Nos anos setenta, com os investimentos das multinacionais, o setor começou a ter um aumento nos ativos dedicados, ligados à tecnologia, e a se expandir significativamente e a região de Santa Cruz do Sul, como apontado por VOGT (1997), passou a se consolidar como o segundo maior centro de comércio internacional do tabaco. Em 1971, técnicos estrangeiros começaram a vir ao Brasil para inspecionar a produção e providenciar a melhoria na qualidade<sup>53</sup>, criticada tanto pela indústria fumageira, como pelos próprios representantes dos fumicultores, de maneira a desenvolver o plantio do fumo para o preparo dos *blends* (misturas de fumo que dão a característica especial para cada marca de cigarro).

A década de setenta foi de confirmação da atual estrutura fumageira do sul do Brasil. Santa Cruz do Sul, juntamente com os municípios vizinhos de Vera Cruz e Venâncio Aires (maior produtor do Estado), passaram a concentrar o maior parque industrial de beneficiamento do tabaco no mundo.

---

<sup>53</sup> A Rodésia produzia um fumo de melhor qualidade do que o brasileiro. Por isso, a desvantagem do nosso produto. Os Estados Unidos também haviam consolidado sua participação e qualidade do fumo no mercado internacional, a partir dos anos cinquenta.

Com a consolidação dos CAIs no Brasil, após a segunda metade dos anos setenta, em decorrência, em grande parte, do aparato institucional criado pelo Estado (SNCR, de novembro de 1965), o fumo ganhou impulso, levando a região de Santa Cruz do Sul à especialização das atividades. Também o centro dinâmico regional deixou de ser a agropecuária para ser o setor urbano-industrial. Os dados de SPIES (2000) apontam que, até 1970, 86% da população participava das atividades primárias, enquanto que, em 1980, tal percentual havia caído para 41%.

Para a autora, a produção agrícola alavancada pela expansão da indústria do fumo, fez com que não mais houvesse áreas que limitassem as atividades pelas empresas. Ao contrário, ainda que a AFUBRA, por um tempo (até no início dos anos noventa) solicitasse aos associados que reduzissem as áreas de produção, as fumageiras incentivam o aumento das áreas pelos agricultores. Nas safras de 1972/73, 1973/74 e 1974/75, houve os respectivos aumentos na produção do fumo, de 48%, 32% e 32%, como consequência do aumento do crédito para custeio. As áreas plantadas se expandiram em 25%, na safra de 1972/73, em 14% na safra de 1973/74 e, mais uma vez, em 14% na safra de 1974/75.

A expansão a partir dos anos setenta se dá de forma similar nos três estados do sul, o que faz com que esses argumentos sejam vistos de maneira agregada, como se apresenta no subcapítulo 4.2.4. adiante. Não obstante, cabe ainda afirmar que as informações da AFUBRA mostram que, atualmente, no Rio Grande do Sul, 269 municípios estão identificados como produtores da solanácea. Os destaques ficam para Venâncio Aires, seguido de Santa Cruz do Sul e de Candelária, respectivamente (FEE, 1998) (ANEXOS B e E). O mapa em anexo (ANEXO A) mostra as áreas de produção do fumo no Rio Grande do Sul.

Interpretando-se essa evolução à luz da economia dos custos de transação, tem-se que a chegada de outras empresas multinacionais, com vistas a ampliar as especificidades temporal e locacional, expandiu a organização da produção do complexo, fazendo com que os ativos dedicados e os humanos se tornassem mais especializados. Reforçou-se também a hierarquia interna, o que proporcionou a expansão da coordenação das atividades. Os dados de produção, na década de setenta,



ilustram a situação, já que os contratos promovidos entre as empresas e os fumicultores proporcionaram garantias para as transações, fazendo com que a racionalidade limitada dos fumicultores não atrapalhasse os visíveis avanços do setor.

Sobre a produção, o Estado foi responsável por 52,1% do total do tabaco produzido no sul na safra 2000/01 (aproximadamente a mesma parcela em relação ao Brasil). Segundo NEUMANN (2001), o cultivo gaúcho possui uma área maior, têm maior número de produtores e, em 1999, a produtividade superou a dos demais estados produtores. O Rio Grande do Sul também é o detentor da maior área do fumo Virgínia, 107.502 hectares plantados no mesmo ano.

Antes de apontar a situação conjunta da fumicultura sul-brasileira, é preciso também esclarecer sobre a origem da produção comercial do fumo nos Estados de Santa Catarina e Paraná. Como seu início é temporalmente mais recente e a importância em relação ao todo do complexo também é menor, o volume de informações exposto desses dois Estados também é menor. Sem embargo, não menos fundamentais para o desenvolvimento do trabalho.

#### 4.2.2. A fumicultura comercial em Santa Catarina

Santa Catarina já possuía áreas de produção de fumo em corda no século XIX. Seu cultivo, no entanto, era dedicado ao consumo dos próprios agricultores, não sendo a principal atividade nessas propriedades. Estima-se, aqui, que a produção superava as necessidades de seus plantadores, havendo a comercialização do excedente. A etnia à qual o produto se ligava desde esta época era a alemã.

PAULILO (1990) informou que antes da década de cinquenta havia algumas plantações do citado tipo de fumo na região de Nova Veneza onde, ainda hoje, existem pequenas fábricas de fumo vendido em rolo ou picado. A quantidade cultivada era muito pequena, se comparada com a situação atual. E os principais produtos, antes do início da produção mercantil do tabaco, eram a mandioca, o porco e o arroz. Como hoje se observa na economia catarinense, a produção de suínos continua presente e até cresceu em importância. O arroz também continua relevante na produção regional.

Contudo, a mandioca cedeu espaço para a penetração da cultura fumageira. Ou seja, áreas nas quais aquele tubérculo era cultivado se transformaram em áreas de plantação da solanácea.

A autora descreveu que o cultivo de fumo de estufa surgiu no sul do Estado, em caráter comercial, a partir da iniciativa da Souza Cruz. Isso ocorreu nos anos cinqüenta. A companhia convenceu alguns agricultores a fazer a experiência de se dedicar ao fumo de estufa. O modo de produção ocorreria de maneira integrada, o que significa que os produtores plantariam o fumo e a fumageira daria assistência técnica, forneceria os insumos e financiaria a produção e os investimentos na propriedade, relacionados à cultura. Desta forma, o produtor interessado construía a estufa com o dinheiro emprestado pela empresa, além da mesma entregar na casa do produtor os insumos de produção. Na tentativa de atrair os produtores, a Souza Cruz pagava os juros do empréstimo para a construção e não os cobrava sobre o preço dos fatores de produção fornecidos. Os fatores levados aos agricultores eram cobrados somente após a safra. Pela ECT, o intuito era de se obter os benefícios de uma transação via mercado coordenado, com a pouca burocracia no interior da empresa, as economias de escala e a inexistência de controles paralelos internos, por exemplo, o que permite evitar a internalização das atividades.

Como as primeiras experiências foram satisfatórias para os agricultores, bem como para a empresa, novos interessados na cultura foram surgindo. Isso fez com que o sul do Estado tivesse sua área agrícola alterada. “Hoje, a paisagem do sul do Estado nos meses finais do ano, é uma colcha de pequenos retalhos de fumo” (PAULILO, 1990, p.135).

Relembrando o item anterior, os anos cinqüenta foram de crise na fumicultura gaúcha. E, como se observa, a Souza Cruz trilhou um caminho inverso ao do resto do setor, ao ampliar as áreas de produção para o Estado de Santa Catarina. Sobre isso, VOGT (1997) assinalou que “Enquanto as fumageiras de origem local debatiam-se com a crise, a Souza Cruz fazia altíssimos investimentos. Na década de 50, introduziu o cultivo da solanácea nas pequenas propriedades em várias regiões de Santa Catarina” (VOGT, 1997, p.132).

Desde o início das plantações, até atualmente, o fumo era cultivado em propriedades de 20 hectares, sendo usados pouco mais de 10% das mesmas. A produtividade da terra já era elevada, pois iniciaram as plantações de maneira tecnicada, com sementes e insumos selecionados, todos repassados pela fumageira, dentro do cumprimento de metas de um pacote tecnológico.

Assim como aconteceu com o Rio Grande do Sul, baseando-se em COASE (1988), a citada empresa decidiu assumir a organização da produção catarinense, estabelecendo uma hierarquia entre a mesma e os agricultores e assumindo a governança das atividades. As transações que surgiram, tiveram a característica de serem governáveis com as garantias dadas pela Souza Cruz, diminuindo a incerteza e criando uma reputação de geração de um fluxo futuro de renda, entendido tanto pela indústria (pela própria empresa), como pelos agricultores que estavam se integrando.

Como PAULILO (1990) apontou, apesar de os agricultores catarinenses estarem desejosos, no que diz respeito a encontrar uma cultura que lhes proporcionasse preços mais estáveis do que os da mandioca, houve resistência na adoção da plantação de fumo. Certamente, as resistências advinham do fato de ser um produto novo, de já serem conhecidos problemas de saúde ao agricultor (uso intenso de insumos químicos) e, acima de tudo, da falta de informações prévias sobre o produto e a relação com a fumageira detentora da idéia que, na época, tomaria a posição de monopólio no mercado local.

A autora relatou que a Souza Cruz utilizou-se da proposta de empregar os filhos dos agricultores como instrutores, fazendo com que os mesmos tentassem convencer suas famílias. Os instrutores são aqueles agentes que dão assistência técnica aos agricultores e controlam a produção e a produtividade, conforme estimativas prévias de produção. Como geralmente as pessoas residentes na região de plantação são as selecionadas, melhor escolha seria de filhos de potenciais produtores da folha. Essa, certamente, foi uma forma de evitar que a racionalidade limitada dos agricultores inibisse a implantação de um projeto de produção agrícola na região, pela firma.

Como as primeiras safras do produto de estufa obtiveram êxito, o número de agricultores foi aumentando, influenciado pelo pagamento feito pela fumageira, bem

como pela garantia de compra da mesma, com o objetivo de criar uma boa reputação, pela frequência das transações. Como o fumo era pago todo de uma única vez, o valor total recebido superava em muito os valores de dinheiro arrecadados pelo agricultor, acostumado a comercializar mandioca, por exemplo. Isso, sem dúvida, foi uma variável decisiva na decisão de plantar por parte dos agricultores sul-catarinenses, pois trouxe a confiança dos mesmos aos compromissos da empresa e oportunizou a instauração de uma governança bilateral verificável até os dias atuais. Os municípios também passaram a estar mais dispostos a ter em seus limites áreas de fumo. Isso os beneficiou, em termos de crescimento do emprego, da arrecadação e da renda dos pertencentes ao local. Isso ocorreu para a região de Blumenau, onde se localiza o centro de processamento de fumo da Souza Cruz, no Estado.

PAULILO (1990) expôs também que a Souza Cruz permaneceu como única empresa do setor até os anos setenta. Contudo, pelo menos até o final da década de 80 ela dominava 82% do mercado interno, detendo 70% da produção e comprando os outros 12% de outras empresas. Nos anos sessenta, uma importante empresa do ramo de tabaco em folha, a Universal Leaf Tobaccos, se instalou também em Blumenau, transferindo-se para Santa Cruz do Sul na década de setenta.

Nesta mesma época, e mais extensamente nos anos oitenta, outras empresas começaram a adquirir a produção do sul do Estado. Empresas (algumas já extintas) como a Fumossul, a R. J. Reynolds, a Ligett & Myers do Brasil, a Kannenberg & Cia. e a Verafumos, além da Souza Cruz, proporcionaram a integração com os produtores rurais. Essas empresas, em sua maioria, não tinham (e não têm) unidades produtivas na região, limitando sua ação a postos de coleta do fumo. Sem embargo, a assistência técnica e as demais garantias ao agricultor eram e são mantidas.

Atualmente, o Estado de Santa Catarina é responsável por 37% da produção de fumo da região sul do País (NEUMANN, 2000). É também detentor da maior área cultivada do fumo do tipo Burley, utilizado também para cigarros, assim como o Virgínia. A área ocupada desta solanácea, em 2000, foi de 25.873 hectares, segundo a mesma fonte.

As informações da AFUBRA assinalam que 255 municípios estão cadastrados como produtores de tabaco, dado muito próximo ao do Rio Grande do Sul<sup>54</sup> (ANEXO C). O mapa em anexo (ANEXO A) mostra que o Estado de Santa Catarina parece todo plantar a solanácea, o que reforça os dados daquela associação. E, conforme SEAB/DERAL (2001), dos aproximadamente 160.000 agricultores integrados, cerca de 57.000 estão localizados no Estado, o que significa algo em torno de 35,6% do total dos plantadores. E, segundo FROZZA *et alii* (1998), as microrregiões de Rio do Sul (18 municípios), Araranguá (10 municípios), Canoinhas (10 municípios), Tubarão (15 municípios), Criciúma (8 municípios), Itaporanga (6 municípios) e São Miguel do Oeste respondem juntos por 80% da produção.

#### 4.2.3. A produção de tabaco no sul do Paraná

A história do tabaco no Paraná é semelhante à de Santa Catarina. Já existia, desde meados do século XIX, a plantação de fumo em corda que servia para o consumo dos seus próprios cultivadores, havendo a comercialização do excedente, nas vilas próximas dessas áreas. Os imigrantes alemães foram os responsáveis pelo início do cultivo da solanácea neste Estado.

As informações sobre o fumo paranaense não são muitas. A explicação dada pelos agentes (do Estado e de departamentos de pesquisa<sup>55</sup>) envolvidos na agricultura do Estado é a de que a fumicultura é relativamente menos importante, se comparada aos Estados do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina. É também menos relevante, no que diz respeito à agricultura como um todo, no Estado.

Assim como em Santa Catarina, a Souza Cruz foi a responsável pela inserção do fumo no sul do Paraná, chegando ao município de Irati, principal referência na produção tabaqueira paranaense. Conforme VOGT (1997), a empresa promoveu altos investimentos no incentivo ao cultivo da folha em pequenas propriedades do referido Estado. No mesmo formato dos demais estados, a companhia promoveu a produção integrada. O produtor interessado tinha condições de construir a estufa, com a ajuda da Souza Cruz que pagava os juros do empréstimo para tal construção, além da mesma

---

<sup>54</sup> Cabe a ressalva de que o número de municípios não implica necessariamente em produção equivalente.

<sup>55</sup> Especialmente SEAB/DERAL e DESER.

entregar na casa do produtor os insumos de produção. Na tentativa de atrair os produtores, a empresa facilitava a entrega e não cobrava juros sobre o preço dos fatores de produção fornecidos. Os fatores levados aos agricultores eram cobrados somente após a safra. As primeiras tentativas mostraram bons resultados para os agricultores e para a empresa, o que fez com que outros agricultores se apresentassem como produtores de fumo.

Pela ECT, mais uma vez a empresa procurou criar compromissos críveis que lhe propiciassem uma governança das atividades agrícolas. As transações, baseadas em contratos com mútuo comprometimento, fizeram com que os fumicultores se assegurassem da frequência das ações internas do iminente complexo, não sendo afetados pelas restrições advindas da racionalidade. Os tratos foram se tornando quase completos, o que proporcionou ao mesmo reduzir custos de transação, via curvas de aprendizagem e economias de escala, sedimentando a ordenação da indústria no Estado.

A Souza Cruz instalou uma unidade de processamento de fumo no município de Rio Negro. As demais empresas que surgiram nos anos setenta e oitenta se concentraram na região de Santa Cruz do Sul. Uma única fábrica, logicamente à exceção da Souza Cruz, operava na cidade industrial de Curitiba, mas encerrou suas atividades em 1998. Desta forma, em relação às indústrias, hoje somente há a unidade de Rio Negro, que faz o beneficiamento do fumo em folha e, posteriormente, envia o produto às fábricas de cigarros, além de enviar parcela ao exterior.

Segundo PARANÁ (2001), a fumicultura no Paraná exerce, atualmente, papel relevante na região sul do Estado, pois é uma região predominantemente de pequenos proprietários. Esse tipo de propriedade, também com característica de agricultura familiar, tem na cultura a possibilidade de empregar um grande contingente de mão-de-obra no campo, nas estufas ou nos galpões.

Segundo a mesma fonte, o Estado estabilizou a sua área de produção em torno de 35.000 hectares, produzindo aproximadamente 65.000 toneladas. O Paraná é o terceiro estado produtor da solanácea, no Brasil, produzindo 12% do total.

Do total da produção paranaense, o núcleo regional que se destaca é o de Irati, responsável por 29% da produção, seguido de Ponta Grossa, que produz 16% e de Francisco Beltrão, com 13%. Os outros núcleos regionais relevantes são os de Curitiba, Guarapuava, União da Vitória e Cascavel. Há, segundo informações da AFUBRA, 156 municípios catalogados como cultivadores do tabaco no Estado (ANEXO D). E, dos 160.000 produtores de fumo, 23.000 estão no Paraná, o que representa 14,38% do total dos fumicultores sul-brasileiros.

Com essas informações, faz-se um quadro-resumo com a participação dos três estados na produção tabaqueira total do sul do Brasil, externando também os dados do número de municípios produtores:

QUADRO 2 – Variáveis selecionadas da produção do fumo sul-brasileiro – Safra 2001/02\*

Variável/Estado	Rio Grande do Sul	Santa Catarina	Paraná	Total
- Área plantada	141.785 ha	100.445 ha	40.897 ha	283.127 ha
- Volume produzido	291.636 t	195.920 t	79.084 t	566.640 t
- % do total da produção	51,46	34,58	13,96	100
- Municípios produtores	269	255	156	680

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir de NEUMANN (2001) e FEE (1998).

Nota: os dados sobre municípios envolvidos se referem ao ano de 1997.

\*Dados estimados.

Após a exposição das áreas de produção dos três estados, cabe ainda fazer menção ao desempenho conjunto da fumicultura, visto que as características são as mesmas e as ligações produtivas são, de fato, muito próximas. Faz-se isso para os períodos dos anos oitenta e noventa, descritos a seguir.

#### 4.2.4. Situação da produção na região sul nas décadas de oitenta e noventa

A partir dos anos oitenta, a fumicultura começou a ser tratada de forma agregada para os três estados, pois foram se tornando mais maduras as atividades do setor. Com isso, ainda que o Rio Grande do Sul sustente a responsabilidade de produzir aproximadamente 50% da produção total, as informações passaram a ser externadas para os três estados do Sul.

A década de oitenta foi marcada pela consolidação das regiões de produção, apesar de não ser possível afirmar que houve estabilidade absoluta, conforme DIESEL, SCHEIBLER e PALMA (2001). Isso ocorreu tanto no Rio Grande do Sul, como em Santa Catarina e no Paraná, graças ao êxito na governança exercida pelas fumageiras, representadas em especial pela Souza Cruz, por sua atitude temporalmente anterior à das demais. Questões importantes estiveram ligadas à representatividade dos fumicultores e às variações nos preços do fumo pagos aos produtores<sup>56</sup>.

Sobre o problema dos preços, por exemplo, em face de um aumento inferior ao solicitado pelos fumicultores, junto às fumageiras, para 1980/81, houve para a safra 1981/82 uma redução na área em 15%. Isso alimentou discussões e disputas internas na AFUBRA<sup>57</sup>, pelo fato da entidade não ter se mostrado empenhada em lutar pelas reivindicações dos seus representados (VOGT, 1997).

Apesar das discussões, a produção tabaqueira cresceu no final da década de 1980, em função de estímulos creditícios (suporte à aquisição de crédito agrícola) e da intensificação do trabalho feito pelos orientadores agrícolas disponibilizados pelas fumageiras. 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 a safra de 1992/93. Isto é, a produção da primeira safra citada foi de aproximadamente 350 mil toneladas, enquanto que a safra de 1992/93 foi de mais de 560 mil toneladas.

---

<sup>56</sup> Vale lembrar que, na referida década, o Brasil ingressou em uma crise que provocou um período recessivo que se reflete até os dias atuais. Com altas taxas de inflação, o problema ficou centrado na atualização dos preços. O Estado passou a direcionar sua política agrícola ao mecanismo de Garantia de Preços Mínimos (Política de Preços Mínimos para a Agricultura – PGPM, criada em 1945). Contudo, a PGPM não foi utilizada como mecanismo na determinação dos preços do fumo.

<sup>57</sup> No item 4.3.2 essa discussão é abordada com mais detalhes.



Para a década de noventa, os seguintes números disponíveis podem ser vislumbrados na Tabela 2 a seguir:

TABELA 2 – Área plantada e volume produzido no sul do Brasil – 1991 a 2000

Safra	Área plantada (ha)	$\Delta\%$	Volume produzido (t)	$\Delta\%$
1990/91	208.334	-	361.802	-
1991/92	262.455	25,98	514.532	42,21
1992/93	285.775	8,89	569.512	10,69
1993/94	218.345	(23,60)	396.915	(30,31)
1994/95	206.392	(5,47)	341.304	(14,01)
1995/96	229.470	11,18	402.159	17,83
1996/97	268.909	17,19	543.203	35,07
1997/98	265.812	(1,15)	403.346	(25,75)
1998/99	268.388	0,97	548.760	36,05
1999/00	251.238	(6,39)	527.750	(3,83)
2000/01	252.238	0,40	504.728	(4,36)
2001/2002 <sup>1</sup>	283.127	12,24	566.640	12,27

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir de NEUMANN (1999, p.7), NEUMANN (2000, p.8 e 11) e NEUMANN (2001, p.10 e 16).

<sup>1</sup>Dados estimados.

A tabela expressa que houve uma evolução na área plantada e nos volumes produzidos na última década do século passado e há resultados preliminares que mostram o aumento da produção para o ano 2002, aliado a um incremento na área cultivada. Os dados das safras de 1993/94 e 1994/95 foram resultado de um acordo entre o SINDIFUMO e a AFUBRA, no intuito de manter a produção próxima às 450 mil toneladas. No entanto, as condições internacionais foram favoráveis, além da ajuda do clima, o que fez os fumicultores mais otimistas e dispostos a aumentar os volumes produzidos. Para as safras de 1999/2000 e 2000/01 houve novamente uma redução na área plantada. Porém, mais tímida do que a anterior do período e com a visualização de reversão para o período 2001/02.

Os dados sobre a área plantada e a produtividade das principais variedades de fumo também mostram uma certa estabilidade da cultura fumageira sul-brasileira. A Tabela 3 ilustra a afirmação da área plantada:

TABELA 3 – Área plantada, em hectares, das principais variedades de fumos no sul do Brasil – 1995 a 2002 (ha)

Variedade /Safra	1995/96	1996/97	1997/98	1998/99	1999/00	2000/01	2001/02 <sup>1</sup>
Virgínia	176.462	204.034	201.227	210.498	199.021	199.390	223.636
Burley	46.611	58.169	61.308	54.714	47.966	48.650	54.691
Comum	4.138	5.024	3.277	3.176	4.251	4.325	4.800
<b>TOTAL</b>	<b>227.211</b>	<b>267.227</b>	<b>265.812</b>	<b>268.388</b>	<b>251.238</b>	<b>252.365</b>	<b>283.127</b>

Fonte: NEUMANN (2000, p.11).

<sup>1</sup>Dados estimados.

Os valores da tabela mostram a importância do fumo tipo Virgínia na área total usada para a produção da solanácea. Se forem relacionados os dados das duas últimas tabelas, ao longo dos anos citados, a variedade Virgínia ocupa uma área superior a 75% da total utilizada na cultura do fumo. Tal importância se justifica, pois é o tipo de tabaco mais procurado pelos mercados compradores do produto do sul do Brasil. Isso mostra que a estrutura produtiva está atualizada e se preocupa em manter sua competitividade nos mercados onde atua.

Ainda vale apontar as informações relacionadas às produtividades por tipo de tabaco, como é possível se ilustrar a partir da Tabela 4:

TABELA 4 – Produtividade do fumo por variedade no sul do Brasil – 1995 a 2002 (kg/ha)

Variedade/ Safra	1995/96	1996/97	1997/98	1998/99	1999/00	2000/01	2001/02 <sup>1</sup>
Virgínia	1.795	2.107	1.570	2.095	2.136	2.050	2.045
Burley	1.555	1.736	1.366	1.858	1.980	1.969	1.836
Comum	1.695	1.768	1.129	1.926	1.820	1.860	1.844
<b>Média (total)</b>	<b>1.746</b>	<b>2.020</b>	<b>1.517</b>	<b>2.045</b>	<b>2.101</b>	<b>2.032</b>	<b>2.001</b>

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir de NEUMANN (2000, p.8) e NEUMANN (2001, p.14 e 16).

<sup>1</sup>Dados estimados

À exceção das safras de 1995/96 e de 1997/98, em que condições climáticas desfavoráveis reduziram os resultados da produção, a produtividade média das principais variedades superou duas toneladas, por hectare. Desta forma, nota-se que há

estabilidade na produtividade do tabaco, fruto de uma coordenação da produção que gera a especialização da produção dos agricultores e a constante atualização tecnológica promovida pelas companhias fumageiras. Com isso, verifica-se a evidente especificidade do ativo fumo, de forma que os fumicultores perderiam muito em uso de conhecimento e obtenção da renda, se abandonassem à produção, em direção a transações de outros bens, como o milho e o feijão.

Conforme se verifica em dados do SINDIFUMO e da AFUBRA<sup>58</sup>, os números que descrevem a produção tabaqueira na região sul do Brasil são expressivos. Faz-se um quadro para resumir os mesmos:

QUADRO 3 - Áreas de produção e pessoas envolvidas na fumicultura – 1999

ITEM	Dado
Municípios produtores	680
Produtores integrados	148.000
Pessoas envolvidas	800.000
Hectares plantados	268.388
Toneladas produzidas	548.760
Receita dos produtores (R\$)	1,04 bilhão
Empregos nas fábricas	21.000
Toneladas exportadas	331.000
Exportação (US\$/FOB)	900.000.000

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir de NEUMANN (1999, p.8).

Os dados mostram com maior precisão a importância que o produto tem para a região sul do Brasil. Os municípios envolvidos, o número de pessoas envolvidas e a estimada receita dos agricultores fazem com que a agricultura se mantenha com destaque, se comparada com outras atividades do meio<sup>59</sup>. Se forem verificados os dados sobre exportação, tem-se um relativamente grande volume vendido ao exterior, assim como os US\$ 900 milhões contribuídos pelo complexo para a balança comercial brasileira.

A produção fumageira é sediada em pequenas propriedades, algo peculiar no mundo. A área média das propriedades é de 17,5 ha, com 2,6 ha sendo usados na cultura. Conforme DIESEL, SCHEIBLER e PALMA (2001), há um movimento no

<sup>58</sup> Publicados por NEUMANN (1998).

<sup>59</sup> Sobre isso, ver KONZEN e ROHR (1988).

sentido de elevar a escala de produção por produtor integrado, porque a área média cultivada com fumo foi de 2,3 ha na safra 1996/97. Contudo, acredita-se que essa tendência não pode ser ainda confirmada, primeiro por ser uma comparação de dois anos isolados e, segundo, pelo fato da mudança entre as duas safras ser de 0,3 ha, algo pouco significativo, mesmo se pensado em termos percentuais (aumento de 13 % entre as safras de 1996/97 e 1999/2000). As informações primárias da AFUBRA registram que 81% das famílias que cultivam o produto o fazem em minifúndios de até vinte hectares. Situam-se em áreas de baixa produtividade e de topografia acidentada, o que exige o uso intensivo de insumos químicos (que podem causar doenças aos produtores, como diferentes tipos de câncer, por exemplo) e de trabalho. Essa, demandada praticamente ao longo de todo o ano e envolvida diretamente com o uso de fertilizantes e pesticidas, é mais exigida entre os meses de outubro e fevereiro, nas tarefas de capação, de cura e de classificação, onde a experiência do fumicultor é de grande valia. Apesar das dificuldades, a atividade mantém a mão-de-obra familiar do campo empregada (3,7 integrantes por família) e proporciona aos seus envolvidos uma renda acima da média das culturas. Ainda que não sejam as informações atualizadas, é conveniente apresentar aqui um comparativo das diversas culturas, elaborado por KONZEN e ROHR (1988).

Os autores, ao realizarem um estudo referente à possibilidade de substituição da produção de fumo por outras culturas, observaram que o fumo possui uma posição destacada na agricultura brasileira, devido ao emprego intensivo de mão-de-obra e ao elevado valor da produção proporcionada por unidade de área. A produção fumageira é a mais relevante em regiões de pequenas propriedades, onde a escassez de terra constitui restrição a opções de emprego e melhoria da renda familiar, informações que se reforçam com o Quadro 3 apresentado.

Além de utilizar um grande volume de mão-de-obra na agricultura, o fumo também é importante gerador de emprego, durante o seu processo de industrialização e de comercialização. O Quadro 3 mostrou que, em 1999, mais de 800.000 pessoas estiveram envolvidas somente na fase de produção agrícola. Na empresas fumageiras, o valor é menos expressivo, porém relevante, já que estavam empregados, no mesmo ano, aproximadamente 21.000 trabalhadores.

Mas a parte mais relevante do trabalho dos citados autores foi a das comparações por eles feitas da cultura do fumo com as culturas do milho (mecanizado e tração animal), soja mecanizada, feijão (tração animal), batata inglesa e mandioca (tração mecânica). Os resultados obtidos mostraram que o fumo emprega muito mais mão-de-obra por hectare do que as demais culturas analisadas. Isso significa afirmar que qualquer substituição da área do fumo por outra cultura reduz o nível de emprego. Além disso, sendo essa folha deixada de ser produzida, haverá redução no valor adicionado das áreas. A Tabela 5 a seguir mostra a demanda por mão-de-obra do fumo, de milho (mecanizado e tração animal), soja, feijão, batata inglesa e mandioca:

TABELA 5 – Uso de mão-de-obra para um hectare de fumo e culturas alternativas, na Região sul do Brasil

CULTURA	Mão-de-obra (horas)	Índice (Fumo =100)
Fumo	1.989,50	100,00
Milho mecanizado	80,10	4,03
Milho tração animal	199,50	10,03
Soja	58,22	2,93
Feijão	170,50	8,57
Batata inglesa	376,25	18,91
Mandioca	268,00	13,47

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir de KONZEN E ROHR (1988, p.333).

Como se observa na Tabela 5, a cultura do fumo demanda 1.989,50 horas de trabalho. Para o caso das demais culturas, aquela que utiliza mais horas de trabalho é a batata inglesa. Contudo, em comparação com o primeiro produto, a batata inglesa utiliza somente 18,91% do total de horas requeridas pela produção do tabaco. Em seguida, aparece a produção da mandioca, que utiliza o equivalente a 13,47% e a produção do milho, via tração animal, que ocupa o equivalente a 10,03% das horas de mão-de-obra necessárias para o fumo. Esses dados, portanto, comprovam as afirmações dos referidos autores.

Outra constatação feita pelos autores é que somente a batata inglesa, *ceteris paribus*, teria condições de substituir o fumo sem reduzir o valor agregado da produção. Neste caso, haveria redução na mão-de-obra empregada. À exceção da batata inglesa, conforme os autores “qualquer outra substituição deverá gerar simultaneamente redução

do emprego, valor total da produção e valor adicionado” (KONZEN e ROHR, 1988, p. 341). Esses dados podem ser elucidados na Tabela 6, em seguida apresentada:

TABELA 6 – Comparativo dos índices de valor da produção, margem bruta, uso da mão-de-obra e valor adicionado de fumo, milho, soja, feijão, batata inglesa e mandioca na Região sul do Brasil – por hectares

(Estatísticas do fumo = 100)

ITEM	Fumo	Milho Mecanizado	Milho Tração Animal	Soja	Feijão	Batata Inglesa	Mandioca
VALOR DA PRODUÇÃO	100,00	20,85	16,22	18,15	18,82	150,38	52,45
MARGEM BRUTA	100,00	27,19	18,28	20,33	31,52	209,54	196,54
USO DA MÃO-DE-OBRA	100,00	4,03	10,03	2,93	8,57	18,91	13,47
VALOR ADICIONADO	100,00	11,94	12,81	8,79	16,31	83,19	75,19

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir de KONZEN e ROHR (1988, p.333)

Conforme abordado pelos autores, a batata inglesa teria um valor de sua produção 50,38% superior ao atingido pelo fumo. Em relação à margem bruta, tanto a batata inglesa quanto a mandioca teriam valores superiores aos do fumo (índices de 209,54 e 196,51, respectivamente). Em nenhum outro dado, a cultura do tabaco teria valores superiores aos seus, seja no uso da mão-de-obra (o que reforça os resultados da Tabela 5), seja no valor adicionado da produção.

Por fim, ainda que este assunto seja mais precisamente abordado no próximo tópico, é preciso afirmar que a estrutura produtiva da região sul do Brasil só é viável, porque na mesma estão sediadas as maiores companhias do setor, no mundo, responsáveis pela organização e a governança da atividade, de modo a mantê-la sustentável. Isso vem desde os primeiros anos do século XX, intensificando-se nas décadas de sessenta e setenta do mesmo século. No município de Santa Cruz do Sul, em 2000, onde está o maior pólo fumageiro do mundo, havia sete empresas, entre as quais estão as maiores do mundo. No resto da região, estão localizadas mais seis companhias de beneficiamento, além de uma de menor porte em Pelotas.

Nos estados de Santa Catarina e Paraná, há mais duas unidades beneficiadoras, além de centros de compras que mantêm a coordenação sobre os agricultores e o compromisso de aquisição da produção. Isso faz com que seja mantida a produção de quase a metade do total do tabaco nacional, somados os dois Estados, aliada à crescente competitividade dos fumicultores residentes nos mesmos<sup>60</sup>.

O sucesso na coordenação das atividades, segundo a economia dos custos de transação, se mostra na evolução dos seus dados. A especificidade do ativo, que se verifica em suas formas locacional, de capital humano e dos ativos dedicados, é viabilizada por garantias mútuas encontradas no complexo fumageiro. Se, de um lado, as fumageiras conseguiram criar e manter uma governança bilateral, como forma de confirmar o tipo de fumo que desejavam produzir, sem a necessidade de sua internalização, por outro lado, os fumicultores, ao cumprirem os contratos de produção e de adoção do pacote tecnológico da indústria, reduzem as incertezas e mantêm a frequência das relações contratuais, comercializando toda a produção e sustentando a renda de suas famílias acima dos padrões da pequena agricultura regional e nacional<sup>61</sup>.

#### 4.3. Composição do complexo fumageiro

O objetivo deste tópico é caracterizar os dois principais grupos pertencentes ao complexo agroindustrial fumageiro: a indústria e os agricultores. Para isso, desenvolve-se uma parte histórica da instalação das empresas no sul do Brasil, a partir dos anos vinte, direcionando-se para a estrutura atual e para o papel cumprido pelas mesmas. Pelo lado dos agricultores, tem-se a intenção de caracterizar sua posição na atividade, concentrando argumentos no seu perfil e na sua representação junto às fumageiras, algo que se admite fundamental para a manutenção das atividades desses. Utiliza-se da fundamentação teórica proposta para serem feitas as interpretações cabíveis à seção.

---

<sup>60</sup> Questões de competitividade que são abordadas neste capítulo e no próximo da presente tese.

<sup>61</sup> Sobre isso, ver KONZEN e ROHR (1988) e item 4.3.2 da presente tese (Tabela 11).

#### 4.3.1. Indústria: a estrutura e o papel de centro dinâmico do complexo

A partir do que foi assinalado no segundo capítulo, já nos primeiros anos do século passado, as empresas fumageiras passaram a instalar unidades produtivas no Rio Grande do Sul. Conforme SEFFRIN (1995), em Santa Cruz do Sul empresas como a Irmãos Schültz, Adolfo Iserhardt, Lindolfo Grawunder, Schilling & Cia., João Nicolau Kliemann e José Etges Filho & Cia. estavam inseridas no processo de produção e comercialização do tabaco.

Em 1918, foi criada a Companhia de Fumos Santa Cruz, resultado da fusão das citadas empresas. A razão exposta para tal iniciativa estava na necessidade de aumentar o capital para atender às exigências do mercado. A nova firma passou a se dedicar à fabricação de cigarros. Baseando-se nas idéias da ECT discutidas por AZEVEDO (2000), foi a forma de se unir aos concorrentes, por não haver a possibilidade de acabar com os mesmos e por existir o risco de uma batalha entre as pequenas firmas acabar por eliminar a todas, deixando o campo totalmente aberto para o capital estrangeiro. Com tal união, as estratégias de crescimento se viram exequíveis para, por exemplo, a obtenção de economias de escala.

É preciso também apontar a empresa Souza Cruz, já observada como a responsável pela a expansão das áreas de produção da folha. Em 1917, a empresa, com origem no Rio de Janeiro, em 1903, construiu a primeira usina de processamento de fumo no País. Isso, juntamente com o pioneirismo na governança das atividades via sistema integrado de produção com os agricultores locais e com a introdução das primeiras estufas na região, no mesmo ano (de maneira similar ao ocorrido em Santa Catarina e no Paraná), serviu como marco para a fumicultura sul-brasileira.

A Souza Cruz que desde 1914 integra o grupo inglês British-American Tobacco (B.A.T.) Industries, detentora do seu controle acionário, conforme já apresentado, precisava, já nesta época, de capital para promover a evolução tecnológica do seu processo semi-artesanal de produção de cigarros. A B.A.T. é um grupo que atua nas



áreas de tabaco e de serviços financeiros, como seguros e fundos de pensão<sup>62</sup>. Assim, conforme GAZETA DO SUL (1996), a Souza Cruz passou a ser uma sociedade anônima, com o fundador, Albino Souza Cruz, mantido presidente. Com isso, a empresa teve capital para importar máquinas de cigarros da Inglaterra, de última geração na época<sup>63</sup>.

A empresa ainda foi rebatizada com o nome de Companhia Brasileira de Fumo em Folha (CBFF), em 1920. Em 1955, passou a se chamar Companhia de Cigarros Souza Cruz – Indústria e Comércio. Atualmente, a empresa tem como razão social o nome de Souza Cruz S.A.

SEFFRIN (1995) apresentou que, a partir de 1920, a produção obteve um incremento significativo, surgindo com ela várias indústrias, como a Companhia Brasileira de Fumo (Souza Cruz), a Sudan, a Exportadora Hennig, a Fernando Tatsch Filhos S.A., a Loewenhaupt & Cia., a Kraemer & Santos – Eick, a Cooperativa Amstad e a Goldberck & Boettcher. GODINHO *et alii* (1980) abordou que as empresas locais (com capital local, próprio) foram instaladas em moldes de um capitalismo concorrencial, caracterizando-se ainda a mão-de-obra familiar, tanto na execução e no gerenciamento da produção, quanto na administração das mesmas.

Com a entrada da Souza Cruz no mercado local, houve várias mudanças no perfil produtivo regional. Conforme SPIES (2000), a empresa se instalou na região porque já conhecia a estrutura sócio-econômica, a geografia e o clima. Os pequenos agricultores, de origem alemã e adeptos da policultura, com o fumo como produto principal, formavam um ambiente ideal para a expansão das atividades tabaqueiras. Como resultado quase imediato, a produção passou de 15 mil toneladas para 30 mil toneladas, após sua instalação.

A empresa introduziu, em 1918, de forma experimental, aquele que tornar-se-ia o principal tipo de fumo do mercado mundial: o Virgínia. Houve a introdução de novas técnicas de cultivo, com o uso de adubos, seleção e melhoramento genético, por

---

<sup>62</sup> Conforme AZEVEDO (2000), respeitando a estratégia de diversificação de seus negócios.

<sup>63</sup> Período das décadas de dez e vinte, no século passado. Nada comparável com as máquinas alemãs de hoje, que produzem 15 mil cigarros por minuto e com sensor de infra-vermelho para controle do peso do cigarro.

exemplo, como forma de obter melhor qualidade do fumo e, assim, atender às demandas do mercado internacional. Houve também o início do chamado sistema de produção integrado entre fumicultores e a fumageira, coordenação das atividades pela firma, sem haver a verticalização do processo produtivo, algo que perdura até os dias atuais.

Conforme a ECT, a decisão da governança se deu com o estabelecimento de compromissos que reduzissem a incerteza e a desconfiança dos agricultores à nova empresa. As relações contratuais ligadas à integração companhia-agricultor fizeram com que as transações se tornassem recorrentes com investimentos mistos numa crescente especialização das atividades e dos ativos. Com isso, criou-se um ambiente institucional favorável para se atingir o objetivo da eficiência do setor.

A companhia de capital estrangeiro, segundo GODINHO *et alii* (1980), introduziu o capital monopolista que corresponde a uma organização da produção em que há uma grande parcela de capital constante, para se obter mais elevados níveis de produtividade. Isso intensificou a subordinação do capital ao trabalho (familiar) e fez com que o entendimento das relações fosse factível somente se tratado dentro da realidade do fumo, com uma estrutura e dinamismo próprios, concordante à interpretação dos CAIs.

LIEDKE (1977), por sua vez, assinalou que a companhia local, a recém criada Companhia de Fumos de Santa Cruz, sofreu um impacto em termos de concorrência no mercado regional. O fumo exportado, até 1919, era quase todo não beneficiado. A Souza Cruz mudou esta característica, ao agregar valor ao fumo e aos cigarros por ela exportados. Com isso, foi sendo ampliada a especificidade desse produto, iniciada com a introdução do fumo Virgínia e do sistema integrado, o que foi trazendo uma crescente vantagem competitiva à mesma. E, tendo como fundamento os argumentos de FARINA (2000), os contratos criados com os fumicultores, as curvas de aprendizagem e as vantagens de seu pioneirismo, por exemplo, fizeram da firma a líder nacional, até os dias atuais, sem desperdiçar lucros elevados pela ação dos concorrentes.

Com a expansão dos negócios de fumo no sul do Brasil, as empresas que compunham o setor constataram sobre a necessidade de se organizarem, de forma a

obterem êxito nas negociações com os trabalhadores da indústria e com os organismos governamentais. Em função disso, em 1942 foi instituída a Associação Profissional da Indústria do Fumo, cuja denominação foi alterada em 1947 para Sindicato da Indústria do Fumo (SINDIFUMO), conforme descrito por NEUMANN (1998). A sede é Santa Cruz do Sul e, atualmente, há 15 companhias associadas (SINDIFUMO, 2000b).

Tem-se, a partir de SEFFRIN (1995), que nos anos cinquenta e início da década de sessenta, havia em torno de 20 empresas fumageiras. A maioria era de pequeno porte com capital local e concentrada em Santa Cruz do Sul. Como o mercado estava restrito às empresas de capital nacional, à exceção da Souza Cruz, em decorrência de uma falta de interesse de outras empresas multinacionais, ao final da safra essas firmas centralizavam a produção e a dirigiam para a comercialização no centro do País.

No início dos anos sessenta, um acontecimento internacional mudou os rumos da produção fumageira da região sul-brasileira. Esse foi o processo de independência da Rodésia (hoje Zimbábwe).

“Em 1965, a minoria branca, liderada por Ian Smith, para manter o poder e neutralizar a mobilização feita pelo Congresso Nacional Africano pela independência, decretou o Estado de Emergência. A Grã-Bretanha repreendeu a atitude do governo de Salisbury e sugeriu uma transferência lenta e gradual do poder para a maioria negra. Entretanto, Ian Smith, apesar da oposição de Londres, Washington e da ONU, proclamou, unilateralmente, em 11 de novembro de 1965, a Independência da Rodésia, para que os 250 mil brancos continuassem a dirigir indefinidamente 6 milhões de pretos” (VOGT, 1997, p.127).

A partir daí, houve um embargo comercial ao citado país, decretado pelas Nações Unidas. O embargo não foi totalmente respeitado, mas a produção de tabaco, com o uso de mão-de-obra quase-escrava, foi afetada. VOGT (1997) afirmou que a situação se viu mais dificultada na década de 70, quando Moçambique, também importante exportador de fumo, declarou sua independência (em 1975). Foi um período de intensificação da ação das guerrilhas, às quais merecem destaque a União Popular Africana do Zimbábwe (ZAPU) e a União Nacional Africana do Zimbábwe (ZANA). Nos anos oitenta, a situação foi acalmada, quando um governo formado por negros e brancos foi reconhecido internacionalmente, e houve o início do processo de desarticulação da legislação que promovia a discriminação racial. A partir desta época, a

independência do país, chamado, desde então, de República do Zimbábwe, foi reconhecida pela ONU e o embargo econômico foi removido<sup>64</sup>.

A República da Rodésia do Sul era, até os anos sessenta, um país importante no comércio internacional de fumo. Era o segundo fornecedor de fumos de estufa do mundo. Sua qualidade era reconhecida no mercado e sua posição no mercado internacional era de produtor de fumos nobres, reconhecida por países da Europa e Estados Unidos<sup>65</sup>.

Com o risco de perdas, as companhias multinacionais, que tinham o tabaco africano como base de seus negócios, viram-se obrigadas a encontrar outro centro de produção e processamento do produto que tivesse um ambiente institucional mais estável. E, apoiando-se na economia dos custos de transação, as mesmas externaram sua racionalidade e viram-se afetadas por uma iminente quebra na frequência das transações com os produtos agrícolas locais. Foi neste contexto que a solanácea do sul do Brasil começou a se tornar relevante no mercado internacional. Até então, somente o mercado nacional era seu comprador. A região, que desde 1918 produzia fumos de estufa, passou a receber investimentos estrangeiros de grande vulto.

Nesses termos, GODINHO *et alii* (1980) defendeu que foi uma época na qual a indústria fumageira se tornou dominante na composição do setor na região de Santa Cruz do Sul. As indústrias de propriedade de empresários locais, como já visto, com problemas decorrentes de crises no setor, haviam se tornado deficitárias e isso fez com que as mesmas passassem a ser adquiridas pelo capital internacional, provocando o avanço do capital formador do oligopólio na região. Esse mecanismo de aquisição, mais do que acabar com os problemas de concorrência, serviu para as empresas multinacionais adquirirem uma estrutura produtiva estabilizada que não teria capital para propiciar seu crescimento.

Os autores assinalaram que, apesar do capital oligopolista ter se transformado no mais relevante, em termos regionais, não houve a supressão total da organização produtiva concorrencial. A coexistência de empresas de capitalismo concorrencial, com

---

<sup>64</sup> Mais informações, ler seção 6.4.2.

<sup>65</sup> Sobre isso, ver VOGT (1997), SEFFRIN (1995) e NEUMANN (1998), por exemplo.

as de caráter concentrador, marcaram a estrutura produtiva até o final do anos setenta. Contudo, é preciso que se tenha a certeza de que o dinamismo econômico é, desde o citado período, dependente do capital das grandes multinacionais fumageiras. E uma faceta interessante da chegada das companhias estrangeiras ao Brasil, foi que essas mantiveram, em inúmeros casos, o gerenciamento da produção e demais funções administrativas sob o poder dos antigos proprietários das fumageiras locais, apostando no conhecimento que esses tinham do setor. Um exemplo mais antigo disso fora o de Albino Souza Cruz, que, 1914, entregou o controle acionário da sua empresa, mas continuou ocupando o cargo de presidente do conglomerado. Isso em função da especificidade desse trabalhador que daria condições para a empresa crescer e lucrar, mantendo-se sustentável no longo prazo.

A partir de 1967, a situação da fumicultura sul-brasileira tomou novos rumos, com a vinda de empresas multinacionais e com a definitiva introdução do fumo tipo Virgínia (SEFFRIN, 1995). Mas, o fato único das empresas fumageiras dirigirem seus investimentos à região de Santa Cruz do Sul por si só não seria suficiente para transformar a cidade na capital mundial do fumo. Com a introdução do fumo Virgínia, houve uma revolução tecnológica na região, nos moldes da “Revolução Verde”. Os objetivos eram o aumento na produção, a melhoria na produtividade e a melhoria na qualidade do produto, tão criticado até os anos sessenta, o que tendia a justificar as razões às quais o fumo nacional não encontrasse no mercado internacional demandantes.

Conforme SPIES (2000), os investimentos das multinacionais na agricultura foram ilustrados pela adoção de equipamentos de cura, destala e enfardamento do fumo, além da inserção mais intensa de adubos químicos e de ferramentas de trabalho, de acordo com a referida Revolução Verde. A autora assinalou que o processo industrial também foi incrementado, pois novas máquinas e equipamentos foram importados e; prédios e laboratórios foram construídos. Com isso, os ganhos pretendidos foram conquistados.

Somando-se a tal relato, MÜLLER (1980) enfatizou que a aceleração do controle estrangeiro sobre o tabaco repercutiu na estrutura e no funcionamento não

somente da produção industrial, mas também agrícola e nas relações comerciais do complexo. A partir desse instante, configurou-se a atual estrutura do CAI do fumo.

Além disso, SPIES (2000) enfatizou que houve um aumento nos preços pagos aos produtores, o que sempre incentiva a expansão da produção, e as culturas de subsistência foram melhor orientadas, pois o orientador, figura existente desde a década de vinte<sup>66</sup>, instruía sobre a melhor forma de rotação de culturas com fumo. Aqui cabe lembrar sobre a forma de influência da fumageira sobre o meio rural, à qual tem o orientador como um agente que contribui para a melhoria dos resultados da propriedade rural, ao mesmo tempo em que fiscaliza e tenta controlar a aplicação do pacote tecnológico imposto pelas companhias. Todas as grandes companhias multinacionais se utilizam desta personagem, relevante no complexo fumageiro do sul do Brasil.

A partir da ECT, tem-se que a estratégia de longo prazo foi elaborada a partir de uma organização produtiva comandada pela indústria, que fez com que aumentasse a especificidade locacional, do capital humano e dos ativos dedicados, em todos os sentidos, criando-se uma reputação reconhecida fora do complexo. Os altos investimentos, possíveis porque havia uma forte estrutura creditícia oficial (SNCR) e um setor industrial oligopolizado (que conseguia facilidades de recursos as seus financiamentos), permitiram que houvesse a motivação para se adotar o pacote tecnológico proposto pelas empresas na agricultura. Com isso, vislumbrou-se um fluxo futuro de renda a todos os participantes e um elevado custo para o caso de algum agente decidir pelo rompimento dos contratos (nitidamente uma perda maior para o fumicultor individual).

Adiciona-se o fato da indústria manter orientadores nas propriedades agrícolas, verdadeiros fiscais da governança das atividades, reduzindo sua incerteza quanto aos resultados da produção do meio, e o fato de haver melhorias nos preços pagos aos agricultores, como forma de diminuir a visão oportunista que esses tinham (e têm) das firmas. A possibilidade de se auferir renda, através da frequência de transações com multinacionais, fazia com que os fumicultores aceitassem especificar mais a qualidade

---

<sup>66</sup> Contudo, sua atuação foi ampliada a partir dos anos cinquenta, de acordo com MÜLLER (1980).

do tabaco, o que convergia aos interesses da indústria, elemento fundamental do complexo.

A entrada das fumageiras com capital multinacional no País ocorreu, em grande parte, graças à ação governamental promovida no sentido de incentivar o crescimento econômico nacional das décadas de sessenta e setenta, período dos governos militares. Houve incentivos e isenções de impostos, bem como a garantia de uma economia protecionista que tinha como intenção reforçar suas exportações, elementos que dariam garantia ao bom desempenho daquelas empresas. Também a partir desta época, o capital internacional definitivamente dominou o setor, assim como fez com a região<sup>67</sup>. Segundo MÜLLER (1980), 99% do patrimônio líquido das empresas tabaqueiras eram pertencentes às empresas de capital estrangeiro. E houve, coerente com a ordem cronológica dos complexos agroindustriais, a consolidação das atividades integradas entre a indústria e a agricultura, lideradas pelo setor de beneficiamento e processamento da folha. A produção que era direcionada para o mercado nacional, enquanto o fumo era um mercado de empresários nacionais, mais a Souza Cruz, passou a ser direcionada para o mercado internacional, crescente e favorecido com o embargo à Rodésia.

A partir dos anos setenta, de acordo com LIEDKE (1977), as empresas fumageiras já estavam todas concentradas no Rio Grande do Sul, à exceção da unidade de Rio Negro (PR), pertencente à Souza Cruz, firma que tem atualmente unidades também em Blumenau (SC), Uberlândia (MG), Cachoeirinha (RS) e Rio de Janeiro (RJ). As companhias de tabaco também estavam identificadas em dois tipos: as empresas que se dedicam à fabricação de cigarros, setor voltado ao mercado interno, mas que já teve bons resultados no mercado internacional e; as empresas que se dedicam especificamente ao beneficiamento e exportação de fumo em folha.

Nesta época, o setor já estava estruturado na forma de um oligopólio concorrencial. Isso, pois, no setor de cigarros, haviam três grupos que controlavam o mercado nacional: a British American Tobacco (representada pela Souza Cruz), a Phillip Morris (representada pela Companhia de Fumos Santa Cruz) e a R.J. Reynolds<sup>68</sup>.

---

<sup>67</sup> De acordo com o que foi assinalado no trabalho, baseado em GODINHO *et alii* (1980).

<sup>68</sup> Incluía a Flórida S/A. (SP e RS), a Companhia Lopes de Sá (RJ e RS), a Companhia Sinimbú (RS) e a Verafumos (RS) (LIEDKE, 1977).

Eram grupos de empresas que concorriam em diferentes faixas do mercado. Para as camadas mais populares, produziam-se as marcas Turf, Clássicos e Arizona, pela Souza Cruz, Tufuma, da Phillip Morris, e a Mistura Fina, da R. J. Reynolds (representada pela Flórida S/A.). Para as camadas de renda mais alta, produziam-se as marcas Carlton e Hollywood, pela Souza Cruz, Marlboro, pela Phillip Morris, e a Camel, pela R.J.Reynolds, todas até hoje disponíveis no comércio cigareiro. Em termos gerais, conforme LIEDKE (1977), a Souza Cruz controlava aproximadamente 75% do mercado, enquanto que o grupo R. J. Reynolds 10% e a Phillip Morris 7%. Os outros 8% eram divididos entre 8 empresas de pequeno porte, com capital fundamentalmente nacional, com eram os casos de, por exemplo, a Sudan, os Cigarros Paulista e a Fábrica de Cigarros Caruso.

No caso do fumo em folha, as mesmas empresas multinacionais eram as responsáveis pela aquisição, junto aos agricultores, o que inibia a incerteza dos últimos e tornava as transações recorrentes, e pela sua comercialização, ainda na mesma época feita principalmente ao comércio nacional. Considera-se, aqui, um mercado em oligopólio concorrencial, pois o tabaco em folha é dividido em categorias que criam uma classificação que o diferencia, de acordo com a qualidade do produto. Já havia, ainda que de forma incipiente, um aprimoramento na especificidade do fumo, o que levava ao comprometimento dos componentes e dos bons resultados, além da fronteira do complexo.

Os critérios de classificação da folha eram definidos, até a safra de 1964/65, segundo informações de SEFFRIN (1995), a partir da coloração das mesmas. Com isso, a qualidade da folha acabava ficando em segundo plano. Com aquela safra, passou a vigorar uma nova classificação, na qual a posição no pé passou a ser considerada, algo relevante na determinação da qualidade do produto. As folhas eram separadas por baixeras, meeiras e ponteiras, classificadas conforme coloração em D, E e F, estando os demais fatores de qualidade definidos como Superior e Inferior. Em seguida, surgiu a subdivisão em tipos 1, 2 e 3.

Baseando-se no autor, a AFUBRA, o SINDIFUMO e o Ministério da Agricultura desenvolveram metodologias de classificação, até chegarem à Portaria Ministerial n.º 674, de 18 de dezembro de 1975, na qual foram definidos parâmetros de



classificação, de forma que foram incluídas as classes X, C e T, as subclasses D, E e F, os tipos 1, 2 e 3, e o subtipo K. Foram criadas mais quatro portarias, ao longo dos anos setenta e oitenta, ajustando a classificação orientada pelo Ministério da Agricultura às exigências internacionais, até se chegar à Portaria n.º 79, de 17 de março de 1994, que definiu 48 classes para o fumo tipo Virgínia e 29 classes para os fumos do tipo Burley e Comum (BRASIL, 1994), fumos hoje ainda produzidos no sul do Brasil.

Com tais classificações, as empresas multinacionais compravam, visivelmente desde os anos setenta, os fumos de melhor qualidade, enquanto que as companhias de capital nacional compravam fumos de menor qualidade, daqueles agricultores não detentores de tantos recursos técnicos para produzir com a qualidade exigida pelas grandes fumageiras. Esse tipo de divisão ocorre até os dias de hoje, com a Souza Cruz tendo o melhor conjunto de produtores integrados, seguidos por outras multinacionais, como a Phillip Morris, a Dimon do Brasil S/A. e a Universal Leaf Tabacos, essas duas últimas chegadas no Rio Grande do Sul na década de 70.

Sob a visão de WILLIAMSON (1989), tem-se que as companhias com capital estrangeiro conseguiram, ao aprimorar os critérios de classificação da folha, reduzir os seus próprios riscos de compra. Mais uma vez, aqui se afirma que também minimizaram a sua postura de oportunismo, com compromissos críveis e a criação de critérios de diferenciação do tabaco com normas governamentais acessíveis a todos os participantes do complexo e pagando melhores preços aos seus produtores integrados. Contudo, isso não acaba com a assimetria de informações existentes no complexo, pois a indústria possui dados que não transmite aos agricultores.

Conforme NEUMANN (1998), entre 1980 e 1985 o setor conseguiu crescer significativamente em termos de produção, em função dos incentivos<sup>69</sup> do governo federal. Com isso, a produção nacional chegou a 570 mil toneladas na safra 1992/93 e desde 1993 é o principal exportador de fumo em folha do mundo.

Para os anos noventa, baseando-se em SEFFRIN (1995), o complexo agroindustrial fumageiro do sul do Brasil estava limitado a quatro grandes grupos

---

<sup>69</sup> Ver texto anterior neste item. Ver item 4.4 da presente tese.

empresariais ligados à produção, compra e beneficiamento do produto, além da fabricação de cigarros. Sem embargo, essa se tornou a maior concentração mundial do gênero, transformando especialmente o pólo produtivo da microrregião fumicultora de Santa Cruz do Sul competitivo internacionalmente.

Esse pequeno número de empresas existentes no início da década passada é fruto de um histórico de fusões existente desde os primeiros anos do século XX, que retratou a estratégia de crescimento da indústria, com altos investimentos e conseqüentes economias de escala, típicos de estruturas de oligopólio. Baseando-se em NEUMANN (1997), um exemplo especial é o da Dimon Internacional, empresa que pertence ao Grupo Dimon Incorporated, cuja sede é em Farmville, Carolina do Norte. O grupo foi formado no Brasil em 1995, com a fusão de Dibrell Brothers Inc., que surgiu nos Estados Unidos em 1873, e a Monk-Austin Inc., criada em 1989, quando a A.C. Monk adquiriu a Austin Company. Essas eram duas empresas norte-americanas do início do século passado.

No Brasil, o grupo Monk Austin era representado pela Tabra – Exportadora de Tabacos do Brasil Ltda., criada em 1970, em Santa Cruz do Sul. Em 1979 fundou-se a Agrotabex – Exportadora de Tabacos Ltda., e em 1989 foi criada a Tabra – Agroflorestal Ltda. Em 1990, a Monk Austin adquiriu 50% da Rio Grande Tabacalera S.A., de Venâncio Aires que foi, em seguida, repassada à Intabex. Em 1994, o grupo comprou a Boettcher & Wartchow Ltda.

Por parte do grupo Dibrell, conforme NEUMANN (1997), a empresa foi representada pela Dibrell do Brasil Tabacos Ltda., originada em 1992, a partir da fusão da Verafumos Ltda.<sup>70</sup>, Tabasa Tabacos S.A.<sup>71</sup> e Sudan Tabacos Ltda.<sup>72</sup> O grupo entrou

---

<sup>70</sup> Empresa criada em 1941 era uma seção de uma empresa de bebidas e foi transformada em Edmundo & Cia. Em 1956 foi comprada pela Cia. Lopes Sá (RJ), empresa comprada pela holandesa T.E.I.C (Tabak Export & Import Compagnie), em 1968, à qual ganhou o nome de Verafumos Ltda. Em 1971, a empresa incorporou a Exportadora Henning, de Santa Cruz (NEUMANN, 1997).

<sup>71</sup> Empresa criada em Venâncio Aires, em 1933, com o nome de Loewenhaupt, foi vendida, em 1955, para a fábrica de cigarros Flórida. Em 1973, foi adquirida pela Liggtt & Myers do Brasil Cigarros Ltda., que foi comprada, por sua vez, pelo grupo Dibrell (NEUMANN, 1997).

<sup>72</sup> Empresa criada em 1990, pela holding Cia. Sudan de Produtos de Tabaco, com sede em São Paulo, onde possuía uma fábrica de cigarros. A constituição da empresa ocorreu, de fato, em 1991, ano no qual essa teve seu controle acionário para a Verafumos Ltda. (NEUMANN, 1997).

no Brasil em 1981, adquirindo a Verafumos Ltda., sediada em Vera Cruz (RS) e de propriedade da empresa belga Tabacofina.

Em 1985, a Dibrell passou 70% do controle da empresa Liggett & Myers para a Souza Cruz e 30% para a Verafumos, quando foi criado o grupo Tabasa Tabacos S.A. Em 1991, voltou a adquirir 70% da Tabasa, dando em troca para a Souza Cruz a Dobra Tabacos Ltda., empresa que fora resultado da compra do grupo Dibrell, da R. J. Reynolds. O autor citado assinalou que em 1997, já com o nome Dimon, o grupo adquiriu, em 1997, a Intabex Worldwide S.A., uma *holding* de Luxemburgo, com fábrica e escritório na Inglaterra e que é representada pela Intabex Processors do Brasil Ltda. Foi comprada também, concomitante à empresa mencionada, a Tabex, sediada no Zimbábue.

AZEVEDO (2000), utilizando-se da ECT, mostrou que os planos de longo prazo das empresas servem para alterar a estrutura do mercado, permitindo a imposição junto às rivais. As aquisições e as fusões são práticas adotadas para eliminar concorrentes ou, no segundo caso, unir-se aos mesmos, expandindo o tamanho da firma e aumentando suas chances de permanência no mercado.

Mas, além da fusão e aquisição de empresas, as companhias fumageiras também promoveram investimentos no incremento da produção e da capacidade da indústria. Recorrendo-se, mais uma vez, às informações de NEUMANN (1997), tem-se que, em 1996, a Souza Cruz investiu US\$ 81 milhões na construção do maior complexo de processamento de fumo do mundo, localizado em Santa Cruz do Sul. Para o ano de 1997, a empresa anunciou a construção de uma nova fábrica, em Cachoeirinha (RS) – unidade em atividade desde a metade de 1999 -, para a produção de cigarros, com investimentos que estiveram entre US\$580 milhões e US\$860 milhões. A Universal Leaf, em 1995, anunciou um investimento da ordem de US\$130 milhões, sobretudo para melhorias no campo. A Kannenberg, de menor porte, construiu uma nova unidade de processamento em Santa Cruz do Sul. Finalmente, a Phillip Morris aplicou, em 1997, US\$100 milhões na ampliação da fábrica de cigarros de Curitiba e, em seis anos, aplicou US\$200 milhões na fábrica de Santa Cruz do Sul. A fábrica de Curitiba, em 1999, foi fechada, sob a alegação de que a política de sobretaxação do governo federal (150% sobre o valor das exportações aos Países da América Latina e Caribe)

inviabilizaria tal unidade produtiva, cuja quase totalidade da produção era para o setor externo (Leste Europeu, principalmente a Rússia).

Cabe ressaltar que a última citada empresa estava inserida, além do setor de tabaco, no ramo alimentício, com as empresas Suchard, Kraft e Kibon. Hoje, a empresa está ligada ao setor cafeeiro e de cervejas, não sendo, portanto, todo gasto anunciado feito unicamente para o fumo e sim para a diversificação de seus investimentos, de modo a se manter lucrativo nos próximos anos.

No ramo de cigarros, atualmente, duas empresas detêm quase a totalidade da produção e do mercado interno. A Souza Cruz mantém o domínio de cerca de 80% do mercado<sup>73</sup>. Sete das dez marcas mais vendidas no Brasil são pertencentes à companhia. As mais representativas são: Derby, Free, Hollywood e Carlton que, somadas, correspondem a 75% do mercado. A produção é de aproximadamente 80 bilhões de cigarros ao ano.

Esta empresa é a mais bem estruturada, não apenas no que diz respeito à rede de distribuição de cigarros, algo que a torna a mais importante firma do País, mas também no que diz respeito às informações passadas aos consumidores e às campanhas feitas junto à comunidade. Exemplo disso é o seu *site*, único entre as empresas do setor, que traz informações sobre a história do fumo, sobre a estrutura da empresa, sobre a produção do tabaco e a composição do cigarro, entre alguns dados. Além disso, mantém campanhas institucionais, com vistas a melhorar sua imagem, junto ao público.

Além disso, os fumicultores integrados à Souza Cruz são considerados os mais bem remunerados, visto que a empresa parece ser a mais rígida na seleção dos mesmos. É também a empresa que se apresenta como a mais atualizada, no sentido de enviar tecnologias de última geração ao meio rural. São estratégias de concorrência que fazem com que a mesma tenha um produto de qualidade uniforme e mais demandado por seus consumidores. Ter os agricultores mais bem preparados (mão-de-obra mais especializada) e melhor remunerados aumenta a especificidade do fumo e serve de

---

<sup>73</sup> O que poderia ser caracterizado por monopólio. Mas, como se vê neste item, prefere-se tratar o setor como formado por um duopólio.

incentivo para aumentá-la, em coerência com uma menor incerteza e com uma maior frequência geradas nas transações.

No setor cigareiro, a empresa que possui a segunda colocação é a Phillip Morris<sup>74</sup>, responsável por mais de 40% da arrecadação de ICMS de Santa Cruz do Sul (NEUMANN, 2000). Essa empresa se estabeleceu no Brasil, em 1973, e atua no mercado com as marcas, entre outras, Marlboro (líder no mercado mundial de cigarros), L&M, Dallas e Galaxy. Sua participação no mercado está ao redor de 15%, o que a faz ter uma atitude de seguidora, dentro de um duopólio liderado pela Souza Cruz.

Em uma atitude de seguidora, dentro de uma estratégia seqüencial, a Phillip Morris tem vinculado seu nome a diversas campanhas. Nas comemorações de seus 25 anos no Brasil, promoveu uma campanha contra a fome, tendo seus funcionários arrecadado 30 toneladas de alimentos. Campanhas contra o analfabetismo, apoio às artes e projetos de meio ambiente fazem parte da estratégia da empresa de expandir seu nome, de forma positiva, no mercado interno.

Outras companhias, como a Sudan e a Cabofriense, ficam com o resíduo do mercado. Os dados sobre a produção cigareira no Brasil são a seguir expostos:

---

<sup>74</sup> A empresa está trocando de nome, passando a se chamar ALTRIA, em função de seu desgaste com os ataques antitabagistas.

TABELA 7 – Produção brasileira de cigarros – 1980 a 1999

ANO	Produção (em bilhões de unidades)
1980	143,60
1981	135,51
1982	132,91
1983	129,90
1984	128,86
1985	147,53
1986	170,46
1987	164,20
1988	163,28
1989	173,98
1990	173,28
1991	176,30
1992	153,67
1993	149,20
1994	163,95
1995	174,60
1996	182,50
1997	182,80
1998	170,00
1999	110,20
2000	95,14

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir de NEUMANN (1997, p.23); NEUMANN (2001, p.47); ABIFUMO (2000, p.16).

Como se observa na Tabela 7, havia até 1997 uma tendência de alta na produção de cigarros. Essa evolução foi freada pela queda nos anos seguintes, principalmente o ano de 1999, fruto da já explicada sobretaxa imposta pelo governo às exportações do produto. O governo alegou que tal sobretaxa foi criada para encarecer o produto que seria vendido para fora do Brasil (Paraguai, por exemplo) e, com isso, tornar menos atraente o contrabando. Isso não aconteceu, de fato, e atualmente o cigarro contrabandeado abastece a 33% do mercado nacional, conforme dados de NEUMANN (2001). Além disso, até o ano 2000, a desvalorização do Real não proporcionou a recuperação dos mercados perdidos<sup>75</sup>.

Na área de fumo beneficiado, outras empresas formam o oligopólio, além da Souza Cruz e da Phillip Morris. A Universal Leaf Tabacos Ltda., instalada no Brasil

<sup>75</sup> Na seção 6.3 da presente tese, o tema é retomado.

desde 1970, é uma subsidiária do Grupo Universal Leaf Corporation, líder mundial dos negócios em folha, sediada nos Estados Unidos. No Brasil, conforme NEUMANN (2000), a empresa se localiza em Santa Cruz do Sul, mantém uma unidade de processamento em Venâncio Aires e mais quatro filiais para a compra do fumo em Santa Catarina: nos municípios de Maracajá, Canoinhas, Rio do Sul e Maravilha. A empresa conta com mais de 35 mil produtores integrados que são assistidos por uma equipe técnica que orienta e fiscaliza a qualidade do produto obtido, estimado em torno de 140 mil toneladas, para a safra 2000/01, o que ocasiona o uso do total da capacidade de suas unidades de beneficiamento.

Para ilustrar a importância da empresa para a economia regional, suas exportações representaram 5,6% do total do Estado do Rio Grande do Sul, o que significou, em valores monetários, US\$280 milhões, ano 2000. A empresa anunciou investimentos de US\$100 milhões, gerando 400 novos empregos diretos, além 4.200 empregados (fixos mais safristas) já existentes, criando também 10 mil novos postos de trabalho no campo e estimando receitas de US\$1 bilhão para o ano de 2002 (NEUMANN, 2000). Outras preocupações da empresa estão na flexibilização do processo produtivo (implantação do *Total Quality Management* – TQM) e na preservação ambiental, essa última no intuito de apagar a reputação que o fumo tem de alto uso de insumos químicos, maléficos ao meio ambiente e aos fumicultores.

Outra empresa, a já citada Dimon do Brasil Ltda., é a terceira maior empresa do complexo fumageiro nacional e a segunda maior exportadora. As duas unidades de processamento de fumo estão localizadas nos municípios de Santa Cruz do Sul e de Venâncio Aires. O escritório da empresa está localizado no município de Vera Cruz. Já teve mais de 37 mil produtores integrados, nos três Estados sulinos, e atualmente conta com 25.500, pois há o intuito de estabilizar o processamento em 90 mil toneladas, para se adequar ao mercado. A parcela estimada para a Dimon, no mercado internacional de fumo é de 27%, segundo NEUMANN (1997). O volume beneficiado fica em torno de 90 a 100 mil toneladas por ano. Com os Estados Unidos e o Leste Europeu seus principais consumidores, a empresa conquistou o certificado ISO 9002 e se mantém em quatro áreas de estrutura operacional: a produção, a compra, o recebimento e a logística. Essa estrutura é mantida por 576 funcionários efetivos, além de 2.400 no período da safra.

Uma última empresa que merece especial referência é a Meridional de Tabacos Ltda. que desde 1997 pertence ao grupo americano Standard Commercial Tobacco Company, terceiro maior grupo mundial em negócios de fumo em folha, com atividades em mais de 40 Países. Sua condição, no Brasil, é mais modesta. Mas, assim mesmo, conforme dados de NEUMANN (2000), emprega diretamente 1.400 pessoas e possui 9.600 agricultores integrados. A empresa expõe ambição ao ter definido uma meta de aumento de 40% nas exportações de fumo, de 1999 para 2000.

Essas companhias, além de atuarem no Brasil, possuem unidades na Europa, nas Américas, na África, onde mantêm atividades no Zimbábue e na Ásia. Há concorrência entre as filiais de cada empresa, obrigando-as a cumprir e até ampliar metas de produção, vendas e receitas, como forma de garantir novos investimentos e a conseqüente continuidade de sua operação.

Outras empresas que fazem parte do complexo, podem ser consideradas satélites, ao se aproveitarem das brechas deixadas pelas grandes empresas. Aqui, há dois grupos que merecem ser separados: as empresas tradicionais, com longo período no setor, e as empresas novas ou reestruturadas, que passaram a participar ativamente do mercado na segunda metade dos anos noventa.

No primeiro grupo estão Kannenberg & Cia., empresa de capital nacional que fornece fumos *in natura* para a KBH&C, está há mais de meio século no mercado e tem 4.700 agricultores integrados; a Sul América Tabacos S/A com 3.200 produtores integrados e uma produção de 11 mil toneladas, em média, dos fumos Virgínia e Burley; a Brasfumo, localizada em Venâncio Aires, e cujo faturamento se aproxima dos US\$25 milhões, a aquisição de fumo é de aproximadamente 16 mil toneladas, há 4.130 produtores integrados e 32 orientadores agrícolas e; Intab, Boettcher e Zanotta, menores do que as demais, porém importantes para a riqueza dos municípios aos quais encontram-se suas sedes, Vale do Sol (RS), Sinimbu (RS) e Pelotas (RS), respectivamente (NEUMANN, 2000).

No segundo grupo estão a Continental Tobaccos Alliance S/A. (CTA), com investimentos de US\$4,5 milhões e um faturamento de US\$145 milhões, empresa que



foi criada em 1996; a Associated Tobacco Company (Brasil) Ltda. (ATC), fundada em 1997, cujos planos são de produzir 20 mil toneladas até 2003 e a quase totalidade do fumo processado tem a direção do setor externo e; a KBH&C é o resultado de uma fusão entre a Kennenberg, a participação do filho do antigo presidente da Dibrell e a empresa americana Hail & Cotton Inc., e foi fundada em 1999, tendo processado sua safra em 2000 (NEUMANN, 2000).

Esse fenômeno de entrada de novas empresas no mercado, após um início de década de fusões, mostra que a indústria fumageira tem mercados a conquistar, ou mesmo para aperfeiçoar o atendimento. Uma característica marcante dessas empresas recém-criadas é a existência de ex-gerentes ou ex-diretores das fumageiras de grande porte. Esses empresários experientes possibilitam o melhor direcionamento dos investimentos, no sentido de serem obtidos resultados positivos, sem ter a pretensão de afetar os grandes grupos internacionais.

Apesar dessas empresas novas, de capital nacional, ou de representantes do capital estrangeiro estarem encontrando mercado para suas atividades, tem-se que, a partir de BARROSO (1999), o setor fumageiro é considerado o mais internacionalizado do País. Isso significa dizer que, conforme os dados externados pela autora, 98,1% das empresas envolvidas no complexo agroindustrial fumageiro ou tem a participação majoritária estrangeira (empresas nas quais mais de 50% do capital é de controle de não-residentes), ou tem participação estrangeira (empresas com participação de capital estrangeiro superior a 10% do capital volante ou 20% do capital total)<sup>76</sup>. Ou seja, o domínio é do capital com origem multinacional, o que reforça a idéia de controle internacional, sobre o setor, fruto de todo um movimento incrementado a partir dos anos setenta<sup>77</sup>.

Conforme o Quadro 1, apresentado a partir de FARINA (2000), aqui se constata sobre a existência de condições muito boas de se atuar no mercado. Ainda que hajam várias empresas atuando, o grau de concentração é muito alto e o produto vem se padronizando. Tem-se também que a freqüência de vendas é alta, com acordos entre as

---

<sup>76</sup> Os dados da autora são referentes ao ano de 1995.

<sup>77</sup> Isso mostra a manutenção da estrutura do complexo, desde pelo menos os anos setenta, período que os dados de MÜLLER (1980) apontam a participação expressiva do capital multinacional no total do setor, conforme abordado neste sub-capítulo da tese.

firmas (para evitar retaliações) e a mudança técnica é alta, mesmo que o mercado seja freado por campanhas antitabagistas em todo o mundo e com custos de produção desiguais, conforme o tamanho da empresa.

O setor fumageiro produziu, em 1999, 515 mil toneladas do produto, exportou 358,7 mil toneladas, e faturou US\$971,2 milhões, conforme ABIFUMO (2000). O fumo em folha, beneficiado, continuou a ser o principal produto do complexo, ao gerar mais renda, diferentemente da frustração da exportação de cigarros.

É ainda preciso assinalar que as empresas dão suporte à atividade fumageira. Isso ocorre através da assistência técnica aos agricultores; do fornecimento de insumos; como avalizadores de financiamentos, junto à rede bancária. As empresas, como já exposto, são também organizadas e representadas pelo Sindicato das Indústrias do Fumo (SINDIFUMO). A indústria possui, segundo informações da AFUBRA, aproximadamente 1.500 técnicos que prestam assistência técnica, nos quais estão engenheiros agrônomos e técnicos agrícolas. Além da assistência financeira, coordenam e custeiam o transporte da produção desde a propriedade até as usinas de beneficiamento, garantindo a compra de toda a produção. Os insumos<sup>78</sup> entregues pela indústria são certificados e direcionados ao uso na fumicultura, numa especialização das atividades do complexo agroindustrial e ainda incentivam o reflorestamento, o manejo e conservação do solo e a diversificação de culturas. Sobre o reflorestamento, leia-se principalmente de eucaliptos e sobre a diversificação há uma discussão acadêmica que defende o incentivo a tal prática, como forma de reduzir a responsabilidade da fumicultura na renda da propriedade, sobretudo no que diz respeito a quedas nos preços pagos aos fumicultores.

Sobre o suporte dado pela indústria, FROZZA *et alii* (1998) assinalaram que a assistência técnica feita pelos instrutores (ou orientadores) abrange desde a visita para o planejamento da safra, passando pelo encaminhamento da solicitação do crédito de responsabilidade do agricultor e pelo pedido dos insumos de produção, até o momento

---

<sup>78</sup> Empresas que fornecem insumos, por meio de seus representantes: Basf (plástico), Klabin (substrato), Bayer (inseticidas), FMC (Gamit), Potabril (sulfato de potássio), Serrana (fertilizante), SQM (fertilizante). Adubos Trevo, EPS (bandejas) e Rhodia (cobertura dos canteiros).

da colheita, da classificação e da comercialização do produto com a empresa coordenadora da atividade. É uma rígida estratégia de governança, com o objetivo de assegurar o produto final com a especificidade pré-determinada e com a mínima incerteza para a compradora. A existência de uma estrutura de assistência técnica que se expõe a ponto de se coordenar épocas de plantio e uso de insumos, por exemplo, não chega a ser um entrave à indústria, pois apesar disso, os custos de transação com os agricultores certamente são inferiores aos custos da internalização da produção<sup>79</sup>.

Segundo os autores, o financiamento da produção ocorre da seguinte forma:

“Na lógica do produtor ele está sendo” financiado “pela empresa, pois é ela quem faz todo o processo para garantir ao produtor as condições de implantar a sua lavoura. O Banco, como agente financeiro do crédito rural, não é visto como elemento importante no processo produtivo, pois a maioria dos agricultores nem sabe qual foi o Banco em que foi realizado o financiamento. Qual vai ser a linha ou tipo de crédito que vai custear a lavoura também não é discutida pelo técnico da empresa com o produtor, sendo definido ao nível da empresa” (FROZZA *et alii*, 1998, p.21)

Os autores defenderam que suporte técnico usado como incentivo ao cumprimento dos contratos e conseqüente confirmação das transações não pode ser visto de forma simplista. Até a safra 1998/99 eram cobrados R\$0,15 por kg do fumo produzido, definido por estimativa de produção. O valor era devolvido pela indústria, após a entrega total do fumo à mesma. Como esse item se mostrava um entrave nas diversas discussões entre os representantes das fumageiras e dos fomicultores, as primeiras cederam e, para a safra 1999/2000 em diante foi excluído dos contratos de compra e venda do fumo em folha.

Neste sentido, admite-se que o fumo, dentro de um complexo agroindustrial ao qual se identifica uma perfeita especialização das atividades, coordenadas pelo capital industrial e que, em decorrência disso, está em constante transformação, expressa seu caráter dinâmico, no que tange a sua produção voltada ao mercado. A indústria controla a produção agrícola, quando dá suporte à atividade, decidindo sobre os insumos a adotar, sobre a quantidade a ser produzida e até mesmo no caso dos investimentos

---

<sup>79</sup> Expande-se esta discussão no item 4.3.2 e no capítulo cinco da tese.

necessários para a produção, como a construção de estufas, por exemplo, e mesmo no caso de abandonar mecanismos de salvaguarda aos seus representados. Aqui, argumenta-se que o exemplo de deixar de cobrar a taxa referente aos instrutores serviu para mostrar que os afiliados do SINDIFUMO têm compromissos confiáveis com o complexo (desde que não os prejudiquem, de fato), algo que assegura a tranquilidade na manutenção das atividades.

As empresas que fazem parte do complexo e que são associadas ao SINDIFUMO são as seguintes: BRASFUMO (Indústria Brasileira de Fumos LTDA.), CTA (Continental Tobaccos Alliance S.A.), Dimon do Brasil Tabacos LTDA., Dimon Exportadora de Fumos LTDA., Industrial Boettcher de Tabacos LTDA., INTAB (Indústria de Tabacos e Agropecuária LTDA.), Irmãos Zanotta da Cruz & Cia. LTDA., Kannenberg & Cia. LTDA., Kannenberg, Barker, Hail & Cotton – Tabacos LTDA., Meridional de Tabacos LTDA., Phillip Morris Brasil S.A., Souza Cruz S.A., Sul América Tabacos S.A., Tabex Brasil Tabacos LTDA., Universal Leaf Tabacos LTDA.

Por último, cabe ainda apontar que a indústria do fumo é responsável por um grande volume arrecadado de impostos. O setor, no ano de 1999, proporcionou aos cofres públicos R\$5,5 bilhões, segundo a ABIFUMO (2000), sendo R\$4,5 bilhões dos cigarros e os outros R\$1,0 bilhão do tabaco beneficiado. A crítica principal feita à postura governamental, em relação ao setor, está na tributação incidente sobre o cigarro, especialmente. No Brasil, esse sofre com uma das maiores tributações do mundo<sup>80</sup>, isto é, 74,73% do preço final do cigarro é tributo, ficando 16,82% da margem para a indústria (para a parte produtiva do complexo agroindustrial) e 8,45% para o varejo, segundo NEUMANN (1999).

#### 4.3.2. Fumicultores e seu perfil frente ao domínio do capital internacional

Como foi verificado no capítulo dois, a caracterização do fumicultor do sul do Brasil é datada da segunda metade do século XIX, quando imigrantes alemães chegaram a São Leopoldo (RS) e, em seguida, para Santa Cruz do Sul. As informações sobre o perfil do produtor sul-brasileiro de fumo são baseadas no material e em entrevistas

---

<sup>80</sup> No capítulo seis esta questão é retomada.

cedidas por parte de representantes da AFUBRA. Também, aqui, vale assinalar que instituições como a Empresa Brasileira de Assistência Técnica e Extensão Rural do Rio Grande do Sul (EMATER-RS), a Federação dos Trabalhadores Rurais do Rio Grande do Sul (FETAG-RS), o Centro de Estudos e Pesquisas Agropecuárias (Instituto CEPA, de Santa Catarina), o Departamento de Estudos Sócio-Econômicos Rurais (DESER) e o Sindicato dos Trabalhadores Rurais de Santa Cruz do Sul (STR) contribuíram para traçar o perfil dessas personagens do complexo. Ainda acrescenta-se à fonte dos dados, uma pesquisa realizada em julho de 2000 pelo Instituto Brasileiro de Pesquisas (IBRAP, 2000)<sup>81</sup> que teve como fundamento conhecer as causas para os agricultores se manterem em tal atividade e o nível de conhecimento que os mesmos tinham, em relação às mudanças de legislação e de mercado encaradas pelo complexo, atualmente.

As mudanças nas características dos fumicultores têm sido muitas brandas, ao longo de todo o século XX. Assim sendo, acredita-se não haver qualquer perda de análise, ao se direcionar o perfil do agricultor para o período atual.

As informações obtidas junto à AFUBRA expressam o número de produtores tem oscilado entre 83 mil e 160 mil, entre os anos de 1976/77 e 2001. O número de estufas tem crescido de maneira mais suave, sendo igual a 71.510 nos primeiros referidos anos, chegando a 118.350, em 2001. Os hectares plantados tiveram um pico de 277.900, no ano de 1993, havendo uma sensível redução nos anos subsequentes, fruto de um acordo de contração da produção, entre os representantes dos fumicultores e a indústria fumageira. A produção tem se mantido crescente desde o final da década de 70, atingindo volumes mais expressivos nos anos noventa. Com isso, a produtividade que era de 1.552 kg/ha nos anos de 1976 e 1977, chegou ao final da década passada a níveis acima dos 2 mil kg/ha. Esses dados podem ser vislumbrados na Tabela 8 a seguir:

---

<sup>81</sup> Aqui vale ressaltar que a pesquisa do IBRAP foi feita sob encomenda do SINDIFUMO.

TABELA 8 – Número de produtores, de estufas, hectares plantados, produção e produtividade da fumicultura sul-brasileira – 1976 a 2001

SAFRA	N.º de Produtores	N.º de Estufas	Hectares Plantados	Produção (toneladas)	Produtividade (kg/ha)
1976/77	105.000	71.510	170.740	265.050	1.552
78	88.900	63.980	148.320	252.430	1.702
79	103.490	80.840	198.030	326.390	1.648
80	94.840	87.640	171.080	286.390	1.672
81	83.150	81.440	157.580	260.130	1.651
82	89.030	83.950	160.440	296.690	1.849
83	113.380	91.690	198.040	286.930	1.449
84	112.940	93.640	193.090	326.310	1.690
85	112.110	92.230	177.650	310.920	1.750
86	112.570	92.080	189.210	315.490	1.667
87	113.490	93.350	201.540	324.700	1.611
88	114.390	92.400	189.980	347.710	1.830
89	127.400	95.400	212.400	381.580	1.797
90	121.600	91.950	201.940	367.980	1.822
91	123.600	95.630	208.710	355.500	1.703
92	149.750	110.120	262.240	513.730	1.959
93	157.520	115.850	277.900	570.100	2.051
94	136.640	109.590	221.830	396.900	1.789
95	132.680	107.460	200.830	348.000	1.733
96	142.590	109.660	223.060	388.520	1.742
97	160.560	122.170	263.290	543.170	2.063
98	158.980	119.610	263.740	400.340	1.518
99	150.070	118.760	266.010	546.100	2.053
2000	134.850	117.180	257.660	539.040	2.092
2001	134.990	118.350	257.130	490.560	1.908

Fonte: AFUBRA (2001). (dados não publicados).

É necessário ressaltar informações que podem ser tiradas da Tabela 8 acima. A primeira delas diz respeito ao ano de 1993, no qual houve o maior número de produtores participando da safra, o maior número de hectares plantados, além da maior produção da história do setor, no Brasil (570.100 toneladas) da quarta maior produtividade, dentre os anos selecionados e de ter sido a primeira vez que a produtividade superou os dois mil quilogramas por hectare. Isso em função das boas condições climáticas e logicamente, em função do impulso dado pelo incremento nos investimentos estrangeiros, decorrentes das fusões entre as empresas do setor. Esse foi o ano no qual o Brasil conquistou o primeiro lugar nas exportações mundiais de fumo, não mais sendo superado até o presente momento. Também vale aqui estabelecer uma relação entre o

número de agricultores e a quantidade de estufas construídas para a cura da folha. Nos anos de 1976/77, havia 1,47 produtores por estufa, enquanto que, em 2001, o número melhorou para 1,14 produtores por estufa, numa expressão da adoção das tecnologias preconizadas pelas fumageiras, no sentido do fumicultor se manter na atividade, integrado e ligado a uma companhia. Isso mostrou, conforme a ECT, uma ampliação na especificação dos ativos dedicados, ou seja, o maior número de estufas proporciona especialização e a expectativa de maior eficiência produtiva o que, em contrapartida, pode acarretar perdas aos agricultores, caso as transações do complexo não se concretizem.

Outros dados dizem respeito ao número de propriedades inseridas no processo produtivo que, na safra de 1999/2000, era de 100.980, e ao número de pessoas ocupadas na atividade que, para a mesma safra, foi de aproximadamente 500 mil. Os dados, sem embargo, precisam ser explicados, de maneira a não parecer uma incoerência entre os mesmos e a Tabela 9. O que ocorre, segundo explicado por AFUBRA, é que 25% das famílias produtoras não possuem terras e trabalham em regime de parceria e/ou arrendamento. Por isso, a diferença entre o número de produtores e o número de proprietários. Da mesma forma, considera-se como produtor, para fins de catálogo da associação, a família que trabalha na atividade. Assim sendo, como são considerados 3,7 integrantes por família participando da fumicultura, o número de trabalhadores na área rural do setor naturalmente se multiplica, em relação ao número de produtores. Além disso, há também a contratação de mão-de-obra de fora da propriedade, nos períodos de pico da produção, principalmente na safra.

A produção de tabaco sempre foi considerada, no sul do Brasil, como tendo a característica de ser exercida em pequenas propriedades. Os dados apresentados pela AFUBRA confirmam esse traço, diferenciando-o em relação ao resto do mundo. Por isso, é válido apresentar a Tabela 9 a seguir:

TABELA 9 – Estrutura fundiária da fumicultura no sul do Brasil – 1999/2000

TAMANHO DO ESTABELECIMENTO (ha)	N.º de Famílias	Distribuição Percentual
0	33.866	25,1
De 1 a 10	41.075	30,5
De 11 a 20	34.416	25,5
De 21 a 30	15.836	11,7
De 31 a 50	7.190	5,3
Mais de 50	2.467	1,8
<b>TOTAL</b>	<b>134.850</b>	<b>100,0</b>

Fonte: AFUBRA (2001). (dados não publicados).

Aqui, não é possível negar a importância social da atividade, por mais críticas que sejam feitas. A área média das propriedades é de 17,5 hectares e somente 2,6 hectares são utilizados para o cultivo do fumo, ou seja, menos de 15% da propriedade média. Além disso, visto pela Tabela 9, 81,1% das famílias cultivam o produto em propriedades de até 20 hectares. Uma outra característica a favor da fumicultura é que a mesma se adapta facilmente às condições climáticas e das terras, situando-se em regiões de topografia acidentada. Pelo fato de se adequar a esse tipo de área e em razão de serem ocupadas terras de mais baixa fertilidade, demanda adubação química, algo atualmente combatido dentro de uma proposta de desenvolvimento sustentável. Em vista disso, os níveis de insumos químicos têm sido reduzidos nos anos noventa e no século atual<sup>82</sup>. Pela topografia e o pequeno tamanho das propriedades, não há mecanização da produção, o que enfatiza a demanda por mão-de-obra no cultivo da solanácea.

Para complementar a caracterização da propriedade fumicultora, expõe-se, na Tabela 10, a seguir, o aproveitamento médio das suas áreas. Os dados da AFUBRA referem-se à safra 1999/2000:

<sup>82</sup> Mais informações são encontradas no capítulo cinco da presente tese.



TABELA 10 – Distribuição das áreas de propriedade da fumicultura brasileira entre as diferentes atividades – 1999/2000

ESPECIFICAÇÃO	Hectares	Distribuição Percentual
1. Área com fumo	2,6	14,9
2. Outras culturas	4,4	25,2
3. Pastagens	3,3	18,9
4. Mata nativa	3,1	17,6
5. Mata reflorestada	1,9	10,9
6. Área de descanso, Açudes	2,2	12,6
<b>TOTAL</b>	<b>17,5</b>	<b>100,0</b>

Fonte: AFUBRA (2001). (dados não publicados).

Se os dados forem comparados àqueles baseados em KONZEN e ROHR (1988), contidos na Tabela 6, pode-se notar a relativa importância desta atividade para o meio rural como um todo. Nenhuma cultura, ou criação, é capaz de, na prática, proporcionar o rendimento monetário conseguido com a fumicultura. Essa pode ser a principal razão, aliada à certeza de venda e, logo, à consequente frequência das transações, para a qual os agricultores decidem se manter produzindo, apesar de riscos à saúde, à submissão à coordenação do capital internacional e ao esforço produtivo necessário ao longo de todo o ano.

Em relação à receita e aos custos, tem-se como comparar os resultados para o fumo, o milho e o feijão, produtos cultivados nas propriedades dos fumicultores. Os dados de AFUBRA mostram um custo de produção muito mais elevado da fumicultura, do que das demais culturas. Em compensação, a receita faz com que o resultado do tabaco supere o dos dois citados grãos. Tem-se, a seguir, a Tabela 11:

TABELA 11 – Custo operacional de produção e receita do fumo, do milho e do feijão – em Reais por hectare – safra 1999/2000

DISCRIMINAÇÃO	Cultura		
	Milho	Feijão	Fumo
1. Custos Variáveis			
a) Mão-de-obra	182,60	215,84	1.686,51
b) Operações diversas	104,03	45,09	136,74
c) Insumos agrícolas	248,00	123,13	737,26
d) Lenha			253,54
e) Diversos	48,37	46,77	210,55
<b>SUB-TOTAL</b>	<b>583,00</b>	<b>430,83</b>	<b>3.024,60</b>
2. Custos Fixos			
a) Correção do solo	14,56	14,56	18,01
b) Depreciações	83,92	83,89	279,21
<b>SUB-TOTAL</b>	<b>98,38</b>	<b>98,46</b>	<b>297,22</b>
<b>TOTAL</b>	<b>681,38</b>	<b>529,28</b>	<b>3.321,82</b>
Produtividade (kg/há)	3.600	1.200	2.167
Custo (R\$/kg)	0,19	0,44	1,53
Preço Médio (R\$/kg)	0,19	0,38	2,03
<b>Receita Bruta (R\$/há)</b>	<b>684,00</b>	<b>456,00</b>	<b>4.399,01</b>
<b>RESULTADO</b>	<b>2,62</b>	<b>(73,28)</b>	<b>1.077,19</b>
<b>DIAS/HOMEM/ha. (dias)</b>	<b>22</b>	<b>9,6</b>	<b>149</b>

Fonte: AFUBRA (2001). (dados não publicados).

Nota-se, com a Tabela 11, que os custos estimados para o fumo são quase cinco vezes superiores aos do milho e mais de seis vezes superiores aos do feijão. Um item que torna a diferença tão grande é a mão-de-obra, mais demandada na produção da folha. Ou seja, enquanto o milho precisa de 22 dias/homem/ha, e o feijão 9,6 dias/homem/ha, o fumo demanda 149 dias/homem/ha, uma quantidade mais de seis vezes superior à do primeiro produto e mais de quinze vezes superior à do segundo produto (o outro item está relacionado aos insumos agrícolas, discutidos no próximo capítulo). Uma observação necessária é que nos custos não está inserido o custo da terra. A título de comparação, não há problema. Porém, esses dados de custos são levados às discussões com as fumageiras e balizam os preços definidos a serem pagos aos agricultores. Essa é uma reivindicação da FETAG, pois a omissão deste custo reduz o preço recebido pelo fumicultor.

Alegam, a AFUBRA e o SINDIFUMO, que como a mão-de-obra da atividade tabaqueira é essencialmente familiar, é possível pensar em um resultado geral, por hectare, de R\$2.763,70, algo superior ao valor do milho (R\$185,22) e do feijão (R\$142,56). A verdade é que a mão-de-obra, mesmo familiar, é custo. Logo, precisa ser contabilizada. Do contrário, faz-se uma inferência errada de lucro, pensando-se nos níveis apresentados (de R\$2.763,70), o que agravaria a já falta do custo da terra, cujos valores são estimados em aproximadamente 15% da receita bruta da atividade fumicultora da região de Santa Cruz do Sul. Os valores, por hectare, são avaliados entre R\$480,00 e R\$660,00<sup>83</sup>. De toda a forma, o fumo é mais rendoso do que os grãos a ele comparados, além de ocupar mais mão-de-obra, o que complementa a Tabela 8, antes apresentada.

Na distribuição da mão-de-obra, ao longo do ano, a fumicultura somente deixa de exigir tratos culturais nos meses de abril a maio, conforme assinalou TREVISAN (1995). Os meses de maior demanda por mão-de-obra, quando são contratados trabalhadores para auxiliar na produção, são os meses de dezembro, janeiro, fevereiro, março, setembro, outubro e novembro. Do final do ano, ao mês de março, ocorre a colheita e comercialização do fumo, enquanto que a partir de setembro acontece o plantio das mudas de fumo. Durante os meses de junho, julho e agosto há o preparo do solo que servirá para o início da safra.

Com a safra, há uma grande exigência de trabalho. Alguns fumicultores têm tentado adiantar o processo produtivo, ao longo do ano, iniciando os tratos culturais já em abril. Contudo, essa prática é refutada pelas fumageiras, pois a qualidade do tabaco fica abaixo daqueles períodos aos quais existe a indicação dos seus orientadores.

Fundamentando-se na economia dos custos de transação, as companhias reforçam sua atitude de governança das atividades, para evitar que os fumicultores descumpram as determinações definidas, mantendo a especificidade temporal, o que, do contrário, provocaria perda na especificidade do fumo e mau uso dos demais ativos, fossem eles dedicados, de capital humano, ou de localização. O resultado afetaria a estratégia competitiva da indústria que é de competir no mercado internacional com

---

<sup>83</sup> Dados primários obtidos com técnicos da EMATER-RS, escritório de Santa Cruz do Sul, para a safra 2000/01.

produtos de alta qualidade e num período em que os concorrentes não têm o produto para ofertar.

Entre os períodos de menor demanda por mão-de-obra, há outras atividades, como as de reflorestamento, que ocorre especialmente nos meses de abril e maio e em outubro e novembro. Outra atividade, sugerida pela AFUBRA e pelas fumageiras, é a cultura de citros, cujo pico encontra-se nos meses de junho e julho, havendo uma menor demanda por mão-de-obra no resto do ano. Há ainda o já tradicional plantio de milho na resteva do fumo. Essas atividades, incentivadas pelas entidades envolvidas na fumicultura, ocupam o trabalho dos agricultores durante o ano inteiro.

Um outro ponto relevante diz respeito às razões para os agricultores se manterem na atividade fumageira. Sobre isso, o IBRAP (2000) realizou uma pesquisa em três regiões fumicultoras no Rio Grande do Sul (Região 1 – Venâncio Aires e Santa Cruz do Sul; Região 2 – Vera Cruz, Segredo, Arroio do Tigre e Sinimbu; Região 3 – Dom Feliciano, Camaquã e Chuvisca). Os resultados dão a direção para as explicações, que são similares em todas as pesquisas e argumentos dados por todos os representantes dos fumicultores.

A maioria dos produtores (93,56%) avaliou que o fumo é a atividade que proporciona a melhor receita, se comparada com as outras. Os resultados assinalaram que 77,23% dos agricultores não acreditam que uma outra cultura, ou mesmo criação, possa ser hábil, em termos de rendimento monetário, a gerar um mesmo resultado que o tabaco consegue, com o mesmo volume de terras (2,6 hectares).

Outro motivo que faz com que os agricultores continuem na atividade é a garantia de comercialização do produto, agregada aos preços combinados com as empresas, ainda que, por vezes, não haja consenso entre o preço que o fumicultor quer receber e o preço que a companhia de beneficiamento paga. Esse argumento se fortalece, porque a pesquisa apontou tal resposta dentro de um universo de produtores rurais que sabem produzir outra cultura comercial. Assinalou-se que 92,08% dos agricultores entrevistados tinham conhecimento de outra atividade voltada para o mercado.

Adicionais fatores que comprometem e mantêm as famílias produzindo a solanácea estão relacionados à direção do CAI promovida pela indústria. São a assistência técnica e a facilidade nas linhas de financiamento obtidas através das fumageiras. É interessante imaginar um orientador visitando a propriedade e garantindo o repasse de insumos produtivos, a compra do produto e ainda ajudando nos pedidos de financiamentos, junto à rede bancária. Algo difícil de se recusar, por parte do fumicultor, cujas alternativas são de arriscar um produto que não tem mercado garantido e a obtenção de recursos para custear a produção e investir na propriedade é rara. Com isso, o fumicultor “economiza” sua racionalidade limitada, submetendo-se às direções sugeridas pelo capital internacional, oligopolizado, sendo conduzido pelo mesmo.

Informações complementares logradas com a pesquisa dizem respeito às opções dos fumicultores, caso esses parassem de produzir o tabaco. Do total, 62,87% produziriam outra cultura, 29,21% iriam se dirigir à cidade em busca de emprego e, finalmente, 7,92% venderiam ou arrendariam a sua propriedade. Esses dados estão conectados com a pergunta feita pelo IBRAP (2000) sobre o conhecimento dos fumicultores em relação às campanhas antifumo (92,08% dos agricultores estão cientes das proibições de propagandas do cigarro no rádio e na televisão) e sobre a expectativa de serem prejudicados com essas vedações (76,73% acreditam nisso).

Apesar de toda essa dedicação à cultura, um resultado que, até certo ponto, considera-se contraditório, frente aos demais dados, é que 68,81% dos produtores acreditam que o fumo é um bom negócio. Este índice poderia ter sido mais elevado. A descrença no bom negócio do fumo, considerada por mais de 30% dos entrevistados, tem fundamento na ainda existente incerteza quanto ao futuro do setor e no temor por ações oportunistas de determinados agentes do mercado, sobretudo especuladores e contrabandistas, o que causa incompletude contratual (ZYLBERSZTAJN, 1996). Contudo, isso não impede que haja um despreparo para enfrentar possíveis crises no setor, já que os produtores não estão prontos para exercer outras atividades comerciais, o que aumenta a dependência à atividade. Dependência que também é revelada nas políticas e garantias que os produtores demandam da indústria, de forma direta, ou por sua interferência, facilitando financiamentos. A sujeição dos fumicultores tem também marca na tradição centenária da produção e no costume de produzir, em termos individuais. A média de tempo ao qual o produtor se dedica à cultura é de 23 anos. Isso

é considerado também no momento de decidir sobre continuar ou não na atividade. O costume faz com que as pessoas se acomodem com a atividade econômica exercida.

Os resultados do citado instituto, analisados sob a ótica da ECT, mostram que a estratégia de coordenação das atividades, pela indústria, se forma a partir de uma governança bilateral. Sabendo que nas relações com os agricultores há racionalidade limitada, oportunismo e os ativos são específicos, além de se conseguir freqüência nos negócios, as ações são direcionadas para que as duas primeiras características não afetem o desempenho do complexo. Para isso, 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 manter estáveis as relações contratuais<sup>84</sup>. Os resultados são o prosseguimento das mesmas, sem conflitos 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.

#### 4.3.2.1. A representação dos fumicultores

Quando se discute a participação dos agricultores no complexo agroindustrial, é preciso fazer referência a sua representação. Afinal, as decisões tomadas atualmente têm a AFUBRA como principal entidade negociadora, auxiliada por outras organizações, como as federações dos trabalhadores e o sindicato dos trabalhadores rurais de Santa Cruz do Sul. Para se verificar o processo de evolução da representação dos produtores, expõe-se sucintamente o histórico da criação da AFUBRA e seus problemas atuais no cumprimento do seu papel.

As adversidades ocorridas nos anos quarenta e cinquenta 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 tinha o objetivo de criar uma instituição representativa se organizou,

---

<sup>84</sup> Ainda que haja, no processo, as ressalvas apontadas na presente tese.

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 essa que se transformou em Associação dos Fumicultores do Brasil (AFUBRA), no ano de 1963, e passou a abranger os estados de Santa Catarina e Paraná. Houve uma mudança institucional na produção fumageira regional. 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. Hoje em dia, isso serve como complicador na saída dos agricultores da mesma, já que o SINDIFUMO, órgão agregador das companhias de fumo, cadastra e compra prioritariamente o produto dos associados.

Tem-se, com isso, uma forma da associação contribuir com a indústria na governança bilateral da atividade. Ao fazer tal exigência, tem-se como informar as características dos agentes associados, identificando até sobre a especificidade do capital humano e sobre a aceitação dos fumicultores às normas de conduta estabelecidas pelas empresas.

Como as transações são corriqueiras, a direção da indústria se especializa, por intermédio da ajuda da AFUBRA, e mantém-se o incentivo à autoridade além dos portões da fábrica, em detrimento da integração vertical. As adaptações contratuais se vêm facilitadas, sem o interesse em romper contratos, promovendo-se rapidamente novos acordos mútuos e contínuos que geram a estabilidade do complexo, evitando-se ganhos advindos do oportunismo, principalmente de agentes que operam à margem da estrutura do CAI do tabaco<sup>85</sup>.

Baseando-se em NEUMANN (1998), a AFUBRA tem se caracterizado pela luta por garantias para os fumicultores e suas famílias na negociação do preço do fumo a cada safra<sup>86</sup>. Além disso, uma fonte de manutenção da associação e da ligação com seus

---

<sup>85</sup> Esses agentes podem ser exemplificados como os já citados atravessadores, especuladores e contrabandistas que, muitas vezes, oferecem preços melhores pelo fumo, aos agricultores, com a intenção de comprar o produto cuja coordenação é feita pelas fumageiras. Porém, a atitude não possui frequência, gerando instabilidade ao sistema.

<sup>86</sup> O processo de negociação de preços é único no mundo. Ver isso no capítulo cinco da tese.

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.

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, no sentido de reduzir a assimetria dos dados recebidos da indústria, mantém orientação técnica gratuita aos associados, em culturas paralelas ao fumo, e constituiu um setor agrocomercial que atua no comércio de insumos, máquinas e eletrodomésticos. Nos dias de hoje, a associação é afiliada à Associação Internacional de Produtores de Fumo (ITGA), possuindo em seus quadros mais de 137 mil fumicultores. Neste aspecto, há a tentativa de se criar reputação junto aos seus associados e junto ao SINDIFUMO, e de promover a durabilidade dos contratos, algo que garante a renda dos agricultores no longo prazo.

A associação recebe críticas dos seus associados, além de estudiosos no assunto, como foi o caso de VOGT (1997). 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 (STR) de Santa Cruz do Sul, pelo mesmo conhecer, de fato, seus representados e por ter uma atitude mais democrática.

Na verdade tal sindicato se mostra mais democrático e melhor conectado à realidade dos fumicultores e na prática suas atitudes são mais enérgicas<sup>87</sup> na defesa dos interesses dos afiliados. Porém, não representa os fumicultores de outras regiões e o discurso se aproxima muito daquele 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, submetendo-se à coordenação das mesmas, algo que a AFUBRA faz e que a torna, na visão dos seus associados e até mesmo da presente pesquisa, muito próxima das empresas industriais. Apesar disso, não é possível acabar com o canal de diálogo entre os diversos formadores desta estrutura produtiva.

---

<sup>87</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.



É necessário ainda assinalar que a AFUBRA realiza assembléias com seus associados, apresentando e discutindo as propostas e as 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>88</sup>.

Não é possível concluir esse item, sem antes serem feitas algumas considerações sobre a subordinação da produção agrícola ao capital internacional. Essa subordinação, iniciada já com a chegada da Souza Cruz ao Rio Grande do Sul, na segunda década do século passado, era o indício da formação de um complexo característico para o Brasil. Isso pois, desde então, a indústria passou a coordenar as atividades, ao determinar o tipo de fumo a ser produzido, a tecnologia a ser empregada, através do repasse de insumos de produção e de mudas, por exemplo, a viabilizar o financiamento para a construção de estufas e até o preço a ser pago pelo produto final da agricultura. A Souza Cruz promoveu inter-relações que, com pelo menos cinco décadas de antecedência, caracterizaram aquilo que passaria a ser chamado de industrialização da agricultura. Em seguida, o aumento das associações contratuais entre os agricultores e a empresa fez com que houvesse uma especialização e especificação da produção, no formato de um complexo agroindustrial, guiado por sua governança nas transações. Logicamente que a indústria já tinha uma especialização de suas atividades, bem como os fumicultores gaúchos já tinham a solanácea como principal produto comercial de suas propriedades, pelo menos desde a década de 1870, ainda que outros produtos fossem cultivados e comercializados pelos mesmos<sup>89</sup>.

---

<sup>88</sup> Aqui não é possível deixar de assinalar que 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>89</sup> Acredita-se, aqui, que a policultura era a situação normal das propriedades gaúchas, especialmente da colônia de Santa Cruz do Sul, conforme abordou SPIES (2000). Contudo, é inegável também, por seus próprios dados apresentados, que o fumo já despontava como o principal produto da região nos anos de 1870 e 1880.

Não se pretende afirmar que já existia um complexo agroindustrial consagrado no sul do Brasil, desde os anos vinte. A existência de outras companhias, como a Companhia de Fumos Santa Cruz, impedia que o CAI fosse completo, muito embora o que parecia ter havido na região era um monopólio criado a partir da subsidiária da B.A.T. no Brasil e outras empresas satélites no mercado, pois, como já comentado, houve uma mudança em toda a estrutura produtiva sul-brasileira, com a chegada daquela empresa. O complexo agroindustrial fumageiro foi se consolidar, a partir da vinda de outras empresas multinacionais, nas décadas de 1960 e 1970, com a expansão do domínio do capital sobre todos os fumicultores comerciais do sul do País.

Nesta questão de subordinação, VOGT (1997) foi mais extremista, ao afirmar que o processo de trabalho do tabaco se sujeita ao capital antes da formação do complexo fumageiro. A razão é que como o fumo é um produto voltado ao mercado, os comerciantes das localidades onde o fumo era produzido levavam às propriedades agrícolas sementes selecionadas, levadas de Porto Alegre para a região de Santa Cruz do Sul, no intuito de induzir os agricultores ao seu uso e à produção de uma folha de melhor qualidade, o que mostrava uma busca oportunista pela especificidade desse produto, com vistas a atender às demandas do mercado.

O autor também afirmou que alguns comerciantes se especializaram na tarefa de vender sementes aos fumicultores e orientá-los sobre o seu uso correto, a ponto de passarem a lidar somente com esse serviço e se transformarem em posteiros. “O posteiro era um negociante que adquiria o tabaco dos colonos e repassava para as indústrias e grandes comerciantes. Podia ser um agente comissionado da indústria, ou atuar de forma independente, transacionando a produção com que oferecesse os mais compensadores preços” (VOGT, 1997, p.183). O fato é que, à medida que os agentes econômicos se dirigem ao mercado, e foi o que aconteceu com os agricultores do tabaco, de alguma forma estarão submissos ao capital, a menos que esses sejam os donos do capital.

Baseando-se ainda neste autor, tem-se que nos dias atuais a coordenação das atividades agrícolas pelas companhias processadoras chegou a ponto das últimas fazerem análise laboratorial do solo, fornecerem todos os insumos e providenciarem o financiamento bancário para a aquisição dos mesmos e inscreverem o seguro contra

granizo, mantido pela AFUBRA. Em contrapartida, conhecem perfeitamente as propriedades às quais prestam toda a assistência descrita, podendo mapear toda a produção da folha, numa tentativa de manter o controle sobre a produção agrícola, sem, entando, precisar promover uma integração vertical. Isso pois a internalização das atividades pode provocar rendimentos decrescentes de escala, falhas no gerenciamento produtivo e riscos de aumento nos preços do fumo, em comparação com os concorrentes que terceirizam a produção, conforme COASE (1988).

Cabe externar que os valores do financiamento bancário não chegam ao fumicultor, indo direto para as fumageiras. O mesmo não vai à AFUBRA assinar ou pagar pelo seguro, pois isso é feito via indústria, que já desconta do preço pago ao agricultor tal serviço, repassando para a entidade, e o preço dos insumos. Isto é, o banco que empresta faz o financiamento para o agricultor, mas a fumageira é que pega o dinheiro, por conta dos insumos fornecidos por ela; a associação recebe o seguro da empresa, além das anuidades, pagas indiretamente pelos fumicultores.

Aqui, recorre-se a FROZZA *et alii* (1998). Todo o processo de financiamento, conforme já apresentado, é elaborado pela empresa beneficiadora. Isso ocorre somente para o fumo. O agricultor assina uma declaração, autorizando a companhia a pedir, em seu nome, o crédito rural junto às instituições bancárias. A AFUBRA, na maior parte dos casos, tem a procuração do fumicultor e assina os contratos junto ao agente financeiro. Há uma parceria entre os representantes dos fumicultores e a indústria. Os verdadeiros financiados nem mesmo ficam com cópia do contrato, mas somente o banco e a companhia beneficiadora. Os autores levantaram dúvidas acerca da lisura dos contratos. Seus dados mostram que o valor médio desses, feitos via Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (PRONAF)<sup>90</sup>, em 1997, na região sul do Brasil foi de R\$1.500,00, enquanto que a média dos custos dos insumos para a área de 1,66 hectares plantados de fumo foi de R\$830,00<sup>91</sup>. A diferença foi de R\$670,00, a qual não se identificou o destino.

---

<sup>90</sup> Atualmente, como se observa no item seguinte da tese, o fumicultor não mais tem o direito de solicitar crédito rural via Pronaf.

<sup>91</sup> Há diferença com os dados da Tabela 11, talvez pela distinção do ano de referência.

O crédito rural, quando aprovado, vai direto para a conta da empresa, pois já há uma autorização do fumicultor para essa transferência. Quando a comercialização se conclui, o produtor recebe um bônus que atualmente corresponde aos juros do financiamento do crédito incidentes sobre os insumos. Esse é um ganho real para os agricultores<sup>92</sup>.

Se houver a inadimplência dos produtores, as empresas integradoras podem cobrar multas e juros, além de possível cobrança judicial do débito. Se a inadimplência for por problemas climáticos, as empresas adiam por um ano a dívida, ou o fumicultor pode pagar com o seguro contra granizo oferecido pela AFUBRA. A atitude, neste sentido, baseando-se em WILLIAMSON (1989), visa a evitar a inclusão da justiça nas transações, pois isso aumentaria a incerteza, o que afetaria a confiança nos contratos do complexo.

Como as beneficiadoras facilitam todo o processo de obtenção de crédito e ainda dá garantias aos agentes financeiros, normalmente os contratos são aprovados. E isso ocorre com a ajuda também dos sindicatos, das federações dos trabalhadores, da AFUBRA e das EMATERs, que liberam a Certidão de Aptidão<sup>93</sup> que dá o aval à solicitação dos financiamentos.

Seguindo as idéias dos CAIs e da ECT, a coordenação das atividades pela indústria ocorre com o consentimento das entidades representativas, pois a racionalidade das mesmas as faz temer algum rompimento da frequência das transações, o que causaria prejuízos aos agricultores. Ainda que exista um compromisso e uma reputação positiva por parte das companhias integradoras, a incerteza faz com que as instituições ligadas aos produtores rurais se mantenham submissas ao capital oligopólico internacional.

---

<sup>92</sup> Até a safra 1997/98 o bônus incluía a diferença dos preços dos insumos entre as safras de, no caso, 1997/98 e 1995/96.

<sup>93</sup> Segundo FROZZA *et alii* (1998), havia um acordo entre o SINDIFUMO e as federações dos trabalhadores para repassar R\$2,50 por cada Certidão de Aptidão emitida pelos sindicatos. Em um exercício de simulação, se fossem emitidas 148 mil certidões (número aproximado de famílias produtoras, em 1999), isso somaria R\$370 mil aos cofres daquelas entidades.

A forma de garantir o comando do capital sobre o trabalho dos agricultores está representada pelo instrutor agrícola (ou orientador) das fumageiras. Como lembrado por LIEDKE (1977), o contato mais próximo é com esse agente que em sua primeira visita faz a oferta do pacote tecnológico a ser adotado e a maneira à qual tal conjunto de técnicas será implantado na propriedade. A partir da aceitação do produtor, “fica definida como subalterna a sua posição no processo de produção e de comercialização de fumo. Ou seja, a partir deste momento, o ritmo do seu trabalho e de sua família passa a ser dirigido pelas determinações do capital industrial, através do controle do instrutor” (LIEDKE, 1977, p.96). O quanto a mão-de-obra do fumicultor vai ser remunerada também acabará por ser definida por seu contratante<sup>94</sup>. Nesse sentido, o orientador age como um gerente que monitora a produção, inspecionando e verificando os níveis de produtividade, como se estivesse em uma fábrica, dentro da idéia de industrialização da agricultura de serem desenvolvidas atividades como se fosse “uma indústria a céu aberto”. Além do orientador, existe também o inspetor que fiscaliza os resultados do primeiro, o que aumenta a pressão pelo alcance das metas estabelecidas pela indústria.

A autora afirmou também que o capital, ao controlar a produção agrícola, acaba neutralizando a propriedade da terra. Isso pois o campo se transforma e fica desfigurado em seu conteúdo original. Aqui, vale uma ressalva: por mais que se controle a produção do meio rural, a atividade fumageira continua dependente da terra para se reproduzir, mesmo que o seu papel de “laboratório natural” esteja limitado, se comparado com a agricultura de cinquenta anos atrás. Sem embargo, há, neste caso, dois argumentos antagônicos: o que reforça essa tese é a de que no cálculo dos custos de produção, a remuneração da terra é ignorada; o que enfraquece essa tese, é a de que, por mais ligado à produção que esteja o produtor, no momento que ele achar mais conveniente (desde que cumpridos os contratos), será possível abandonar a produção. O segundo argumento causa uma sensação de autonomia aos agricultores, algo defendido por DIESEL, SCHEIBLER e PALMA (2001). Entretanto, aspectos como incerteza e racionalidade limitada dos agentes inibem tal tomada de decisão e fazem com que a ruptura seja algo, na prática, pouco comum de ocorrer.

Os trabalhadores rurais se parecem mais com prestadores de serviço da empresa beneficiadora, do que com empregados ou com agricultores autônomos. Talvez se

---

<sup>94</sup> Isso pois o preço é definido pelo contratante, ao verificar a qualidade do produto. Por isso, a decisão sobre a remuneração.

incorra em exagero, mas a produção do tabaco se parece com um serviço terceirizado da indústria. Hoje, mesmo havendo flexibilidade na troca da empresa que compra a solanácea do produtor, o que é conveniente para a primeira<sup>95</sup>, a mudança não tira o produtor da dependência do capital e do poder de barganha do capital industrial.

As atividades exercidas pelos agricultores seguem a governança definida pelas fumageiras. Não há interesse em internalizar a produção, pelas razões já expostas e o setor agrícola do complexo se vê altamente especializado a atender todas as exigências do mercado. O fato da estrutura produtiva baseada em minifúndios ser mantida, é porque dá competitividade ao setor e permite sua reprodução ao longo prazo. Baseando-se em ZYLBERSZTAJN (2000b), tem-se que os agentes interagem e reduzem os custos de transação, via uma organização controlada pela indústria, que reduz a incerteza, aumenta a especificidade das atividades e mantém uma frequência nas transações que estabiliza a renda dos fumicultores.

Ainda que a ação do capital multinacional seja destacada e a principal dentro do complexo, não é possível afirmar que seja independente dos benefícios gerados pelo Estado, que facilitou de diversas formas a evolução do complexo fumageiro sul-brasileiro, de acordo com o que foi previamente apresentado neste capítulo e também no capítulo dois da presente tese. Por isso, para encerrar, faz-se menção a interferências feitas pelo governo na estrutura tabaqueira, com vistas a incentivar o seu crescimento.

---

<sup>95</sup> A empresa só libera com alguma facilidade o agricultor integrado, porque lhe interessa proporcionar esse tipo de satisfação ao fumicultor, ao causar-lhe essa falsa impressão de autonomia. Há, muitas vezes, uma troca entre as empresas e não uma troca por parte do fumicultor. Isto é, o fumicultor deixa a empresa A e vai para a B, enquanto que a empresa B libera um produtor para a empresa A. Até isso é barganhado e combinado entre as empresas.

#### 4.4. Considerações Acerca da Interferência do Governo da Formação do Complexo

Neste item, pretende-se fazer considerações relacionadas à influência do governo na formação do complexo fumageiro. Para isso, faz-se uma revisão das políticas de incentivo ao seu crescimento econômico, a partir dos anos cinquenta, havendo ênfase ao período em que se implantou o Sistema Nacional de Crédito Rural (SNCR) e as mudanças no sistema produtivo da agricultura brasileira, no que tange à contribuição do governo à modernização da agricultura, à industrialização da agricultura e à formação dos complexos agroindustriais, em geral.

Entre os anos de 1962 e 1967, conforme LACERDA *et alii* (2000), a taxa média de crescimento do PIB brasileiro caiu à metade daquela verificada entre 1956 e 1962 (taxa média anual de 8,2%). A formação bruta de capital fixo tornou-se negativa em 1963 e, em 1964, a inflação atingiu o patamar próximo de 90% ao ano, considerado alto até mesmo para os toleráveis níveis da economia brasileira do período. As razões para aquela situação foram discutidas por diversos estudiosos e, de um modo geral, observa-se que houve uma crise cíclica e que a economia vinha se industrializando com uma grande dependência do setor externo, o que incorria, principalmente, em crises cambiais e de fluxos de capitais ao interior do país.

Sobre a primeira razão, adiciona-se o agravamento decorrente da instabilidade política e das políticas de estabilização econômica, como o Plano Trienal e, em seguida, o Plano de Ação Econômica do Governo (PAEG). O Plano Trienal, apresentado pela então ministro Furtado, em 1962, durante o governo de João Goulart, tinha cunho ortodoxo e provocou a queda no PIB e o aumento da inflação, em 1963. Esses fatores foram essenciais, ao lado das questões políticas, para a destituição do referido presidente da república. Em 1964, com o golpe militar, foi implantado o PAEG, também ortodoxo, cujos objetivos imediatos eram de controle da inflação e normalização das relações com os organismos financeiros internacionais (LACERDA *et alii*, 2000).

Segundo BRUM (1998), a inflação havia sido avaliada como causada por excesso de demanda, em função do gasto demasiado do setor público (que gerava déficit), de exaustos de crédito liberado ao setor privado e de aumentos salariais. Houve controle das contas públicas, escassez e encarecimento do crédito e políticas que inibiram greves (como, por exemplo, o fim da estabilidade do emprego, para empregados com mais de 10 anos na mesma empresa)<sup>96</sup>. Com isso, foi possível atingir os objetivos apontados no plano. A inflação anual caiu de 92,1%, em 1964, para 25%, em 1967. O PIB voltou a crescer e o déficit público anual passou de 4,2% do PIB, em 1963, para 1,1% do PIB, em 1966.

Baseando-se em GODINHO *et alii* (1980), em decorrência das mudanças de política do governo federal, dentre elas a creditícia, ao longo do período de 1962 a 1967, constatou-se que as organizações industriais do fumo sulino não estavam preparadas para uma restrição de crédito imposta pelo poder público. As forças produtivas locais não estavam preparadas para a necessidade de ampliação dos mercados e para a acumulação interna de capital, para auto-financiamento e para o financiamento dos agricultores fornecedores do fumo<sup>97</sup>.

Em contrapartida, as empresas estrangeiras foram beneficiadas pelos incentivos e facilidades governamentais que as fizeram crescer e expandir as áreas de atuação. As multinacionais podiam obter lucros compensatórios em operações externas, tinham maior facilidade de obter financiamentos em suas matrizes e isso proporcionava a atualização tecnológica e competitiva das empresas com origem no exterior. Além disso, em 1964, com necessidade de retomar os investimentos e a entrada de capital estrangeiro, o governo revogou a lei que limitava a remessa de lucros e de capital para o exterior.

Em termos de incremento produtivo e lucrativo, REZENDE FILHO (1999) assinalou que os maiores beneficiados do PAEG foram os capitais externos. Em 1966, quando os recursos internacionais retornaram ao Brasil, 44,2% deles foram contratados por empresas estrangeiras, 46,4% por empresas estatais e 6,5% por empresas privadas

---

<sup>96</sup> Sobre isso, ver BRUM (1998), especialmente capítulo 7.

<sup>97</sup> Ainda que o governo, com o PAEG, tenha criado mecanismos para apoiar as empresas nacionais, como Finame, Fundece, Funtec, Finep e Fipeme (BRUM, 1998).



nacionais. Neste contexto, teve-se o caso especial da Souza Cruz, que em função dos capitais advindos do exterior, obteve o maior lucro bruto, dentre as dez maiores empresas localizadas no país, em 1967. Isso a proporcionara, nos anos cinquenta, a possibilidade de incentivar os agricultores catarinenses a produzir fumo, propiciando-os financiamentos e até mesmo pagando juros sobre os financiamentos para a construção de estufas, algo que em seguida aconteceu também no Estado do Paraná.

No que tange especificamente à agricultura, surgiu ao final de 1965 o SNCR cujos objetivos, de acordo com a lei 4.829, estavam relacionados aos investimentos em armazenamento, beneficiamento e industrialização de produtos agropecuários; ao fortalecimento econômico dos pequenos e médios produtores rurais; ao incentivo no uso de métodos que visassem a aumentar os níveis de produtividade e de bem-estar das populações rurais e à defesa do solo. Os tipos de crédito eram: investimento, custeio e comercialização. As fontes de recursos que sustentavam o crédito rural eram, basicamente, a aplicação compulsória dos bancos comerciais e os recursos provenientes das Autoridades Monetárias.

De acordo com PARES (1990), as políticas agrícolas dos governos militares foram condicionadas pelas políticas macroeconômicas, em especial, às políticas de restrição orçamentária, em que foram atreladas as políticas de subsídios ao crédito, e a política comercial do País. As políticas agrícolas provocaram mudanças na organização produtiva da agricultura brasileira. O objetivo de modernização da agricultura era o de capitalizar o campo, o que acabou por conduzi-lo a um processo de industrialização da agricultura, com a subordinação do setor ao capital financeiro e às ações da indústria enquanto mercado consumidor de produtos manufaturados. Adicionado a isso, foi possível consolidar a coordenação das atividades agrícolas pelo setor industrial, em diversos produtos primários, como foi o caso do fumo<sup>98</sup>, proporcionando a consolidação dos complexos agroindustriais. Houve a expansão do setor agrícola, porém com concentração de renda.

---

<sup>98</sup> Além da soja, do café, do açúcar e do álcool, e da suinocultura e da avicultura, entre alguns exemplos. Mais sobre os complexos agroindustriais originados no Brasil, no final dos anos setenta e nos anos oitenta, ver KAGEYAMA *et alii* (1990).

Baseando-se no mesmo autor, o crédito agrícola para custeio foi o mais privilegiado, tendo um crescimento médio de 17,4% ao ano, entre os anos de 1969 e 1980. Para o mesmo período, o crédito para comercialização teve um crescimento médio de 15,5% ao ano, enquanto que o crédito para investimento cresceu 11,2% ao ano (essa foi a modalidade de crédito menos incentivada).

As informações de VOGT (1997) apontaram que antes do SNCR as fumageiras financiavam a produção agrícola. Isso foi visto quando se caracterizou a entrada do fumo comercial nos estados de Santa Catarina e Paraná. Por vezes, até mesmo montantes em dinheiro eram passados aos fumicultores, em forma de adiantamento do pagamento da safra, no intuito de garantir o fornecimento da folha. Com a implantação deste crédito oficial, operacionalizado a partir de 1967, as agroindústrias “puderam livrar-se (*sic!*) deste investimento de risco. Aí, através de convênios firmados com o Banco do Brasil (depois estendidos aos demais bancos), as companhias trataram de intermediar toda a operação financeira” (VOGT, 1997, p.185). Isso significava que as fumageiras se dispunham a proceder aos trâmites burocráticos, facilitando os procedimentos dos agricultores. Alguns desses, valendo-se das taxas de juros subsidiadas, captaram recursos para fazer pequenos investimentos em suas propriedades, como melhorias na infra-estrutura das mesmas<sup>99</sup>.

O autor concluiu que o crédito agrícola federal foi positivo para a agroindústria, pois o fumicultor, que antes era pelas empresas financiado, passou a ter no Estado a função de financiador. O fumicultor, por sua vez, não teve acesso ao crédito para investimento ou para comercialização, somente para custeio, conforme assinalou FÜRSTENAU (1988) e, por conseqüência, não teve condições de mecanizar sua produção (algo pouco provável, em relação ao tamanho e ao tipo de terreno usado muitas vezes na lavoura), ou de melhorar as benfeitorias, diferentemente de casos como da rizicultura e da triticultura, por exemplo.

Especialmente para o caso do Rio Grande do Sul, esse foi o Estado que recebeu a maior parcela do crédito para a fumicultura. Coerente com a sua importância no total da produção nacional, a produção gaúcha recebeu mais de 40% do crédito para a

---

<sup>99</sup> Com verbas do crédito para custeio.

cultura, segundo expôs FÜRSTENAU (1988). Contudo, no que diz respeito ao volume total de crédito, o produto não chegou a ser expressivo, se comparado com a agricultura como um todo, pois sua representatividade atingiu o nível de 1,97%, em 1984. Mas, é preciso fazer uma ressalva, em relação ao próprio setor: esse recebeu, em 1974, 0,46% do total do crédito agrícola do Brasil. Logo, ainda que o dado seja irrisório no total do crédito, sua participação mais do que quadruplicou em 10 anos.

Fenômeno semelhante aconteceu na distribuição do crédito agrícola no âmbito estadual. Segundo dados de FÜRSTENAU (1988), o percentual de participação na absorção de recursos foi de aproximadamente 2%, na década de 70, passando para algo próximo de 4%, em 1984.

No que diz respeito ao parque industrial, o Fundo Monetário Internacional (FMI) ao avaliar as mudanças de política do governo, encorajou as empresas multinacionais a fazerem investimentos no Brasil. Os grupos estrangeiros utilizaram suas disponibilidades de capital para adquirir empresas nacionais. Conforme apresentado por SUZIGAN *et alii* (1974), políticas de incentivos à indústria, como isenções de impostos (IPI e ICM – hoje ICMS), isenções de tarifas e impostos sobre importações de bens de capital sem similar nacional fizeram com que a indústria de transformação crescesse 10,3% ao ano, em média, entre 1966 e 1972. Além disso, para que fosse possível aumentar as exportações de produtos manufaturados, o governo criou linhas de financiamento<sup>100</sup>, às quais o capital externo se beneficiou, de acordo com REZENDE FILHO (1999), já que era esse o principal responsável pela estrutura industrial que estava sendo criada no interior do Brasil.

As facilidades de inserção na economia brasileira e as transformações no cenário internacional fizeram com que os investimentos das fumageiras passassem a ter direção do País, já que havia a estrutura necessária ao desenvolvimento de suas atividades, previamente estabelecida pela Souza Cruz e historicamente existente através dos próprios fumicultores locais. REZENDE FILHO (1999) assinalou que, juntamente com os setores de material elétrico, produtos farmacêuticos e borracha, o fumo passou a ser

---

<sup>100</sup> Ver SUZIGAN *et alii* (1974), capítulo 2.

definitivamente dominado pelo capital internacional.

A partir dos dados de SUZIGAN *et alii* (1974), a indústria fumageira conseguiu aumentar a sua quantidade produzida em 48,9%, entre 1966 e 1973. A taxa média anual de crescimento do setor, entre 1966 e 1972, foi de 5,8%. Ainda que, se comparado com o dado referente ao total da indústria de transformação, tenha sido um resultado baixo, a verdade é que o fumo já vinha com um crescimento em sua produção e produtividade, desde os anos vinte, do século XX, o que o caracterizava conforme um pioneiro complexo agroindustrial, no Brasil (logicamente ainda incipiente), a partir da entrada da subsidiária da B.A.T. na economia do Estado do Rio Grande do Sul, na época.

Conforme NEUMANN (1998), entre 1980 e 1985 o setor logrou crescer significativamente em termos de produção, em função dos incentivos do governo federal que vinham sendo dados desde meados dos anos sessenta. Com isso, a produção nacional chegou a 570 mil toneladas na safra 1992/93 e desde 1993 é o principal exportador de fumo em folha do mundo.

Para os anos noventa, as empresas do complexo fumageiro novamente tiveram condições de promover investimentos, graças à ação governamental. O exemplo evidente é o da Souza Cruz que, a partir de 1996, investiu no município de Santa Cruz do Sul US\$81 milhões na construção do maior complexo de processamento de fumo do mundo, contando com recursos do governo do Estado, de acordo com o apresentado por FROZZA *et alii* (1998). Os autores também afirmaram que a empresa iniciou um empreendimento para o ano de 1997. O investimento de US\$580 milhões<sup>101</sup> para os próximos oito anos também teve o apoio do governo estadual, através do programa FUNDOPEM, para a construção de uma fábrica de cigarros em Cachoeirinha (RS). Outras empresas, como a Universal Leaf Tabaccos e a Phillip Morris também receberam isenções fiscais para expandir suas unidades produtivas (GAZETA DO SUL, 1996).

Em 2000, a Souza Cruz anunciou outra fábrica de cigarros, também em Cachoeirinha, com o incentivo do governo do Estado gaúcho, a partir de verbas do

---

<sup>101</sup> Conforme GAZETA DO SUL (1996), até o final de dezembro de 1996, o FUNDOPEM havia concedido benefícios no montante de US\$ 880 milhões.

FUNDOPEM. Os investimentos estão previstos na ordem de R\$500 milhões e a previsão de inauguração é para o ano de 2002. Neste plano de expansão, a unidade de Santa Cruz do Sul também terá a renovação de equipamentos.

O fumo também teve o benefício da chamada Lei Kandir, conforme HENTSCHKE (2001). Essa lei, de setembro de 1996, isentou do pagamento do ICMS os produtos primários e semi-elaborados que se destinavam ao comércio exterior, principal mercado fumageiro. O imposto que incidia era de 6,45%, o que possibilitou ao setor oferecer aos seus compradores preços mais atraentes.

É preciso ainda assinalar que o PRONAF também beneficiou as plantações de fumo. Os dados de FROZZA *et alii* (1998) apontaram que a atividade fumageira demandou 32,4% do total dos recursos de custeio do programa, no ano de 1997. Em Santa Catarina, 55% do custeio do PRONAF foi destinado a tal cultura, enquanto que no Rio Grande do Sul – Estado ao qual houve o maior número de contratos -, o fumo absorveu 46% do crédito para a mesma modalidade. No Estado do Paraná, foram utilizados 16% dos recursos do PRONAF para custeio. Os recursos aplicados na fumicultura, através do programa, foram provenientes do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT), da seguinte forma: o Rio Grande do Sul usou 51% dos recursos advindos do fundo, Santa Catarina 23,6% e o Paraná 16,04%. O restante dos recursos teve origem nas Exigibilidades Bancárias.

Contudo, a partir da safra de 1998, o INCRA começou a barrar os financiamentos para a fumicultura, alegando que os mesmos estavam sendo empregados de forma errada, já que deveriam ser encaminhados para famílias sem outras fontes de financiamento. O instituto afirmou que os fumicultores teriam outras formas de obter os recursos, sendo eles avalizados pelas companhias fumageiras, na contratação dos montantes necessários ao custeio da produção, junto à rede bancária. A AFUBRA, com respaldo do SINDIFUMO, tentou alterar as novas medidas, argumentando que o fim daquela linha de crédito ao agricultor poderia inibir e reduzir a produção do tabaco sul-brasileiro. No entanto, não foram atendidos, ao mesmo tempo em que a produção se manteve estável para as safras de 1999 e 2000.

Como se pode observar, o Governo esteve presente no crescimento do complexo agroindustrial fumageiro, tanto nas ações a favor da indústria, maiores beneficiados, como a favor dos agricultores. Como as linhas de crédito foram exclusivas para o custeio da safra fumageira, pode-se afirmar que a indústria a montante também desfrutou dos benefícios proporcionados pelo setor público brasileiro.

Em relação ao capítulo como um todo, nota-se que a estruturação do complexo agroindustrial do tabaco no sul do Brasil tem ocorrido desde o início do século XX. O mesmo é coordenado pelas ações das companhias fumageiras, sendo que essas se voltam ao mercado, a partir de uma governança bilateral, que as reduz custos de transação. As transações entre a indústria e os agricultores ocorrem de maneira contínua, via contratos que reduzem a incerteza no interior do complexo, criando eficiência produtiva e uma reputação que a sustenta no longo prazo. A adoção do pacote tecnológico proposto pelas firmas aos agricultores é exequível pelo apoio dado à AFUBRA, que age no sentido de dar maior segurança às inter-relações do setor. Desta forma, tem sido possível ampliar a especificidade dos ativos dedicados, tornando o produto final cada vez mais especializado, de alta qualidade.

Por parte das fumageiras, estruturadas a partir de um oligopsônio, essas utilizam diversos instrumentos de suporte ao agricultor, com o intuito de não precisar internalizar a produção. Isso ocorre seguramente porque os custos de transação são mais baixos do que os custos de se promover uma integração vertical da produção agrícola. Como o custo da mão-de-obra é elevado e a qualidade do produto está em conformidade com os objetivos planejados das empresas beneficiadoras, a melhor opção é se dirigir ao mercado, nos moldes de contratos que atendam aos seus interesses. Aliado a isso, a indústria possui um conjunto maior de informações sobre as características do setor, se comparado com os agricultores, o que a proporciona maior poder de barganha nas negociações sobre preços e classes do produto. O resultado da assimetria de conhecimento entre os participantes do CAI do fumo é a incompletude contratual, conveniente aos responsáveis pela governança das relações existentes no complexo.

Por último, a ação do Estado em favor do setor, principalmente da indústria, confirma a premissa da formação dos complexos agroindustriais discutida no capítulo, especialmente no Brasil. E o Estado, verificando a liderança das relações contratuais por

parte da indústria no complexo, acena com o incentivo institucional à ampliação desta governança, já que o setor mostra cada vez maior especialização das suas atividades, algo verificado no capítulo seguinte, e um crescente sucesso, junto aos seus mercados compradores, o que é caracterizado no capítulo seis da presente tese.

## 5. ASPECTOS TÉCNICOS DA PRODUÇÃO AGRÍCOLA FUMAGEIRA

Nos capítulos anteriores, em que se descreveu o desenvolvimento do fumo no mundo e, posteriormente, no sul do Brasil, tratou-se de aspectos históricos do comércio mundial do fumo e da constituição da estrutura hoje vigente no complexo agroindustrial tabaqueiro. Neste capítulo, tem-se o intuito de apresentar como se desenvolve a cultura no meio rural. Isso, pois se acredita que o processo produtivo exige muitos cuidados e somente é viável pelo fato do complexo ter a coordenação das companhias fumageiras, algo que, como consequência, reforça a subordinação do campo ao capital industrial e financeiro. A organização das atividades faz com que as transações ocorram em um ambiente com um nível menor de incerteza, tornando os contratos mais próximos de serem completos e eliminando as dificuldades de trabalho advindas da racionalidade limitada.

Agrega-se a essa observação a de que os procedimentos corretos no cultivo da solanácea são o ponto de partida para a maior especificidade do ativo fumo e o menor interesse, tanto de fumicultores como de fumageiras, para o rompimento dos contratos. Logicamente que, sendo o produtor avaliado isoladamente, maior será a sua perda, em relação à empresa ao qual está ligado, por uma quebra de contrato. Da mesma forma, em nível de complexo, a perda de longo prazo será maior para os agricultores, já que esses perderão a oportunidade produtiva mais viável, em contrapartida da migração de capitais da indústria para outros países, como o Paraguai, a China e o Zimbábwe, por exemplo. Apesar disso, a especialização viabiliza a obtenção e a ampliação do sucesso do setor, tanto no mercado interno, quanto no mercado externo, hoje o principal demandante do fumo sul-brasileiro, sobretudo o beneficiado<sup>102</sup>.

Para o desenvolvimento do presente capítulo, tem-se como objeto discorrer sobre as etapas do processo produtivo do fumo de estufa (*flue cured*), no qual inclui-se o tipo Virgínia, principal variedade produzida no sul do Brasil (80% do total e o tabaco preferido pelos mercados consumidores), abordando desde a seleção e o preparo das mudas, até o momento de entrega às fumageiras<sup>103</sup>. Neste item, mostra-se a alta

---

<sup>102</sup> Abordagem essa amplamente discutida no capítulo seis.

<sup>103</sup> Vale lembrar da existência dos fumos de galpão (*air cured*), como o Burley (de maior valor comercial) e o Comum.



demanda por mão-de-obra e por agrotóxicos que ocorre em várias fases da produção, além de algumas alterações no uso dos últimos, como forma de reduzir o impacto sobre a saúde dos agricultores e sobre o meio ambiente.

Em um segundo momento, discute-se uma etapa específica do processo produtivo fumageiro que é o da classificação das folhas, algo necessário, pois expressa a alta especialização do trabalho dos fumicultores e que, por vezes, é motivo de discussão entre os mesmos e a indústria, pois a última discorda (em alguns casos e em algumas safras) da “pré-classificação” feita na propriedade rural. As empresas, no ato de entrega do fumo pelos fumicultores, revisam a classificação e podem fazer uma nova classificação. Por fim, tem-se como objetivo apresentar uma discussão relativa à redução no uso de insumos químicos nas lavouras de fumo, algo que o complexo tem se obrigado a fazer, sob a pena de ter a sua reputação piorada, se adicionada às campanhas antifumo. Isto é, não bastando os malefícios provocados aos fumantes ativos e passivos, a atividade também é mal vista pelos ambientalistas. Utiliza-se como auxílio às interpretações feitas nesse capítulo a teoria da economia dos custos de transação, conforme a proposta explanada na presente tese.

Uma observação adicional que precisa ser feita é que se tem a intenção de apresentar um texto que adicione informações que contemplem o conhecimento mais amplo do setor e que dêem suporte ao desenvolvimento satisfatório de toda a presente tese, sem, contudo, elaborar um manual de técnicas da produção fumageira. Certamente os aspectos técnicos do processo produtivo do tabaco demandariam um trabalho específico relativo ao tema<sup>104</sup>. E, com o capítulo, mostra-se em que nível de governança bilateral da indústria está a produção agrícola fumageira e até que ponto tal governança das relações contratuais tem afetado o produto final originado no campo.

---

<sup>104</sup> Sobre isso, por exemplo, indica-se LIMA (2000).

## 5.1. Etapas do processo produtivo agrícola dos fumos claros

Aqui, descrevem-se as fases da produção do fumo de estufa, na propriedade rural. Para isso, é preciso apontar algumas pré-condições para torná-la tecnicamente viável. Nota-se que, ao mesmo tempo em que a cultura parece se adaptar a várias condições de solo, a mesma parece ser vulnerável, no que diz respeito ao ataque de pragas e de enfermidades, o que provoca o uso intensivo de insumos químicos.

Conforme descrito por LIMA (2000), o tabaco se desenvolve em temperaturas entre 20 e 30 graus Celsius (C). Temperaturas abaixo de 15°C inibem o crescimento da planta e ainda podem provocar a floração precoce. Acima dos 30°C, é possível não haver o desenvolvimento normal das folhas, queimando-as, o que ocorre devido aos fortes dias de insolação. No que tange à demanda por chuvas, as precipitações precisam ser distribuídas ao longo do período de desenvolvimento vegetativo. O volume ideal fica em torno de 100 a 300 milímetros mensais, o que proporciona a umidade adequada da planta. O excesso de chuva traz como consequência a formação de folhas leves, com baixa oleosidade, baixo teor de nicotina e aroma fraco. Ao contrário, se ocorrer falta de chuva e, logo, a pouca umidade do solo, há o mal desenvolvimento da planta, resultando na produção de folhas pequenas e de alto teor de nicotina, o que não interessa para o mercado.

O fumo de estufa se adapta a diversos tipos de solo, segundo apontou GUERRERO (1995). Sob condições artificiais de manejo, tanto os solos argilosos (textura pesada), como os arenosos (textura leve) têm servido para a cultura. O solo recomendado para o plantio do fumo de estufa é o que tem características de ser franco e arenoso. Para os fumos de galpão Burley e Comum, o solo franco e argiloso é o mais recomendado. O solo tem de estar drenado e profundo, com pH ao redor de 6,0 e com bom conteúdo de matéria orgânica. Isso reduz a necessidade de usos de insumos externos, sobretudo agrotóxicos, conforme argumentou LIMA (2000).

Vistas essas condições preliminares, parte-se para a descrição das etapas do processo de produção dos fumos claros (de estufa), na agricultura. Para isso, as

referências utilizadas foram VOGT (1997), NEUMANN (1998, 1999, 2000), SINDIFUMO (1998, 1999, 2000a, 2000b), LIMA (2000), GAZETA DO SUL (2001) e SOUZA CRUZ (1998, 2001a, 2001b), além de folhetos explicativos da citada empresa.

#### 5.1.1 A Produção das Mudanças

A primeira etapa do processo produtivo da chamada *Nicotiana Tabacum* ocorre geralmente na metade do mês de maio. Assim como na produção de algumas hortaliças, as sementes do tabaco não são diretamente colocadas no terreno definitivo da sua plantação. Neste sentido, existem duas formas de se obter as mudas: a primeira, dominante até a metade dos anos noventa e que hoje é responsável por 40% das mudas, é o sistema convencional que pressupõe a existência de canteiros de mudas; a segunda, o sistema *Float*, utiliza bandejas de isopor ou de plástico, além de um substrato especial, onde mudas são colocadas sobre uma lâmina de água. Na safra 2000/01, as fumageiras afirmaram que 60% dos fumicultores utilizavam o citado sistema. Destaca-se, então, as duas maneiras de obtenção da solanácea.

##### a) O Sistema Convencional

Neste sistema de preparo das mudas, demanda-se a existência de canteiros de mudas, chamadas de sementeiras. As sementes, de preferência localizadas próximo à sede da propriedade, demandam terreno drenado, boa exposição ao sol e fácil acesso à água limpa. A área do viveiro é de aproximadamente 48m<sup>2</sup> (25 X 1,8m), de forma a facilitar o manuseio do agricultor. A mesma é previamente fertilizada, com esterco animal ou, mais comumente, com adubação química (12,50kg) e é esterilizada. O processo de esterilização ocorre a partir da aplicação de Brometo de Metila, ou de Basamid G. Como se pode notar, os ativos dedicados possuem alta especificidade, o que provoca perdas ao agricultor, caso o mesmo opte por desistir do contrato com a fumageira.

Os problemas da produção do fumo se iniciam nesta etapa. O Brometo de Metila é um gás leve e altamente tóxico que deixa a terra improfícua em até 15cm de profundidade, matando minhocas, microorganismos, fungos e sementes de inço, por exemplo. Além disso, a inalação pode provocar até a morte. Por essas razões, sua aplicação exige rígido controle. É preciso que seja feita a completa cobertura e vedação da sementeira, o que se faz com o uso de lençol plástico (película de polietileno).

Com o fim do semeio, uma talagarça, hoje em dia de plástico perfurado, cobre o viveiro, no intuito de proporcionar um microclima mais conveniente para o desenvolvimento das mudas. O fumicultor passa a inspecionar o canteiro diariamente, empregando sua experiência e especialização, elementos que expressam a especificidade de capital humano ocupado na fumicultura. Por vezes, a serragem é colocada no canteiro para manter a sua umidade. Rega-se normalmente a cada dois dias, num volume de 15 a 25 litros a cada 45m<sup>2</sup>.

São semeadas aproximadamente 33 mil sementes em um viveiro de 48m<sup>2</sup> e germinam ao redor de 24 mil. Sobrevivem 12 mil e acabam sendo aproveitadas cerca de 8 mil mudas. Até 25 a 30 dias após a semeadura, ocorre a germinação e as mudas terão 2 ou 3 folhas, sendo possível verificar a falta ou o excesso de mudas no viveiro. Após outros 45 dias, a muda já pode ser transplantada para a lavoura. No transcorrer deste tempo são feitos alguns tratamentos fitossanitários, no sentido de se prevenir o surgimento de doenças. São usados, entre os produtos químicos mais comuns na fumicultura, o Solvirex GR100, ou o Confidor 700 GRDA, o Orthene 750BR, ou o Acefato Fersol 750PS, o Tecto 600, ou o Rovral PM, o Manzate 800PM, ou o Dithane PM, o Formicida Mirex e o Lesmix. Uma quantidade de insumos químicos bastante representativa, algo que contraria, na prática, o argumento do SINDIFUMO sobre ser, dentre as culturas de interesse econômico, aquela que utiliza menos agroquímicos.

Outro procedimento necessário é o da seleção das mudas, para evitar o seu excesso, algo que provoca a concorrência entre as mesmas por água e fertilizantes. Há o que se chama de desbaste, que é a retirada do excesso de mudas do viveiro. Isso ocorre preferencialmente quando as mudas tiverem com 4 a 6 folhas. Faz-se, também, repicagem, em que as mudas são retiradas dos locais com excesso e são replantadas onde há escassez das plantas.

Um último procedimento é o da poda das mudas, que ocorre quando as mesmas atingem 10cm de altura. Isso ocorre 3 ou 4 vezes e uma foicinha serve de instrumento no auxílio do trabalho e permite que se corte as folhas, sem afetar o ponto de crescimento da planta. Isso faz com que as mudas menores cresçam e fiquem fortes, uniformizando todas as mudas do viveiro.

A cada ano é preciso fazer rotação de área do canteiro de mudas, para que diminua a incidência de moléstias de solo. Isso ocorre mesmo com a aplicação de fertilizantes químicos, pois o solo em muitos casos encontra-se exaurido. Até meados dos anos noventa, a indicação era para uma rotação a cada dois anos.

#### b) Sistema *Float*

Os organismos internacionais obrigaram a eliminação do uso do Brometo de Metila nas lavouras até 2003. O principal argumento é de que este composto químico é tóxico e nocivo à camada de Ozônio. Isso fez com que as empresas desenvolvessem tecnologias alternativas para deixar de usar o produto. Neste sentido, foi criado o Sistema *Float*, no qual as mudas são cultivadas em bandejas de isopor ou de plástico e flutuam sobre uma lâmina de água previamente fertilizada com substrato especial e não se faz necessário o uso do gás. Sob a visão de COASE (1988), as instituições regulatórias, em nível mundial, bem como governo, em suas diferentes esferas, estão visando a regular as atividades ligadas ao mercado, de maneira ao mesmo não afetar o bem-estar da sociedade. A inovação no pacote tecnológico da indústria é a forma de manter a viabilidade legal da produção das suas participantes, possibilitando uma redução nos seus custos totais no longo prazo.

O sistema ainda é bastante oneroso para o fumicultor, devido à demanda por um conjunto amplo de materiais para construção, conforme se apresenta no Quadro 4 abaixo. Contudo, a indústria, a AFUBRA e a Organização das Nações Unidas para o Desenvolvimento Industrial (Unido), órgão da Organização das Nações Unidas (ONU), através de um fundo internacional, estão fornecendo materiais para que os fumicultores substituam o sistema convencional por esse novo. Não se expõe a que custo para os últimos. A Unido-ONU encaminhou recursos para a aquisição das bandejas de polietileno, às quais são repassadas pelas empresas fumageiras aos produtores rurais.

QUADRO 4 – Material Necessário para a Confeção do Módulo

MATERIAL	Módulo Completo 12.000 plantas	Meio Módulo 6.000 plantas	Vida útil
Túnel <i>Float</i> (conjunto)			
- plástico preto	1 peça.	1peça	3 anos
- plástico transparente	1peça	1peça	3 anos
- arcos galvanizados	11 unidades	6 unidades	11 anos
- cintas de borracha	11 unidades	6 unidades	1 ano
Bandeja de isopor/plástico	60 unidades	30 unidades	7 anos
Substrato especial	100,0 kg	50,0 kg	
Adubo químico especial	0,5 kg	0,25 kg	
Semente peletizada			
Bandeja semeadora	1 unidade		15 anos
Outros Materiais Tijolos	120 unidades (6 furos) 230 unidades (maciços)	70 unidades (6 furos) 130 unidades (maciços)	12 anos
Estacas de Madeira	4 unidades	4 unidades	
Grampos de Cerca	2 unidades	2 unidades	

Fonte: LIMA (2000, p.65).

À eliminação do Brometo de Metila se resume a vantagem aparente do sistema, no que diz respeito à adoção de produtos químicos na lavoura. Os demais agrotóxicos continuam sendo usados e houve a inserção do cobre sandoz BR que tem como objetivo controlar a mancha alternária, o limo e a podridão mole<sup>105</sup>. O manuseio do *Float* ainda é difícil para os agricultores e, por vezes, o material enviado a eles é de baixa qualidade, elementos que provocam perdas no viveiro. Aqui, baseando-se na ECT, constata-se que aumenta a demanda pela especialização da mão-de-obra, a partir da necessidade de saber lidar com a inovação tecnológica. Essa, na prática, ainda está aquém da especificidade do ativo dedicado imposta pela regulamentação das instituições internacionais e, por conseqüência, da indústria, haja vista que o equipamento não possui característica padrão, o que afeta os resultados pretendidos para o complexo.

<sup>105</sup> Enfermidades que atacam o pé de fumo e as suas folhas.

### 5.1.2) O Preparo da Terra

Esse procedimento ocorre concomitante ao desenvolvimento das mudas nas sementeiras. O preparo mais corriqueiro é o convencional, em que se lavra, faz-se a gradeação e a adubação. A aração ocorre, geralmente, duas vezes antes do transplante das plantas da solanácea. A primeira ocorre aproximadamente 60 dias antes do transplante e a segunda poucos dias, seguida de gradeação. Contudo, nos dias atuais, as fumageiras orientam o agricultor sobre a não necessidade de tantas arações, algo que facilita o processo de erosão do solo. O monitoramento dos orientadores se dá no sentido de haver uma aração entre 20 e 30 dias antes do transplante, havendo gradeação e abertura de sulcos para a colocação de adubo, que é feita poucos dias antes do plantio das mudas.

O uso dos insumos químicos e das operações de preparo do solo em áreas desprotegidas de espécies de inverno e, por vezes, não hábil ao cultivo anual, faz com que o solo fique degradado. O seu mal uso faz com que a bioestrutura seja crescentemente empobrecida. As terras mais arenosas, de subsolo mais drenado e poroso, servem melhor para os fumos de estufa. Preparada a área, a lavoura fica pronta para receber as mudas. São transplantadas de 15 mil a 18 mil plantinhas por hectare.

### 5.1.3) O Transplante das Mudas

Esse evento ocorre em torno de 65 dias após a semeadura. As mudas estão com uma altura de 15 a 20 cm. Ainda antes do transplante, as mesmas são tratadas com Confidor 700GRDA ou Solvirex GR100, no intuito de se executar a ação sem o risco de se ter ainda insetos-pragas, sobretudo a broca do fumo.

O período do plantio varia de região para região. De um modo geral, esta etapa é realizada entre o final de julho e o começo de setembro. Nas regiões mais baixas do Vale do Rio Pardo, por exemplo, o plantio se inicia no fim de julho e no início de agosto.

A distribuição das mudas sobre os camalhões<sup>106</sup> adubados e imunizados ocorre com o espaçamento de 1,20 m entre fileiras e 0,50 m entre as plantas da fileira. Esse

---

<sup>106</sup> Porções de terras entre dois regos. Monte de terra em que são plantadas mudas e/ou sementes de uma lavoura.

momento do processo produtivo exige bastante mão-de-obra. Um primeiro agricultor marca o local do transplante, em forma de cova; um segundo, geralmente uma criança, conduz as mudas sobre os braços ou uma cesta, colocando-as nas covas; e um terceiro agricultor completa o transplante, fazendo o trabalho agachado.

A partir da safra 1996/97, iniciou-se a comercialização de uma plantadeira manual, semelhante às matracas de grãos. Nesta operação, são dois, e não três, os trabalhadores necessários. A inspeção da cultura, após o transplante, é diária, o que é feito em face ao cumprimento da especificidade temporal. Respeita-se o período de colocação das mudas na terra e seu desenvolvimento, de maneira a garantir, já nessa fase, a alta especificidade do produto a ser colhido. Fiscalizam-se as plantas, para verificar se as mesmas não vingaram e se é preciso fazer o replante, algo que se reduz com o uso da matraca e com a adoção do sistema *Float*.

#### 5.1.4) Os Tratos Culturais

Entre o transplante e a primeira colheita das folhas, são decorridos 60 a 70 dias. Neste período, muitos cuidados são necessários. No próprio dia em que há o transplante, existe a recomendação da aplicação, na forma de pulverização, da mistura Confidor 750GRDA mais Orthene 750BR, em uma única aplicação<sup>107</sup>. Conforme o pacote tecnológico da indústria, os agricultores também podem usar herbicidas, como Fusilade 125 ou Poast + Assist, gramicidas pós-emergência.

Após o uso dos herbicidas pré-emergentes, outras práticas convencionais são adotadas. Uma delas é a adubação de cobertura, que é feita em duas etapas. A primeira delas entre 15 a 20 dias após o plantio e a segunda quando as plantas tiverem entre 10 a 12 folhas, ou seja, aproximadamente 30 a 35 dias após o plantio. O tipo de insumo mais usado é o Salitre do Chile ou, ainda, o Nitrato de Potássio. Alguns agricultores utilizam a Uréia, sendo esta recomendada unicamente para a primeira cobertura, devendo ser misturada com adubo químico de base. Quando ocorrem as adubações de cobertura, há também o revolvimento do solo, também chamado de amontoa ou cultivação.

---

<sup>107</sup> Isso pode ocorrer ainda na sementeira, entre 12 e 24 dias antes do transplante.



Com o desenvolvimento das lavouras de fumo, começam a ser demandadas aplicações de agrotóxicos, para que não surjam moléstias. Por exemplo, o mandarová e o pulgão do fumo são combatidos com a aplicação de Carbaryl, ainda que existam outras alternativas menos agressivas ao meio ambiente, como a armadilha luminosa, o controle biológico e o controle cultural. De forma mais geral, o Orthene é o defensivo químico utilizado na defesa da produção<sup>108</sup>, por ser o ativo dedicado que mais rapidamente soluciona essas enfermidades na plantação.

Uma especial tarefa na condução das lavouras de fumo é a da capação, em função de exigir alta especificidade do capital humano. O evento consiste em retirar manualmente as flores, ou botões de flores, gerados pela planta. Essa flor amarelada é parte natural do processo de reprodução da espécie. Por essa razão, demanda energia de toda a planta, algo que não é interessante comercialmente, pois a energia é retirada das plantas, o que as torna enfraquecidas e de mais baixa qualidade. Além das flores e botões, são retiradas algumas folhas da parte superior da muda. Assim, ficam de 18 a 22 folhas no pé. Aqui, convém ter duas pessoas envolvidas na atividade, pois à medida que um faz a capação logo a seguir se faz a aplicação do antibrotante, no mesmo dia, para evitar que uma chuva possa provocar a nova existência de broto no pé de fumo.

O antibrotante recomendado pelas fumageiras é o Antak. No entanto, sua eficiência é discutível. Por tal razão, muitos fomicultores fazem a mistura do primeiro produto com o Primeplus BR, procedimento desaconselhado pelas companhias. O antibrotante cumpre com seus fins, mas é muito perigoso para a saúde das pessoas que lidam com o mesmo. Se for absorvido pela pele, gera queimaduras e mal-estar generalizado, algo causado também se o produto for inalado.

Após a capação, os orientadores coordenam as atividades de adubação de reposição de nutrientes da terra, algo, por vezes, necessário. Todo o processo dos tratos culturais dura, aproximadamente, 140 dias, período em que a planta fica na lavoura e que são adotados inúmeros produtos químicos. Alguns desses, sistêmicos, são o Solvirex GR100, ou o Confidor 700GRDA, herbicidas, como o Gamit, ou o Drevinol 500PM, ou

---

<sup>108</sup> Esse substituiu o FURADAN, veneno misturado ao solo, assimilado pela planta e que, logo, entrava na circulação da seiva. “Assim que a planta fosse picada por um inseto, este ingeria a droga e morria. (...) os agrotóxicos do gênero provocaram a mortandade de galinhas, cães, pássaros, abelhas, etc., fazendo com que houvesse restrições ao seu emprego por parte dos colonos e ambientalistas” (VOGT, 1997, p.144).

herbicidas sistêmicos, como o Fusilade 125, ou o Poast, além de outros agrotóxicos já citados.

#### 5.1.5) A Colheita

Esta fase do processo produtivo é subdividida em algumas etapas. Isso ocorre porque a maturação da folha no pé de fumo não se dá de maneira uniforme. As indicações gerais são de iniciar a colheita somente após a verificação das condições da unidade de cura, forração de paióis, limpeza e organização no local do trabalho. É preciso evitar a colheita de fumos molhados. O momento ideal de se analisar a maturidade do fumo é o das primeiras horas da manhã, já que o forte calor das horas de sol forte pode provocar erros de avaliação do referido estado.

A condição de fumos molhados não pode ser confundida com o clima úmido. Pelo contrário, as fumageiras fazem o monitoramento de forma a promover a colheita quando o clima estiver chuvoso, pois nesta época é possível colher folhas sem danos ou pintas de maturidade. Tanto para o fumo Virgínia, quanto para o Burley, essa situação é indicada, aliando-se a isso o fato dos mesmos estarem bem maduros. O clima seco pode provocar pequenos danos à folha, enquanto que o clima de umidade normal pode apresentar pequenas pintas de maturidade.

Todas as vezes que são colhidas as folhas, necessita-se manter o cuidado em se pegar o fumo de mesmo grau de maturação, o que possibilita um produto uniforme na apanha e, em seguida, na cura, onde se contemplam as boas qualidades da folha, no que tange à cor, ao corpo e à elasticidade. As folhas colhidas com mais esmero são as medianas, pois são as responsáveis pelos fumos de melhor qualidade.

Após ser colhido, o tabaco é levado até a varanda da estufa, onde é amarrado e costurado (com uma teceira elétrica) em varas retas de bambu ou de madeira, onde será erguido, de forma a completar a capacidade da estufa. Na estufa, inicia-se o processo de cura e de secagem das folhas. Nesta etapa da produção há também condições insalubres de trabalho, em que os agricultores ficam expostos à umidade e ao sol, em posições incômodas, como abaixados, além de estarem expostos ao forte cheiro do fumaço, onde há riscos de intoxicação. Na colheita, a procura pelo atendimento de saúde aumenta nos postos municipais. Esse momento ilustra a opção pelas fumageiras de não internalizar a

produção, o que iria onera-las, em decorrência das doenças que atingem os agricultores. Mantendo-se a produção agrícola terceirizada, com relações contratuais coordenadas, há como minimizar os seus custos de produção, sem perder a qualidade do tabaco fornecido pelos agricultores.

#### 5.1.6) A Cura e a Secagem

Após a colheita, o fumo passa por uma cura e uma secagem, a partir do uso de estufas. A cura é um primeiro estágio de processamento da folha, onde há transformações químicas e biológicas, fazendo com que as mesmas se tornem amareladas. O cuidado correto faz com que as folhas tenham como consequência um sabor agradável, ao serem fumadas<sup>109</sup>.

##### a) Estufas

As estufas mais comuns são as que utilizam lenha para o seu aquecimento. O calor provocado pela combustão da lenha é levado através de canos metálicos, colocados na base da estufa. O ar quente, mais leve, sobe no interior da construção, saindo por aberturas existentes nos telhados (lanternin). Na base, há suspiros, que proporcionam a abertura de ar, o que proporciona o fluxo de ar interno. Esse tipo de estufa é considerado de convecção natural. O seu funcionamento demanda paredes, portas e janelas bem vedadas, boa regulagem do jogo de canos, o uso de tampa de fornalha e uma ocupação de folhas que não excede o limite, conforme o modelo.

As fumageiras, no intuito de aumentar a qualidade do produto final e de reduzir custos de transação, têm incentivado o uso de novos modelos de estufas, também com aquecimento a lenha, além da opção do uso de energia elétrica. O aumento da especificidade desse ativo dedicado é representado, por exemplo, pela estufa LL, além dos galpões GB1 e GB2.

##### b) Fases da Cura

A cura das folhas do fumo exige que se tenha cuidado em três instantes distintos. O primeiro deles é o de amarelamento das folhas. O tempo médio para a contemplação

---

<sup>109</sup> Como informação adicional, no caso dos fumos de galpão Burley e Comum o processo de cura e secagem ocorre em galpão (daí sua denominação), com o aproveitamento exclusivo do ar do ambiente. Esse processo deixa as folhas mais escuras e de gosto mais forte do que o Virgínia, aliado as suas características físico-químicas.

da etapa é de dois dias. Nesse, a temperatura da estufa fica entre 90 e 100° Fahrenheit (F) – ou seja, entre 32,2 e 37,8°C. Nesta fase, o objetivo é obter folhas de cor limão alaranjado ou laranja. O segundo instante é o da secagem das folhas, ou das lâminas. O tempo demandado para este momento é de 36 a 50 horas, com a temperatura da estufa estando entre 140 e 150° F (60 e 65,6° C). O último instante é o da secagem do talo, em que a temperatura da estufa fica entre 160 e 170° F (71,1 a 76,7° C) e o tempo não excede 24 horas. No total, em média, a operação demora cerca de 5 dias e o processo se repete aproximadamente 6 a 7 vezes ao longo da safra, durante os meses de verão, coerente com as colheitas.

A etapa de cura e de secagem do tabaco é uma das mais importantes da produção. Não é possível se ter oscilações na temperatura da estufa, sob o risco da especificidade do fumo acabar sendo comprometida. Isso faz com que o agricultor mantenha vigilância ao lado do forno. Temperatura que excede o limite recomendado pode deixar as folhas avermelhadas. Da mesma forma, se caírem abaixo da temperatura desejada, devolve a água<sup>110</sup> ao talo que volta para a folha, comprometendo a qualidade.

“Especialmente as duas últimas fases colocam o grupo familiar diante da necessidade de estabelecer uma escala de vigilância noturna. Obviamente, um mesmo trabalhador não suporta duas noites seguidas de trabalho” (LIMA, 2000, p.83). É preciso alimentar a fornalha e cuidar da temperatura e há uma diferenciada dificuldade em se passar de uma fase para outra. A temperatura sendo aumentada muito rapidamente ou, ao contrário, muito vagorosamente, provocará prejuízos à qualidade do produto final. Por isso, normalmente, a estufa é visitada de hora em hora, mesmo à noite. Esta fase é de muita demanda por mão-de-obra.

Em face desta realidade, à luz da ECT, o oportunismo das empresas pode ser analisado sob o ponto de vista da remuneração dos trabalhadores, se as atividades agrícolas fossem internalizadas. Haveria um aumento no custo da mão-de-obra, o que incentiva as companhias a gerar trocas, através da governança, já que os custos de transação tendem a ser inferiores àqueles de uma verticalização da produção.

---

<sup>110</sup> As folhas recém colhidas contêm entre 80 e 90% de água em seu peso. A amarelação remove em torno de 20 a 30% desta água.

### 5.1.7) A Armazenagem

Antes das folhas serem transferidas das unidades de cura para o paiol, onde ficam empilhadas por 30 a 50 dias, as estufas são abertas durante uma noite, para que absorvam alguma umidade, evitando que o fumo se torne quebradiço e facilitando o seu manuseio. A abertura da estufa demanda cuidados, pois há o risco de incêndio do mesmo. Neste instante, mais uma vez, é preciso contar com as habilidades do fumicultor.

O armazém no qual o produto é acondicionado é previamente forrado com lonas plásticas, tanto nas paredes, como no assoalho. Além de serem forrados os paióis, em sua totalidade, as pilhas de fumo também são cobertas com plásticos, sempre com o intuito de evitar o excesso de umidade do produto. O objetivo é manter as folhas em condições de baixa umidade, o que permite assegurar a qualidade alcançada até a etapa da cura.

Juntamente com o armazenamento, há uma primeira classificação da solanácea. O fumo que vem da estufa é desatado e separado em pilhas, conforme a posição das folhas na planta (baixeiras – X; semimeeiras – C; meeiras – B; e ponteiras - T)<sup>111</sup>. Esse momento é considerado o da separação das folhas, quando se toma o cuidado de afastar as folhas de melhor qualidade daquelas de qualidade inferior. A ação facilita o posterior manuseio para o envio à empresa beneficiadora.

Há fiscalização dos instrutores para que a separação seja feita corretamente. Admite-se que esse momento do processo produtivo pode assegurar a comercialização com uma melhor classificação, por parte das fumageiras. A indústria mantém tal atitude por expressar incerteza quanto aos resultados da produção, o que pode provocar falhas no cumprimento dos contratos e, logo, sua incompletude. Desta forma, baseando-se em ZYLBERSZTAJN (1996), evidencia-se um instante em que os agentes da governança das atividades agrícolas expressam sua racionalidade limitada, apesar da alta especialização do capital humano no campo.

---

<sup>111</sup> No item 5.2 apresenta-se uma discussão mais detalhada da classificação do fumo. É o momento em que se faz a relação entre a posição da folha na planta e a letra respectiva, bem como a sua separação pelas qualidades. Contudo, vale preliminarmente apresentá-la aqui, para se evitar o risco da falta de informações necessárias ao entendimento do texto.

#### 5.1.8) A classificação na Propriedade Rural

A etapa da classificação demanda conhecimento e experiência do fumicultor. Por tal razão, é normal que o agricultor que comanda as atividades o faça ou, no mínimo, mantenha rigor na classificação feita pelos membros da família. Uma face da classificação está relacionada com as discussões que surgem entre as empresas e os fumicultores. Isso, pois os preços pagos pelo fumo são cotados de acordo com a qualidade atribuída à folha. Assim sendo, dedica-se a próxima seção à abordagem desse item do processo produtivo tabaqueiro. Contudo, não se deixa de apresentar algumas explicações acerca do mesmo.

A produção antes de ser entregue às companhias beneficiadoras, algo que começa a ocorrer ainda no final de dezembro, respeitando a especificidade temporal, é classificada na propriedade agrícola, conforme critérios de classe (segundo posição na planta), de subclasse (segundo a cor das folhas) e de tipos (segundo a qualidade das folhas). Há um total de 48 classificações do fumo do tipo Virgínia, de acordo com o que foi abordado no capítulo anterior.

Milhares de folhas são separadas, uma a uma, segundo os critérios definidos pelo Ministério da Agricultura e Abastecimento (BRASIL, 1994). São formadas manocas com aproximadamente 25 folhas da mesma classe, livres de impurezas, como pedaços de fios e palha. Esses feixes de tabaco são amarrados com uma folha da mesma classe. O fumicultor, na prática, não faz a separação das 48 classes, limitando-se a classificar o produto em aproximadamente 20 classes. Isso acontece porque nunca se obtém o total de classes em apenas uma lavoura ou produtor, mas sim porque há o somatório de todas as microrregiões dos três estados do sul que possuem diferentes variedades plantadas, tipos de solos, condições climáticas diferenciadas, além do próprio cultivo ou manuseio do agricultor e da incidência de pragas ou doenças.

Com a classificação na propriedade (que também é chamada de sortição) o fumo manocado é empilhado, conforme a divisão feita. Às vésperas da entrega à fumageira, o fumo começa a ser enfardado. As manocas são comprimidas em uma caixa de madeira e formam blocos compactos de fumo, com o peso de 50 kg. Neste momento, o fardo criado é etiquetado, onde há código de barras, nome da empresa, área do orientador agrícola, nome código e endereço do produtor e classificação e peso do fardo, entre as

informações mais importantes. Após isso, o fumo é transportado pela indústria até suas instalações, onde serão conferidas a sortidão e o peso atribuídos na propriedade rural. Aqui, formaliza-se toda a especificidade do produto constituída desde a etapa da produção das mudas.

#### 5.1.9) O Transporte e o Recebimento dos Fardos pelas Fumageiras

Nesta etapa se encerra a participação do agricultor no processo produtivo fumageiro. A entrega do fumo às fumageiras ocorre do final de dezembro até o mês de junho, sendo que a partir de abril o fluxo de tabaco da propriedade agrícola à indústria já fica bem reduzido<sup>112</sup>. Há um escalonamento da entrega, conforme as topografias, regiões e tipos de fumo plantados. Além da citada especificidade temporal, há a preocupação com a especificidade locacional da solanácea, para que não haja um volume de produto incoerente com a capacidade de beneficiamento das fumageiras.

O transporte é feito por caminhões contratados pelas fumageiras, sendo esse custo bancado pelas mesmas. Os fomicultores, na maioria das vezes, não acompanham a entrega do produto às empresas, o que ocasiona assimetria de informações para os mesmos, elemento que incentiva o oportunismo da indústria.

Ao entrar na companhia, o primeiro caminho dos fardos é a esteira em que os classificadores irão conferir peso e classificação feitos pelos fomicultores, conforme as 48 classes atribuídas ao fumo Virgínia. Nem sempre as classificações coincidem, o que pode comprometer ganhos presumidos pelos agricultores.

Ao ser contemplada essa tarefa, a indústria executa um processo de esterilização, imunização e acondicionamento na umidade adequada, garantindo sua qualidade, já que o produto pode mofar, ou pegar outras enfermidades, ou ainda tornar-se quebradiço. Em seguida, é feita a destalação, que consiste em separar o talo das lâminas, sendo enfardados e encaixotados. O fumo é então estocado em depósitos, onde será definido o seu destino, o mercado interno ou o internacional.

---

<sup>112</sup> Existe uma campanha da Souza Cruz para que o produtor faça a lavoura do tarde, ou a safrinha, que significa iniciar uma nova safra, na resteva da primeira, ainda em dezembro. A empresa defende que as folhas obtêm melhor qualidade e ficam mais uniformes, com produtividade média de 2.100 kg/ha. Para a fumageira, é uma forma de aproveitar durante o ano todo uma estrutura criada sobretudo no primeiro semestre de cada ano. Já são 30% dos fomicultores integrados à Souza Cruz que promovem a safrinha do tarde em suas áreas de produção.

Como se pode observar, são várias as etapas necessárias para se contemplar a produção do fumo. Somente para os agricultores, é grande o número de tarefas até o tabaco ser entregue para a indústria. A mão-de-obra é mais exigida na capação, na colheita, na cura e na classificação, atividades que necessitam de especialização e experiência dos fumicultores. Apesar de toda essa exigência, conforme a ECT, o cumprimento com êxito de cada etapa produtiva mostra que o capital humano possui alta especificidade, o que permite como consequência a especificidade temporal, com o respeito dos respectivos períodos do processo, o que torna o fumo de alta qualidade, de acordo com as avaliações feitas pela indústria. A coordenação e a fiscalização mantidas pelas companhias de fumo são elementos que influenciam nos resultados da produção, tornando desnecessária a sua internalização pelas mesmas, ao mesmo tempo em que minimiza as incertezas quanto ao produto final que a essas é entregue pelos fumicultores.

Para finalizar este item, vale apresentar um quadro sintético do ano agrícola da fumicultura, elaborado por VOGT (1997):

QUADRO 5 – Calendário de Operações do Cultivo de Fumo no Rio Grande do Sul

Operação/Mês	Abr.	Mai.	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Out.	Nov.	Dez.	Jan.	Fev.	Mar.
1. Viveiro de mudas		X										
2. Preparo do solo		X	X	X								
3. Adubação					X	X	X					
4. Transplante					X	X	X					
5. Tratos culturais							X	X	X	X		
6. Combate a pragas		X					X	X	X	X		
7. Colheita								X	X	X	X	
8. Cura								X	X	X	X	
9. Classificação e armazenagem										X	X	
10. Transporte										X	X	

Fonte: VOGT (1997, p.152).

Nota: apresenta-se neste quadro resumo apenas o período preferencial para cada atividade, há uma faixa de variação possível, como é o caso do combate às pragas, que pode ser efetuado de abril a fevereiro. Outra observação importante é que as operações geralmente ocorrem em meados de cada mês apontado como o de seu início.



## 5.2. A Classificação e Sua Influência na Determinação dos Preços

No capítulo anterior, fez-se menção ao processo de classificação do fumo e ao surgimento das portarias do Ministério da Agricultura e Abastecimento, como forma de normatizar e padronizar tal evento, entre os fumicultores e as fumageiras. No item precedente, assinalou-se também que o fumo do tipo Virgínia recebe 48 identificações distintas, algo que demanda conhecimento dos fumicultores. Tem-se aqui o objetivo de apresentar a classificação daquele tipo de fumo e suas conseqüências sobre a determinação dos preços do produto entregue às fumageiras.

A base para a definição de como o fumo de estufa (Virgínia) é ajustado as suas características é a Portaria Ministerial nº79, de 17 de março de 1994 (BRASIL, 1994). A mesma teve o intuito de alterar o item 4.7 da Portaria Ministerial nº526, de 20 de outubro de 1993<sup>113</sup>. O objetivo do documento foi definir as características de identidade, qualidade, embalagem, marcação e apresentação do tabaco em folha curado que se destine à comercialização no País, mais precisamente entre os fumicultores e as fumageiras aqui estabelecidas. Na verdade, conforme FROZZA *et alii* (1998), nas portarias nº875, de 22 de setembro de 1978 e nº309, de 02 de outubro de 1980 foram definidas as 48 classes do fumo Virgínia. As demais portarias, incluindo-se a de 1994, baseando-se em LIMA (2000), resolveram dúvidas ou discordâncias entre AFUBRA, SINDIFUMO, Indústrias e órgãos públicos ligados ao setor fumageiro, o que fez com que a especificidade pretendida do tabaco entre os agentes fosse atingida, padronizando o produto e inibindo o oportunismo e facilitando a criação de reputação nas transações.

O tabaco em folha é classificado em grupos, subgrupos, classes, subclasses, tipos e subtipos, de acordo com o seu preparo, a sua apresentação e a sua arrumação, além da posição das folhas na planta, da cor das folhas e da sua qualidade, respectivamente. Segundo assinalou SEFFRIN (1995), reuniões e discussões técnicas têm sido feitas, no sentido de manter a coerência entre as determinações governamentais e a prática produtiva e, certamente, a coordenação da produção pela indústria. Folhetos descritivos e com ilustrações foram elaborados e distribuídos pela AFUBRA aos agricultores, para

---

<sup>113</sup> Item 4.7 refere-se ao subtipo do tabaco de estufa. Os tipos 2 e 3 deste tipo de tabaco passaram a ter 3 subtipos: subtipo K, subtipo G2 e o subtipo G3.

que os mesmos tenham o conhecimento da classificação por eles feita, a fim de entregarem corretamente às empresas beneficiadoras. Aqui, conforme a Economia dos Custos de Transação, a redução da incerteza e a garantia de maior especificidade fazem com que a associação aja em favor da governança das fumageiras.

De acordo com a publicação de BRASIL (1994), tem-se que o tabaco em folha curado está classificado em 2 grupos: Tabaco de Estufa (TE) e Tabaco de Galpão (TG). O primeiro deles, explicado nesta seção, é considerado o tabaco em folha submetido à cura em estufa, com controle de temperatura e de umidade, no chamado processo *flue cured*, já citado, e estão incluídas todas as cultivares das variedades Amarelinho<sup>114</sup> e Virgínia.

Além deste grupo, há uma divisão em dois subgrupos que definem a solanácea, conforme a sua apresentação e arrumação. O primeiro, é o das folhas manocadas (FM), que se caracteriza por um conjunto com um máximo de quatro centímetros de diâmetro, cujas folhas se encontram juntadas e amarradas pela extremidade dos talos por uma folha da mesma classificação, necessitando as mesmas serem uniformes quanto ao tamanho, posição na planta, cor e qualidade. O segundo, é o das folhas soltas (FS), que se apresenta como um conjunto de folhas a granel e com talo inteiro, devendo ser uniformes quanto ao tamanho, posição na planta, cor e qualidade. Normalmente, as folhas são entregues manocadas às fumageiras.

O tabaco em folha curada, de maneira genérica, é identificado a partir de sua posição na planta. Daí, surgem quatro classes, a saber:

- a) “X” ou Baixeiras – são folhas situadas na parte inferior da planta (chamadas também de primeiras folhas da planta de tabaco). São caracterizadas por serem folhas de textura laminar fina, formato mais arredondado e com espessura de talo e nervuras mais finas;
- b) “C” ou Semimeeiras – são folhas situadas no meio inferior da planta, com textura laminar média, formato arredondado a oval e com espessura média do talo e nervuras;

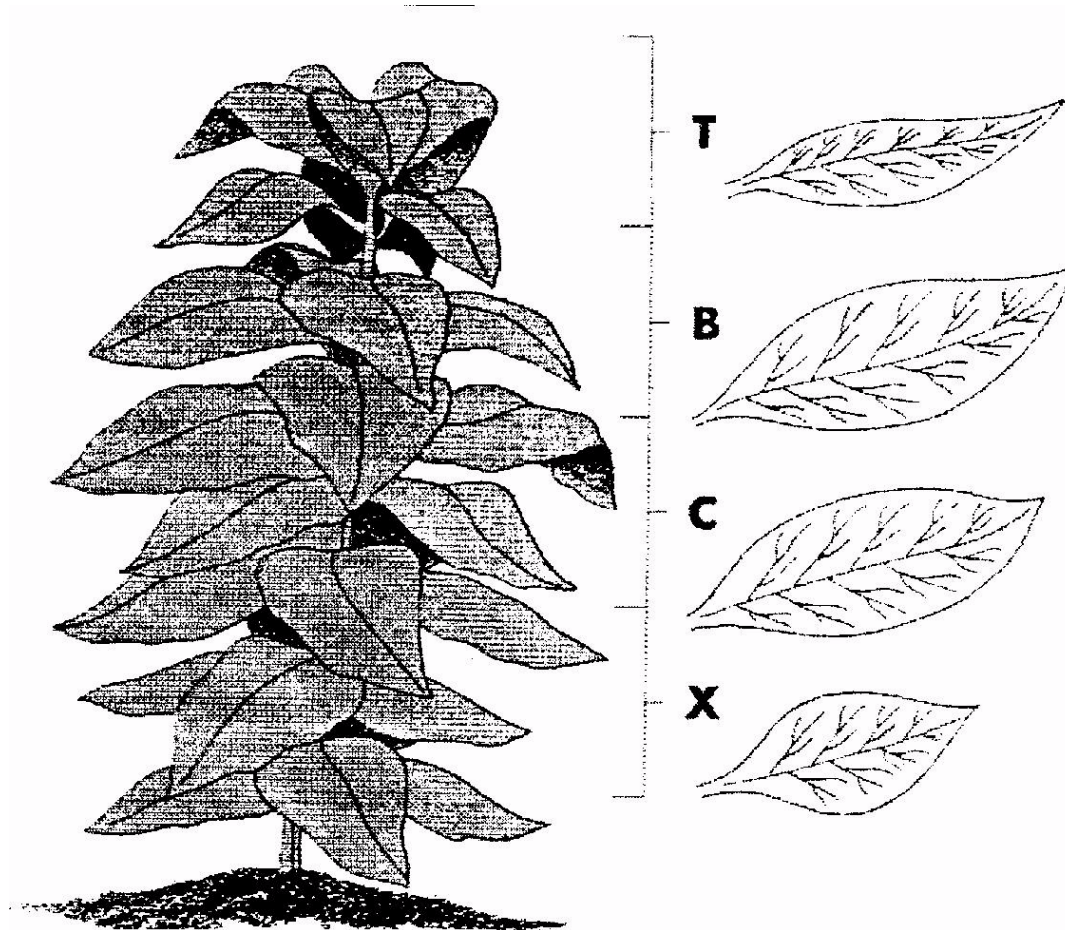
---

<sup>114</sup> Este fumo não é mais produzido comercialmente no sul do Brasil.

- c) “B” ou Meeiras – são folhas situadas no meio superior da planta, de textura laminar média e encorpada, com formato oval e com espessura média a encorpada do talo e nervuras;
- d) “T” ou Ponteiras – são últimas folhas do pé, localizadas na parte superior da planta, de textura laminar de média a encorpada e grossa, formato lanceolado e com espessura do talo e nervuras de média a encorpada ou grossa.

As classes do tabaco podem ser visualizadas na Figura 1, a seguir, o que facilita a leitura de suas posições, descritas acima:

FIGURA 1 – PLANTA DO TABACO SEGUNDO A POSIÇÃO DAS FOLHAS



Fonte: LIMA (2000, p.85)

Além das classes coerentes com a posição da planta, há a definição de subclasses. Para o caso do tabaco em folha curado, do Grupo TE, existem três subclasses, classificadas conforme a cor das folhas. São essas:

- a) Fumo “O” – é constituída de folhas de cor laranja, admitindo-se manchas acastanhadas que ocupem até 50% de sua superfície;
- b) Fumo “L” – é constituída de folhas de cor limão, admitindo-se manchas acastanhadas que ocupem até 50% de sua superfície;
- c) Fumo “R” – é constituída de folhas em que a cor castanha clara a castanho escuro ocupe mais de 50% da superfície da folha, podendo chegar ao predomínio total sobre as cores laranja e limão.

Há ainda a classificação dos fumos em tipos, que servem tanto para o grupo TE, quanto para o grupo TG. Os tipos são diferenciados segundo a qualidade, e constitui-se em três:

- a) Tipo “1” ou Primeira – é constituído de folhas maduras, com boa granulosidade e elasticidade com textura de acordo com sua posição na planta e cor de forte intensidade;
- b) Tipo “2” ou Segunda – é constituído de folhas maduras, de granulosidade e elasticidade moderada, com textura de acordo com a sua posição na planta e cor de intensidade moderada;
- c) Tipo “3” ou Terceira – é constituído de folhas não maduras e passadas de maduras, de granulosidade e elasticidade mínimas, com textura de acordo com a sua posição na planta e cor de fraca intensidade.

Em relação ao tipo de tabaco em folha curado, ainda se tem a instrução de que é obrigatório que as folhas tenham aroma agradável, estejam em bom estado de conservação e sanidade, e que ainda tenham teor de umidade máximo de 17% e que não tenham impurezas, matérias estranhas e contaminantes. Aliado a isso, nos tipos 2 e 3 há uma tolerância da presença de folhas com até 20% de sua superfície com coloração esbranquiçada ou pálida, acinzentada, descorada ou queimada pelo sol, escaudada na estufa, carijós e pretas e, com até 10% de sua superfície, avermelhada ou tostada por excesso de calor durante a sua cura.

Na Portaria está expresso também o limite permitido de mistura das folhas nas classes e subclasses. Ou seja, para qualquer tipo de fumo, é obrigatório que haja uma uniformidade mínima de 80% no fardo, sendo admitido 10% de mistura para as classes e subclasses e até 10% entre os tipos, desde que, em ambos os casos, a mistura seja de folhas de classificação aproximada (imediatamente inferior ou superior). Se as folhas se confundirem entre duas classificações possíveis, deverão ser as mesmas cotadas aos preços daquela classificação de maior valor.

A última especificação do tabaco em folha curado do grupo TE está relacionado aos subtipos pertencentes aos tipos 2 e 3, que independem da classe e são identificados de três formas:

- a) Subtipo “K” – é constituído de folhas que apresentam em sua superfície, isoladamente ou em conjunto, coloração esbranquiçada ou pálida, carijó, preta, descorada ou queimada do sol, escaldada na estufa, avermelhada ou tostada por excesso de calor durante o processo de cura e com aroma linóleo, considerando os limites percentuais de tolerância;
- b) Subtipo “G2” – é constituído de folhas que tenham características de tabaco maduro, que no processo de cura, secaram com manchas esverdeadas, excluída a coloração verde capim;
- c) Subtipo “G3” – é constituído de folhas com características de tabaco imaturo que no processo de cura secaram com manchas esverdeadas, excluída a coloração verde capim.

Há também instruções relacionadas a folhas que estejam abaixo do padrão, que são aquelas que não se enquadram em nenhuma das denominações acima descritas. Essas podem ser ainda entregues às fumageiras, desde que apresentem bom estado de conservação e sanidade, tendo no máximo 17% de umidade e que não contenham matérias estranhas, impurezas e contaminantes.

Os resíduos podem ser classificados para o tabaco de estufa (e serem comercializados), desde que apresentem condições normais de umidade, sanidade, sem matérias estranhas, impurezas e contaminantes. Os resíduos são classificados como SC, com fragmentos de lâminas maiores de 1,56 cm<sup>2</sup>, sem talos, ou ainda como ST, com fragmentos de talos com mais de 4 cm de comprimento.

A Portaria aponta também a definição das chamadas matérias estranhas, impurezas e contaminantes, além de uma série de motivos para considerar que o tabaco seja considerado sem classificação. Sem embargo, cabe fazer menção a dois aspectos importantes para o pagamento do produto aos fumicultores e para a entrega às empresas beneficiadoras: a determinação da amostragem que especifica a classificação do tabaco e a embalagem e marcação do fumo comercializado.

Empregando o enfoque da economia dos custos de transação, pode-se verificar que uma quebra de contrato incorre em grandes prejuízos para os fumicultores e também em perdas para a indústria. Isso, pois os primeiros não encontrarão outro uso para o tabaco produzido, resultado do ativo ser altamente específico, conseguindo vender o produto somente para as empresas irregulares, que se dedicam ao contrabando<sup>115</sup>. Além disso, a decisão incidirá nas penalidades previstas no contrato, conforme assinalado no capítulo anterior. As beneficiadoras, por sua vez, terão as suas estimativas de produção alteradas, abrindo brechas para os seus concorrentes (certamente em escala reduzida, de acordo com o número de fumicultores que resolverem por tal quebra). Por isso, não há o interesse na ruptura do acordo, algo que, ainda que afete de forma mais significativa o agricultor individual, atinge o complexo como um todo, ao gerar incerteza sobre os futuros tratos, quantidades comercializadas e sobre as vantagens das empresas não internalizarem a produção agrícola tabaqueira.

No que diz respeito à amostragem, essa tem de ser representada por uma manoca para cada 10 kg de fumo. Para as folhas manocadas, a amostra total não pode ser inferior a 3 manocas. Para as folhas soltas, a amostragem é de 2 kg para cada 100 kg, ou uma fração equivalente<sup>116</sup>. Após essa escolha das amostras, as mesmas são etiquetadas e são discriminadas as características necessárias para a sua identificação. Como a classificação já é feita pelo produtor, ainda nos limites da propriedade, as fumageiras minimizam seus custos de transação, restringindo sua ação ao monitoramento do produto que recebem.

---

<sup>115</sup> Se não o fizerem, não haverá recursos para se manter a renda e nem mesmo para pagarem os financiamentos contratados junto aos bancos, com a intermediação das beneficiadoras.

<sup>116</sup> Na prática, são coletadas de quatro a cinco folhas, por fardo, que servem para a determinação da classificação feita pela fumageira.

Em relação à embalagem e à marcação, o tabaco tem de ser embalado em fardos e os mesmos amarrados em fios de rami ou juta, de maneira que o transporte seja garantido, assim como a sua proteção, independente do peso e da dimensão do fardo. Os fardos são formados com o peso, geralmente, de 50 kg. A identificação do tabaco precisa ser feita com etiquetas afixadas aos fardos, contendo a procedência (nome do produtor, ou firma e local), o destino (nome da firma e local), a variedade, a classificação (grupo, subgrupo, classe, subclasse, tipo e subtipo) e peso líquido.

O Quadro 6 expressa a síntese da classificação do tabaco em folha curado de estufa, conforme se verifica a seguir:

QUADRO 6 – Sinopse da Classificação do Tabaco de Estufa

CLASSIFICAÇÃO	Tabaco de Estufa
Subgrupos	FM, FS
Classes	X, C, B e T
Subclasses	O, R e L
Tipos	1, 2 e 3
Subtipos	K, G2 e G3
Resíduos	SC e ST
Abaixo do Padrão	-

Fonte: BRASIL (1994, p. 18).

A AFUBRA (2001) apresentou dados que mostram o volume produzido de tabaco de classe “B” como sendo o mais produzido pelos fumicultores sul-brasileiros. Os dados mostram que 41,3% do total do fumo Virgínia é da citada classe. Em relação à subclasse, a que se mostra mais relevante é a “O”, representando 54,7% da produção da mesma. Considerando-se por tipo, 47,3% é do “2”, havendo a produção de 34,6% do “1” e o restante do “3”. A Tabela 12 abaixo permite visualizar esses dados.

TABELA 12 – Percentuais produzidos de fumo Virgínia, segundo classe, subclasse e tipo – Safra 2000/01

<b>CLASSE</b>	<b>(%)</b>
T	15,0
B	41,3
C	26,8
X	15,3
G	1,7
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>
<b>SUBCLASSE</b>	<b>(%)</b>
O	54,7
R	20,8
L	13,7
K	9,2
G	1,7
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>
<b>TIPO</b>	<b>(%)</b>
1	34,6
2	47,3
3	18,1
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>

Fonte: AFUBRA (2001).

Para a safra de 2000/01, o SINDIFUMO sugeriu uma alteração na classificação do tabaco. A solicitação foi da ampliação das atuais 48 classes para 90 classes. Uma das formas de se fazer essa mudança, seria pela inclusão da classe “M” entre as classes “B” e “C”. Isso aumentaria a precisão (especificidade) da qualidade do fumo entregue às companhias. As entidades representantes dos agricultores rejeitam a proposta. Duas razões sustentam tal recusa: a primeira diz respeito ao trabalho adicional necessário por parte dos fumicultores para o conhecimento e separação das folhas, sem remuneração adicional. Em outras palavras, seria um trabalho que hoje é feito dentro da fumageira repassado ao trabalhador rural, sem adição de remuneração<sup>117</sup>; a segunda está relacionada aos riscos de uma redução nos preços pagos aos produtores rurais. Se para safra 2000/01, conforme a Tabela 13, há uma porcentagem significativa dos fumos de melhor qualidade, logo, de melhor preço (a tendência é de aumentar a colheita de

<sup>117</sup> Quando as folhas entram na fumageira, essas sofrem uma nova classificação, que é ampliada para mais de 200 classes. No entanto, essa informação é confidencial, algo corriqueiro neste mercado. As fumageiras acharam conveniente passar parte do trabalho para os agricultores, não correndo o risco de perderem a privacidade daquelas classes individualmente existentes em cada empresa.



“BO1”), uma classe intermediária poderia reduzir a renda daqueles responsáveis pela etapa agrícola do complexo.

Seria uma dupla forma de oportunismo. A transação, baseando-se em WILLIAMSON (1989), tornar-se-ia mais vantajosa às empresas, que iriam se apropriar de quase rendas do trabalho dos fumicultores, advindas de novos preços pagos ao fumo, de alta especificidade. Isso sem perder informações privilegiadas, ou seja, mantendo a assimetria das informações, algo que pode tirar a credibilidade da indústria junto aos agricultores, cuja racionalidade é limitada. A segunda forma de oportunismo seria advinda também de quase rendas da especificidade do capital humano dos produtores, já que as fumageiras transfeririam parte das atividades internas, sem ter uma contrapartida de melhor remuneração às atividades do campo. Aliado a isso, o padrão dos contratos poderia mudar, o que seria uma fonte de incerteza, em relação às transações posteriores entre os participantes do complexo.

Na composição dos preços pagos ao produtor, os fumos mais valorizados são os da classe “B”, da subclasse “O” e do tipo “1”. Isso, pois são de melhor qualidade e são os mais demandados pelo mercado consumidor, sobretudo estrangeiro. Como se pode notar, na região sul do País, o cultivo do tabaco mais valorizado é o mais representativo, em termos de volume produzido, entre todas as classificações existentes. Baseando-se na associação dos fumicultores, tem-se que a reestruturação e a revalorização da tabela de preços, que acabam por incentivar o produtor à dedicação do produto “BO1”, aliadas à modernização das instalações com equipamentos mais modernos e tecnologias mais avançadas, são razões que determinam a qualidade alcançada pelo fumo brasileiro.

No intuito específico de identificar a maneira pela qual os preços são cotados, de acordo com a sua classe, é conveniente apresentar a Tabela 13, a seguir, que ilustra os preços recebidos pelos fumicultores, na safra 2000/01<sup>118</sup>:

---

<sup>118</sup> A discussão de como são formados os preços será retomada no capítulo seis da presente tese.

TABELA 13 – Preços recebidos pelo fumicultor na safra 2000/01 – por classe da variedade Virgínia

CLASSES	R\$/kg	R\$/arroba
TO1	2,82	42,30
TO2	2,36	35,40
TO3	2,02	30,30
TR1	2,18	32,70
TR2	1,50	22,50
TR3	0,88	13,20
TL1	1,84	27,60
TL2	1,42	21,30
TL3	0,81	12,15
T2K	1,08	16,20
T3K	0,60	9,00
BO1	2,96	44,40
BO2	2,55	38,25
BO3	2,06	30,90
BR1	2,31	34,65
BR2	1,68	25,20
BR3	1,13	16,95
BL1	2,25	33,75
BL2	1,82	27,30
BL3	1,13	16,95
B2K	1,42	21,30
B3K	0,71	10,65
CO1	2,85	42,75
CO2	2,48	37,20
CO3	2,01	30,15
CL1	2,25	33,75
CL2	1,82	27,30
CL3	1,19	17,85
CR1	1,99	29,85
CR2	1,42	21,30
CR3	0,90	13,50
C2K	1,13	16,95
C3K	0,65	9,75
XO1	2,49	37,35
XO2	2,09	31,35
XO3	1,72	25,80
XL1	1,99	29,85
XL2	1,61	24,15
XL3	0,96	14,40
XR1	1,87	28,05
XR2	1,15	17,25
XR3	0,68	10,20
X2K	0,83	12,45
X3K	0,53	7,95
G2	1,08	16,20
G3	0,27	4,05
SC	0,27	4,05
ST	0,17	2,55

Fonte: AFUBRA (dados não publicados).

Nota: preços correntes de dezembro de 2000.

Como se expressa na Tabela 13 acima, os fumos de melhor qualidade e que, logo, recebem as melhores cotações são o BO1, CO1 e TO1. Utilizando-se desses dados ilustrativos, tais classes tiveram seus preços próximos de R\$3,00 o kg, para a safra de 2000/01. Vale expressar que até dezembro de 2001, a mesma tabela de preços estava sendo utilizada para o pagamento da safra 2001/02 (iniciada em 03/12/2001), em decorrência de não ter havido acordo de reajuste de preços entre as fumageiras e os representantes dos fumicultores. As primeiras defenderam um aumento escalonado nos preços de 13%, 11,5% e 8%, de acordo com a qualidade, enquanto que os segundos pediram aumento de 20,3%, 22% e 25,80% para o produto que teve majoração de 7%, 5% e 2%, respectivamente (CORREIO DO POVO, 2001).

Observa-se aqui, de acordo com a ECT, uma diferença de informações. Apesar dos contratos serem corriqueiros, caracterizando frequência nas transações, há o objetivo de atender ao auto-interesse, numa atitude de oportunismo, já que se acredita que a reputação, os princípios éticos e as garantias legais vão inibir a ruptura dos contratos. O que embaraça o procedimento também é a especialização do capital humano e dos ativos físicos (dedicados). Cada parte alega que eventos exógenos explicam as suas reivindicações, como, por exemplo, a melhoria internacional nos preços pagos pelo fumo e a necessidade de assegurar a renda dos agricultores, pelo lado desses, ou aumentos nas tarifas para exportação, pelo lado da indústria.

Cabe a ressalva de que, para cálculo da remuneração do agricultor<sup>119</sup>, em relação aos custos de produção, a classe usada é a “TO2”, que foi cotada a R\$2,36 para a mesma safra, por ser considerado o preço médio recebido pelos agricultores. Para a referida categoria do produto, o aumento demandado pela AFUBRA e demais entidades é de R\$2,36 para R\$2,89 (22,46%), para a safra 2001/02.

O processo de classificação do tabaco é minucioso e demanda conhecimento por parte dos agricultores. É uma fase na qual o responsável pela produção (normalmente o chefe da família) identifica quase que unicamente, na propriedade rural, a classe à qual o fumo estará inserido. Para isso, as informações dos instrutores, que expressam a

---

<sup>119</sup> Verificado no capítulo anterior.

governança da indústria no complexo, bem como as normas do Ministério da Agricultura, precisam ser de domínio do fumicultor. Além disso, a decisão sobre qual tipo e classe produzir ocorre de acordo com a valorização do produto. Por essa razão, safra após safra existe um incremento na produção de fumos que se aproximem da classe “BO1”. No entanto, para que isso seja possível, necessita-se ter um produtor altamente especializado e hábil para não cometer erros nem no processo de produção da planta na lavoura, nem na cura e acondicionamento dos fardos (algo que afetaria sua reputação e dificultaria a continuidade das suas transações com as companhias de tabaco) e empresas que remunerem de maneira eficiente os resultados da produção agrícola.

### 5.3. Inovações e a redução do uso de agrotóxicos: a produção de fumos limpos

No subcapítulo 5.1. se verificou que é crescente o uso do sistema *Float* para o cultivo de mudas. Isso retira a necessidade do Brometo de Metila, gás que elimina microorganismos e até mesmo pequenos seres, como minhocas e vermes semelhantes. Contudo, na tentativa de cativar e mesmo ampliar os seus mercados consumidores, as fumageiras coordenam outras ações que visam a reduzir os impactos reconhecidamente maléficos da cultura do tabaco sobre o meio ambiente. O principal objetivo é conquistar a condição da produção do fumo limpo, algo que confirmará a vantagem no mercado internacional, criando uma reputação positiva e facilitando a ampliação dos negócios do produto brasileiro no mundo.

O produto nesta condição se transformou em uma preocupação, na prática, a partir da safra 1999/2000, quando as empresas associadas ao SINDIFUMO recolheram, de maneira aleatória, amostras de fumo de aproximadamente 600 produtores. O intuito era de analisar os níveis de resíduos de agrotóxicos. O material, segundo SINDIFUMO (2000a), tem sido enviado para o Núcleo de Análises e Pesquisas Orgânicas (Napo), da Universidade Federal de Santa Maria (UFSM), com a qual o sindicato mantém um convênio. A indústria pretende aperfeiçoar as formas de controle dos resíduos, garantindo o fumo limpo. Os níveis e limites tomados como parâmetro, por sua vez, são

similares aos estabelecidos pelos países importadores e as restrições e especificações são definidas pelos compradores. O sindicato afirmou que se surgirem níveis de resíduo acima dos toleráveis, o fumo não será comercializado.

Em última instância, a preocupação das fumageiras é com a possibilidade de obtenção do Certificado do Fumo Limpo, ou seja, um documento que prove que o tabaco brasileiro não possui produtos químicos que possam interferir na qualidade do produto final. Para conquistar o certificado expedido pelo governo brasileiro, é preciso montar um laboratório, junto a uma instituição pública, que seja capaz de fazer as análises em escala. Baseando-se em SINDIFUMO (1999), o Napo, da UFSM, recebeu os equipamentos importados pelas empresas e terá condições de atestar sobre a sanidade, ou “limpeza” do produto. Ou seja, a universidade foi a instituição pública escolhida, com a ajuda da indústria, para certificar a existência deste tabaco. Há, assim, a manutenção da coordenação dos atos necessários ao setor fumageiro, de modo que a indústria terá o menor custo de transação possível, ao obter acesso aos resultados do Napo e poder repassar rapidamente aos agricultores os procedimentos corretos para a conquista do citado certificado, algo que, conforme FARINA (2000), será um importante diferencial no comércio internacional.

Para os empresários, existe um rígido controle produtivo, desde a ação dos instrutores nas propriedades rurais, o que credencia o complexo sul-brasileiro à consecução do referido título. O objetivo seguinte, após tal conquista, será o de obter o certificado nos países em que o fumo brasileiro é comercializado. Uma das ações adicionais para a sua viabilização é de usar produtos que foram testados antes de seu lançamento, além de já terem anteriormente o registro em outro país de referência, como os Estados Unidos, Alemanha e Japão (NEUMANN, 2000). Será uma das principais ações de diferenciação do produto nacional no mercado. O tabaco será comercializado como sendo único, com menores possibilidades de substituição por aqueles ofertados por seus concorrentes.

Sempre pensando na melhoria da imagem do complexo, frente à opinião pública, outra prática que se tornou corriqueira nas propriedades rurais foi a trílice lavagem. Essa campanha recente do governo federal antes de ser ampliada para todos os meios de comunicação, já era parte das ações da indústria, junto aos fumicultores.

Inicialmente, os agricultores promoviam a tríplice lavagem, mas mantinham as embalagens em suas propriedades (SOUZA CRUZ, 2001a). Em 1999, definiu-se a criação da central de recolhimento de embalagens de agrotóxicos (SINDIFUMO, 1999). O convênio entre o SINDIFUMO e a AFUBRA tem a idéia de construir cinco centrais. Já foi construída a primeira, localizada no município de Passo Fundo (RS), região de grande produção de grãos. A explicação da região foi de que a maioria das embalagens não é de fumo, mas sim de milho e feijão, por exemplo, nas áreas do plantio tabaqueiro.

O recolhimento ocorre com centrais móveis (caminhões) e se iniciou no Rio Grande do Sul, região em que se constatou que 70% do material recebido estão ligados a outras culturas. Os agricultores que encaminham os compartimentos para a reciclagem na central recebem certificados que valem para fiscalização da Fundação de Proteção Ambiental do Estado do Rio Grande do Sul (Fepam) e do Instituto Brasileiro de Meio Ambiente e Recursos Naturais Renováveis (Ibama).

Um último ponto a ser discutido, não menos importante, diz respeito à redução nos níveis de agrotóxicos na lavoura. Há aproximadamente 7 anos, o volume médio de insumos químicos utilizados na cultura (o que a indústria chama de princípio ativo) era de 5,7 kg por hectare. Para a safra de 1999/2000, o volume médio já havia caído para aproximadamente 1,7 kg por hectare. As pretensões, conforme SINDIFUMO (1999), são de chegar ao uso de menos de 0,7 kg por hectares nos próximos anos.

A introdução do sistema *Float* foi um dos motivos para a redução do grau de produtos químicos no fumo. Aliado a isso, atribui-se a diminuição ao uso de produtos mais eficazes, que atingem uma área maior no controle de insetos e que possuem um efeito residual maior sem, no entanto, deixar resíduos que tornem o produto final não consumível. O controle biológico também está crescendo em importância e tem havido programas de melhoramento genético e a rotação de culturas, que subtraem as toxinas do processo produtivo do tabaco.

Como controle biológico, pode-se citar o uso da *Trichoderma*, fungo que controla agentes patogênicos, causadores de doenças nas plantas. Isso reduz em 50% a necessidade de fungicida nas culturas. Além disso, há estudos sobre controle de

pulgões, praga que demanda agrotóxicos para a sua eliminação. O Quadro 7 ilustra os níveis de consumo de agrotóxicos da atividade fumageira:

QUADRO 7 – Consumo Médio de Agrotóxicos na Produção de Fumo – kg/ha

PERÍODO	Passado (cerca de 5 anos)		Presente		Futuro (a partir de 2003)	
	Produto Comercial	Princípio Ativo	Produto Comercial	Princípio Ativo	Produto Comercial	Princípio Ativo
Fumigantes	3,00	2,90	0,47	0,46	-	-
Fungicidas	0,32	0,23	0,41	0,27	0,06+Bio	0m03
Inseticidas	0,05	0,04	0,02	0,02	Bio	-
TOTAL A	3,37	3,17	0,90	0,75	0,06+Bio	0,03
Inseticidas	2,61	1,97	1,18	0,81	0,6+Bio	0,25
Herbicidas	0,40	0,20	0,71	0,21	1,00	0,36
Antibrotantes	3,00	0,37	2,40	0,30	1,50	0,19
TOTAL B	6,01	2,54	4,29	1,32	3,10+Bio	0,80
TOTAL GERAL (A+B)	9,38	5,71	5,19	2,07	3,16+Bio	0,83

Fonte: NEUMANN (2000, p.50).

Nota: Bio significa controle biológico, como os expostos no texto.

Como se pode observar no Quadro 7 acima, os níveis já obtidos de redução de agrotóxicos, em termos comerciais, foram de aproximadamente 50%, tendo-se o objetivo de diminuir no futuro para 1/3 do que era empregado, no passado recente. A contração do primeiro grupo de insumos químicos (A) é mais expressiva, em função da eliminação gradativa do uso do Brometo de Metila, agrotóxico que deixará de ser utilizado no ano de 2003.

Assim sendo, com a incorporação de tecnologias que preservam o meio ambiente, ou que pelo menos diminuam os impactos maléficos que a produção tradicional causa, tem-se que há a possibilidade de obtenção, no curto prazo, do Certificado de Fumo Limpo. E, o que parece ser mais importante, há uma melhoria no bem-estar dos agricultores, que ainda hoje precisam lidar com um vasto número e volume de produtos químicos, prejudiciais a sua saúde. É uma oportunidade do capital industrial, ao exercer o seu papel na governança das atividades, melhorar a condição dos fumicultores, o que proporciona uma melhoria na imagem das empresas frente aos seus consumidores e, logo, uma vantagem competitiva sobre seus concorrentes.

Em termos de capítulo, verificou-se a expressão das atividades de produção do tabaco na agricultura. Há a intensa demanda por mão-de-obra, especialmente em determinados períodos do processo (como capação, colheita e cura, por exemplo), além do mesmo ser bastante longo, ocupando aproximadamente 10 meses do ano. O sucesso ocorre pois há, de um lado, a coordenação da companhia fumageira que repassa um pacote tecnológico, mantendo uma rígida fiscalização sobre seus agricultores, através da figura do instrutor e, de outro lado, alta especialização das atividades rurais do complexo (dos fumicultores), o que permite o melhor aproveitamento das instruções transmitidas pela indústria e maior especificidade do fumo que resulta em sua maior valorização.

Nota-se que as mesmas não precisam promover a internalização da fase de produção agrícola do tabaco. Os resultados superam aqueles que seriam obtidos caso houvesse integração vertical, com os custos das relações de governança bilateral (custos de transação) inferiores aos possíveis custos internos, fruto dos incentivos impostos aos produtores rurais, que respondem com a eficiência no processo de elaboração do produto e com a obtenção de economias de escala surgidas com a alta especificidade dos ativos dedicados (ligados à tecnologia), mesmo em pequenas extensões de terras. Dispensa-se aí uma organização interna das atividades agrícolas, o que poderia trazer como riscos distorções burocráticas, deseconomias de escala e ainda o surgimento de instrumentos paralelos de comando, dentro das empresas.

A classificação também expressa a alta especialização do fumicultor. Ainda que esse não chegue a classificar o produto dentro das 48 classes, as empresas reconhecem que o trabalho daqueles é competente e que, convenientemente, retira a necessidade de contratar gente específica para este evento. Os fumos de melhor qualidade, como o “BO1” são os mais valorizados pela indústria. Por isso, há uma maior dedicação a sua produção. Os preços, pagos conforme cor, posição no pé, textura, umidade, etc. mostram essa valorização, identificada por classe. Todas as 48 classes são cotadas, ainda que sejam resíduos, e as discussões entre indústria e representantes dos agricultores provocam a falta de acordo, por vezes, como o que vem acontecendo nas duas últimas safras. Contudo, isso não descaracteriza os contratos, apesar de incompletos dentro do complexo, de acordo com o que foi afirmado por DIESEL,



SCHEIBLER e PALMA (2001), em face da assimetria de informações, algo que se observa no presente capítulo e no capítulo quatro da presente tese.

Como o objetivo é manter vantagem competitiva no longo prazo, assegurando a posição de primeiro exportador mundial de tabaco, ações no sentido de atender às demandas internacionais, reduzindo o uso de agrotóxicos, têm sido tomadas. A eliminação do Brometo de Metila e a obtenção do certificado de Fumo Limpo guiam as orientações das fumageiras para com os fumicultores. Isso tudo permite que haja frequência de transações com os mercados compradores, efeito de uma persistência nas relações entre as empresas beneficiadoras e os fumicultores em um complexo coordenado pelo primeiro grupo de agentes. Essas iniciativas são essenciais para manter o Brasil como líder no mercado externo, algo que é discutido no capítulo seguinte.

## 6. O COMPLEXO AGROINDUSTRIAL FUMAGEIRO SUL-BRASILEIRO E OS SEUS MERCADOS COMPRADORES

Como tem sido possível verificar ao longo dos capítulos anteriores da presente tese, a estruturação do complexo agroindustrial do fumo no sul do Brasil, desde seus primórdios, vem se preocupando com o atendimento das demandas surgidas no mercado. Já na segunda metade do século XIX, com o início do plantio nas colônias alemãs do Rio Grande do Sul, viu-se que a direção da produção visava a atender ao mercado externo, principalmente à Alemanha. Com os avanços ocorridos ao longo do século XX e com os problemas relacionados à comercialização logo após a Segunda Guerra Mundial, houve uma crescente ampliação no uso e na renovação de técnicas dedicadas à produção, aumentando a especificidade do fumo e dos demais ativos relacionados. Proporcionou-se, desta forma, o acréscimo de qualidade, algo fundamental para a conquista de mercados interessados em comprar fumos do tipo *flavour*, responsáveis pelo sabor, aroma e a diferenciação dos cigarros e cuja principal variedade relacionada é a do Virgínia, hoje a de maior expressão dentro da produção interna. Os fumos com esta característica são os responsáveis pela formação do *blend* dos cigarros, mistura que dá a identidade específica para cada categoria e marca do produto.

Na década de sessenta, constatou-se a intensificação da entrada do capital estrangeiro no setor, algo que sedimentou a estrutura de mercado em oligopólio. Com isso, viu-se surgir o maior complexo de fumo encontrado no mundo e os grandes avanços do produto sul-brasileiro no mercado mundial. Aliado a isso, o sistema integrado, coordenado pelas empresas de capital multinacional, fez (e faz) com que se chegasse (e se chegue) aos objetivos definidos pela indústria, proporcionando renda no campo e tirando a necessidade da integração vertical por parte dos primeiros.

No propósito de identificar o complexo como um todo, com o presente capítulo, orienta-se especial atenção aos mercados consumidores do fumo produzido no sul do Brasil. Para isso, mostra-se a evolução do desempenho das vendas ao mercado externo, já que esse mercado tem sido fundamental nas tomadas de decisão do setor, bem como nos resultados do mesmo, principalmente a partir dos anos setenta. Tendo em vista tal direção, identificam-se também os principais compradores e concorrentes do tabaco

sulino no mercado internacional, visivelmente os Estados Unidos e o Zimbábwe, pertencentes ao grupo dos rivais. Discutem-se, também, os desafios e as perspectivas do produto brasileiro, de forma a se conhecer as estratégias de crescimento de longo prazo do complexo.

O período de concentração da análise é o dos anos noventa e início do século atual sem, contudo, deixar de mencionar as três décadas anteriores, em que a produção do tabaco da região sul do Brasil foi ganhando uma força que se consolidou para chegar na última década do século passado como líder mundial dos negócios em fumo em folha. É importante fazer a referência de que o foco de estudo é o da caracterização do citado mercado. De toda forma, não se deixa de abordar o mercado de cigarros, apesar do mesmo ser relativamente menos importante do que o primeiro. Tem-se como apoio, mais uma vez, argumentos extraídos da economia dos custos de transação, conforme indicações feitas no capítulo dois desta pesquisa.

### 6.1. O fumo no Brasil e no mundo: dos anos sessenta aos oitenta

Conforme já abordado, em função da instalação da Souza Cruz em Santa Cruz do Sul, ainda no final da segunda década do século XX, o Brasil passou a se estruturar de maneira a melhorar a produtividade e a qualidade do produto. Nos anos sessenta, com a chegada de outras multinacionais ao setor produtivo fumageiro, foi possível ampliar os objetivos de maior produção, maior especificidade dos ativos e frequência nas transações entre os fumicultores e fumageiras, tudo com vistas a incrementar os mercados atendidos e a renda gerada no complexo. Conforme NARDI (1985), o crescimento da demanda mundial por fumos claros (produzidos no Brasil desde os anos de 1910) e os problemas com o Zimbábwe foram fundamentais para o crescente sucesso do fumo sul-brasileiro no mercado internacional.

Na referida década, o Brasil já figurava como um dos dez principais países produtores de fumo, no mundo. Ao lado de tradicionais produtores, como os Estados Unidos, China e Índia, a produção brasileira de tabaco, na média, entre 1960 e 1964, foi de 152,5 mil toneladas, ampliando-se para 163 mil toneladas, no quinquênio seguinte. Apesar de sua posição no total da produção mundial ter passado de quinta a sexta, em

termos relativos, sua produção teve um pequeno aumento de aproximadamente 7%. Na Tabela 14, a seguir, tem-se os dados relativos aos vinte principais países produtores de fumo em folha:

TABELA 14 – Produção mundial de fumo – média quinquenal dos vinte principais países e participação em relação ao total – 1960 a 1969 (em toneladas)

1960-64			1965-69		
País	Volume Produzido	% do total mundial	País	Volume Produzido	% do total mundial
1. Estados Unidos	988.129,50	27,12	1. Estados Unidos	836.940,90	20,78
2. China	590.839,97	16,21	2. China	756.188,91	18,77
3. Índia	327.765,42	8,99	3. Índia	346.403,73	8,60
4. União Soviética	166.419,15	4,57	4. União Soviética	237.403,93	5,89
5. Brasil	152.505,92	4,19	5. Japão	193.127,39	4,79
6. Japão	151.223,30	4,15	6. Brasil	163.046,90	4,05
7. Turquia	131.280,97	3,60	7. Turquia	159.094,63	3,95
8. Zimbabwe	102.569,10	2,81	8. Mianma	151.949,71	3,77
9. Grécia	99.835,25	2,74	9. Bulgária	116.985,13	2,90
10. Mianma	96.251,99	2,64	10. Grécia	101.773,28	2,53
11. Bulgária	95.888,19	2,63	11. Indonésia	101.198,89	2,51
12. Canadá	89.038,87	2,44	12. Canadá	98.197,62	2,44
13. Indonésia	72.381,40	1,99	13. Zimbabwe	84.019,39	2,09
14. Paquistão	70.283,16	1,93	14. Itália	76.867,07	1,91
15. Polônia	60.244,60	1,65	15. Paquistão	74.927,24	1,86
16. Itália	56.969,94	1,56	16. Polônia	70.330,76	1,75
17. Argentina	53.174,88	1,46	17. Filipinas	64.576,67	1,60
18. México	43.710,92	1,20	18. Argentina	60.191,40	1,49
19. Laos	42.501,10	1,17	19. Iugoslávia	50.370,63	1,25
20. França	71.772,49	1,15	20. França	48.560,80	1,21
Subtotal	3.432.786,13	94,20	Subtotal	3.792.154,97	94,14
Resto do mundo	211.274,14	5,80	Resto do mundo	235.911,65	5,86
Total mundial	3.644.060,27	100	Total mundial	4.028.066,62	100

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir de UNITED STATES OF AMERICA (2002).

Cabe fazer a observação de que os Estados Unidos e a China somados, na média de 1960 a 1964, eram responsáveis por mais de 43% do total da produção mundial, tendo sido reduzida sua participação para próximo de 39%, na média dos anos de 1965 e 1969, em função da queda na produção norte-americana. Os vinte países selecionados eram responsáveis por mais de 94% da produção total do mundo, no período assinalado. De acordo com descrição anterior, as crises ocorridas no Zimbabwe tiveram as conseqüências retratadas nos dados expostos, ao passo que a situação brasileira ainda não havia melhorado substancialmente, pois a expansão do capital multinacional e seus

investimentos no complexo ainda estavam passando por uma etapa inicial de maturação<sup>120</sup>. Mas, no mercado mundial, havia uma configuração diferente de exportações, por causa da participação de outros países nestes negócios. O Brasil já ocupava uma importante colocação no comércio internacional, entre os principais exportadores. Os dados referentes aos anos sessenta são em seguida apresentados na Tabela 15:

TABELA 15 – Exportação mundial de fumo – média quinquenal dos vinte principais países e participação em relação ao total – 1960 a 1969 (em toneladas)

1960-1964			1965-1969		
País	Volume Exportado	% do total mundial	País	Volume Exportado	% do total mundial
1. Estados Unidos	226.741,55	25,02	1. Estados Unidos	253.069,79	25,49
2. Zimbabwe	80.185,73	8,85	2. Turquia	79.552,72	8,01
3. Bulgária	73.864,22	8,15	3. Grécia	75.222,84	7,58
4. Turquia	66.881,51	7,38	4. Bulgária	72.629,60	7,32
5. Grécia	61.221,41	6,75	5. Índia	52.001,86	5,24
6. Índia	58.690,17	6,47	6. Zimbabwe	51.533,85	5,19
7. Brasil	45.332,75	5,00	7. Brasil	46.800,37	4,71
8. Alemanha	27.032,05	2,98	8. Filipinas	32.686,14	3,29
9. Filipinas	21.003,95	2,32	9. Alemanha	27.417,05	2,76
10. Canadá	20.160,73	2,22	10. Canadá	24.843,01	2,50
11. Rep Dominicana	19.478,52	2,15	11. Iugoslávia	18.572,91	1,87
12. Cuba	18.196,90	2,01	12. Malawi	18.569,31	1,87
13. Iugoslávia	17.940,30	1,98	13. Rep. Dominicana	16.317,67	1,64
14. Indonésia	16.090,47	1,78	14. China	16.300,27	1,64
15. Malawi	13.293,82	1,47	15. Paraguai	13.807,23	1,39
16. Itália	13.054,02	1,44	16. Cuba	13.374,82	1,35
17. Colômbia	10.445,37	1,15	17. Colômbia	11.533,19	1,16
18. Paraguai	9.322,95	1,03	18. Argentina	11.497,59	1,16
19. Argentina	8.033,13	0,89	19. Coréia do Sul	11.151,38	1,12
20. Zâmbia	7.994,13	0,88	20. Indonésia	9.850,96	0,99
Subtotal	814.963,68	89,91	Subtotal	846.881,61	85,30
Resto do Mundo	91.451,31	10,09	Resto do Mundo	145.934,81	14,70
Total Mundial	906.414,99	100	Total Mundial	992.816,42	100

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir de UNITED STATES OF AMERICA (2002).

O Brasil ocupou a sétima posição na média do período referido na Tabela. Sua participação ficou próxima a 5% do total exportado no mundo, não havendo uma variação significativa nos volumes exportados entre as médias dos dois quinquênios selecionados. Os Estados Unidos foram os responsáveis por mais de 25% do total exportado, seguidos pelo Zimbabwe, na média de 1960 e 1964, e logo após pela

<sup>120</sup> Já que ocorreram a partir da segunda metade da década de sessenta.

Turquia, na média de 1965 e 1969. Mais uma vez, a crise causada pelo processo de independência do Zimbábue (apresentado no capítulo quatro desta tese) provocou perdas para a fumicultura daquele país que caiu para a sexta posição no *ranking* dos maiores exportadores mundiais do produto.

Registra-se também que países como a China, o Japão, a Índia e a União Soviética, por exemplo, ainda que estivessem inclusos entre os principais produtores mundiais, não figuravam como grandes exportadores. O primeiro e o terceiro países tem o mercado interno como seu grande comprador, apesar daquela representatividade na produção global. O Japão, por sua vez, além de ter sido um dos principais produtores, também se manteve, na média dos anos sessenta, entre os dez principais importadores mundiais do tabaco, devido ao mercado interno vasto e não atendido unicamente com a produção local. A União Soviética se apresentou como um dos quatro principais importadores mundiais, ao longo de todo o período, sendo um grande mercado consumidor da folha, em decorrência do vasto mercado composto pelas repúblicas a ela pertencentes.

Bulgária, Turquia<sup>121</sup> e Grécia eram importantes produtores mundiais, mas ocuparam posição de maior destaque nas exportações, em decorrência de serem distribuidores do produto na Europa. Mas, o caso mais interessante é o da Alemanha que não figurou entre os vinte principais produtores mundiais, mas se manteve entre os dez principais exportadores nos anos selecionados. A Alemanha merece ser citada porque o país foi também o principal importador mundial do período, seguido pelo Reino Unido, Estados Unidos e União Soviética (UNITED STATES OF AMERICA, 2002). Assim como a Bulgária, por exemplo, a Alemanha, além de consumir o fumo, se configurou como centro de distribuição da Europa, atendendo em muito ao leste europeu.

Nos anos setenta, a situação produtiva mundial do tabaco não sofreu significativas alterações. A importância relativa dos vinte principais países se manteve muito superior à do resto do mundo. Ou seja, mais de 90% da produção do mundo estava de posse de vinte países. Os Estados Unidos, a China e a Índia somados

---

<sup>121</sup> Este país é produtor de fumos aromáticos, diferenciando-se no mercado.

produziram, na média dos dois quinquênios do período 1970 a 1979, quase 50% do total. Esses dados, inclusos na produção do citado intervalo temporal estão expostos na Tabela 16:

TABELA 16 – Produção mundial de fumo – média quinquenal dos vinte principais países e participação em relação ao total – 1970 a 1979 (em toneladas)

1970-74			1975-79		
País	Volume Produzido	% do total mundial	País	Volume Produzido	% do total mundial
1. Estados Unidos	827.634,84	19,51	1. China	1.039.517,19	20,72
2. China	816.002,70	19,23	2. Estados Unidos	887.559,12	17,69
3. Índia	390.444,86	9,20	3. Índia	415.826,88	8,29
4. União Soviética	286.204,73	6,75	4. Brasil	327.146,61	6,52
5. Brasil	197.244,26	4,65	5. União Soviética	303.605,02	6,05
6. Turquia	171.228,43	4,04	6. Turquia	256.203,84	5,11
7. Japão	150.524,49	3,55	7. Japão	168.070,78	3,35
8. Bulgária	137.402,27	3,24	8. Bulgária	148.442,46	2,96
9. Mianma	105.051,94	2,48	9. Filipinas	121.074,00	2,41
10. Canadá	104.124,92	2,45	10. Itália	115.599,11	2,30
11. Filipinas	88.461,66	2,08	11. Indonésia	105.764,15	2,11
12. Grécia	86.395,03	2,04	12. Canadá	97.260,01	1,94
13. Itália	84.960,81	2,00	13. Zimbabwe	96.877,80	1,93
14. Indonésia	84.893,00	2,00	14. Polônia	89.572,28	1,79
15. Argentina	81.435,95	1,92	15. Paquistão	83.029,17	1,65
16. Paquistão	77.643,28	1,83	16. Argentina	80.644,73	1,61
17. Polônia	74.761,04	1,76	17. Grécia	80.405,95	1,60
18. Zimbabwe	67.213,71	1,58	18. Coreia do Sul	78.001,29	1,55
19. México	60.080,39	1,42	19. Mianma	71.218,18	1,42
20. Iugoslávia	55.683,12	1,31	20. Tailândia	69.887,96	1,39
Subtotal	3.947.391,44	93,04	Subtotal	4.635.706,53	92,38
Resto do Mundo	295.478,73	6,96	Resto do Mundo	382.176,46	7,62
Total Mundial	4.242.870,17	100,00	Total Mundial	5.017.882,99	100,00

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir de UNITED STATES OF AMERICA (2002).

Pode-se verificar que a produção mundial entre os dois quinquênios aumentou em 18,27%. Ainda que os Estados Unidos tenham elevado sua produção, a China passou a ser o principal país produtor de tabaco. É importante assinalar que a Grécia, importante produtor do produto nos anos sessenta, foi perdendo sua participação e, em decorrência de uma queda na sua produção interna, tornou-se 17º produtor. Pelo menos outros dois países merecem destaque no cenário mundial. O Zimbabwe após ter sofrido com uma queda na produção e na participação do total global, voltou a elevar seus volumes produzidos em 44,13%, entre as médias de 1970-74 e de 1975-79. O segundo país é o Brasil, que passou a conhecer os frutos da entrada de capital estrangeiro já na

segunda metade dos anos setenta. Ainda que tenha subido somente uma posição no *ranking* da produção mundial, a produção interna, neste curto período de tempo, aumentou em 65,86%, entre as médias do período assinalado.

Quando se averiguam os negócios globais dos anos setenta, assim como ocorreu na década anterior, países como o Japão e a União Soviética, entre os mais representativos produtores do tabaco, não repetem tal participação nas exportações totais. Isso ocorre porque os seus mercados absorveram toda a produção. E, se forem acrescentados os dados de importações mundiais, os dois países sempre se apresentaram entre os cinco principais importadores mundiais. O Japão teve seu pico de importação em 1975, quando comprou no mercado internacional 94.194,56 toneladas e se manteve como o quarto maior comprador mundial de fumo na segunda metade dos anos setenta. A União Soviética, por sua vez, em 1975 também teve o seu maior nível de importação, chegando a 87.754,45 toneladas. Mesmo se mantendo entre os dez maiores importadores mundiais, este país reduziu sensivelmente suas compras no comércio internacional (UNITED STATES OF AMERICA, 2002).

A Alemanha manteve a situação peculiar do período anterior. Ainda que não seja um dos principais produtores mundiais, apresentou-se como o 11º principal exportador mundial. Isso, pois o país se caracterizou como o principal importador mundial dos anos setenta, com a média de importações acima de 190 mil toneladas e, conforme assinalado, foi importante consumidor e vendedor do tabaco para os países localizados no leste da Europa. Os dados referentes às exportações dos vinte principais países, nos anos setenta, estão apresentados na Tabela 17 a seguir:



TABELA 17 – Exportação mundial de fumo – média quinquenal dos vinte principais países e participação em relação ao total – 1970 a 1979 (em toneladas)

1970-1974			1975-1979		
País	Volume Exportado	% do total mundial	País	Volume Exportado	% do total mundial
1. Estados Unidos	259.455,37	21,86	1. Estados Unidos	76.281,84	20,86
2. Turquia	99.673,25	8,40	2. Brasil	13.114,47	8,54
3. Índia	69.302,35	5,84	3. Índia	73.648,02	5,56
4. Brasil	67.571,12	5,69	4. Turquia	69.904,36	5,28
5. Zimbábue	67.168,71	5,66	5. Bulgária	68.907,14	5,20
6. Bulgária	64.263,46	5,41	6. Zimbábue	67.013,91	5,06
7. Grécia	62.435,63	5,26	7. Grécia	57.002,54	4,30
8. Filipinas	38.054,03	3,21	8. Itália	50.860,64	3,84
9. Canadá	31.237,92	2,63	9. Coréia do Sul	43.660,32	3,30
10. Rep Dominicana	30.054,10	2,53	10. Malawi	38.901,84	2,94
11. Alemanha	29.661,09	2,50	11. Alemanha	34.495,57	2,60
12. Itália	28.770,08	2,42	12. Rep. Dominicana	33.304,55	2,51
13. China	28.700,47	2,42	13. China	30.760,51	2,32
14. Malawi	26.485,84	2,23	14. Canadá	29.401,29	2,22
15. Indonésia	22.559,77	1,90	15. Filipinas	28.493,27	2,15
16. Coréia do Sul	21.782,76	1,84	16. Tailândia	27.240,45	2,06
17. Paraguai	19.691,93	1,66	17. Argentina	25.245,62	1,91
18. Iugoslávia	18.410,70	1,55	18. Iugoslávia	24.374,20	1,84
19. México	16.136,67	1,36	19. Indonésia	22.805,18	1,72
20. Colômbia	15.718,66	1,32	20. México	21.712,56	1,64
Subtotal	1.077.133,91	90,74	Subtotal	1.137.128,28	85,85
Resto do Mundo	109.885,72	9,26	Resto do Mundo	187.493,63	14,15
Total Mundial	1.187.019,63	100	Total Mundial	1.324.621,91	100

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir de UNITED STATES OF AMERICA (2002).

O Brasil confirmou a tendência verificada na segunda metade do período anterior, incrementando sua participação nas exportações totais e assumindo, na média de 1975-79, o posto de segundo maior exportador mundial do fumo em folha, superado unicamente pelos Estados Unidos, tradicional líder do mercado, com participação acima de 20% no total comercializado globalmente. O crescimento das exportações brasileiras se elevou em 67,4%, acompanhando o crescimento da sua produção interna. Com isso, a relação entre o volume exportado e o volume produzido se manteve em torno de 0,34, ao longo dos anos setenta. Entre os dois quinquênios assinalados na Tabela 17 apresentada, o tabaco brasileiro passou de 5,69% para 8,54% em sua participação no total exportado pelo mundo, definitivamente tomando o lugar da Turquia e da Índia, outros dois costumeiros vendedores do mercado.

De um modo geral, houve uma sensível desconcentração das exportações. Os vinte principais países eram responsáveis por 90,74% do total mundial, entre 1970 e 1974, e por 85,85% entre 1975 e 1979. Países como Itália e Malawi começaram a figurar entre os dez maiores exportadores do planeta e até hoje se mostram importantes neste lado do mercado. O caso do Malawi, em menor proporção, se assemelhou ao do Brasil, beneficiado pela crise no Zimbábue. Nota-se que tal país nem mesmo figurava entre os vinte principais produtores mundiais. Na contramão desta tendência, países como o Canadá e as Filipinas tiveram suas exportações reprimidas e, logo, sua participação minorada no comércio internacional tabaqueiro.

Por fim, apontam-se os dados relativos aos anos oitenta. A tendência observada de manutenção dos seis principais produtores mundiais, a saber, China, Estados Unidos, Índia, Brasil, União Soviética e Turquia, foi confirmada, ao se certificar que a sua produção somada foi de aproximadamente 69% do total do produto, na média dos anos de 1980 e 1984, enquanto que na média do quinquênio seguinte ocorreu a ampliação na participação para 73,27%, marca essa derivada do aumento expressivo da produção chinesa. Esse país elevou sua produção em 50% entre os dois períodos assinalados, fazendo com que sua participação passasse de 28,16% do total mundial, na média dos volumes produzidos entre 1980 e 1984, para 39,40% na média de 1985 a 1989. Esses dados, assim como os dados dos vinte principais produtores de fumo e suas participações no total do mundo, além dos números do volume total, são externados na Tabela 18 a seguir:

TABELA 18 – Produção mundial de fumo – média quinquenal dos vinte principais países e participação em relação ao total – 1980 a 1989 (em toneladas)

1980-84			1985-89		
País	Volume Produzido	% do total mundial	País	Volume Produzido	% do total mundial
1. China	1.538.225,44	28,16	1. China	2.320.938,39	39,40
2. Estados Unidos	816.981,50	14,96	2. Estados Unidos	599.091,29	10,17
3. Índia	504.508,34	9,24	3. Índia	447.207,40	7,59
4. Brasil	369.206,11	6,76	4. Brasil	422.606,99	7,17
5. União Soviética	327.145,41	5,99	5. União Soviética	326.005,39	5,53
6. Turquia	203.099,36	3,72	6. Turquia	201.002,12	3,41
7. Itália	143.777,78	2,63	7. Itália	171.203,23	2,91
8. Bulgária	143.053,17	2,62	8. Indonésia	147.464,04	2,50
9. Japão	138.122,48	2,53	9. Grécia	136.025,85	2,31
10. Indonésia	110.770,63	2,03	10. Zimbábwe	123.208,84	2,09
11. Zimbábwe	102.277,09	1,87	11. Bulgária	114.308,49	1,94
12. Canadá	101.284,28	1,85	12. Polônia	100.262,86	1,70
13. Filipinas	97.906,62	1,79	13. Japão	99.803,05	1,69
14. Paquistão	90.210,29	1,65	14. Filipinas	77.625,28	1,32
15. Polônia	88.664,47	1,62	15. Iugoslávia	77.035,27	1,31
16. Tailândia	84.130,79	1,54	16. Mianma	75.102,44	1,27
17. Iugoslávia	79.375,11	1,45	17. Canadá	74.188,23	1,26
18. Coréia do Norte	73.433,21	1,34	18. Paquistão	74.040,62	1,26
19. Mianma	70.131,56	1,28	19. Malawi	73.576,22	1,25
20. Argentina	65.366,68	1,20	20. Argentina	69.965,96	1,19
Subtotal	5.147.670,33	94,24	Subtotal	5.730.661,96	97,29
Resto do Mundo	314.420,01	5,76	Resto do Mundo	159.835,46	2,71
Total mundial	5.462.090,34	100,00	Total Mundial	5.890.497,42	100,00

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir de UNITED STATES OF AMERICA (2002).

Os dados apontam para uma redução nos níveis de produção dos Estados Unidos, fruto de uma política interna de contenção da produção, aplicada a partir de quotas. O objetivo era de reduzir os estoques do tabaco. O Brasil, por sua vez, manteve seu ritmo de crescimento produtivo que lhe proporcionou a manutenção da quarta colocação no ordenamento mundial, em relação aos volumes produzidos. A Itália foi um país que consolidou sua política de ampliação dos níveis produzidos, sustentando-se entre os dez maiores produtores mundiais. Entre os dois quinquênios, na média, o aumento na produção do país foi de 20%. Em contrapartida, o Japão reduziu seu volume colhido, na mesma época de referência, em quase 28%. Isso fez com que o país caísse do nono lugar para o décimo terceiro lugar, entre os países de maiores volumes produzidos. Essa diminuição foi acompanhada por sua redução nos volumes importados de tabaco, em comparação à década anterior.

Os resultados das exportações mostram que o Brasil se firmou como o segundo maior exportador mundial, ampliando sua participação nas vendas mundiais totais, de 11,62%, no primeiro quinquênio dos anos oitenta, para 13,41% no segundo quinquênio. Ao final do período, a diferença entre o volume exportado pelo Brasil e o volume exportado pelos Estados Unidos, primeiro exportador mundial, ficou abaixo de 20 mil toneladas, na média de 1985 a 1989. Em 1989, o Brasil chegou a conquistar a liderança nas exportações, algo que serviu de indício para o que aconteceu nos anos noventa. As médias das exportações dos vinte principais países e os totais exportados no mundo, nas médias de 1980 e 1984, e de 1985 e 1989, são expostas na próxima Tabela (19):

TABELA 19 – Exportação mundial de fumo – média quinquenal dos vinte principais países e participação em relação ao total – 1980 a 1989 (em toneladas)

1980-1984			1985-1989		
País	Volume Exportado	% do total mundial	País	Volume Exportado	% do total mundial
1. Estados Unidos	256.052,94	18,11	1. Estados Unidos	215.211,88	15,22
2. Brasil	164.333,32	11,62	2. Brasil	189.603,14	13,41
3. Zimbabwe	95.227,37	6,73	3. Itália	103.851,52	7,34
4. Turquia	91.771,92	6,49	4. Grécia	98.382,03	6,96
5. Índia	88.022,06	6,22	5. Zimbabwe	95.227,37	6,73
6. Grécia	82.278,16	5,82	6. Turquia	91.771,92	6,49
7. Itália	78.666,90	5,56	7. Índia	88.022,06	6,22
8. Bulgária	63.448,85	4,49	8. Bulgária	55.432,52	3,92
9. Malawi	49.520,42	3,50	9. Malawi	49.520,42	3,50
10. Tailândia	35.591,19	2,52	10. Tailândia	35.591,19	2,52
11. Alemanha	32.962,95	2,33	11. Coréia do Sul	31.687,52	2,24
12. Coréia do Sul	31.687,52	2,24	12. Alemanha	29.120,28	2,06
13. Canadá	26.275,83	1,86	13. Argentina	26.689,44	1,89
14. Filipinas	25.010,61	1,77	14. Filipinas	25.010,61	1,77
15. China	24.972,41	1,77	15. China	24.972,41	1,77
16. Iugoslávia	23.429,59	1,66	16. Indonésia	23.170,18	1,64
17. Indonésia	23.170,18	1,64	17. Canadá	22.135,97	1,57
18. Argentina	22.948,38	1,62	18. Cuba	17.057,28	1,21
19. Rep. Dominicana	20.537,54	1,45	19. Rep. Dominicana	15.561,66	1,10
20. México	16.272,27	1,15	20. Iugoslávia	14.853,85	1,05
Subtotal	1.252.180,41	88,55	Subtotal	1.252.873,24	88,60
Resto do Mundo	161.842,98	11,45	Resto do Mundo	161.150,14	11,40
Total Mundial	1.414.023,39	100,00	Total Mundial	1.414.023,39	100,00

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir de UNITED STATES OF AMERICA (2002).

Os dados mostram um retorno da Grécia entre os principais exportadores mundiais. O Zimbabwe, ainda que tenha mantido sua exportação estável nos anos

oitenta, perdeu posições na última metade do período exatamente para a Grécia, além da Itália. O Malawi também mereceu destaque entre os dez principais exportadores, assim como a Turquia, a Índia, a Bulgária e a Tailândia.

A Alemanha manteve sua tradição de importador e de um significativo exportador mundial. A estratégia de fazer parte do mercado foi de não internalizar a produção do fumo, sob o risco de ter seus custos de transação majorados, mantendo a política de aquisição do produto, junto a países produtores, como o Brasil e os Estados Unidos, revendendo-o ao resto da Europa. Com isso, não houve a necessidade daquele país se preocupar em criar políticas internas de incentivo à produção, bem como de criar uma estrutura burocrática onerosa para a coordenação dos volumes pretendidos. Esta postura se verificou histórica dentro do comércio mundial do setor.

Dentre os importadores, a Alemanha acabou as três décadas liderando as compras, na média. Os Estados Unidos foram se tornando os maiores importadores mundiais do produto, chegando ao final da fase em tal posição. A estratégia de crescimento desse país se voltou para a redução dos volumes internos e expansão de aquisições no exterior, sendo esse um comportamento similar ao da Alemanha, conforme se vê na seção 6.4.1 da presente tese.

Outros países que se mostraram os mais importantes foram o Reino Unido, o Japão, a Holanda e a União Soviética. Enquanto o Reino Unido e a Holanda, assim como os Estados Unidos, expandiram suas compras no mercado internacional, o Japão e a União Soviética reduziram as importações ao longo dos trinta anos avaliados. Apesar disso, os seis países compraram acima de 50% do total do fumo comercializado mundialmente, na média das décadas de sessenta, setenta e oitenta. Isto é, das importações mundiais que estiveram por volta dos 1,4 milhões de toneladas, no período, mais de 700 mil toneladas foram adquiridas pelos citados países.

O que se percebe, de antemão, é que essas mudanças no comércio internacional foram coordenadas, em grande parte, pelas companhias fumageiras multinacionais, que decidiram direcionar seus investimentos na produção do tabaco em folha para países que tinham um ambiente institucional favorável e uma estrutura produtiva que reduzisse custos de transação. Isso proporcionaria economias de escala, redução de incertezas

quanto à especificidade do produto e da mão-de-obra ao mesmo relacionados, quanto à frequência das relações contratuais e quanto ao oportunismo, não interessante aos países em desenvolvimento que pretendiam criar uma positiva reputação na economia mundial. E, no bojo deste ambiente, o principal exemplo é o do Brasil, que cumpria com os requisitos essenciais demandados pelo capital transnacional.

Em relação ao Brasil, baseando-se em NARDI (1985), entre 1971 e 1982, houve uma melhoria no valor do tabaco exportado em 12,3 vezes. Neste momento, a região sul era responsável por 80% das vendas externas do produto. Como o capital internacional tradicionalmente caminha na direção contrária às crises, sejam elas puramente econômicas, ou políticas, como foi o caso da então Rodésia (atual Zimbábwe), o fumo brasileiro passou a ter a preferência dos consumidores externos, sobretudo dos Estados Unidos, principal comprador mundial, e do Reino Unido. Para o mesmo período assinalado pelo autor, a produção nacional do tabaco aumentou em 92,76%, enquanto que a produção mundial foi elevada em 52,87%. Da mesma forma, e com uma diferença mais expressiva em favor dos dados do Brasil, as exportações cresceram em 172,19%, em face de um crescimento global de 39,67% (UNITED STATES OF AMERICA, 2002). Isso ilustra a progressiva absorção do produto brasileiro pelos mercados internacionais que, em 1971, era de 31% do total produzido e, em 1982, passou a ser de 44%, num crescente até os dias atuais.

Conforme SEFFRIN (1995), o início das exportações foi dificultado pela ausência de tradição do Brasil no mercado mundial. Os compradores preferiam comprar o produto dos Estados Unidos e do Zimbábwe. O fumo brasileiro se mostrava concorrente desses, ao produzir o tabaco do tipo *flavour*, assim como os citados países. Mas, à medida que as empresas foram adquirindo o produto do Brasil e criando uma frequência nas transações comerciais, sua qualidade foi sendo comprovada e as exportações expandidas, criando uma favorável reputação e eliminando as incertezas do mercado, conforme as tabelas apresentadas. O País decidiu competir em um segmento de produtores costumeiros. Sua atitude foi motivada pelas favoráveis condições internas que o permitiram, ainda a partir dos anos sessenta, baseando-se no raciocínio de FARINA (2000), estar em uma parcela do mercado de maior valor agregado, onde os participantes forçavam melhores produtos para satisfazer aos mercados consumidores. O crescimento dos negócios do fumo, em nível mundial, no período abordado, induziu o

país a se colocar entre os fornecedores mais estáveis, com uma crescente aceitação do mercado, sempre avesso ao risco. Aos poucos, foram se verificando os efeitos das curvas de aprendizagem e do pioneirismo do sistema de produção brasileiros, o que fez com que fossem sendo conquistadas vantagens competitivas para o longo prazo.

A preocupação do país com a concorrência internacional dos Estados Unidos e do Zimbábue foi reforçada, nos anos noventa, já que o mercado estava segmentado nos citados fumos *flavour* e importantes produtores mundiais, como a China e a Índia, por exemplo, dedicavam-se (e dedicam-se ainda hoje) à produção de fumos do tipo *filler*, que servem para o enchimento dos cigarros sem, contudo, dar o sabor, o aroma e a cor dos cigarros, papel esse cumprido pelo tabaco ofertado pelo Brasil e pelos dois primeiros países mencionados. Desta forma, a seqüência do trabalho está centrada nos anos noventa e nos principais concorrentes internacionais, além de serem verificadas as alternativas e perspectivas para os próximos anos, em relação ao fumo nacional e global.

## 6.2. O fumo sul-brasileiro e seus mercados consumidores a partir dos anos noventa

Na década de noventa, a melhoria da qualidade do tabaco brasileiro fez com que o país ampliasse sua participação no mercado internacional, chegando à condição de primeiro exportador mundial, em 1993, algo que se mantém até os dias atuais. O volume exportado foi significativamente aumentado a partir de 1992, em decorrência da consolidação dos seus mercados compradores e de uma iminente redução da participação dos Estados Unidos neste comércio, algo confirmado na segunda metade da referida década.

Não se pode deixar de referir que o incremento nas exportações ocorreu, em grande parte, à referida estrutura oligopólica consolidada nos anos noventa, fruto de fusões e incorporações que facilitaram os investimentos feitos no período. Com isso, a coordenação do complexo se tornou mais eficiente, trazendo, como consequência, economias de escala, pesquisas para a melhoria da estrutura e do desempenho de todo o complexo e ainda alguma diferenciação do produto, frente aos seus concorrentes. Tudo

sem que tenha havido a necessidade de se promover uma integração vertical, por parte da indústria, no sentido de que as relações contratuais a montante fizeram com que se garantissem os padrões de qualidade e de quantidade previstos pelas companhias beneficiadoras.

Outro ponto que auxiliou a colocação do fumo nacional no mercado externo foi a desvalorização do câmbio, do início de 1999, o que provocou uma queda nos preços internacionais do fumo brasileiro em até 30%, de acordo com SINDIFUMO (2000). Outros fatores atribuídos ao bom desempenho do setor foram a rápida recuperação econômica da Ásia, o sistema integrado de produção e a qualidade do parque industrial, que proporciona eficiência produtiva (NEUMANN, 1999); a alta qualidade do fumo, obtido com novas tecnologias (ABIFUMO, 1999) e; regularização dos estoques internacionais, o que facilitou o equilíbrio entre oferta e demanda (SINDIFUMO, 2000).

Conforme a Tabela 20, a seguir, o setor externo foi se tornando de forma estável o principal comprador do fumo sul-brasileiro nos anos noventa, havendo uma tendência crescente de compras desses consumidores, do final daquela década, até 2001:

TABELA 20 – Volume Exportado de Fumo, em toneladas, e porcentagem do fumo produzido dirigido à exportação – Brasil – 1990 a 2001

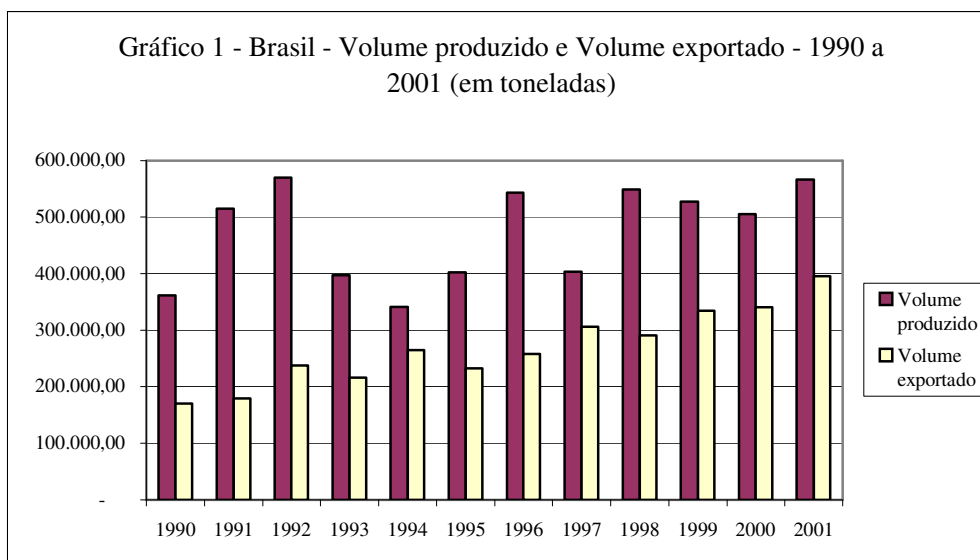
Safra	Volume Exportado	(Vol.exportado/Vol. produzido)x100
1990	169.781	46,93
1991	179.018	34,79
1992	237.686	41,74
1993	216.408	54,52
1994	265.024	77,65
1995	231.780	57,63
1996	258.270	47,55
1997	306.155	75,90
1998	291.125	53,05
1999	334.306	63,35
2000	340.492	67,46
2001	395.596	69,81

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir de UNITED STATES OF AMERICA (2002), NEUMANN (1998, p.36), NEUMANN (2000, p.8 e 11) e NEUMANN (2001, p.10, 16 e 28).



Pelos dados apresentados, no início do período ainda havia uma parcela menor dedicada ao setor exportador. Isso causado pelo crescimento do setor cigareiro interno, que apresentava uma tendência de produção e exportações crescentes<sup>122</sup>, frustrada após a sobretaxação de 150% sobre o preço do produto direcionado às exportações, imposta pelo governo federal. Até 1993, as exportações estavam em torno de 50% do que era produzido internamente. Em 1994, observou-se a maior relação volume exportado/volume produzido, quando 77,65% da produção se dirigiu para o comércio mundial. Assim como ocorreu com todos os setores exportadores brasileiros, com a implantação do Plano Real e a valorização da moeda nacional perante o dólar, o ano de 1995 retratou um movimento inferior nas vendas externas.

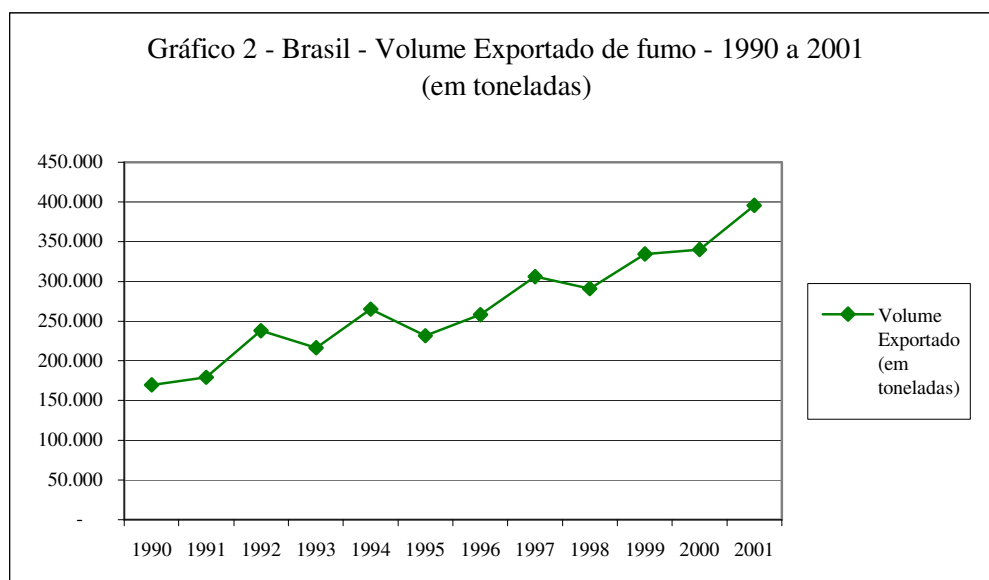
O ano de 1996 pode ser destacado, dentro da fase assinalada. Nesse, houve a segunda maior produção interna de fumo, o maior preço pago pelo fumo, no mercado internacional (US\$3,82 por kg) e o recorde na produção interna de cigarros. Por causa da estrutura produtiva direcionada para esse segmento produtivo, houve uma menor participação das exportações no total produzido no País. Para se ter nítida a comparação entre o volume produzido e o volume exportado, expressa-se o Gráfico 1 abaixo:



Fonte: Tabelas 2 e 20.

<sup>122</sup> A questão do cigarro será apresentada com mais detalhes no tópico a seguir.

Para o ano de 1997, as exportações fumageiras foram beneficiadas pela chamada Lei Kandir, que isentou do pagamento de ICMS os produtos agrícolas e industrializados semi-elaborados que se dirigiram para o setor externo. Os dados do fumo mostram que o ano de 1998 mostrou uma pequena queda na exportação brasileira, após uma inicial recuperação que o setor vinha conquistando, decorrente da política cambial do real. A causa principal esteve nas crises dos países asiáticos e da Rússia<sup>123</sup>. Conforme citado antes, a rápida recuperação da economia asiática fez com que suas compras de fumo brasileiro voltassem, já em 1999, a crescer. O extremo oriente comprou 44 mil toneladas, em 1998 e comprou, em 2001, aproximadamente 69 mil toneladas. As exportações totais aumentaram mais de 130%, entre 1990 e 2001, dado que enfatiza a direção trilhada pelo produto, ao longo dos últimos anos. O caminho de expansão das exportações tabaqueiras pode ser ilustrado no Gráfico 2, a seguir:



Fonte: Tabela 21.

Tem-se como verificar, pelo gráfico acima, que a participação do setor externo nos negócios do complexo agroindustrial fumageiro está se tornando cada vez mais significativa. NEUMANN (2001) assinalou algumas razões para o crescente sucesso do tabaco brasileiro no mercado internacional. A primeira delas está relacionada aos dois concorrentes de fumos do tipo *flavour* – Estados Unidos e Zimbábue -, que tiveram

<sup>123</sup> A Rússia era o principal importador de cigarros brasileiros e ainda consumia muito do cigarro que era adquirido do Brasil pela Bélgica, o que afetou inclusive as compras do último país.

reduções em suas produções, o primeiro por causa da política interna de redução da área plantada e o segundo derivado da crise social, política e econômica que vem enfrentando. Associado a isso, o preço do fumo ofertado por esses países é mais alto do que o do Brasil e, no final da década de noventa e início da década atual, houve uma sensível redução nos níveis mundiais de estoques, o que facilitou a comercialização do tabaco nacional no mercado global.

A estrutura do complexo permitiu que se tivesse uma liderança de custos, conforme informações de NEUMANN (1998). Apoiando-se em FARINA (2000), a alternativa para o fumo nacional de uma indústria oligopolizada e organizada que incentivou a organização dos fumicultores, para atingir as suas finalidades de reduzir custos de transação, viabilizou a estratégia de longo prazo de ampliação e conquista de mercados, em âmbito internacional.

Outros motivos que, segundo NEUMANN (2001), explicam a competitividade do produto nacional, frente o comércio mundial, são o padrão de qualidade e os volumes produzidos, que garantem o fornecimento dos volumes demandados pelos diferentes clientes (além da já citada taxa de câmbio). Adiciona-se à questão da qualidade a busca pela certificação do fumo limpo, tanto internamente, como no setor internacional, o que provoca uma intensa pesquisa para a redução do uso de agrotóxicos, de acordo com o que se expôs no capítulo anterior, e proporciona a obtenção de novos mercados. E o efeito é esse. A China começou a comprar o produto brasileiro em 2000, ao reduzir suas aquisições do Zimbábue. Soma-se à China, a Turquia e a Coréia do Sul, que contribuíram para o acréscimo dos volumes obtidos pelo extremo oriente em 37%, entre 1999 e 2001 (de 50 mil toneladas para 69 mil toneladas). O Leste Europeu mais do que dobrou suas compras de 2000 para 2001, enquanto as exportações brasileiras para a África e o Oriente Médio tiveram um aumento de 30%.

Tem-se, na Tabela 21, os principais mercados compradores do fumo brasileiro, nos últimos cinco anos. A Tabela expressa o volume exportado, além dos valores obtidos e o preço médio recebido por quilograma, em dólares, por região:

TABELA 21 – Exportações de Fumo do Brasil: Principais Mercados Compradores, Volumes Adquiridos, em toneladas, e Valores Exportados e Preço Médio, em dólares – de 1997 a 2001

Ano	Informação	Estados Unidos	União Européia	Europa (outros)	Leste Europeu	África e Oriente Médio	Extremo Oriente	América Latina
1997	Mil US\$	239.541	490.791	5.471	61.315	31.767	169.378	58.341
	Toneladas	78.370	134.064	1.247	19.437	9.547	44.795	18.695
	Preço médio	3,06	3,66	4,39	3,15	3,33	3,78	3,12
1998	Mil US\$	132.365	421.524	34.026	70.099	71.116	170.965	60.499
	Toneladas	56.409	118.213	9.585	19.264	22.381	44.047	21.226
	Preço médio	2,35	3,57	3,55	3,64	3,18	3,88	2,85
1999	Mil US\$	139.786	422.719	29.131	65.030	21.552	162.258	54.314
	Toneladas	68.812	151.666	9.212	24.891	8.821	50.105	25.799
	Preço médio	2,19	2,79	3,16	2,61	2,44	3,24	2,11
2000	Mil US\$	145.372	358.082	20.831	39.779	38.076	198.471	56.889
	Toneladas	63.950	135.314	8.130	20.381	17.378	67.102	28.237
	Preço médio	2,27	2,65	2,56	1,95	2,19	2,96	2,01
2001*	Mil US\$	195.344	356.011	36.746	113.407	48.614	198.498	37.260
	Toneladas	82.989	138.844	15.975	48.259	22.406	68.695	18.428
	Preço médio	2,35	2,56	2,30	2,35	2,17	2,89	2,02

Fonte: NEUMANN (2001, p.28).

\*Estimativa

Observa-se que ao longo dos últimos cinco anos as exportações do Brasil para a União Européia se viram reduzidas. Esse resultado pode ser considerado negativo, pois a região tem pago os melhores preços pelo produto do Brasil, somente sendo superados pelos valores do Extremo Oriente. Em termos de participação no total das compras, a União Européia, que adquiria 46,45% do total, em 1997, encerrou o período citado demandando pouco mais de 36%, em valores monetários. Os Estados Unidos, segundo maior adquirente, manteve-se comprando, em volume físico, em torno de 20% do tabaco brasileiro, nos últimos cinco anos. O país, que pagava os menores preços, conforme a Tabela 22, no ano 2001 melhorou a cotação, de maneira a se garantir como importante cliente, já que a posição de destaque do Brasil vem aumentando a dependência dos demais países que requerem os seus fumos *flavour*. E a situação daquele país de maior exportador mundial de cigarros, vendendo ao exterior o dobro do segundo colocado, o Reino Unido, apesar da crise que afetou o setor cigareiro interno (fruto das campanhas antitabagistas cada vez mais intensas nos Estados Unidos e de fusões entre empresas do cigarro), não o permitiu deixar de comprar uma folha de alta qualidade (um ativo altamente específico), como é a produzida em território brasileiro.

Mas os dados que mostram o dinamismo e o preparo do complexo agroindustrial fumageiro nacional são aqueles que expressam a ampliação da participação dos demais clientes internacionais no total das vendas brasileiras. Conforme afirmado, o Leste Europeu vem ampliando seus negócios com o Brasil. Enquanto que em 1997 a região gastou pouco mais de US\$61 milhões com o tabaco sul-brasileiro (5,8% do total vendido pelo Brasil), seus dispêndios se elevaram para US\$ 113,4 milhões (11,5% do total), representando um acréscimo de 85% nesta variável, em cinco anos. Os negócios com o restante da Europa também se viram incrementados, tendo as vendas, em volume, crescido em mais de 1.000% e, em mais de 500%, em dólares. Isso fez com que os países da região tenham passado a adquirir cerca de 4% do volume total vendido no exterior, pelo Brasil, em 2001. Mas, certamente o Extremo Oriente se apresenta como o mercado mais atraente. Os preços pagos pelo tabaco brasileiro por aquela área são os mais elevados do mundo e a mesma, já em 1998, atingira a condição de segunda maior importadora do produto do País, em termos monetários (valores em dólares).

O valor das exportações brasileiras foi de aproximadamente US\$ 530 milhões, em 1990, e alcançou seu pico em 1997, com algo próximo a US\$ 1 bilhão (NEUMANN, 1999). Com o Real a um preço mais baixo, em relação ao dólar, o valor das exportações decaiu, chegando a US\$ 857 milhões, no ano 2000, ou seja, uma redução de 14%, em relação ao ano de 1997. Para o ano 2001, as exportações voltaram a crescer, em dólares, chegando a aproximadamente US\$986 milhões (NEUMANN, 2001), um crescimento de 15%, em relação ao ano anterior.

É importante frisar que se os dados forem apresentados em reais, houve um aumento no valor das exportações de aproximadamente 50%, entre 1997 e 2000 e, o que foi ainda mais expressivo, um aumento de 102,5%, entre 1997 e 2001. Enquanto que o complexo comercializou com o setor externo R\$ 1,15 bilhões, no primeiro ano assinalado, no ano passado as vendas foram de R\$ 2,3 bilhões<sup>124</sup>.

A estratégia de longo prazo da indústria fumageira sul-brasileira tem como resultado, baseando-se em deduções de AZEVEDO (2000) acerca da ECT, uma atuação perante às rivais que a faça obter vantagem competitiva, tanto por méritos internos,

---

<sup>124</sup> Taxa de câmbio (R\$/US\$) – média anual, de acordo com Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA). Disponível em <http://www.ipeadata.gov.br>. Acessado em 28/05/2002.

como por circunstâncias exógenas que a permitem atingir a liderança no mercado. Muito se expõe que, de um modo geral, o setor exportador brasileiro precisa conquistar novos mercados. Sendo essa a receita para o êxito da indústria do País, o setor fumageiro dá exemplo, ao mostrar ações concretas, como visitas à China, por exemplo, e rapidamente obter resultados, como os expressos na Tabela 21.

Sustentando-se em argumentos de WILLIAMSON (1988), há eficiência nas trocas, por parte do complexo do sul do Brasil, já que a estrutura de governança do fumo permite adaptações a cada acordo comercial. E isso sendo possível viabiliza transações que tenham continuidade, sem afetar a qualidade do produto.

Ainda que haja a governança do mercado, pois os compradores consultam suas experiências de participação e decidem se vão ou não continuar suas aquisições com os mesmos ofertantes, o complexo fumageiro sul-brasileiro, ao fazer transações com seus clientes, permite que os custos ligados a essa ação sejam minimizados. A situação da China, que está trocando o tabaco do Zimbábwe pelo brasileiro, ilustra a reputação criada pelo Brasil, no mercado, garantindo volumes a serem negociados – e, logo, frequência comercial -, e alta qualidade da folha, coisas que dão confiabilidade no cumprimento dos contratos. Fatores esses são aliados a uma estabilidade política e social interna, algo que não é verificado no citado país africano.

Apoiando-se em NEUMANN (2001), tem-se que a situação está favorável para o fumo brasileiro, em todos os mercados, à exceção dos Estados Unidos. Países da África e da Ásia não apresentam condições de concorrer com o Brasil, em função da tecnologia e da estrutura produtiva. A Europa, por sua vez, depende de subsídios, o que a torna dependente da política interna e, apesar disso, seus preços são mais altos do que os preços brasileiros. O Brasil já superou a produção dos Estados Unidos e há perspectivas de superar a produção da Índia para a safra 2001/02, assumindo a segunda colocação no volume mundial, superado pela China.

Para concluir esta seção, cabe apontar a importância do fumo em folhas sul-brasileiro no total do comércio exterior do País, dentro do item dos complexos agropecuários. O produto está ao lado de tradicionais complexos exportadores, como o da soja, do cacau, do café, do açúcar, do suco de laranja e das carnes. Ao longo da

década passada e do início desta, os sete grupos somados foram responsáveis por mais de 70% das exportações agrícolas totais. Os dados da Secretaria do Comércio Exterior, do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio (SECEX/MDIC) (BRASIL, 2002a), expressam que o complexo tabaqueiro tem exportado o equivalente a mais de 5% do total dos complexos agropecuários do Brasil. Observa-se que o fumo superou, por vezes, os valores vendidos (em dólares) do açúcar, do suco de laranja e das carnes, entre 1985 e 2001<sup>125</sup>, ao mesmo tempo em que, desde 1988 suas exportações superaram as do complexo cacaueteiro.

Ao se falar do complexo agroindustrial fumageiro do sul do Brasil, faz-se menção também ao setor cigareiro, cujo desempenho vinha se consolidando, mas acabou sofrendo com decisões de política macroeconômica que fizeram o complexo retornar a uma condição de exportador de folhas, ao invés de exportador de cigarros. Essa discussão é apresentada a seguir, para os anos noventa, etapa em que se observou a evolução e o rápido retrocesso das condições de comercialização do produto.

### 6.3. Evolução e frustração do setor sul-brasileiro de cigarros nos anos noventa

Na segunda metade da década de noventa, percebeu-se mudanças no setor fabricante de cigarros, em nível mundial. Foi um momento de fusões e incorporações, semelhante ao que ocorreu no início do período com as fumageiras, no Brasil. De acordo com HENTSCHE (2001), a B.A.T e a Rothmans se associaram, o mesmo ocorrendo com a estatal francesa Seita e a Tabacaleira Spain. A empresa japonesa Japan Tobacco, em contrapartida, adquiriu a RJR Internacional, empresa até então de capital norte-americano. Essas modificações do mercado, advindas de fusões entre as maiores empresas do planeta, baseando-se nas alegações da ECT apresentadas por AZEVEDO (2000), serviram para aumentar a eficiência da indústria, eliminando concorrentes e proporcionando economias de escala, em suas diversas formas.

As perspectivas para o cigarro brasileiro no comércio internacional eram

---

<sup>125</sup> No ano de 1996, as vendas externas do fumo em folha foram superadas somente pelas vendas dos complexos soja e café.

promissoras, já que a produção de importantes produtores, como os Estados Unidos, Japão e Alemanha vinha em um processo de redução. Para o caso dos Estados Unidos, a contração é decorrente da compra da RJR pelos japoneses e das campanhas antitabagistas. Os dados sobre a produção mundial de cigarros são apresentados na Tabela 22 abaixo:

TABELA 22 – Principais Produtores Mundiais de Cigarros – 1995 A 1999 (em bilhões de unidades)

País/Ano	1995	1996	1997	1998	1999
China	1.735,00	1.712,50	1.773,00	1.765,00	1.675,00
Estados Unidos	746,60	750,00	745,00	716,00	646,00
Indonésia	185,00	193,00	207,00	214,00	219,00
Rússia	141,00	143,00	157,00	179,00	190,00
Japão	263,73	261,40	270,00	188,00	188,00
Alemanha	221,00	220,00	221,00	178,00	180,00
Reino Unido	135,51	125,25	125,00	160,00	155,00
Turquia	97,40	100,00	112,00	114,00	120,00
Brasil	174,60	182,60	182,80	170,00	110,20
Índia	-	-	113,00	106,00	107,00

Fonte: ABIFUMO (2000, p.16).

Tem-se que, pelos dados acima, pequenas oscilações ocorreram nos cinco anos assinalados. Políticas internas e a concorrência internacional foram responsáveis pela queda nas produções norte-americana e brasileira. Apesar disso, os Estados Unidos mantiveram a segunda colocação na produção total do globo. Isso, conforme a Tabela 23, a seguir, em função da sua posição de destaque no comércio internacional. O Brasil chegou a ser o sexto principal produtor mundial, até 1998. A Tabela acima mostra ainda que a produção chinesa é a mais expressiva, sendo o país responsável por mais de 45% do total dos dez países e por quase três vezes mais do que o segundo colocado, os Estados Unidos.

Em relação ao mercado, a situação se mostrou concorrida. Os Estados Unidos, Hong Kong, China e Brasil tiveram suas exportações reduzidas. Os dados são apresentados na Tabela 23:



TABELA 23 – Principais Exportadores Mundiais de Cigarro – de 1995 A 1999  
(em bilhões de unidades)

País/Ano	1995	1996	1997	1998	1999
Estados Unidos	231.000	243.897	217.004	201.000	200.000
Reino Unido	84.826	136.709	108.061	125.454	105.500
Países Baixos	82.180	116.035	118.003	103.722	103.722
Alemanha	85.000	81.600	69.700	65.000	70.000
Singapura	50.226	59.282	70.124	53.280	58.745
Hong Kong	74.292	79.570	45.873	35.228	36.000
China	62.592	58.802	24.728	23.000	23.500
Brasil	54.294	63.300	72.500	73.000	8.700

Fonte: ABIFUMO (2000, p.17).

A Alemanha também teve redução em suas vendas externas, assim como os países anteriormente citados. O Reino Unido, bem como os Países Baixos e Singapura mantiveram estáveis seus volumes exportados. Sem dúvida, o resultado mais expressivo foi o do Brasil, pois após ter conseguido, em 1998, seu maior volume exportado de cigarros, desde o início da formação do complexo agroindustrial no sul do País, teve no ano de 1999 uma redução para níveis próximos a 10% daqueles do ano anterior<sup>126</sup>. Com isso, o País que estava aumentando seus negócios no exterior, apesar da valorização do real em relação ao dólar e, logo, do aumento no preço do cigarro brasileiro, em dólar, tinha alcançado a condição de quarto maior exportador mundial de cigarros, e acabou caindo para a oitava posição, com vendas equivalentes atualmente a 37% do que a China comercializa, país que ocupava a sétima colocação no comércio internacional do produto.

Antes de se aprofundar na produção e comercialização brasileira do cigarro, faz-se referência aos maiores importadores mundiais de cigarros. O Japão sustenta a condição de maior importador do planeta, seguido da França, de Singapura e da Rússia. Com os dados da Tabela 24, tem-se os resultados dos oito principais compradores de cigarros, entre 1995 e 1999:

<sup>126</sup> Ainda que já se tenha apontado a causa da queda, alegada pela indústria, é apropriado nesta parte da tese retornar à explicação. O governo federal, na tentativa de reprimir o contrabando de cigarros para o Brasil, decidiu impor, a partir de 1º de janeiro de 1999, uma taxa de 150% sobre as vendas do produto para os países vizinhos e para o Caribe, o que comprometeu fortemente suas vendas externas.

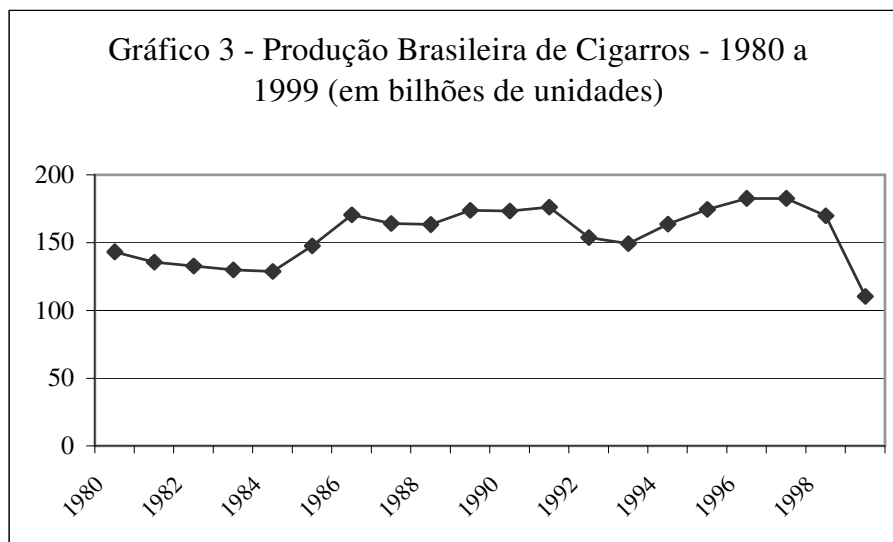
TABELA 24 – Principais Importadores Mundiais de Cigarros – 1995 A 1999  
(em bilhões de unidades)

País/Ano	1995	1996	1997	1998	1999
Japão	71.912	77.293	77.516	80.560	80.560
França	50.814	51.047	53.189	60.684	60.500
Singapura	38.396	46.848	57.611	45.263	49.350
Rússia	78.000	60.000	59.000	56.000	44.500
Itália	38.555	39.305	41.512	43.164	42.000
Reino Unido	19.796	55.709	25.863	44.847	30.000
Hong Kong	59.010	64.308	31.309	28.011	29.655
Alemanha	15.846	15.303	25.343	24.500	27.000
Subtotal	372.329	409.813	371.343	383.029	363.565

Fonte: ABIFUMO (2000, p.17).

Os resultados mostram que a soma das aquisições desses países se manteve estável, ao longo dos cinco anos apresentados. Hong Kong foi o país que mais reduziu suas compras, certamente em função da queda de suas exportações, observada na Tabela 23. O país serve como intermediário nas vendas do produto aos demais tigres asiáticos. A Rússia também reduziu suas encomendas de cigarros, principalmente entre 1998 e 1999, em função de sua crise interna. Os demais países apresentaram pequenas oscilações em suas aquisições, ao longo do período assinalado.

Voltando-se ao caso brasileiro, tem-se que a indústria cigarreira local acusa que a medida governamental acabou com a tendência de crescimento da produção interna, assinalada desde os anos oitenta. O Gráfico 3, em seguida apresentado, permite que se verifique o comportamento da produção nacional, nos últimos vinte anos:



Fonte: Tabela 7.

A tendência observada na quantidade fabricada do artigo, a partir de 1987, era de volumes acima das 150 bilhões de unidades. A redução ocorreu nos anos de 1992 e 1993, período do fim do governo Collor. A partir de 1994, a produção aumentou, incentivada pelas condições internacionais favoráveis ao cigarro brasileiro. Com a política governamental definida em 1998 e implementada em 1999, houve o fechamento de unidades produtivas e redução de outras, conforme visto no capítulo quatro da presente tese. O último ano mencionado foi marcado pela menor produção obtida em vinte anos.

Com a nova realidade produtiva nacional, o setor decidiu alterar sua estratégia de crescimento, dedicando-se ao atendimento do mercado interno. Contudo, uma nova realidade foi encontrada. Desde 1996, conforme NEUMANN (1999), as vendas internas de cigarros nacionais estavam mantendo uma propensão à redução, em consequência das campanhas antitabagistas e do contrabando. Enquanto que, em 1991, a comercialização havia sido de 156,4 bilhões de unidades, em 1998, foi de 97 bilhões, tendo um pequeno aumento em 1999 (100 bilhões), retornando a 95,14 bilhões, em 2000. Os dados mostram que naquele ano o mercado interno comprou 142 bilhões de cigarros, tendo sido 46,86 bilhões advindos do mercado ilegal, o que representou 33% do total do mercado (NEUMANN, 2000).

Baseando-se nos argumentos da economia dos custos de transação citados por AZEVEDO (2000), a indústria interna optou por segmentar e diferenciar o mercado. Sobre a primeira opção, os fabricantes resolveram ampliar a gama de escolhas aos consumidores, ao criarem versões novas para marcas já presentes no mercado, como foi o caso da Souza Cruz que criou os cigarros Derby Light, Hollywood Light, Hollywood Mentol e Carlton Light, por exemplo. O mesmo aconteceu com a Phillip Morris que criou as versões *light* para Marlboro e LM. Nota-se que o cigarro *light* se tornou foco das atenções dos fabricantes. Isso porque, baseando-se em NEUMANN (2000), o segmento abrange atualmente 25% do mercado e há perspectivas de aumento desta participação.

Em relação à segunda opção, houve um incremento nas campanhas publicitárias – controladas pelo Governo Federal – com o intuito de fortalecer as marcas existentes no mercado. A própria segmentação do mercado não visou a criar marcas, mas sim a criar novas versões. A Souza Cruz, por exemplo, investiu em embalagens modernizadas, para as marcas Free e Hollywood, que ganhou novas cores, mais marcantes, e na marca Carlton ligada a eventos culturais. A Phillip Morris, em resposta, investiu na marca líder mundial Marlboro, dirigindo esforços para as suas campanhas publicitárias ligadas ao campo, ao meio rural (*country*).

Outra reivindicação da indústria do cigarro diz respeito à tributação imposta sobre o produto, que chega atualmente a 74,73% do preço do produto, o que rendeu aos cofres públicos, em 1998, R\$ 4,5 milhões (NEUMANN, 1999). Com isso, o cigarro se torna mais caro para a venda ao setor externo, além de ser mais caro do que os cigarros contrabandeados, que não pagam quaisquer impostos, são de qualidade inferior e são produzidos, em função disso, com custos de produção também inferiores.

Como é possível se verificar, as mudanças nas condições internas, ajudadas pelas crises em países como a Rússia e pelo contrabando crescente para o Brasil, contribuíram para a atual situação da indústria interna de cigarros. As novas estratégias já estão sendo apresentadas e é importante que o governo revise sua política de preservação do mercado interno. Afinal, o objetivo precisa ser de exportar o produto final, e não o semi-elaborado, como o que vem sendo mostrado no panorama atual.

A próxima seção se dedica a discutir a situação dos principais concorrentes mundiais do tabaco brasileiro, a saber, os Estados Unidos e o Zimbábue. De acordo com o que foi manifestado neste capítulo, esses participam da parcela do mercado dedicada ao atendimento dos fumos do tipo *flavour*, que dão o *blend* aos cigarros. Com a identificação da situação desses países, encontram-se argumentos adicionais para o crescente êxito do complexo agroindustrial fumageiro sul-brasileiro, conquistado a partir dos anos noventa.

#### 6.4. Desempenho do setor fumageiro dos principais concorrentes do Brasil: os Estados Unidos e o Zimbábue

Como tem sido possível se verificar, ao longo da presente tese, os dois países aparecem como concorrentes do Brasil, no que tange ao mercado mundial de fumo. Os Estados Unidos e o Zimbábue vinham mantendo posições de destaque, pelo menos desde os anos sessenta. Os Estados Unidos como o principal exportador mundial e o Zimbábue entre os dez maiores exportadores, situação não melhor, em decorrência das constantes crises internas. Os dois países se apresentam como rivais do Brasil, porque disputam no mesmo segmento de mercado.

##### 6.4.1. O setor fumageiro norte-americano e sua situação no comércio internacional

A produção dos Estados Unidos apresenta diferenças com a produção brasileira, no que diz respeito ao sistema de produção. Enquanto que no Brasil a produção agrícola é de responsabilidade de pequenos produtores, o fumo daquele país é gerado em médias e grandes propriedades rurais, localizadas principalmente no sudeste. Os principais estados produtores são a Carolina do Norte, a Virgínia, a Carolina do Sul, a Geórgia, a Flórida, o Tennessee e o Kentucky. A produção é mecanizada, o que expressa a alta especificidade dos ativos dedicados, com vistas a reduzir seus custos, já que o preço da mão-de-obra é muito alto. Nos Estados Unidos, utiliza-se em torno de 15 a 20 hectares das propriedades para se produzir fumo<sup>127</sup>. As variedades mais comuns são as do tipo Virgínia e Burley (HENTSCHKE, 2001).

---

<sup>127</sup> Conforme visto no capítulo quatro, dez vezes mais do que é usado no Brasil.

Baseando-se no citado autor, o produtor é diretamente o responsável pelo financiamento da safra, via recursos próprios, ou através de financiamentos bancários. Contudo, isso não quer dizer que o mesmo aja de maneira autônoma e totalmente independente. Há uma forte coordenação da produção e da comercialização, por parte dos Estados. Segundo UNIVERSITY OF GEORGIA (1998), a regulamentação do setor do tabaco norte-americano tem ocorrido de maneira similar desde 1938, quando da instituição de “*The Agricultural Adjustment Act*”<sup>128</sup>, pelo governo federal, para o estabelecimento de quotas de produção. De acordo com este ato, o montante a ser produzido não pode exceder 103% ou ser inferior a 97% do total estimado de: 1) cigarros produzidos internamente que tenham a intenção de compra pelos seus mercados potenciais, durante o ano; mais 2) média anual da quantidade exportada pelo país, dos três anos que antecedem o ano do estabelecimento da quota; e 3) montante determinado pela Secretaria da Agricultura como sendo necessário para aumentar ou reduzir as reservas inventariadas pela associação de produtores. A reserva foi definida para 1998, por exemplo, como um máximo de 100 milhões de libras (45,36 mil toneladas), ou 15% da quota do tabaco no ano anterior<sup>129</sup>.

Além disso, conforme a mesma fonte, a Secretaria da Agricultura também atua com a política de estabelecimento de preços mínimos, baseada em “*The Agriculture Act*” criada em 1949. A secretaria anuncia o nível de preços de suporte para o tabaco durante o desenvolvimento da safra, à medida que o mesmo é possível. Dois elementos são essenciais para a definição do preço da safra: 1) a média móvel das duas últimas séries de cinco anos, omitindo os preços mais altos e mais baixos. Ou seja, para o ano de 1998, foram feitas as médias dos anos de 1992 a 1996, e de 1993 a 1997. Este item possui 2/3 do peso total do preço suporte a ser fixado pelo governo, e; 2) a mudança, em centavos por libra<sup>130</sup>, de um índice anual de preços pagos pelos produtores do tabaco aos fatores de produção e insumos adquiridos (índice de aumento dos custos de

---

<sup>128</sup> Que surgiu como uma emenda ao *Act* de 1933.

<sup>129</sup> Até a década de sessenta, o governo dos Estados Unidos se baseava apenas nos hectares plantados, para definir as quotas de produção. A partir deste período, como houve importante avanço tecnológico na produção, houve a necessidade de controlar também o volume produzido.

<sup>130</sup> Unidade de medida.

produção), dos últimos dois anos. Este item possui 1/3 do peso total do preço suporte a ser fixado pelo governo<sup>131</sup>.

Os cálculos da quota de produção e do preço mínimo para o tabaco têm servido para reduzir os níveis de produção interna do produto, nos Estados Unidos. Os dados de produção, a seguir apresentados na Tabela 25, são agregados aos preços que vêm sofrendo reduções. Por exemplo, o cálculo apresentado por UNIVERSITY OF GEORGIA (1998) expressara que a média dos preços de 1992 a 1996 foi de 173,9 centavos por libras, tendo sido de 174,7 centavos por libra na média de 1993 a 1997 (aumento de 0,8 centavos por libra). O resultado do cálculo de preços, para 1998, foi de 162,9 centavos por libra, o que significou uma queda de 6,5% no preço estipulado pelo governo, limite máximo de queda do preço, de acordo com o *Act 1949*.

Há, atualmente, um menor interesse, por parte do governo norte-americano, de se envolver com o seu setor tabaqueiro, tendo em vista as campanhas antitabagistas internas e atitudes dos governos estaduais de criar linhas de crédito especiais para fumicultores que desejem abandonar tal atividade. São alterações institucionais que, sustentando-se nas idéias de COASE (1988), aumentam a incerteza dos produtores, já que suas políticas regulatórias modificam um panorama observado desde os anos trinta, incorrendo numa possível quebra da freqüência dos negócios do fumo.

Aliado a isso, o governo também tem tido a intenção de reduzir o volume produzido, como forma de eliminar estoques indesejados, como se viu no caso do Brasil (capítulo quatro), quando do acordo entre AFUBRA e fumageiras. O governo dos Estados Unidos participa do mercado, promovendo leilões de aquisições do produto, quando o mesmo não é comercializado no mercado<sup>132</sup>. Apresenta-se, então, o comportamento da produção do tabaco desse país, na Tabela 25, abaixo:

---

<sup>131</sup> Essa mudança no cálculo, ocorrida em 1998, provocou queda nos preços pagos aos agricultores.

<sup>132</sup> Na verdade, ocorre muitas vezes que os fumicultores norte-americanos preferem vender seu fumo ao governo, a buscar compradores no mercado. O governo, neste sentido, acaba por ser intermediário entre os agricultores e a indústria.

TABELA 25 – Volume Produzido de Fumo, em toneladas, nos Estados Unidos e Variação Percentual – de 1990 A 2001

ANO	Volume Produzido	$\Delta\%$
1990	663.416	-
1991	679.456	2,41
1992	702.743	3,43
1993	651.511	-7,29
1994	641.181	-1,59
1995	513.247	-19,95
1996	619.432	20,69
1997	729.139	17,71
1998	604.131	-17,14
1999	527.720	-12,48
2000	408.200	-22,65
2001*	405.000	-0,78

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir de UNITED STATES OF AMERICA (1992, 1997, 2000); NEUMANN (2001, p.25).

\*Estimado

Os dados da Tabela 25 reforçam o que foi apresentado acima. Ao longo dos anos noventa, e início do século atual, houve uma queda nos níveis produzidos pelos Estados Unidos. Certamente, o resultado do ano de 1996 foi atípico, não por questões de política governamental ou de mercado. Contudo, o processo de retração na quantidade produzida foi mais agudo a partir de 1998, exatamente o ano em que o governo decidiu por uma nova forma de cálculo do preço mínimo, bem como da quota a ser produzida. O objetivo de reduzir a quantidade produzida foi atingido, e o avanço no encolhimento se mostrou persistente até o ano 2001. Adicionado a isso, baseando-se em MAXWELL (mai./1999), como o país tem sua produção ligada ao mercado cigareteiro internacional e houve mudanças que provocaram uma contração na produção deste produto, isso se retratou nos volumes de fumo em folha produzidos internamente (Tabelas 22 e 23).

Entre 1990 e 2001 houve uma redução de 38,5% na quantidade produzida, o que acabou por se contrapor à estrutura produtiva do país. Se houver uma comparação com sua participação na produção mundial, no ano de 1990, os Estados Unidos eram responsáveis por 10,6% do total, tendo caído sua significância para 7% no ano de 2001.



Baseando-se em HENTSCHKE (2001), a partir do ano 2000, iniciou-se um sistema de comercialização similar ao que ocorre atualmente com o Brasil, onde os fabricantes de cigarros, como a Phillip Morris, contratam os produtores diretamente. Isso tem criado um novo ânimo aos fumicultores locais e a intensificação dos contratos para o ano 2001 proporciona melhor qualidade do fumo e comprometimento do produtor que visa a atender às demandas externadas pela empresa contratadora<sup>133</sup>.

Sob o enfoque da economia dos custos de transação, tem-se que as relações contratuais ganham importância, à medida que o Estado pretende se retirar da atividade e a alternativa aos agricultores é o encontro à coordenação proposta pelas fumageiras. Assim, diferentes agentes especializados trocam informações e serviços entre si, com o objetivo de atingir o melhor produto final, reduzindo os custos de transação e as incertezas, tanto dos fumicultores, quanto da indústria. Sobre o primeiro, em relação à obtenção de renda e, sobre o segundo, em relação à aquisição de um ativo de alta especificidade, sem a necessidade de internalização da produção, já altamente especializada pelos agricultores.

Para entender o desempenho da fumicultura norte-americana, é preciso verificar suas relações com o setor externo, já que o país sustentou, até 1992, a condição de maior exportador mundial. Como foi assinalado no caso do cigarro, os Estados Unidos possuem uma condição de destaque no mercado internacional, tanto desse produto, quanto do tabaco. Na Tabela 26 abaixo, mostra-se as exportações norte-americanas, ao longo da década de noventa:

---

<sup>133</sup> Isso não elimina o sistema de quotas e nem a venda através de leilões.

TABELA 26 – Volume Exportado do Fumo, em toneladas, pelos Estados Unidos e Variação Percentual – 1990 A 2000

ANO	Volume Exportado	$\Delta\%$
1990	223.412	-
1991	226.462	1,37
1992	260.526	15,04
1993	207.747	-20,25
1994	196.792	-5,27
1995	209.482	6,44
1996	222.316	6,12
1997	221.512	-0,36
1998	211.917	-4,33
1999	189.379	-10,64
2000	182.000	-3,90

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir de UNITED STATES OF AMERICA (1992, 1997, 2000).

\*Estimado

A contração averiguada nas exportações retrata a condição interna de produção. A redução do volume produzido, a formação mundial de estoques e o aumento na concorrência internacional, acarretaram uma queda nos resultados dos volumes exportados, algo que se tornou mais evidente a partir de 1997. Os Estados Unidos que eram responsáveis por 15% do total exportado comércio internacional, em 1990, tiveram sua condição reduzida a 9,5% daquilo que foi comercializado no mundo, em 2000.

Como se pode observar, a produção do fumo dos Estados Unidos é muito dependente das políticas agrícolas do país e as mudanças no comportamento do governo fizeram com que aumentasse a incerteza da estrutura interna e o país perdesse a sua condição de principal exportador mundial, cedendo o posto para o Brasil, a partir de 1993. Segundo BENNET (out./1999), faz-se necessário promover uma reforma na estrutura de política para o tabaco, de forma a promover o retorno ao crescimento do setor. Atualmente, a melhor chance para o setor está nas perspectivas de ampliação dos contratos entre fumageiras e fumicultores, tornando-os cada vez mais completos e confiáveis, o que trará condições de melhorar a qualidade do produto e garantir renda aos agricultores. Ou seja, o planejamento de volta ao crescimento está ligado à

coordenação do setor pelas indústrias, que o farão com o objetivo de retrain custos de transação, não alterando frequência de aquisições. A seguir, discute-se o caso do Zimbabwe, cuja produção foi sempre influenciada pelas disputas políticas ocorridas internamente.

#### 6.4.2. O setor fumageiro do Zimbabwe e sua situação no comércio internacional

A produção de tabaco no Zimbabwe tem suas origens no início do século XX, estando relacionada com sua história colonial e ocupação por colonizadores brancos. Já em 1928, foi criada a Rhodesia Tobacco Association (RTA), posteriormente substituída pela Zimbabwe Tobacco Association (ZTA), em função da troca de nome do país, ocorrida em 1980, quando da sua independência reconhecida pelo mundo. Tal associação mostra a organização dos agentes pertencentes ao setor, bem como sua importância no contexto econômico, social e político, observável desde aquela época (WOELK, MTISI, VAUGHAN, 2001).

Conforme os autores, o fumo é o principal produto de exportação do país, sendo responsável por aproximadamente um terço (1/3) do total dos seus ganhos no setor externo. Sua participação na economia nacional se mostra relevante quando se tem que 6% da população empregada está ligada a tal indústria e, em 1999, o setor obteve uma renda de US\$332 milhões, via exportações. Cabe acrescentar também que, em 1998, 98% da produção do Zimbabwe foi direcionada para fora do país.

Segundo WOELK, MTISI E VAUGHAN (2001), entre 1903 e 1904 mais de 100 fazendas e várias fábricas estavam ligadas à atividade tabaqueira. Na safra seguinte, um técnico (George Otlum) foi enviado pela coroa britânica para os Estados Unidos para estudar sobre a indústria do tabaco. No mesmo ano, uma importante companhia do setor, a British South Africa Company, decidiu implantar o fumo *flue-cured*<sup>134</sup>, disponibilizando uma grande área para seu plantio. Já em 1910, constatou-se que o fumo Virgínia era aquele que melhor se adaptava às terras do país, o que facilitou sua implantação, já que era a variedade que se mostrava com melhores perspectivas para o mercado mundial. Isso fez, conseqüentemente, com que as estratégias de crescimento da

---

<sup>134</sup> *Flue-cured* são os fumos claros, como o Virgínia, que servem para a produção de cigarros.

indústria fossem vislumbradas rapidamente, facilitando a coordenação das atividades e a sua aceitação, junto aos seus clientes.

Baseando-se em ASHLEY (2000), o tipo de propriedade ao qual a produção ocorre é o retrato da estrutura agrária do país. A citada companhia, que estabeleceu 300 áreas de produção da solanácea, repassando-as à responsabilidade dos brancos, ajudou a fazer com que até hoje a produção da folha seja obtida em grandes propriedades. HENTSCHKE (2001) assinalou que, em 1999, os britânicos ainda contavam com um terço, ou 7,5 milhões de hectares, das terras produtivas do Zimbabwe, e representavam menos de 2% da sua população total. A agricultura, de um modo geral, contribui com 20% do produto interno bruto, sendo as grandes propriedades comerciais de brancos responsáveis pela metade da produção e a outra metade por 1 milhão de pequenas propriedades de negros. O fumo, por sua vez, possui 97% da produção gerada em grandes propriedades.

A partir do referido autor, as áreas de produção do tabaco estão localizadas no norte do país, na região de Mashonaland e Manicaland. As áreas de fumo são, por propriedade, de 20 a 40 hectares<sup>135</sup>. Há um vasto uso de mão-de-obra, que é empregada a baixo custo para as fazendas do produto.

A produção tabaqueira é estruturada a partir de várias organizações que garantem sua existência no longo prazo, apesar das dificuldades internas que o Zimbabwe tem enfrentado, desde os anos sessenta. A citada RTA, criada em 1928, e substituída posteriormente pela ZTA, sempre defendeu os interesses dos produtores de Virgínia. Exemplo disso, citado por WOELK, MTISI E VAUGHAN (2001), foi a criação do “*Tabacco Levy Act*”, em 1933, no qual cada produtor teve que se tornar membro do então RTA, pagando uma taxa de adesão para tal. Isso garantiu a sua força na produção interna do produto, verificada até os dias atuais. Ainda nos anos trinta do século passado, a RTA pressionou o governo que criou, em 1936, o “*Tobacco Marketing and Levy Act*”, que deu origem ao Tobacco Marketing Board (TMB), que passou a controlar o mercado do produto.

---

<sup>135</sup> Áreas entre 10 e 25 vezes superiores às áreas de produção encontradas no sul do Brasil, por propriedade.

As ações da associação fizeram com que a mesma viesse a criar o Tobacco Research Board (TRB) que tem como finalidade encontrar formas de melhorar a produção, através de pesquisas em estações experimentais. Como resultados, a TRB fez com que a produtividade crescesse aproximadamente 8,7 vezes, entre o final da década de 1940 e o início da década de 1990. Atualmente, a produtividade média é de 2 mil kg/ha, algo similar àquela encontrada no Brasil. A estrutura institucional em torno do tabaco se completa com a Tobacco Trade Association (TTA), a Tobacco Trade Indigenous (TTI). A TTA representa os compradores, embaladores e exportadores e financia 50% da TMB, contribuindo também para a TRB e a TTI. Os membros da TTA são conselheiros da ZTA.

Todas essas instituições, de acordo com a economia dos custos de transação, têm servido para aumentar o nível de certeza da atividade fumageira do país, possibilitando trocas de informações e o desenvolvimento de um conhecimento que aumenta a especificidade do tabaco. Além disso, e o que é mais visível, as inter-relações entre as associações fazem com que a coordenação das atividades se veja facilitada, reduzindo custos e incrementando o poder de barganha junto ao governo, cujas atitudes afetam a racionalidade limitada dos agentes do setor.

Conforme WOELK, MTISI E VAUGHAN (2001), a riqueza e a centralidade da produção de fumo no país tornou seus produtores influentes na elaboração e execução da política econômica, bem como criou considerável poder político e influência por parte da indústria. Em 1986, o *mark-up* do tabaco era seis vezes superior ao do café, por exemplo, e a mais rentável alternativa de produto agrícola. Aliado a isso, a indústria tabaqueira manteve laços estreitos com os departamentos de governo e, em particular, com os ministros da agricultura, das finanças e da indústria e comércio. À luz de COASE (1988), tal atitude dos representantes da atividade, ao engendrar ações sobre o poder público, visou a diminuir a incerteza gerada por políticas que pudessem alterar o comportamento do mercado e provocar desequilíbrios no interior da estrutura produtiva tabaqueira, tentando se beneficiar das mesmas.

A independência do Zimbabwe<sup>136</sup>, ocorrida em 1980, teve como base a promessa de uma reforma agrária que entregasse as terras à maioria negra. Em meados dos anos noventa, houve uma pressão muito grande sobre o governo, para apanhar as terras improdutivas dos não negros. Foi criado um ato parlamentar, acolhido pelo executivo e apoiado pela União Comercial dos Fazendeiros, na qual a ZTA é participante ativo, de forma a se ocupar terras que não afetassem a produção tabaqueira. Tal ação obteve êxito. De fato, desde os anos oitenta a ZTA vem aumentando o número de pequenos produtores pela mesma assistidos, como forma de reduzir pressões sobre a reforma agrária em terras da fumicultura. Aliado a isso, as políticas governamentais são direcionadas a atender à indústria do fumo, devido a sua relevância no contexto nacional (WOELK, MTISI e VAUGHAN, 2001).

Sobre a reforma agrária, ASHLEY (2000) afirmou que as terras usadas para o reassentamento representam atualmente 9,1% do total do território do país. Contudo, o presidente Robert Mugabe acusou a resistência dos britânicos como entrave ao cumprimento dos compromissos da citada reforma. A autora assinalou que, na verdade, o possível fracasso pode ter origem na política do próprio governo, que não criou um órgão para dar suporte técnico aos assentados, e nem mesmo monitora ou pelo menos promove visitas a esses, o que compromete o plano de reestruturação da agricultura nacional. E a autora, reforçando a afirmação baseada nos autores anteriores, expôs que o setor privado, via organizações como Farmers Development Trust (FDT), ZTA, TTA e a Air-Cured Tobacco Association (ACTA), têm criado programas de extensão para dar assistência aos agricultores, bem como para enviar estudantes de agricultura para as terras adquiridas pelo governo. A ZTA criou o comitê para a comercialização da produção em pequena escala (SCPC), com o intuito de encorajar os pequenos produtores a se tornarem economicamente viáveis. Os programas, de uma forma geral, incluem a provisão de extensão dos serviços, o transporte de insumos para as propriedades e dos fardos de tabaco para as plataformas de ação e reflorestamento. São estratégias de longo prazo, para manter o controle e a governança das atividades do complexo, sem precisar internalizar a produção, por parte do setor industrial, o que provocaria mais pressão sobre o setor fumageiro local, provocando incerteza, tanto para

---

<sup>136</sup> Vale lembrar que, em 1965, Ian Smith, então primeiro-ministro da Rodésia, declarou unilateralmente a independência do país, conforme descrito no capítulo quatro da presente tese.

os produtores internos, como para os clientes internacionais, cuja racionalidade é limitada, o que os mantém avessos aos riscos do mercado.

De acordo com HENTSCHKE (2001), a comercialização do fumo zimbabweano ocorre através de leilões. Ao contrário de como acontece com os Estados Unidos, não há estabelecimento de preço mínimo pelo governo, ou pela ZTA. O financiamento da safra é realizado com recursos próprios ou via empréstimos bancários. Na Tabela 27, a seguir, expõe-se o volume produzido do fumo, de 1990 a 2001, bem como sua variação percentual:

TABELA 27 – Volume Produzido de fumo, em toneladas, no Zimbabwe e variação percentual – de 1990 a 2001

ANO	Volume Produzido	$\Delta\%$
1990	120.279	-
1991	153.211	27,38
1992	181.793	18,66
1993	201.992	11,11
1994	152.490	-24,51
1995	179.243	17,54
1996	178.605	-0,36
1997	165.271	-7,47
1998	192.384	16,41
1999	170.941	-11,15
2000	210.690	23,25
2001*	172.111	-18,31

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir de UNITED STATES OF AMERICA (1992, 1997, 2000); NEUMANN (2001, p.25).

\*Estimado

Os dados da década de noventa mostram que, de fato, as mudanças desejadas pelo governo, no que tange à estrutura fundiária interna, não afetaram significativamente os resultados da produção fumageira. Pelo contrário, entre 1990 e 2000, a produção aumentou em 75%. O resultado de 1994 foi atípico, em decorrência dos estoques mundiais em alta. A partir de 1995, a tendência de crescimento se manteve, ainda que tenha havido uma pequena baixa entre 1996 e 1997 e entre 1998 e 1999. Para o ano 2001, estimou-se uma queda de 18% na produção, em relação ao ano anterior. Contudo, esse dado precisa ser confirmado, já que a estimativa para o ano 2000, de acordo com ASHLEY (2000), era de 178.253 toneladas, em função da crise social e política, algo que não se realizou. Se forem comparados com os dados

mundiais<sup>137</sup>, em 1990, a produção do Zimbabwe representava 1,92% do volume total do planeta, ao passo que, no ano 2000, representou 3,74%.

De acordo com WOELK, MTISI e VAUGHAN (2001), a redução na produção em alguns anos refletiu as dificuldades internas do setor. Dentre essas, os autores destacaram a inflação média do período, ao ano, de 50%, o conseqüente aumento nos preços dos insumos de produção e as reduções nos preços pagos pelo tabaco, internacionalmente, além das campanhas antitabagistas que se proliferaram nos anos noventa. Esses argumentos se mostram mais consistentes do que aqueles ligados às crises internas. Contudo, esse último motivo não pode ser desprezado.

A cultura de tabaco está alicerçada no fumo Virgínia, pois 95% do total gerado na agricultura do país é desta variedade. Como a quase totalidade da produção se direciona para o comércio internacional, expressam-se os dados das exportações, em toneladas, para o período de 1990 a 2000, bem como a variação no desempenho das vendas, ao longo do período, na Tabela 28 abaixo:

TABELA 28 – Volume Exportado de Fumo, em toneladas, pelo Zimbabwe, e Variação Percentual – de 1990 a 2000

ANO	VOLUME EXPORTADO	$\Delta\%$
1990	122.349	-
1991	136.256	11,37
1992	151.224	10,99
1993	188.261	24,49
1994	203.485	8,09
1995	174.289	-14,35
1996	195.958	12,43
1997	159.941	-18,38
1998	168.804	5,54
1999	205.500	21,74
2000*	185.600	-9,68

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir de UNITED STATES OF AMERICA (1992, 1997, 2000).

\*Estimado

<sup>137</sup> Dados verificados na próxima seção.



Tem-se que houve uma expansão nas exportações, no período assinalado. À exceção dos anos de 1995, 1997 e 2000, o país conseguiu colocar sua produção no mercado internacional, conseguindo até mesmo se desfazer de estoques internos. Por isso, a exportação superou o volume produzido, em alguns anos, se forem confrontados os dados das Tabelas 27 e 28. Até o ano de 1994, havia um ritmo de crescimento das exportações que se viu interrompido em 1995, em decorrência de uma política de redução da produção, com vistas a diminuir os níveis internos e globais de estoques. O melhor resultado conseguido no período assinalado foi o do ano de 1999, quando o país colocou no mercado externo 205 mil toneladas, o que ao mesmo tempo significou um incremento nas vendas de 21,74%, em relação ao ano anterior, e uma participação da ordem de 10% no total exportado mundialmente. Isso significou que o país ultrapassou os Estados Unidos e se transformou no segundo maior exportador da folha, somente superado pelo Brasil<sup>138</sup>. O crescimento dos volumes vendidos ao exterior pelo Zimbabwe, ao longo do período, foi de aproximadamente 52%.

No Zimbabwe, como já verificado, a política macroeconômica é influenciada pelo desempenho e pelo *lobby* do setor tabaqueiro. Isso se refletiu numa pressão feita pela indústria, em 1996, para a redução de uma taxa de exportação cobrada pelo governo, com alíquota de 10%, sendo 5% de responsabilidade dos produtores e 5% de responsabilidade dos beneficiadores do tabaco. Como o prestígio do setor é proporcional a sua importância interna, em 1999, o governo reduziu à metade a alíquota, prometendo eliminá-la posteriormente (WOELK, MTISI e VAUGHAN, 2001). O resultado das exportações daquele ano, quando o país atingiu o maior volume da década, é explicado em parte por esta baixa na taxa de exportação recolhida pelo poder público.

Tanto os resultados estimados das exportações, quanto da produção interna, para os anos de 2000 e de 2001, respectivamente, mostraram-se expressivos, em relação ao ano anterior. Enquanto que a estimativa de redução da produção ficou em torno de 18%, a redução das exportações ficou ao redor de 10%. Autores como NEUMANN (2000) e ASHLEY (2000), por exemplo, atribuem à instabilidade política e social futuros resultados menos expressivos para o fumo do Zimbabwe. Para o primeiro autor, os

---

<sup>138</sup> Certamente esta posição no *ranking* teve a ajuda dos Estados Unidos, que vêm reduzindo sua produção e exportação, ao longo da década de noventa (vide Tabelas 25 e 26).

clientes internacionais resolveram procurar outros fornecedores, dentre esses o Brasil, a fim de garantirem os seus abastecimentos da folha, em contrapartida a uma possível crise que se extremasse e comprometesse as aquisições de suas fábricas. As invasões a terras de propriedade de brancos – direcionadas ao comércio –, com o apoio governamental, sob o intuito da reforma agrária, têm reflexos negativos sobre as expectativas dos agentes do mundo inteiro, que sente a ameaça à estabilidade da produção fumageira do país.

Contudo, como foi citado na presente tese, as próprias associações ligadas ao fumo estão trabalhando para amenizar as tensões e as incertezas no meio rural, através, por exemplo, da promoção de ações para incentivar a distribuição de terras que não afetem o produto, além da ajuda às pequenas propriedades, para o desenvolvimento da cultura da folha em caráter comercial. Agrega-se a isso a observação de WOELK, MTISI e VAUGHAN (2001), que verificaram que as terras dedicadas ao fumo não têm sido afetadas pelo processo de reforma agrária.

Por essa razão, a questão das tensões sociais talvez seja menor, no aspecto de alterações na produção. O problema maior está no mercado global e na manutenção da sua aceitação ao tabaco do Zimbabwe, conforme os autores comentaram. Isso pois praticamente o total produzido é direcionado aos consumidores estrangeiros. E cabe ao setor fumageiro convencer os seus compradores internacionais de que a reforma agrária, ou a instabilidade interna, não está prejudicando o processo produtivo interno. Isso só será possível se as próprias companhias de tabaco não abandonarem a estrutura existente e pararem de direcionar investimentos para a produção em novos países, como estão fazendo na Tanzânia e nas antigas repúblicas soviéticas.

À luz da ECT, os compradores vêem a possibilidade de rompimento de contratos firmados, algo que afeta a reputação do país e compromete fluxos futuros de renda. Aliado a isso, o fato das indústrias multinacionais com investimentos locais frearem seus reinvestimentos expõe a racionalidade limitada desses agentes, que não se apresentam confiantes na manutenção do atual ambiente ao qual estão atuando. E, para os fumicultores, com um nível de organização<sup>139</sup> associativa e de produção como os

---

<sup>139</sup> A organização, desta forma, funciona como barreira à saída da atividade.

verificados, seria muito oneroso reduzir a dedicação dos recursos produtivos ao fumo no país.

O Zimbabwe possui um trunfo no mercado mundial. Segundo NEUMANN (1998), o país tem livre acesso aos mercados da União Européia, por gozar de um regime de preferência de ex-colônias européias. Isso o proporciona isenções de impostos de importação, além do país manter sua política cambial em conformidade com o comportamento do mercado mundial do fumo. Mais uma vez, o produto se mostra relevante, a ponto de servir de penhor na captação de recursos para o financiamento da produção do fumo, mas também de outros setores agrícolas (NEUMANN, 2000).

Como se pode notar, os dois países, Estados Unidos e Zimbabwe, possuem estruturas produtivas distintas daquela encontrada no Brasil. Em termos de comportamento da produção de cada país, existe uma diferença, já que nos Estados Unidos há um interesse em reduzir os volumes produzidos, algo que não se repete no Zimbabwe. Além disso, o segundo país possui estruturas de associações que ajudam a fazer do tabaco o seu produto mais importante, não havendo interesse prático em eliminar tal atividade. Por isso, enquanto os Estados Unidos reduzem sua produção e participação no mercado mundial, o Zimbabwe procura expandir sua relevância neste comércio, sendo afetado por instabilidades internas e, sobretudo, expectativas internacionais.

Para a próxima seção, faz-se um apanhado geral do que foi o comportamento do mercado mundial do setor, verificando-se produção, consumo, estoques e exportações, além de se expor os principais participantes dos negócios globais da folha. Tem-se com os dados a seguir apresentados, a noção mais precisa das influências deste comércio na situação do Brasil, dos Estados Unidos e do Zimbabwe. Pode-se também analisar as perspectivas do tabaco e suas possibilidades de expansão, dentro de um contexto de crise internacional e de crescente volume de cigarros contrabandeados ao redor do mundo.

### 6.5. Comportamento global do fumo na década de noventa

A situação mundial do tabaco, nos anos noventa, pouco mudou em relação ao que se verificou nas décadas anteriores. Houve a consolidação do Brasil como o principal exportador mundial, a China se manteve como o maior produtor e os Estados Unidos e o Zimbábwe mantiveram sua condição de destaque no comércio internacional. Outros países, como a Itália, a Grécia e a Alemanha, pertencentes ao grupo dos vinte mais representativos países, no mercado mundial, sustentaram tal posição para o período atual. Esta atitude do mercado internacional vai de encontro ao intuito de se criar uma reputação entre seus participantes, mantendo uma freqüência nas negociações que reduza o nível de incerteza e amplie os ganhos no longo prazo.

Ainda que as transformações vistas de maneira genérica não tenham sido significativas, nota-se que em alguns casos particulares, a política interna foi remodelada, com vistas a atender de forma mais realista os movimentos do mercado. Dentre os cinco principais produtores mundiais, a saber, a China, a Índia, o Brasil, os Estados Unidos e o Zimbábwe, respectivamente, o primeiro e o quarto países citados promoveram uma redução nos níveis produzidos. A Tabela 25 mostra os efeitos desta política para os Estados Unidos.

A China, por sua vez, que produziu 3.613.350 toneladas, em 1997, reduziu sua produção, no ano seguinte, para 2.010.250 toneladas, chegando a uma estimativa de produção de 2.199.532 toneladas, para o ano 2001 (NEUMANN, 2001). Ou seja, uma redução em torno de 39% quantidade gerada de fumo, entre 1997 e 2001. Isso fez com que sua importância caísse de 46% para 38% do total global, entre os dois anos apresentados. O interesse dos dois países que se propuseram a reduzir a quantidade produzida, visto pela economia dos custos de transação, tem sido o de ajustar as colheitas, condicionadas à realidade internacional, cujo crescimento anual do consumo está estimado entre 1 e 1,5%. Com isso, tem-se a possibilidade de estabilizar os estoques, crescentes até 1993 (ver Tabela 29, a seguir).

Outros dois países, o Brasil e o Zimbábwe, com estratégias mais agressivas no longo prazo, aproveitaram-se das reduções na produção mundial, decorrentes do

declínio da China e dos Estados Unidos, e incrementaram sua participação no mercado mundial. Os dados podem ser verificados nas Tabelas 20 e 28, anteriormente expostas. Os dados gerais sobre a produção, o consumo, o estoque e as exportações mundiais na década de noventa são apresentados na Tabela 29, abaixo:

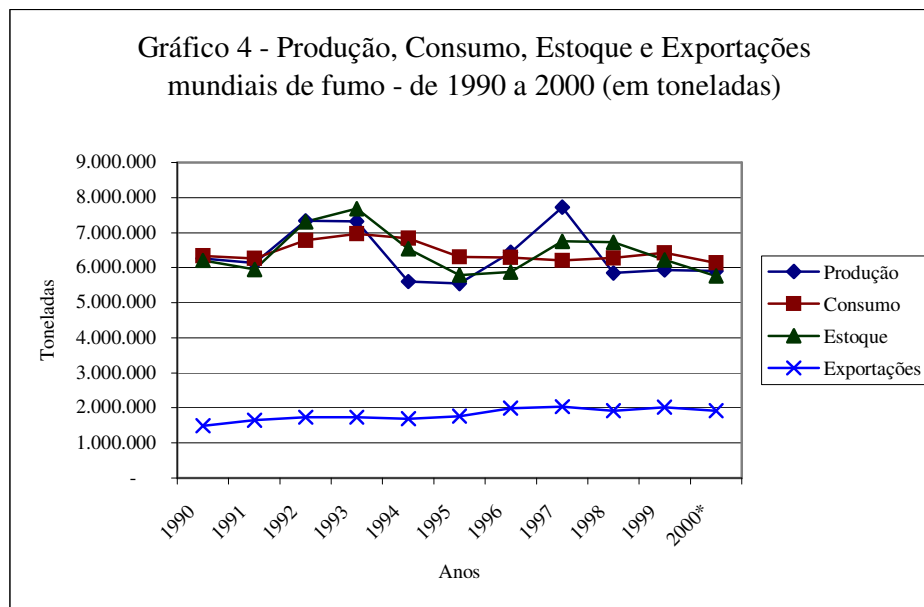
TABELA 29 – Produção, Consumo, Estoque e Exportações Mundiais, em toneladas – de 1990 A 2000

ANO	Produção	Consumo	Estoque	Exportação
1990	6.264.012	6.340.388	6.204.801	1.495.037
1991	6.140.454	6.262.277	5.942.813	1.642.233
1992	7.330.718	6.777.016	7.313.470	1.741.207
1993	7.325.157	6.958.079	7.688.324	1.735.554
1994	5.608.479	6.840.967	6.528.411	1.695.377
1995	5.546.271	6.305.244	5.784.004	1.766.591
1996	6.429.756	6.288.825	5.879.230	1.992.980
1997	7.722.327	6.210.117	6.750.478	2.042.139
1998	5.848.455	6.277.936	6.721.152	1.919.824
1999	5.933.963	6.420.555	6.213.558	2.018.250
2000*	5.899.175	6.140.835	5.764.428	1.921.311

Fonte: HENTSCHKE (2001, p.41), NEUMANN (2001, p.25)

\*Estimado, à exceção da produção, que possui estimativa para o ano 2001 (5.719.821 toneladas)

A Tabela 29 acima confirma a tendência de queda na produção mundial, forçada pela retração da China e dos Estados Unidos. Existe uma relação muito próxima entre a produção, o consumo e os estoques mundiais. O comportamento se assemelha, enquanto que os volumes exportados são mais modestos, ainda que tenham mantido uma tendência de crescimento, ao longo do período. O Gráfico 4, a seguir, exprime tal propensão:



Fonte: Tabela 29.

O crescimento do consumo, da produção e dos estoques ocorreu até 1993, quando os níveis de estoques se tornaram muito elevados, o que fez com que praticamente todos os países produtores propusessem reduções na produção. Essa iniciativa se mostrou eficiente, graças à coordenação oligopolista existente, já que no mundo inteiro as mesmas companhias dominam a produção e o comércio tabaqueiro. A produção mundial de 1994 e 1995 reduziu, fazendo com que houvesse uma diminuição nos estoques mundiais também. A produção cresceu em 1997, provocando novo aumento no estoque mundial para este ano e para ano de 1998, o que acabou forçando uma nova iniciativa dos produtores para a redução no ano seguinte. Ainda que haja a projeção de aumentos nos níveis de consumo (entre 1 e 1,5% ao ano), nos próximos períodos, houve uma redução neste dado, em torno de 3,2%, entre 1990 e 2000. A produção, entre 1990 e 2001 reduziu 8,7%, enquanto que o estoque mundial também mostrou uma baixa de 7%, entre 1990 e 2000. A única variável que expandiu, entre esses dois anos, foi a exportação, que teve incremento de 28,5%. Contudo, a relação exportações/produção aumentou de aproximadamente 0,24, entre 1990 a 1994, para cerca de 0,30, de 1995 a 2000, em razão mais significativamente da queda na produção, do que em decorrência do crescimento dos negócios no comércio externo.

Apoiando-se em NEUMANN (1999), alguns novos países começaram a figurar como produtores de tabaco, como foram os casos de Moçambique, Filipinas e Vietnã. Contudo, apesar do registro de 103 países produtores de fumo, os seis maiores<sup>140</sup> são responsáveis por 70% do total mundial (NEUMANN, 2001). A China exporta algo em torno de 70 mil toneladas, ou seja, pouco mais de 3% da sua produção total. A Índia, por sua vez, produziu 530 mil toneladas, em 2001, mas apenas um volume ao redor de 20% é de fumo Virgínia e Burley<sup>141</sup>.

A Turquia também tem historicamente sido um dos principais participantes do mercado mundial de tabaco. Segundo o mencionado autor, a maior parte das 238.600 toneladas produzidas é de fumo oriental, aromático, de folhas pequenas. Esse tipo de fumo entra na formação de *blends* de cigarros. A Indonésia que produz, em média, 150 mil toneladas, ao ano, dedica-se à produção do tabaco rajanjan, matéria-prima para os cigarros de cravo<sup>142</sup>. Este cigarro é muito produzido naquele país e, desde 2000, a Sudan trouxe para o Brasil a produção do mesmo, sob licença da empresa PT HM Sampoerna, estabelecida na Indonésia desde 1913. Há ainda o Malawi – cuja relevância no comércio internacional começou a existir nos anos setenta (ver Tabelas 17 e 19) – que vem aumentando sua participação e exportou, em 1999, 110.550 toneladas, sobretudo de Burley.

Uma importante informação é de que, dos 103 países produtores, cerca de 80% são nações pobres. A participação dos países ricos na produção total caiu, em vinte anos, de 30% para 15%. Os países do Oriente Médio e da Ásia elevaram de 40% para 60% sua participação, no período assinalado (NEUMANN, 2000). Pode-se comprovar, com isso, a consciência de que a cultura do tabaco pode ser maléfica para a saúde dos seus agricultores, assim como o cigarro é maléfico para quem o consome, além de não ser uma propaganda positiva aos países de alta renda manter títulos de maiores produtores e de, logicamente, os custos de produção nos países pobres serem

---

<sup>140</sup> Os cinco já citados no texto, China, Índia, Brasil, Estados Unidos e Zimbábwe, somados à Indonésia. A Turquia vem logo atrás, chegando a estar entre os seis primeiros em determinados anos, como ocorreu em 1999, por exemplo.

<sup>141</sup> A Índia possui uma particularidade: cerca de 55% do tabaco é consumido no mercado interno sob a forma de enrolados, chamados *beedis*. Cerca de 1 trilhão de *beedis* são fumados por ano no país (NEUMANN, 1999).

<sup>142</sup> Conhecidos no Brasil como cigarros indianos.

relativamente inferiores, o que atrai os investimentos nessas regiões, apesar de riscos de instabilidade política, econômica e social, como é o caso do Zimbábwe.

No que diz respeito aos mercados compradores, houve uma transformação na importância dos países maiores importadores do fumo, no mundo. Enquanto que, em 1991, os Estados Unidos<sup>143</sup> eram responsáveis pela maior parcela das aquisições do exterior, em 2000, a Rússia passou a ocupar este lugar, passando o primeiro país à terceira colocação no *ranking* das importações globais e revertendo seu próprio comportamento verificado até o final dos anos oitenta<sup>144</sup>. Na Tabela 30, apresentada em seguida, tem-se o resultado dos principais países importadores, entre 1991 e 2000:

TABELA 30 – Principais Importadores Mundiais e Volumes Comprados – de 1991 a 2000 – em toneladas

ANO/ PAÍS	Estados Unidos	Alemanha	Reino Unido	Rússia	Japão	Países Baixos	TOTAL MUNDIA
1991	267.627	205.000	99.656	-	84.000	87.500	1.502.068
1992	324.930	187.070	134.310	120.006	106.000	91.432	1.814.864
1993	359.738	154.175	124.324	144.125	118.651	83.623	1.765.184
1994	264.390	182.785	97.958	143.080	135.543	86.546	1.769.899
1995	199.088	209.761	141.467	143.598	115.072	89.075	1.758.336
1996	326.454	235.855	166.027	148.000	85.634	97.368	1.949.148
1997	306.838	222.080	157.689	184.900	90.469	105.358	1.992.939
1998	246.762	222.591	149.756	200.900	101.442	84.813	1.907.849
1999	241.065	260.510	137.183	264.670	98.920	84.860	2.011.303
2000*	220.000	246.000	135.500	275.000	104.000	84.874	1.997.640

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir de UNITED STATES OF AMERICA (1992, 1997, 2000).

\*Estimado.

A Tabela 30 permite que se verifique que mais do que reduzir os níveis de aquisições, por parte dos Estados Unidos e do Reino Unido, por exemplo, a diminuição na importância desses países ocorreu por causa da evolução expressiva das importações feitas pela Rússia. Esse país expandiu suas compras em 130%, entre 1992 e 2000. A Alemanha, costumeiro importador, aumentou suas aquisições em 20%, entre 1991 e 2000, ocupando a segunda posição no mercado global, enquanto que os Países Baixos mantiveram suas compras estáveis. O Reino Unido, ainda que tenha reduzido sua participação (se forem comparados os dados de 1996 e 2000), em dez anos ampliou-a,

<sup>143</sup> Suas aquisições foram reduzidas em aproximadamente 18%, entre 1991 e 2000.

<sup>144</sup> Sobre isso, ver item 6.1 da presente tese.



comprando 36 mil toneladas a mais neste último ano, em relação a 1991. O Japão que vinha aumentando suas importações, até 1994, teve reduções até 1998, quando retornou a sua trajetória de expansão no comércio internacional. O país, similar ao que acontecera com a Rússia, havia reduzido suas compras até o final dos anos oitenta.

A estrutura do complexo do tabaco em nível internacional, baseando-se nos argumentos da ECT discutidos por FARINA (2000), expressa-se com um reduzido número de empresas, que passaram por diversos processos de fusões e aquisições, ao longo dos anos noventa, o que gerou um grau de concentração muito alto. Com uma aparente elasticidade da demanda baixa, há um forte poder de barganha por parte da indústria, apesar do moderado crescimento do mercado. A frequência de vendas é alta, o que não impede que se mantenha o controle das atividades. Existem diferenciações entre os tipos de folha ofertados pelos principais produtores mundiais, o que concentra a concorrência (entre nações) entre o Brasil, o Zimbábwe e os Estados Unidos.

Com essas informações, é possível verificar que a atividade fumageira mundial tem mantido um caminho de crescimento, ao longo dos anos noventa, havendo a perspectiva de aumento, para os próximos anos, já que as estimativas são acréscimo no consumo das folhas em torno de 1% ao ano, enquanto que o consumo de cigarros pode estar crescendo entre 1 e 1,5%, ao ano<sup>145</sup>. O setor, em termos globais, tem sabido lidar com as dificuldades impostas pelos governos do ocidente, de políticas de combate ao tabagismo, direcionando suas vendas aos mercados emergentes do Leste Europeu e do Oriente Médio e do Extremo Oriente.

O Brasil, o Zimbábwe e os Estados Unidos continuam competindo com uma alta especificidade do tabaco, em um segmento específico do mercado, dos *blends*, essenciais para a produção dos cigarros de alta qualidade comercializados no mundo, enquanto que outros países, como a Turquia, a Indonésia e a Índia, fazem parte de outros segmentos do mercado. É preciso ainda saber qual será o comportamento e as possíveis ameaças de países como o Malawi, que figura com um menor volume negociado desde os anos sessenta, e de países como o Vietnã e países do Leste Europeu, que vêm recebendo investimentos das companhias internacionais de tabaco.

---

<sup>145</sup>Conforme DIESEL, SCHEIBLER e PALMA (2001).

Como há poucas empresas concorrendo no mercado, a organização da produção, em nível mundial, permite que se crie uma hierarquia entre a indústria e os agricultores, sem os primeiros precisarem promover a integração vertical. Isso faz com que haja eficiência na coordenação do complexo, retratada na “orquestração” da redução no volume produzido em 1994, por exemplo, e na expressão que o mesmo tem na economia mundial. Conforme dados de BRASIL (2002c), o complexo tabaco é o segundo maior do planeta, em valores monetários exportados, somente superado pelo complexo leite, e sendo mais expressivo do que complexos como o das frutas, da soja, da carne suína e do vinho, entre outros. A estimativa de produção, para o ano de 2000, foi de US\$ 23,8 bilhões<sup>146</sup>, tendo atingido o pico de US\$ 25,8 bilhões no ano de 1996 (ano positivo para o Brasil, os Estados Unidos e o Zimbábwe).

Especificamente, em relação ao Brasil, tem-se que as exportações seguem a premissa de diversificação e ampliação de mercados compradores. Os países do Leste Europeu e da Ásia, visivelmente a China, tendem a se tornar relevantes clientes do tabaco brasileiro, juntamente com a União Européia, que elevou suas aquisições de 100 mil toneladas, em 1996, para 160 mil, em 2000. Em decorrência das circunstâncias internas de seus concorrentes e da própria estrutura produtiva interna, o País amplia sua vantagem competitiva de longo prazo. Assim sendo, o Brasil figura como um importante referencial na dinâmica que o mercado global vem impondo desde a segunda metade da década de noventa.

A confiança encontrada internamente no complexo agroindustrial fumageiro é externada aos compradores internacionais. Desta forma, vislumbra-se uma redução de custos para esses, com a ocorrência de contratos com o Brasil. Baseando-se em WILLIAMSON (1988), os fornecedores estão dispostos a produzir sob contratos que não os incorra em perdas. Há uma visão de mercado, que os permite identificar riscos de violações nas negociações que venham a dificultar o cumprimento dos mesmos. Os compradores procuram contratos ajustados as suas demandas. Daí, o mútuo interesse em estabelecer o intercâmbio, no qual o Brasil tem se adiantado em suas iniciativas de facilidades de adaptações às exigências internacionais e os países adquirentes têm se

---

<sup>146</sup> Vale relatar que a estimativa para o complexo leite foi de US\$ 25,4 bilhões, para o mesmo ano. Uma diferença pequena entre os dois produtos.

beneficiado com tais ações. Por isso, a conquistada posição de líder mundial nas exportações de fumo em folha, com perspectivas de ampliação de sua condição, situação essa que precisa se refletir também na venda de cigarros, outrora em uma tendência de crescimento e sucesso, junto ao mercado internacional.

## 7. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A análise dos complexos agroindustriais constituídos no Brasil permite que sejam obtidas informações que retratam a evolução de sua estrutura. A presente tese confirmou a necessidade do desenvolvimento de ensaios empíricos que viabilizem a caracterização das organizações produtivas que servem de suporte para a geração de um produto, ou grupo de produtos, dentro de um CAI. Isso, pois, ao contrário da sua importância na formação da riqueza local e nacional, há ainda escassez de trabalhos teoricamente fundamentados que expressem a constituição e o desempenho dos mesmos. Desta forma, as instituições identificadas na produção do fumo, bem como suas relações contratuais, ao serem discutidas, revelam os motivos que levam o complexo agroindustrial fumageiro sul-brasileiro a ter a dimensão atual, tanto em nível regional, como global, e seu êxito, em termos comerciais.

O estudo histórico que visou a conhecer as origens do tabaco no mundo mostrou que tal planta tem suas raízes na América, o que permitiu seu desenvolvimento de maneira mais natural no continente. Já no século XVI, a folha que era encontrada em sua forma silvestre e consumida pelos indígenas de diferentes maneiras (mascado ou fumado em espécies de cachimbos, por exemplo), passou a ser cultivada em pequenas propriedades, nas Antilhas, tendo em vista sua rápida ascensão no mercado europeu. As cortes daquele continente se viram atraídas pelo prazer de consumir fumo, aliado às alegadas propriedades curativas.

No Brasil, a planta foi encontrada no Nordeste e na região começou a ser plantada. A mesma servia como suporte à produção da cana-de-açúcar, ao cumprir o papel de principal meio de troca na aquisição de escravos africanos, sem, contudo, ter se tornado em algum momento o principal produto do País. As folhas enviadas para essas negociações eram de baixa qualidade, sendo o fumo de melhor qualidade enviado para o Velho Mundo. Um terceiro destino, residual, era o mercado interno. Essa conquista de adeptos ao consumo do tabaco se deu em um momento coerente com o da economia mundial: o Mercantilismo. Nesse, o comércio externo era incentivado, o que proporcionava ao produto a chegada aos mais diferentes mercados.

Uma alteração verificada na evolução da produção fumageira no País foi a mudança no centro dinâmico da sua produção. A região nordeste, sobretudo a Bahia, foi a principal cultivadora até meados do século XIX, e deu lugar à região sul, principalmente às localidades de colonização alemã do Rio Grande do Sul. Pelo menos quatro razões foram apontadas para a mudança na liderança regional do cultivo do tabaco. A primeira foi a visão de mercado que proporcionou o cultivo de fumos claros, como dos tipos Chinês e Amarelinho, posteriormente substituídos pelo Virgínia. A segunda foi a estrutura produtiva de minifúndio e o uso da mão-de-obra familiar que os imigrantes germânicos implantaram. A terceira razão está na instalação da B.A.T., representada pela Souza Cruz, em Santa Cruz do Sul, em 1917. A empresa iniciou um pioneiro e inédito sistema integrado de produção, baseando-se nas transações com os agricultores, a partir de uma coordenação contratual que gerava um comprometimento mútuo entre os agentes participantes do processo produtivo. Com isso, configurava-se uma inicial estrutura de complexo agroindustrial, em que a indústria exerce a governança das atividades, com vistas ao seu êxito e, por conseqüência, à estabilidade dos fumicultores e do complexo como um todo. E, por último, o Estado contribuiu para o processo evolutivo da solanácea no sul do Brasil. Ou seja, foi sendo constituída uma configuração institucional que assegurou a evolução da agroindústria fumageira no longo prazo.

A Economia dos Custos de Transação se mostrou adequada para se atingir os objetivos propostos pelo presente estudo. Ao mostrar uma visão institucional das relações de troca entre diferentes agentes, tem-se como identificar as características que levam à continuidade das transações, criando uma adequada forma de análise do complexo fumageiro sul-brasileiro. Isso, apesar das dificuldades de se mensurar o quanto se economiza quando são efetuadas as transações, em comparação com a integração vertical promovida pelas firmas, e da consciência de que tal fundamentação teórica não tem condições de explicar todas as questões relacionadas ao tema pesquisado.

Coerentemente relacionada à ECT, a idéia de complexo agroindustrial permitiu mostrar um ambiente de atividades dinâmicas baseadas em um produto e centradas prioritariamente na avaliação interna do mesmo, sem abandonar o conhecimento dos mercados compradores do produto final do CAI. Com a inter-relação realizada entre

essas duas fontes conceituais foi possível apresentar uma nova forma de se discutir a produção agroindustrial, especialmente no Brasil, apesar das origens teóricas serem distintas. Com isso, teve-se como ampliar o volume de argumentos para explicar o comportamento do complexo fumageiro.

Acredita-se que, com esses fundamentos, foi acertada a direção para o desenvolvimento desta tese, tendo sido possível contribuir empírica e analiticamente para o conhecimento dos complexos agroindustriais do Brasil e, em especial, para o complexo agroindustrial fumageiro. No campo empírico, ao agregar e gerar informações que viabilizassem visualizar, de forma ampla, a composição da agroindústria estudada, assinalando-se tanto aspectos internos, quanto suas relações com o mercado. No campo analítico, ao associar os princípios teóricos apresentados com as informações obtidas, fazendo com que fossem desenvolvidas inferências que explicassem a sua estrutura e seus resultados como, por exemplo, as questões relacionadas à coordenação contratual da atividade agrícola pela indústria e seus reflexos na conquista de mercados externos.

A região sul foi se tornando a principal produtora do tabaco, no Brasil. Na década de vinte já eram encontradas estufas, o que mostrava uma crescente especificidade de ativos dedicados à fumicultura. O Rio Grande do Sul sofreu com um período de baixa, decorrente da crise externa relacionada à Segunda Guerra Mundial. Contudo, contrariando o momento crítico do setor, a Souza Cruz resolveu ampliar suas áreas de produção e, a partir dos anos cinquenta, passou a incentivar o cultivo nos estados de Santa Catarina e Paraná, em moldes similares àqueles encontrados no Rio Grande do Sul. O orientador agrícola, figura empregada pela Souza Cruz e responsável pelas relações diretas com o agricultor, cumpria com o duplo compromisso de garantir a adoção do pacote tecnológico sugerido pela firma e de garantir a governança das atividades agrícolas pela indústria, sem a necessidade de internalizar a produção tabaqueira, durante sua fase agrícola.

Ao longo dos anos sessenta e setenta, aumentou a especificidade locacional. As áreas de produção foram se consolidando nos três estados sulinos, ainda que tenha havido a entrada de grandes conglomerados multinacionais, configurando o setor em um oligopólio comandado pelo capital estrangeiro. Tais empresas nada mais fizeram do que confirmar a emergente estrutura do CAI do produto. As características das unidades

agrícolas produtoras do fumo também foram consagradas, retratando-se em pequenas propriedades que ocupam mão-de-obra essencialmente familiar, na maior parte das vezes de origem alemã (cuja área média usada para o cultivo da solanácea é de 2,6 hectares, em propriedades com tamanho médio de 17,5 hectares).

A indústria se mostra como o elemento central na estruturação do CAI tabaqueiro. Na região de Santa Cruz do Sul estão sediadas as principais companhias do mundo. Tal estrutura, existente a partir dos anos sessenta e construída sob a base de uma estrutura de mercado em oligopólio concorrencial, obriga seus componentes a manter constantes investimentos e fusões e incorporações. Assinala-se que a expansão dos investimentos das multinacionais no sul do Brasil foi decorrente, em boa parte, do problema social enfrentado pelo Zimbábue, nos anos sessenta, que afetou a racionalidade dos empresários e gerou dúvidas quanto ao cumprimento dos contratos.

Os capitais aplicados naquele país se deslocaram para uma região mais estável. No Brasil, as empresas de capital estrangeiro também foram beneficiadas pelas isenções de impostos e financiamentos proporcionados pelo setor público. Nos anos noventa, quatro grupos empresariais, de capital estrangeiro, dominavam o mercado, estando inseridos na produção, compra e beneficiamento do produto, além da confecção de cigarros. Houve um movimento de fusões de empresas, com o intuito de, entre outras coisas, obter economias de escala e reduzir a intensidade da concorrência. Isso consolidou a região de Santa Cruz do Sul como o maior pólo produtivo mundial do tabaco, altamente competitivo no mercado internacional. Ainda que o SINDIFUMO seja constituído por quinze empresas, a Souza Cruz é a líder nacional, enquanto que as outras empresas que se destacam são a Phillip Morris, a Universal Leaf Tobaccos e a Dimon do Brasil.

Na segunda metade da década de noventa, a certeza da estabilidade dos contratos, tanto com seus compradores, como com seus produtores integrados, obtida a partir da frequência das relações contratuais e da qualidade obtida com o fumo, fez com que centenas de milhões de dólares fossem orçados para a ampliação da capacidade produtiva e competitiva dos grupos multinacionais situados no sul, muitas vezes com a ajuda financeira do Estado. Apesar dessas fusões e ampliações de gastos por parte dos grandes conglomerados internacionais, ao final do século passado houve a criação de

novas empresas, de menor porte, na região, o que registra a ampliação do mercado tabaqueiro internacional.

O comportamento da indústria frente aos agricultores mostrou sua coordenação nas atividades agrícolas. Há suporte à agricultura, via assistência técnica, fornecimento de insumos e como avalizadores de financiamentos, junto à rede bancária. Conforme FROZZA *et alii* (1998), vários agricultores assinam uma procuração para a AFUBRA e nem mesmo ficam com cópia do contrato. A análise dos contratos mostra que existem garantias para as fumageiras, que acabam por manter os fumicultores sujeitos as suas determinações. As atividades se mostram altamente especializadas, coordenadas pelo capital industrial, que dá um suporte técnico que exerce o papel de garantir o cumprimento das metas estipuladas pelo mesmo.

O comportamento conivente dos produtores rurais está em conformidade com sua organização de classe, possivelmente exclusiva, no Brasil. A AFUBRA, criada a partir de uma associação constituída ainda nos anos cinqüenta, é a entidade que encaminha os agricultores ao cultivo da folha, ao ser a uma ligação entre o produtor rural e as empresas fumageiras. Os mais de 137 mil afiliados têm na AFUBRA seu representante, ao mesmo tempo em que a criticam, por sua proximidade com a indústria, o que dificulta reivindicações que surgem por alegadas falhas na coordenação das fumageiras. Críticas feitas por VOGT (1997) e FROZZA *et alii* (1998) mostram que a entidade está mais interessada na manutenção da estabilidade da governança bilateral da indústria, do que propriamente em contestar ações que possam vir a prejudicar os fumicultores. Isso se mostra no suporte à elaboração dos contratos, pelo fumicultores, e pelo trabalho de viabilizar empréstimos, junto aos bancos, tarefa relativamente fácil, até 1998, quando o INCRA passou a barrar o acesso dos fumicultores ao crédito do PRONAF.

Contudo, os discursos dos diversos representantes dos produtores do fumo (FETAG's, Sindicato dos trabalhadores rurais, etc.) são muito próximos, o que, na prática, faz com que se pense que a preocupação maior é a da sustentação das relações contratuais com as empresas, algo ainda raro na agricultura brasileira, já que há a garantia de compra de toda a produção e, conseqüentemente, de geração de renda relativamente superior para os moradores no campo. Assim, apesar da subordinação às



decisões da indústria e da demanda por trabalho intensivo, o agricultor se mantém na produção do tabaco, pois encontra a estabilidade estabelecida pelas instituições que compõem o CAI. E, sustentando-se em GUEDES (2001), quando esse avaliou a avicultura de corte na região sul do Brasil, no complexo agroindustrial fumageiro a pequena propriedade encontrou a possibilidade de se inserir em um processo dinâmico e, no caso, de liderança internacional das agroindústrias, sem a qual estaria provavelmente em uma situação marginal no contexto econômico nacional.

As ações dos agentes expressam um baixo incentivo ao oportunismo, por parte dos fumicultores, cujas atitudes desse tipo se limitam a vender a safra a outros compradores, que não as empresas contratadoras. As represálias são mais prejudiciais do que os ganhos obtidos com tal ato, normalmente viável para apenas uma safra. Com o cumprimento dos contratos, o fumicultor “economiza” sua racionalidade limitada, o que melhora sua reputação, junto às fumageiras, além de melhorar seu bem-estar, ao manter relações com uma empresa que se compromete a adquirir toda a sua produção, por preços previamente estimados. Pelo lado da indústria, o oportunismo não se mostra evidente, até porque essa é uma faceta desta característica. Relacionando-se às exposições teóricas de ZYLBERSZTAJN (1996), há uma assimetria de informações, o que dá maior poder de negociação às empresas para com os fumicultores e que pode estar gerando quase-rendas às mesmas. Quanto à racionalidade limitada desses agentes, isso não se mostra evidente, porque a estabilidade das relações contratuais e as condições políticas internas, aliadas aos incentivos governamentais, fazem com que as limitações na racionalidade dos empresários não sejam externadas, ao contrário do que ocorreu no Zimbábue, onde as companhias retiraram seu capital, numa prova de pessimismo nas suas expectativas.

No que tange ao reconhecimento das características das transações, o complexo agroindustrial fumageiro permitiu que fosse construída uma frequência de transações que trouxe, como efeito, a redução das incertezas, quanto aos volumes e tipos a serem comercializados entre as partes, e quanto aos pagamentos feitos pelos produtos entregues às fumageiras. A garantia de negociações propiciou confiança aos participantes do complexo, sendo possível ampliar os investimentos em tecnologias que aprofundaram a especificidade dos ativos relacionados, como a construção de estufas, melhorias nas técnicas de cultivo e a procura pela produção de fumo limpo. Surgem,

assim, novos gastos produtivos, como com as bandejas para o sistema *Float*, por exemplo.

O objetivo de descrever o processo produtivo do fumo, em sua fase agrícola, permitiu que se verificasse a mencionada especialização tanto dos ativos dedicados, quanto da mão-de-obra. Há uma constante demanda por trabalho, ao longo de quase todo o ano, o que obriga seus produtores a uma permanente dedicação a tal atividade. Além disso, existe uma fiscalização por parte dos orientadores agrícolas, com vistas a serem respeitados os períodos de cada momento produtivo, já que se alega que a falta do seu cumprimento afeta as escalas de recebimento do produto, pelas fumageiras, bem como a qualidade do produto final gerado na agricultura, o que reduz a especificidade do ativo e gera incerteza quanto à qualidade dos próximos processos produtivos. Nos períodos de maior intensidade do uso da mão-de-obra (capação, colheita, cura e classificação), a mão-de-obra da família é demandada em sua plenitude, havendo inclusive o aproveitamento de crianças. Tudo para garantir os atributos do fumo e, logo, seu alto valor para as fumageiras, o que tem gerado melhor renda para a agricultura.

Também se observa que há uma expressiva demanda por defensivos químicos, o que é prejudicial à saúde dos agricultores. Não é possível, desta forma, concordar que a cultura é, dentre aquelas de caráter econômico, a que menos agrotóxicos utiliza, conforme atribuído pelo SINDIFUMO. Seria preciso tornar mais claros os critérios de comparação, para se fazer tal afirmação. E, neste contexto, é relevante pensar em formas de desenvolvimento sustentável na fumicultura, algo sugerido por MOURA, MIGUEL e ALMEIDA (2001).

Apesar desta informação, não se deixa de mencionar o sistema *Float* que, ainda que tenha eliminado especificamente o uso de um gás altamente tóxico, serve como referencial para as demais ações feitas para a cultura do fumo. A intenção de obter o certificado de fumo limpo, dentro de uma estratégia de mercado que tornará o produto brasileiro diferenciado no mercado, faz também com que se procure o maior controle e redução no uso de agrotóxicos da agricultura do tabaco.

O processo produtivo mostra uma eficiente coordenação das atividades, pela indústria. A opção pelas transações via governança dos agricultores integrados, ao invés

da internalização da produção agrícola do tabaco, faz com que não se incorra em problemas de burocracia, falhas no gerenciamento interno das atividades, ou ainda deseconomias de escala, entre outros. É possível ter um fumo com as características estipuladas pelas beneficiadoras, com a determinação de volumes de produção e de prazos de entrega, mantendo-se a frequência das negociações.

Quanto à classificação, essa etapa mostra o aperfeiçoamento dos trabalhadores da agricultura, bem como prova que as empresas possuem informações não repassadas aos agricultores, o que é indício de oportunismo nas relações contratuais. Sobre a primeira questão, a tarefa da classificação na propriedade rural exige um conhecimento aprofundado do produto que se está produzindo, porque cada classe está relacionada à posição da folha no pé, a sua textura, coloração, densidade, peso e nível de resíduos e impurezas, por exemplo.

Sobre a segunda questão, o oportunismo das empresas ocorre por causa da sugestão de aumentar de 48 para 90 classes. Poderia haver uma dupla interpretação para o caso. Uma delas está relacionada à redução dos preços pagos aos agricultores, em decorrência desta nova classificação. Com isso, os custos de produção da indústria ver-se-iam minimizados, em contrapartida de um piora nos resultados dos fumicultores. A outra está conectada à transferência de atividades, atualmente internalizadas pelas firmas, para o campo. A ampliação das classes faria com que os agricultores selecionassem o fumo de uma forma mais precisa para as empresas. Isso, pois após a entrada do produto na beneficiadora essa é reclassificada. Neste sentido, a indústria sugeriria tal mudança porque não afetaria o caráter confidencial desse tipo informação, reduzindo tarefas internas e ainda tendo condições de reduzir os preços pagos aos produtores rurais.

Quando se partiu ao cumprimento de delinear o desempenho do complexo no mercado, viu-se que, entre 1960 e 1980, o Brasil teve sua produção ampliada de 150 mil toneladas, para mais de 420 mil toneladas, em suas médias quinquenais. Isso representou um aumento de aproximadamente 180% no volume produzido. O período em que o aumento foi o mais expressivo ocorreu na década de setenta, quando, na média de 1970-75 a produção atingiu em torno de 200 mil toneladas e, na média de 1975-79, atingiu 327 mil toneladas. O momento coincidiu com a entrada das

companhias multinacionais na participação da produção interna, fenômeno que contribuiu para o “milagre brasileiro”, em nível macroeconômico.

Também em relação às décadas de sessenta a oitenta, as exportações brasileiras foram incrementadas, o que proporcionou ao País conquistar o posto de segundo maior exportador mundial de fumo em folha, somente superado pelos Estados Unidos. No início dos anos sessenta, o Brasil exportava em torno de 45 mil toneladas, estando em sétimo lugar no *ranking* dos maiores exportadores e chegou, ao final do período assinalado, a volumes na ordem de 190 mil toneladas. Assim como na produção interna, o período de maior avanço foi o da década de setenta, quando, entre os quinquênios de 1970-74 e 1975-79, houve um incremento de 67% nas vendas ao exterior.

Em relação aos concorrentes internacionais, os Estados Unidos, a China e a Índia se mantiveram como os principais produtores mundiais, ao lado do Brasil. Os Estados Unidos, a Índia, a Turquia, o Zimbábue e, posteriormente a Grécia, juntamente com o Brasil, configuraram-se como os principais exportadores mundiais. No que diz respeito aos maiores importadores, esses foram a Alemanha, a União Soviética e ao Japão, entre outros, fazendo-se uma referência especial à Alemanha, que se manteve entre os vinte maiores exportadores, ao mesmo tempo em que entre os maiores importadores, numa política de não internalização da produção e de intermediação nos negócios mundiais do fumo em folha.

Para a década de noventa, o complexo fumageiro sul-brasileiro continuou a ampliar a sua produção e suas exportações, chegando a um volume estimado, em 2001, de aproximadamente 400 mil toneladas. Desde 1993, o País ocupa a posição de líder mundial nas vendas externas de fumo em folha. Cabe aqui a ressalva de que tal situação teve a influência da queda da produção e das vendas externas dos Estados Unidos.

O setor externo se sedimentou como o principal mercado comprador do fumo nacional. Os principais motivos assinalados que levaram ao sucesso das exportações fumageiras do Brasil foram, baseando-se nos argumentos conceituais apresentados de FARINA (2000), a estrutura oligopolizada e organizada que possibilitou a manutenção das transações entre indústria e agricultores e a redução desses custos, o que contribuiu para a estratégia de conquista de mercados para o longo prazo. Certamente, a alta

especificidade do fumo, aliada à procura de renda, via certificação do fumo limpo, foram importantes elementos de expansão das vendas externas. Acrescenta-se a isso, a queda na produção dos Estados Unidos e as incertezas políticas e econômicas do Zimbabwe, o preço do fumo brasileiro, inferior ao dos citados competidores, e ainda a queda sensível ocorrida nos estoques mundiais (NEUMANN, 2001). Por último, outra razão tem sido estratégia de diversificação dos mercados compradores (aumento das aquisições do produto brasileiro por países como a China, a Turquia e a Coréia do Sul).

Conforme objetivo apresentado na presente tese, identificou-se que os principais mercados consumidores do fumo do Brasil são a União Européia, o Extremo Oriente e os Estados Unidos. Esses compradores adquiriram, em 2001, em torno de US\$ 750 milhões e 290 mil toneladas. O Extremo Oriente, seguido da União Européia, são os clientes que pagam os melhores preços médios, por tonelada, pelo produto brasileiro. Em face disso, além da necessidade de diversificar mercados e de evitar vulnerabilidade internacional, os empresários do País decidiram ampliar as visitas à China, o que resultou em incremento nos volumes exportados para tal região.

Os principais concorrentes mundiais do fumo brasileiro, Zimbabwe e Estados Unidos, têm passado por situações similares, no que diz respeito à influência do governo em seus resultados. Nos Estados Unidos, desde a década de oitenta, há uma tendência de queda na produção e também nas exportações. O governo norte-americano tem retirado o apoio e alterado cálculos de preços pagos pelo tabaco internamente produzido. O resultado foi uma redução na produção, entre 1990 a 2001, de quase 40%. As exportações acompanharam tal redução e sofreram uma retração de quase 20% no período assinalado. Atualmente, a saída tem sido começar um processo de integração agricultor e indústria, similar ao que ocorre no sul do Brasil, apesar da estrutura produtiva daquele país se caracterizar por *plantation*.

Para o caso do Zimbabwe, a organização interna da produção tabaqueira faz com que o produto se mantenha como sendo o principal impulsionador da economia. Instituições como ZTA, TRB, TTA e TTI forçam a sustentação do setor, apesar da crise social interna e das constantes acusações de domínio da terra pelos fumicultores, grandes proprietários de maioria étnica européia. Com isso, o volume produzido sofreu oscilações, mas entre 1990 e 2001 houve um crescimento de 40%. As exportações

também cresceram no mesmo período, porém em um patamar mais expressivo (50%), o que mostra seus produtores dispostos a reforçar a competição, em nível global. Contudo, as variações no volume produzido, na segunda metade da década de noventa causaram essa instabilidade nos negócios em fumo em folha deste país. Os conflitos internos fazem com que os compradores estimem quebras contratuais, o que provoca deslocamentos na demanda para outros países, sobretudo o Brasil. As multinacionais instaladas no Zimbábwe também projetam rupturas, o que provoca deslocamento de capitais e a sua conseqüente direção também para o Brasil, além de outros países, como o Vietnã, por exemplo.

No contexto mundial, a evolução da participação brasileira no mercado de *flavours* mostra um vigor que proporciona ao País consagrar uma reputação calcada nas práticas citadas. Com isso, é possível se obter uma vantagem competitiva de longo prazo. O que se tem como perspectiva é a possibilidade de ampliar os mercados a serem atendidos, como já tem sido feito e que mostrar-se-á como a melhor opção, sem perder de vista os estoques mundiais e as ações de países como o Zimbábwe e os Estados Unidos, atualmente um concorrente mais frágil. É preciso verificar que, ainda que as condições internacionais sejam favoráveis ao Brasil, os compradores mundiais de fumo não vão incentivar o monopólio, ou pelo menos o domínio do mercado pelo País, o que o traria um alto poder de barganha em negociações futuras. A atitude de incentivar o sistema integrado nos Estados Unidos mostra que é melhor para as empresas multinacionais manter os três países como fornecedores de fumo, ao invés de confiar suas compras a um só fornecedor.

Resta afirmar que os contratos e as conseqüentes transações entre os agentes do mercado afetam, de fato, os resultados do CAI do fumo no Brasil. A escassez de quebras contratuais, a freqüência dos negócios e a especificidade do fumo fazem com que seja criada uma reputação no interior do complexo, o que se reflete nos resultados do mercado. Acredita-se, desta forma, que a organização interna e as relações entre seus participantes são fundamento para o sucesso conquistado na produção tabaqueira nacional. Os desafios são de confirmar a vantagem comercial e de voltar a fazer com que o cigarro conquiste os clientes internacionais, já que o produto tem um valor agregado relativamente superior.

Por fim, faz-se menção a possíveis extensões da presente tese. A partir da visão ampla apresentada sobre o complexo fumageiro do sul do Brasil, coerente com o objetivo do trabalho, vale trabalhar outras questões relacionadas, como uma análise mais aprofundada de agentes específicos, como os consumidores e o mercado de cigarros, além da verificação da coordenação das transações entre a indústria fumageira e a indústria fornecedora de insumos para a agricultura. Outros pontos merecem uma discussão mais extensa, como a evolução tecnológica da indústria tabaqueira, conforme estudado por VARGAS, SANTOS FILHO e ALIEVI (1999), ou a importância que o setor tem na formação da renda, dos empregos e da arrecadação, em termos de análise regional, como algo feito por FOCHEZATTO e PORTO JÚNIOR (1999), ou também a ampliação da questão do fumo sustentável, como discutido por MOURA, MIGUEL e ALMEIDA (2001). A partir de todas as interpretações geradas, viabiliza-se ainda o exercício da formulação de modelos quantitativos específicos para o complexo, com vistas a mensurar a economia dos custos de transação das firmas, ao não internalizarem a produção agrícola, a exemplo de trabalhos realizados por RIBEIRO, RODRIGUEZ e ZYLBERSZTAJN (2000) e por ZYLBERSZTAJN e MIELE (2002).

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ABIFUMO – Associação Brasileira da indústria do fumo. **Perfil da indústria brasileira do fumo**: 1999. Rio de Janeiro: Abifumo. 1999.
- \_\_\_\_\_. **Perfil da indústria brasileira do fumo**: 2000. Brasília: Abifumo. 2000.
- AFUBRA – Associação dos Fumicultores do Brasil. (1999a) **Produção e receita dos fumicultores**. Santa Cruz do Sul, 1999. Disponível em <http://www.afubra.com.br>. Acesso em 12/11/1999.
- \_\_\_\_\_. (1999b) **Maiores produtores mundiais de fumo**. Santa Cruz do Sul, 1999. Disponível em <http://www.afubra.com.br>. Acesso em 12/11/1999.
- \_\_\_\_\_. **Perfil do fumicultor**. (1999c) Santa Cruz do Sul, 1999. Disponível em <http://www.afubra.com.br>. Acesso em 12/11/1999.
- \_\_\_\_\_. **Santa Cruz do Sul Capital do fumo**. Santa Cruz do Sul: AFUBRA. 2001. (mimeo)
- ALMEIDA, Manoel Luzardo de. **Economia brasileira**. Porto Alegre: Ortiz. 1992.157p.
- ARIZA, Dervile; BARBEIRO, Heródoto (org. e coord.). **LISA – Biblioteca Integrada**. Campinas: Lisa. 1983. v.4. 247p.
- ASHLEY, Carole. **Tobacco reporter**. Raleigh, NC, USA: Speccomm. jun./2000. p.38 – 44.
- AUSUBEL, Lawrence M.; DENECKER, Raymond. Reputation in Bargaining and Durable Goods Monopoly. **Econometrica**. v.57. n.3. p.511-531. mai./1989.
- AZEVEDO, Paulo Farquim de. Concorrência no agribusiness. In: ZYLBERSZTAJN, Décio; NEVES, Marcos Fava (org.). **Economia e gestão dos negócios agroalimentares**. São Paulo: Pioneira. 2000. P.61-79.
- BARROSO, Liliâne Cordeiro. **Investimento direto externo no Brasil**: uma perspectiva histórica de seu comportamento com ênfase nos anos 90. Fortaleza: CAEN/UFC. 1999. (Dissertação de Mestrado em Teoria Econômica)
- BEGNIS, Heron S. M. Integração agricultura – indústria: a teoria dos contratos vista de dentro para fora da porteira. **Estudos do CEPE**. Santa Cruz do Sul: Editora da UNISC. n.13. p.73-87. jan./jun. 2001.
- BENNETT, Chuck. Undervalued. **Tobacco reporter**. Raleigh, NC, USA: Speccomm. p.96 – 99. out./1999.



- BRASIL. **Normas de Identidade, Qualidade, Embalagem, Marcação e Apresentação do Tabaco em Folha Curado**: texto legal. Porto Alegre: EMATER-RS. 1994. 18p.
- BRUM, Argemiro. **Desenvolvimento econômico brasileiro**. Rio de Janeiro: Vozes. 1998. 19ed. 571p.
- BUENO, Eduardo. A viagem do descobrimento: a verdadeira história da expedição de Cabral. **Coleção Terra Brasilis**. Rio de Janeiro: Objetiva. 1998. v.1. 137p.
- COASE, Ronald Harry. **The firm, the market and the law**. Chicago: The University of Chicago Press, 1988. 217p.
- COLLINS, W.K.; HAWKS Júnior, S.N. **Principles of flue-cured tobacco production**. 3ed. Raleigh: N.C. State University. 1993. 301p.
- CORREIO DO POVO. **Adiado o novo preço do fumo**. Porto Alegre. 30/11/2001. p.19.
- DELGADO, Guilherme Costa. **Capital financeiro e agricultura no Brasil: 1965 – 1985**. São Paulo: Ícone/UNICAMP. 1985. 240p.
- DIESEL, Vivien; SCHEIBLER, Juliana; PALMA, Janine. Características e condicionantes da estabilidade de relações de integração agricultor-agroindústria: considerações a partir do caso da fumicultura no RS. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL, 39, Recife, Pernambuco, 05 a 08 ago. 2001. Anais... Brasília, SOBER, 2001.
- FARINA, Elizabeth M.M.Q. Organização industrial no agribusiness. In: ZYLBERSZTAJN, Décio; NEVES, Marcos Fava (org.). **Economia e gestão dos negócios agroalimentares**. São Paulo: Pioneira. 2000. p.39-57.
- FEE - FUNDAÇÃO DE ECONOMIA E ESTATÍSTICA. **Anuário Estatístico do Rio Grande do Sul**. Porto Alegre, 1997.
- \_\_\_\_\_. PIB municipal do Rio Grande do Sul 1997. Porto Alegre, FEE, 1998.
- FOCHEZATTO, Adelar; PORTO JÚNIOR, Sabino da Silva. A cadeia produtiva da economia do Vale do Rio Pardo – um exercício de insumo-produto. **Cadernos de Economia**. Chapecó: UNOESC. n.5. p.59-96. jul./dez. 1999.
- FONSECA, Pedro Cezar Dutra. **Vargos: o capitalismo em construção**. São Paulo: Brasiliense. 1989.
- FROZZA, Ari *et alii*. **O PRONAF e a integração fumicultor e a agroindústria fumageira**. Curitiba: DESER. 1998.
- FÜRSTENAU, Vivian. **O crédito rural no Brasil e seus efeitos sobre a economia gaúcha: 1965-84**. Porto Alegre: FEE. 1988. 109p.

- FURTADO, Celso. **Formação econômica do Brasil**. São Paulo: Nacional. 1991. 24ed.
- GARCIA, Fernando; GOLDBAUM, Sérgio. A nova economia institucional e o conceito de subdesenvolvimento. In: FUNSFELD, Daniel R. **A Era do Economista**. São Paulo: Saraiva. 2001. p.303-311.
- GAZETA DO SUL Especial. **Souza Cruz**: a maior usina de beneficiamento de fumo do mundo. Santa Cruz do Sul: Gazeta do Sul. 12/12/1996. 80p.
- \_\_\_\_\_. **Gazeta Rural**: tecnologia de ponta a ponta. Santa Cruz do Sul: Gazeta do Sul. 31/01/2001.
- GODINHO, Rute *et alii*. Estudos de População VI – Santa Cruz do Sul. **Pesquisa Nacional sobre reprodução humana**. São Paulo: CEBRAP. 1980.
- GOODMAN, D.E.; SORJ, B. WILKINSON, J. Agroindústria, políticas públicas e estruturas sociais rurais: análises recentes sobre a agricultura brasileira. **Revista de Economia Política**. São Paulo: Brasiliense. v.5. n.4. out./dez. 1985.
- GUEDES, Pedro Pereira. **A Coordenação Contratual na Avicultura de Corte Analisada sob o Enfoque dos Custos de Transação**. Porto Alegre: CEPAN/UFRGS. 2001. (Dissertação de mestrado em Agronegócios)
- GUERRERO, Rodrigo C. **El Cultivo del Tabaco**. San José, C.R.: EUNED. 1995. p.3-6 e 133-144.
- HEILBRONER, Robert L. **A Formação da Sociedade Econômica**. Rio de Janeiro: Zahar. 1964. 287p.
- HEMERLY, Francisco Xavier. Coordenação da cadeia produtiva do café: aumento de competitividade no segmento agrícola. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL, 39, Recife, Pernambuco, 05 a 08 ago. 2002. **Anais...** Brasília, SOBER, 2001.
- HENTSCHKE, Airton Luis. **Análise e Perspectivas do Fumo Brasileiro no Mercado Mundial**. Santa Cruz do Sul: UNISC. 2001.
- HOLANDA, Sérgio Buarque de (org.) **História Geral da Civilização Brasileira**: a época colonial. São Paulo: DIFEL. 1960.
- IBRAP – Instituto Brasileiro de Pesquisas. **Pesquisa de Produtores de Fumo**: julho de 2000. Porto Alegre: IBRAP. 2000.
- IPEA – Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada. **Taxa de câmbio – R\$/US\$ - média anual (1994 a 2002)**. Brasília, 2002. (Disponível em <http://www.ipedata.gov.br>). Acesso em 28/05/2002.

- KAGEYAMA, Angela *et alii* (coord.). O novo padrão agrícola brasileiro: do complexo rural aos complexos agroindustriais. In: DELGADO, DELGADO, G. C., GASQUES, J. G., VILLA VERDE, C. M. (org.). **Agricultura e Políticas Públicas**. Brasília: IPEA, 1990.
- KONZEN, Otto Ghilherme; ROHR, Ernani João. Produção de fumo em folha no Brasil e substituição potencial do fumo por outras culturas. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL, 26, Fortaleza, Ceará, 01-05 ago. 1988. Anais... Brasília, SOBER, 1988. vol. 1. p.318-354.
- LACERDA, Antônio Corrêa de *et alii*. **Economia brasileira**. São Paulo: Saraiva. 2000. 262p.
- LIEDKE, Elida Rubini. **Capitalismo e Camponeses**: relações entre indústria e agricultura na produção de fumo no Rio Grande do Sul. Brasília: UNB. 1977. (Dissertação de Mestrado em Ciências Sociais)
- LIMA, Ronaldo Guedes de. **Práticas Alternativas e Convencionais na Cultura do Fumo**: estudo de casos. Santa Cruz do Sul: UNISC. 2000. (Dissertação de Mestrado em Desenvolvimento Regional).
- LOBO, Haddock. **História econômica geral e do Brasil**. 3ed. São Paulo: Atlas. 1970. 396p.
- LONGUI, Eloísa Helena; MEDEIROS, Josemar Xavier de. Uma análise da coordenação da cadeia agroindustrial frutícola: caso do oeste goiano. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL, 40, Passo Fundo, Rio Grande do Sul, 28 a 31 jul. 2002. Anais... Brasília, SOBER, 2002.
- MAINVILLE, Denise. The structure of fresh produce markets in São Paulo: recent developments, trends and implications for market structure. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL, 40, Passo Fundo, Rio Grande do Sul, 28 a 31 jul. 2002. Anais... Brasília, SOBER, 2002.
- MARTINS, Paulo do Carmo. Contratos e adoção de tecnologia: estudo de casos no sistema agroindustrial do leite. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL, 39, Recife, Pernambuco, 05 a 08 ago. 2002. Anais... Brasília, SOBER, 2001.
- MAXWELL, John C. Further decline. **Tobacco reporter**. Raleigh, NC, USA: Speccomm. p. 22 – 32. mai./1999.
- MONTALI, Lilian. **Do Núcleo Colonial ao Capitalismo Monopolista**: produção de fumo em Santa Cruz do Sul. São Paulo, USP. 1979. 167p. (Dissertação de Mestrado).

- MOURA, Lino C. V.; MIGUEL, Lovois Andrade; ALMEIDA, Jalcione. A sustentabilidade na produção fumageira: as contradições entre o econômico, o social e o ambiental. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL, 39, Recife, Pernambuco. 05 a 08 ago. 2001. **Anais...** Brasília, SOBER, 2001.
- MÜLLER, Geraldo. **Brasil:** las empresas transnacionales en el complejo agroindustrial de tabaco. México D.F.: Instituto Latino-Americano de Estudios Transnacionales (ILET). 1980. 29p.
- \_\_\_\_\_. Agricultura e industrialização do campo no Brasil. **Revista de Economia Política**. São Paulo: Brasiliense. v.2. n.6. abr./jun. 1982.
- \_\_\_\_\_. A Economia política do CAI. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL, 24, Lavras, Minas Gerais, 28 jul.-01 ago. 1986. **Anais...** Brasília, SOBER, 1986. v. 1. p.347-367.
- NARDI, Jean-Baptiste. **A história do fumo brasileiro**. Rio de Janeiro, ABIFUMO, 1985.
- \_\_\_\_\_. O fumo brasileiro no período colonial. São Paulo, Brasiliense, 1996.
- NEUMANN, Inácio, Romeu Inácio (coord.). **Anuário Brasileiro do Fumo 1997**. Santa Cruz do Sul, GAZETA. 1997.
- \_\_\_\_\_. **Anuário Brasileiro do Fumo 1998**. Santa Cruz do Sul, GAZETA, 1998.
- \_\_\_\_\_. **Anuário Brasileiro do Fumo 1999**. Santa Cruz do Sul, GAZETA, 1999.
- \_\_\_\_\_. **Anuário Brasileiro do Fumo 2000**. Santa Cruz do Sul, GAZETA, 2000.
- \_\_\_\_\_. **Anuário Brasileiro do Fumo 2000**. Santa Cruz do Sul, GAZETA, 2001.
- OCUPAÇÃO DAS AMÉRICAS. Disponível em <http://www.pegue.com>. Acesso em 15/05/2001.
- PARANÁ. **Aspectos da agropecuária Paranaense:** Fumo. Curitiba: Secretaria da Agricultura e Abastecimento do Paraná – Departamento de Economia Rural (SEAB/DERAL). 2001. Disponível em <http://www.pr.gov.br/seab>. Acesso em 24/07/2001.
- PARES, Ariel C. G. Estado e Modernização: a função do crédito agrícola e da política de garantia de preços mínimos. In: FIGUEIREDO, Vilma (coord.). **Estado, sociedade e tecnologia agropecuária**. Brasília: UNB-FINEP. 1990. p. 29-78.
- PAULILO, Maria Inês S. **Produtor e Agricultura:** consensos e dissensos. Florianópolis: UFSC. 1990.

- PINDYCK, Robert; RUBINFELD, Daniel. **Microeconomia**. São Paulo: Makron Books. 1999. 4ed.
- PORTER, Michael. **Estratégia Competitiva**: Técnicas para análise das indústrias e da concorrência. Rio de Janeiro: Campus. 1986.
- POSSAS, Mário. **Concorrência, inovação e complexos agroindustriais**: algumas questões conceituais. Campinas: UNICAMP. 1990. 20p. (mimeo).
- PRADO JÚNIOR, Caio. **História Econômica do Brasil**. São Paulo: Brasiliense. 1972. 354p.
- REZENDE FILHO, Cyro. **Economia Brasileira Contemporânea**. São Paulo: Contexto. 1999.
- REZENDE, Gervásio C. Do Cruzado ao Collor: os planos de estabilização e agricultura. In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA. Anais... Brasília, ANPEC, 1990. p.499-519.
- RIBEIRO, Ana Raquel; RODRIGUEZ, Luiz Carlos Estraviz; ZYLBERSZTAJN, Décio. Abastecimento de Madeira para a produção de celulose: uma aplicação de economia dos custos de transação. **Revista de Economia e Sociologia Rural**. Brasília, SOBER. v.38, n.4, p.9-28, out./dez. 2000.
- ROTH, Alvin E.; SCHOU MAKER, Françoise. Expectations and Reputations in Bargaining: an Experimental Study. **The American Economic Review**. v.73, n.3. p.362-372. jun./1983.
- SEFFRIN, Guido. **O fumo no Brasil e no mundo**. Santa Cruz do Sul: Afubra. 1995.
- SIFFERT FILHO, Nelson Fonte. A economia dos custos de transação. **Revista do BNDES**. Rio de Janeiro: BNDES. v.2, n.4. p. 103-28. dez. 1995.
- SILVA, José Graziano da. **A Nova Dinâmica da Agricultura Brasileira**. Campinas: UNICAMP.IE. 1996. 217p.
- SIMONSEN, Roberto C. **História Econômica do Brasil (1500/1820)**. São Paulo: Nacional. 1967. 5ed. 475p.
- SINDIFUMO – Sindicato da Indústria do Fumo. **Sindifumo em Folha**. Santa Cruz do Sul: SINDIFUMO. Out./1998.
- \_\_\_\_\_. **Sindifumo em Folha**. Santa Cruz do Sul: SINDIFUMO. Out./1999.
- \_\_\_\_\_. (2000a) **Sindifumo em Folha**. Santa Cruz do Sul: SINDIFUMO. Out./2000.
- \_\_\_\_\_. (2000b) **A Agroindústria do Fumo no Sul do Brasil**. São Paulo: SINDIFUMO. 2000.

- SOUZA CRUZ S.A. **Cultura do Fumo**: Manejo integrado de pragas e doenças. Rio de Janeiro: Souza Cruz. 1998.
- \_\_\_\_\_. **Agrotóxicos**: uso correto e seguro. Rio de Janeiro: Souza Cruz. s.d.
- \_\_\_\_\_. (2000a) **O Produtor de Fumo**. Santa Cruz do Sul: Souza Cruz. jul.- set. 2001. Ano XX. Nº110.
- \_\_\_\_\_. (2000b) **O Produtor de Fumo**. Santa Cruz do Sul: Souza Cruz. out.- dez. 2001. Ano XX. Nº111.
- \_\_\_\_\_. **A História Social do Tabaco**. Disponível em <http://www.souzacruz.com.br>. Acesso em 30/04/2001.
- \_\_\_\_\_. **A Força do Agribusiness**. Santa Cruz do Sul: Souza Cruz. s.d. 22p.
- SPIES, Rosalice. **O Processo de Especialização Produtiva da Microrregião Fumicultora de Santa Cruz do Sul – RS**. Santa Cruz do Sul: UNISC. 2000. (Dissertação de Mestrado em Desenvolvimento Regional).
- SUZIGAN, Wilson *et alii*. **Crescimento Industrial no Brasil**: incentivos e desempenho recente. Rio de Janeiro: IPEA/INPES. 1974.
- SZMRECSÁNYI, Tamás. Nota sobre o complexo agroindustrial e a industrialização da agricultura no Brasil. **Revista de Economia Política**. São Paulo: Brasiliense. v.3. n.2. p.141-43. abr./jun. 1986.
- TERUCHKIN, Sônia Unikowsky. O intercâmbio comercial do RS com o Exterior: jan. – set./98. In: As contas regionais e o desempenho da economia gaúcha em 1998. **Indicadores Econômicos**. Porto Alegre: FEE. 1999. v. 26. n.4. p. 130-156.
- TREVISAN, Inácio. **Fatores Qualitativos que Explicam Diferenças de Lucro entre Fumicultores da Região de Santa Catarina**. Porto Alegre: IEPE/UFRGS. 1995. (Dissertação de Mestrado em Economia Rural)
- UNITED STATES OF AMERICA. U. S. Department of Agriculture's Foreign Agricultural Service. (USDA). **Tobacco**: World market and trade. Washington, D. C.: USDA. mar./1997. (circular series)
- \_\_\_\_\_. **Tobacco**: World market and trade. Washington, D. C.: USDA. mar./1999. (circular series)
- \_\_\_\_\_. **Tobacco**: World market and trade. Washington, D. C.: USDA. dez./2000. (circular series)
- \_\_\_\_\_. **U.S. Tobacco Statistics**. Disponível em <http://usda.mannlib.cornell.edu>. Acesso em 10/05/2002.
- UNIVERSITY OF GEORGIA. 1998 **Georgia Tobacco Grower's Guide**. Georgia: The University of Georgia/Georgia Tobacco Commission. 1998. 167p.

- VARGAS, Marco Antônio; SANTOS FILHO, Nery dos; ALIEVI, Rejane Maria. Análise da dinâmica alocativa em arranjos produtivos locais no RS: complexo agroindustrial fumageiro. **Estudos do CEPE**. Santa Cruz do Sul: Edunisc. n.9/10. p.149-173. jan./dez. 1999.
- VOGT, Olgário Paulo. **A Produção de Fumo em Santa Cruz do Sul: 1849-1993**. Santa Cruz do Sul: Edunisc. 1997. 283p.
- WILLIAMSON, Olivier E. The vertical integration of production: market failure considerations. **The American Economic Review**. n.2. p.112-23. May, 1972.
- \_\_\_\_\_. **Markets and Hierarquies**: analisys and antitrust implications. New York: The Free Press. 1983. 286p.
- \_\_\_\_\_. **Las Instituciones Económicas del Capitalismo**. Ciudad del Mexico: Fondo de Cultura Económica. 1989. 435p.
- WOELK, Godfrey; MTISI, Sobona; VAUGHAN, Patrick. Prospects for tobacco control in Zimbabwe: a historical perspective. **Health Policy**. v. 57. p.179 – 192. jan./2001.
- ZYLBERSZTAJN, Décio. Entre o mercado e a hierarquia: análise dos casos de quebra contratual no agribusiness. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL, 34, Aracaju, Sergipe, 05 a 08 ago. 1996. **Anais...** Brasília, SOBER, 1996.
- \_\_\_\_\_. (2000a) Conceitos gerais, evolução e apresentação sistema agroindustrial. In: ZYLBERSZTAJN, Décio; NEVES, Marcos Fava (org.). **Economia e Gestão dos Negócios Agroalimentares**. São Paulo: Pioneira. 2000. p.01-21.
- \_\_\_\_\_. Economia das Organizações. (2000b) In: ZYLBERSZTAJN, Décio; NEVES, Marcos Fava (org.). **Economia e gestão dos negócios agroalimentares**. São Paulo: Pioneira. 2000. p. 23-38.
- ZYLBERSZTAJN, Décio; MIELE, Marcelo. Stability of contracts in the Brazilian wine industry. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL, 40, Passo Fundo, Rio Grande do Sul, 28 a 31 jul. 2002. **Anais...** Brasília, SOBER, 2002.