

# A MITIGAÇÃO DE INCERTEZAS DERIVADAS DA CLASSIFICAÇÃO DO TABACO

*Mitigation of uncertainty derived from tobacco classification*

*Mitigación de la incertidumbre derivada de la clasificación del  
tabaco*

DOI: 10.48075/igepec.v28i2.33721

Mário Fernando Villanova Lopes  
Universidade de Santa Cruz do Sul

Cidonea Machado Deponti  
Universidade de Santa Cruz do Sul

# A MITIGAÇÃO DE INCERTEZAS DERIVADAS DA CLASSIFICAÇÃO DO TABACO

*Mitigation of uncertainly derived forma tobacco classification*

*Mitigación de la incertidumbre derivada de la clasificación del tabaco*

Mário Fernando Villanova Lopes<sup>1</sup>  
Cidonea Machado Deponti<sup>2</sup>

**Resumo:** O fumo é o principal ativo da Região do Vale do Rio Pardo, no centro do Rio Grande do Sul, Brasil, movendo uma gigantesca cadeia produtiva que vai da agricultura, passado pelo beneficiamento, até chegar na exportação. Afora o caráter econômico, a produção de tabaco encontra na relação entre agricultores familiares integrados e empresas fumageiras integradoras seu elo mais frágil, induzindo a necessidade de estudos sobre o instrumento que liga um ao outro: o contrato de integração do Sistema Integrado de Produção do Tabaco, especialmente no que tange à classificação e consequente precificação do fumo. Utilizando-se de conceitos da Nova Economia Institucional é possível fazer a análise dos documentos contratuais e apontar alternativas que visam afastar as incertezas derivadas da última etapa produtiva para fortalecer a corrente integradora e verificar ganhos mais equilibrados às partes.

**Palavras-chave:** Sistema Integrado de Produção de Tabaco. Classificação do fumo. Nova Economia Institucional. Agricultura familiar. Pressupostos comportamentais.

**Abstract:** Tobacco is the main asset of the Rio Pardo Valley Region, in the center of State of Rio Grande do Sul, Brazil, driving a gigantic production chain that goes from agriculture, through processing, to export. Aside from the economic nature, tobacco production finds its weakest link in the relationship between integrated family farmers and integrating tobacco companies, inducing the need for studies on the instrument that links one to the other: the integration contract of the Integrated Tobacco Production System, especially with regard to the classification and consequent pricing of tobacco. Using concepts from the New Institutional Economy, it is possible to analyze contractual documents and point out alternatives that aim to eliminate the uncertainties arising from the last production stage to strengthen the integrating chain and verify more balanced gains for the parties.

**Keywords:** Integrated Tobacco Production System. Tobacco classification. New Institutional Economy. Family farming. Behavioral assumptions.

**Resumen:** El tabaco es el principal activo de la Región del Valle del Rio Pardo, en el centro del Estado de Rio Grande do Sul, Brasil, impulsando una gigantesca cadena productiva que va desde la agricultura, pasando por el procesamiento, hasta la exportación. Más allá del carácter económico, la producción tabacalera encuentra su eslabón más débil en la relación entre los agricultores familiares integrados y las empresas tabacaleras integradoras, induciendo la demanda de estudios del instrumento que vincula a unas con otras: el contrato de integración del Sistema Integrado de Producción de Tabaco, especialmente en lo que respecta a la clasificación y consiguiente precio del tabaco. Utilizando conceptos de la Nueva Economía Institucional, es posible analizar documentos contractuales y señalar alternativas que apuntan a eliminar las incertidumbres derivadas de la última etapa productiva para fortalecer la cadena integradora y verificar ganancias más equilibradas para las partes.

**Palabras clave:** Sistema Integrado de Producción de Tabaco. Clasificación del tabaco. Nueva Economía Institucional. Agricultura familiar. Supuestos conductuales.

---

<sup>1</sup> Advogado. Mestre em Desenvolvimento Regional pela Universidade de Santa Cruz do Sul. E-mail: mariovillanova@gmail.com.

<sup>2</sup> Economista. Doutora em Desenvolvimento Rural pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Professora e pesquisadora do Programa de Pós Graduação em Desenvolvimento Regional da Universidade de Santa Cruz do Sul. E-mail: cidonea@unisc.br.

## INTRODUÇÃO

A presente pesquisa visa a busca pela compreensão sistemática da Estrutura de Governança que guia a produção de tabaco no Vale do Rio Pardo, na região central do Rio Grande do Sul, por meio dos conceitos econômicos introduzidos pela Nova Economia Institucional (NEI). Ao final, restaram mais perguntas que respostas que, sem pretensão de esgotá-las, o presente artigo busca, de forma pontual, abordar.

Primeiramente, há de se destacar a utilização do termo “agricultor familiar” para o produtor de tabaco integrado à indústria tabacaleira integradora. No meio acadêmico, os seguintes critérios definem agricultura familiar: tamanho do estabelecimento rural, tipo de mão de obra empregada e a renda agrícola gerada pela atividade (Silva; Zerbato; Rocha Jr., 2010). Esses critérios são observados no Vale do Rio Pardo de forma integral, dada a forma produtiva do fumo adotada até os dias atuais.

O Sistema Integrado de Produção do Tabaco (SIPT) é uma estrutura de governança forjada por empresas fumageiras desde o final da década de 1910. A primeira SIPT que se tem notícia foi formatada pela empresa Souza Cruz Tabacos, já subsidiária da transnacional British American Tobacco (BAT) (Vogt, 1994). Essa estrutura de governança se baseia na alta produtividade de tabaco da região, fato que permite o controle dos insumos para a produção industrial de cigarros. Por outro lado, há o incentivo ao incremento produtivo do fumo, por meio de pacote tecnológico fornecidos pelas empresas aos agricultores familiares, que vai desde o fornecimento de adubos e agrotóxicos até a orientação técnica.

Em suma, o SIPT baseia-se em relações de confiança entre agricultor familiar e indústria (Rudnicki, 2012), onde o primeiro compromete-se a vender sua produção à segunda em troca da expertise tecnológica que lhe garante uma maior produtividade. Essa relação é entabulada por meio de contrato de integração previamente confeccionado pela própria indústria fumageira, que prevê as estimativas de produção, a necessidade de utilização dos insumos indicados pela empresa, a orientação técnica gratuita e a obrigatoriedade de apresentação da produção contratada para classificação e precificação.

Uma das perguntas mais incipientes derivada da pesquisa versa sobre a classificação do tabaco, evento do ciclo produtivo que determina a precificação final da produção anual do tabaco. O mecanismo de classificação é simples, mas envolto em subjetividades extremamente relevantes que mascaram decisões gerenciais previamente estabelecidas pelas empresas integradoras (Casara; Dallabrida, 2019), normalmente gigantes transnacionais de um mercado global que movimenta verdadeiras fortunas anualmente, e consequentes atos oportunistas por elas praticados. Neste ponto, coloca-se em xeque a essência das relações negociais, que, via de regra, buscam otimizar o ganho das partes envolvidas. E questiona-se: é possível criar mecanismos de proteção à ação oportunista praticada pelas empresas integradoras na classificação do tabaco?

O presente artigo visa jogar luz à sistemática de classificação do tabaco e as ações oportunistas mascaradas em sua subjetividade, que por vezes gera descontentamentos, frustrações de expectativas, descumprimento contratual e passivos financeiros pesados aos plantadores de tabaco, que, à toda evidência, se colocam em posição de hipossuficiência dessa relação.

A metodologia adotada para elaboração deste artigo parte do princípio de que a NEI é um poderoso e complexo instrumento de análise contratual, fornecendo à pesquisa elementos que explicam mecanismos de autorresolução e subsidiam

respostas às práticas empíricas e normativas de um sistema integrado centenário e, em sua essência, minimamente alterado ao longo dos anos.

Diante da base fundamental da NEI, a pesquisa foi realizada por meio de estudo de caso, que contemplou a análise de um único contrato de integração, após anterior verificação de que os vários contratos de integração firmados pelas várias indústrias fumageiras instaladas no Vale do Rio Pardo têm muito mais semelhanças normativas do que divergências.

Após essa breve introdução, o presente artigo discorrerá sobre o contexto histórico do tabaco na região do Vale do Rio Pardo, tratará da NEI e dos contratos como estrutura de governança, onde será detalhado o constructo teórico da pesquisa, versará sobre a classificação do fumo e as incertezas daí derivadas e proporá mecanismos para sua mitigação, até as considerações finais.

## **2 – CONTEXTUALIZAÇÃO HISTÓRICA DO TABACO NA REGIÃO**

Originário dos vales orientais da Cordilheira dos Andes (Etges, 1989), o tabaco se proliferou pelas Américas através dos povos indígenas como uma panaceia, geralmente ligada a rituais místicos e de cura e usualmente utilizada por pajés e indivíduos responsáveis pela espiritualidade tribal. O fogo era um Deus cultuado pelos povos originários, razão pela qual acreditava-se que, aspirando a fumaça produzida pela queima do tabaco, adquirir-se-ia poderes mágicos (Vogt, 1997).

No Vale do Rio Pardo, o tabaco também era uma cultura conhecida pelos povos originários reduzidos locais. Com a criação da colônia provincial de Santa Cruz, em meados do século XIX, o tabaco se tornou alternativa comercial aos imigrantes germânicos, que alternavam lavouras de subsistência e de fumo em seus lotes. O comércio dos excedentes alimentares e do tabaco, esse último fomentado pelo conhecimento originário local e pelo sucesso do produto no nordeste brasileiro (Vogt, 1997), permitiu aos imigrantes o sustento diante das dificuldades impostas pelo tipo de colonização patrocinado pela Província de São Pedro do Rio Grande do Sul (Bublitz, 2008).

A despeito das dificuldades encontradas pelos imigrantes alemães, que receberam lotes de terras encravados de densa mata virgem e sem qualquer estrutura (Bublitz, 2008), a formatação da Colônia de Santa Cruz foi um aspecto importante para facilitar o cultivo do tabaco e o crescimento da região. A expertise nordestina indicava à administração da colônia que a planta era um produto destinado a pequenos lotes de terras e que demandava diminuto plantel de trabalhadores. O trabalho manual na lavoura de fumo foi facilmente assimilado pelos colonizadores, que supriam a necessidade de mão de obra com os próprios familiares ou, ainda, com outros imigrantes, dado o sentimento de cooperação que havia na Colônia de Santa Cruz (Job, 2003 e Vogt, 2006).

Fomentado pelo Governo da Província por meio de políticas públicas que previam, inclusive, importação de sementes de fumo claros, o cultivo do tabaco não tardou em se tornar o principal ativo econômico da Colônia de Santa Cruz. Na safra de 1866, o fumo já representava 34% do valor de produção anual da comunidade. Entre 1859 e 1862, a produção do tabaco passou de 14 para 97 toneladas, chegando a 1.552 toneladas no ano de 1882 (Etges, 1989). Nessa onda de sucesso, a industrialização de Santa Cruz do Sul foi se intensificando, direcionada especialmente para o beneficiamento do fumo. Em 1918, foi criada a Companhia de Fumos Santa Cruz através da união de 6 outras empresas que já praticavam o

beneficiamento do tabaco para exportação, demonstrando o sucesso que a economia local obtinha com seu principal produto primário (Vogt, 1997).

Esse sucesso despertou grande interesse da empresa transnacional Souza Cruz Tabacos, que, em 1919, instalou sua primeira unidade na cidade dando início ao SIPT, estrutura de governança pioneira criada pela própria transnacional. Esse sistema é reconhecido como bem-sucedido “no que se refere ao número de produtores integrados, à inserção dos agricultores no mercado de trabalho e ao aumento da produção” (Rudnicki, 2012, p. 16). Ele é proposto pela indústria fumageira e se utiliza quase que totalmente de mão de obra familiar, visto que a grande maioria da produção do tabaco ocorre em pequenas propriedades rurais (Begniss; Arend; Alievi, 2017).

### **3 – OS CONTRATOS E A NEI**

O contrato é o principal instrumento do Direito das Obrigações, espécie do Direito Civil, que vem evoluindo junto com a própria humanidade. Hoje, reconhece-se como obrigação “a relação jurídica, de caráter transitório, estabelecida entre devedor e credor e cujo objeto consiste numa prestação pessoal econômica, positiva ou negativa, devida pelo primeiro ao segundo, garantindo-lhe o adimplemento através do patrimônio” (Monteiro, 2003a, p. 8). Nesta senda, o contrato é um “acordo de vontades que tem por fim criar, modificar ou extinguir um direito. Por essa definição, percebem-se, para logo, a natureza e a essência do contrato, que é um negócio jurídico e que por isso reclama, para sua validade, em consonância com o art. 104 do Código Civil de 2002, agente capaz, objeto lícito, possível, determinado ou determinável e forma prescrita ou não defesa em lei” (Monteiro, 2003b, p. 5), ou seja, “é um acordo de vontades, na conformidade da lei, e com a finalidade de adquirir, resguardar, transferir, conservar, modificar ou extinguir direitos” (Pereira, 2014, p. 7).

Neste contexto, claro fica seu caráter econômico, visto que o contrato é dirigido por normas cada vez mais influenciadas por intervenções positivas e deliberadas da política, impostas pela pressão exercida por meio da evolução das relações comerciais (Roppo, 2009). Essa premissa evolutiva dos contratos é o principal ponto de interseção entre as Ciências Econômicas e Jurídicas, que só passou a ser efetivamente objeto de estudo em meados da década de 1960, quando os custos de transação se tornaram mais evidentes em razão das falhas de mercados advindas do pós-guerra (Rocha Júnior, 2004).

Porém, foi o economista estadunidense Ronald Harry Coase que, em 1937, inaugurou essa interação científica, com a publicação do artigo seminal “The Nature of the Firm”, introduzindo a ideia de que às firmas recaia um custo muitas vezes invisível, mas de grande relevância para a saúde da organização: o custo de transação. Antes verificadas como meras transformadoras de matéria-prima, as firmas passaram a ser olhadas por Coase como um complexo de contratos que também tem função de coordenação econômica, sendo, assim, um mecanismo concorrente ao mercado (Farina; Azevedo; Saes, 1997). Desta forma, “firma e mercados são métodos alternativos de coordenação da produção. O mecanismo de preços é conduzido pela mão invisível do mercado; a firma, que por vezes substitui o mercado enquanto mecanismo de preço, é conduzida pela mão visível do empresário” (Cavalli, 2012, p. 167).

O reconhecimento de que os custos de transação não poderiam mais ser ignorados foi preponderante para entender que elementos que antes apenas

circundavam as análises econômicas sem, no entanto, interferir nelas, como o direito de propriedade e ambiente institucional (Rocha Júnior, 2004), eram de grande relevância para aferir melhores observações.

Coase inaugurou uma corrente de saber econômico posteriormente denominada Nova Economia Institucional (NEI), sendo sistematizada e ampliada por outros economistas como Oliver Eaton Williamson e Douglass Cecil North, dentre outros. Apesar de Coase já sustentar uma ineficiente capacidade cognitiva que alcançasse os modelos teóricos da Economia Ortodoxa, foi Williamson que sistematizou as ideias do pioneiro, criando um constructo teórico que facilitaria as análises econômicas (Zylbersztajn; Sztajn, 2005). Se para Coase, haviam os pressupostos transacionais dos custos de transação e estrutura de governança, Williamson sugere o reconhecimento de pressupostos comportamentais dos atores, como o oportunismo e racionalidade limitada. Desta forma, o economista consegue organizar os fundamentos do pensamento básico de Coase, “agregando a ele a ideia de que as organizações são geridas por humanos e, portanto, suas características comportamentais não podem ser afastadas da análise econômica” (Lopes, 2024, p. 53).

Os custos de transação são entendidos como os gastos incorridos pela utilização do mercado como mecanismo de preço; custos de negociar, redigir e garantir o cumprimento contratual (Arruda et al., 2013), formatado em elaboração e negociação dos contratos, mensuração e fiscalização de direitos de propriedade, monitoramento de desempenho, organização da atividade e problemas de adaptação (Farina, 1999). Portanto, os custos de transação afetam a organização antes (ex-ante) e após (ex post) à efetivação da transação.

A estrutura de governança é o ambiente institucional estruturado onde as transações ocorrem, razão pela qual as instituições são importantes e têm capacidade de influenciar no custo de transação e afetar o processo de transferência dos direitos de propriedade (Rocha Júnior, 2004). Williamson (2021) apresenta 3 formas distintas de estruturas de governança: o mercado, a híbrida e a firma, preferencialmente utilizáveis em razão da frequência das transações e da especificidade do ativo. Quanto mais idiossincrático for o ativo, e quanto maior for a frequência de negócios, maiores são os custos de transação e mais necessário se torna o uso das hierarquias como estrutura de governanças, deixando o mercado como governança apenas de ativos sem especificidade (Lopes, 2024).

Já os pressupostos comportamentais, que refletem a atividade humana sobre as transações, são o oportunismo e a racionalidade limitada. Em relação ao primeiro, é ele que justifica a existência de um conjunto de regras formal e legal, somadas às regras informais para regular o eventual vazio (Zylbersztajn; Sztajn, 2005). Ocorre que os agentes podem quebrar promessas, motivados pelo oportunismo e pela capacidade de apropriar-se dos valores de investimentos de ativos específicos. O fato de não ser possível entabular contratos completos – no sentido de perfectibilizar previsões – dá azo aos agentes potencialmente oportunistas, que sentir-se-ão estimulados a quebrar ou cumprir contratos.

Por sua vez, a racionalidade limitada relaciona-se com a incapacidade do ser humano de raciocinar e processar as informações com a precisão e a destreza que a teoria econômica pressupõe. As pessoas não conseguem solucionar e finalizar os problemas pela sua complexidade e pelas incertezas que ocorrem no mundo real (Rocha Júnior, 2004). A relação entre racionalidade limitada e oportunismo é íntima, pois a primeira é a principal razão do segundo, assim como é a relação entre os pressupostos comportamentais e as dimensões de transação.

Williamson explica que “transações diferem uma das outras” (Farina; Azevedo; Saes, 1997, p. 81) e essa foi a motivação para a elaboração das dimensões das transações, que visam afastar a subjetividade dos custos de transação para a aplicação da estrutura de governança mais adequada para reduzi-la. São 3 as dimensões propostas por Williamson: especificidade do ativo, incerteza e frequência das transações.

As especificidades dos ativos têm relação com a possibilidade de reempregá-los em outro ativo. Portanto, “é a característica de um ativo que expressa a magnitude de seu valor que é dependente da continuidade da transação à qual ele é específico” (Farina; Azevedo; Saes, 1997, p. 84). São 6 as mais relevantes: a especificidade locacional, que diz respeito a localização geográfica dos ativos de uma cadeia produtiva; a especificidade física, que diz respeito “ao uso limitado que o ativo tem, de forma que ele não possui a versatilidade de uso” (Rocha Júnior, 2004, p. 308); especificidade de marca, referente a um capital nem físico, nem humano, mas que, subjetivamente, tem valor mercadológico pelo reconhecimento da marca, que traduz confiabilidade acerca da qualidade do produto; especificidade de ativos humanos, diretamente ligada ao grau de especialização da mão de obra empregada para produzir o ativo; a especificidade dos ativos dedicados, quando o ativo é produzido a partir de demanda específica do comprador; e especificidade temporal, verificado quando o ativo tem seu uso limitado em razão do tempo.

A frequência de transações também é uma dimensão relevante de análise da NEI, especialmente pela revelação de 2 aspectos: a diluição de custos de adoção de estruturas de governança em razão de quantidade de transações realizadas, tendo em vista que permite aos agentes a adoção de apenas um contrato capaz de manter a relação para que várias transações ocorram ao longo do tempo, e a construção de reputação pela repetição de transações. Transações ocorridas ao longo do tempo com frequência permitem aos agentes um aprendizado que tende a reduzir a assimetria de informação ex-ante que, por sua vez, representa uma redução no custo de transação. Essas informações fazem com que os players reconheçam virtudes e vícios, tanto do ativo, quanto de suas contrapartes, de forma mais clara, fomentando a criação de reputação de marcas (Farina; Azevedo; Saes, 1997). Ao mesmo tempo, tal qual um efeito colateral, o aumento da reputação das marcas eleva o custo de transformação do ativo, especialmente no que tange ao controle de qualidade. Por outro lado, ações oportunistas em transações frequentes aptas a formar reputação somente são afastadas em razão do *credible commitment*, verificável através da diferença entre o custo de rompimento (como multas, por exemplo) e a possibilidade de ganhos futuros. É o compromisso confiável, forjado pela frequência das transações, que afasta o comportamento aético do oportunismo, visto que, quanto mais frequentes são as transações, maiores são os custos da ação oportunista (Farina; Azevedo; Saes, 1997).

A última dimensão verificada por Williamson é a incerteza, que tem relação com conhecer – ou não – as regras da transação. Neste sentido, “a incerteza relaciona-se com a imprevisibilidade das atitudes posteriores dos agentes econômicos, que ocorrem após a transação, de forma a não permitir que se calcule/precise o que acontecerá no futuro” (Rocha Júnior, 2004, p. 307). A incerteza se traduz em risco gerado pelo desconhecimento dos possíveis eventos futuros ou pela assimetria ou incompletude da informação, razão pela qual “o papel da incerteza está na distinção das várias estruturas de governança, que são mais ou menos suscetíveis à variação de eventos” (Farina; Azevedo; Saes, 1997, p. 92),

permitindo a opção adequada entre as opções existentes, dentre elas o mercado, a verticalização hierárquica ou o modelo híbrido.

Outro economista que prestou grande serviços à NEI foi Douglass North, que percebeu que “a história importa” (North, 2018, p. 9) por que há a necessidade de se conhecer a dinâmica da matriz institucional forjada pela sociedade ao longo dos tempos para compreender seu desempenho. O conceito de dependência da trajetória (path dependence) traz a análise histórica à economia no sentido de “observar a influência do passado sobre o presente e deste sobre o futuro, possibilitando o entendimento das diferenças de desenvolvimento entre países, regiões e cidades, decorrente de processos de autorreforço de suas trajetórias históricas” (Costa, 2019, p. 1368).

North afirma que as organizações (empresas, por exemplo) visam maximizar suas vantagens e são importantes agentes de mudanças institucional, investindo em atividades econômicas ou políticas que afetam a sociedade (Gala, 2003). Como as mudanças institucionais não dependem apenas da ação das organizações, a interação com o Poder Público é imprescindível. Neste passo, os agentes somente patrocinarão mecanismos de mudança institucional se observarem recompensas futuras em sua aplicação, razão pela qual tais movimentos são lentos e graduais, fazendo com que as organizações tendam a manter um caminho evolutivo, desviando-se também lenta e gradualmente da trajetória histórica.

As instituições, “regras formais, restrições informais e características do cumprimento de ambas” (Silva et al., 2008, p. 4), estão no centro de seus estudos econômicos e, em sua órbita, interagindo com elas, dimensões e pressupostos comportamentais, enfatizando que as mudanças institucionais são influenciadas pela relação inversamente proporcional entre especialização e custos de transação. Diante dessa relação inversa, o ambiente institucional funciona como uma amarra normativa que freia os custos de transação a medida que a especialização aumenta (Farina; Azevedo; Saes, 1997).

A interação entre ambiente institucional e as dimensões de transação e pressupostos comportamentais é explícita para North. Sendo uma amarra normativa, o ambiente institucional reduz incerteza e “define o conjunto de alternativas e oportunidades a que os agentes econômicos se sujeitam na sociedade, favorecendo, ou não, a elevação dos custos de transação, transformação e lucratividade existentes no sistema econômico” (Rocha Júnior, 2004, p. 311).

### **3.1 – CONSTRUCTO TEÓRICO**

O ponto inicial para a realização da presente pesquisa foi a análise do contrato de integração, estrutura de governança firmada pela indústria tabacaleira e imposta aos agricultores familiares plantadores de fumo. Foram analisados 4 contratos de integração de 4 diferentes empresas, fornecidos ao pesquisador por agricultores familiares instalados em diferentes municípios do Vale do Rio Pardo, que variam entre as safras de 2018 e 2022.

Essa análise inicial apontou que os contratos entabulados por diferentes empresas concorrentes entre si para diferentes safras têm muito mais similaridade do que diferenças entre si. As diferenças encontradas são relacionadas à escrita e à estrutura do documento, porém em todos os casos, tratam-se de contratos extensos e formais em sua redação, o que dificulta a leitura e compreensão dos agricultores familiares.

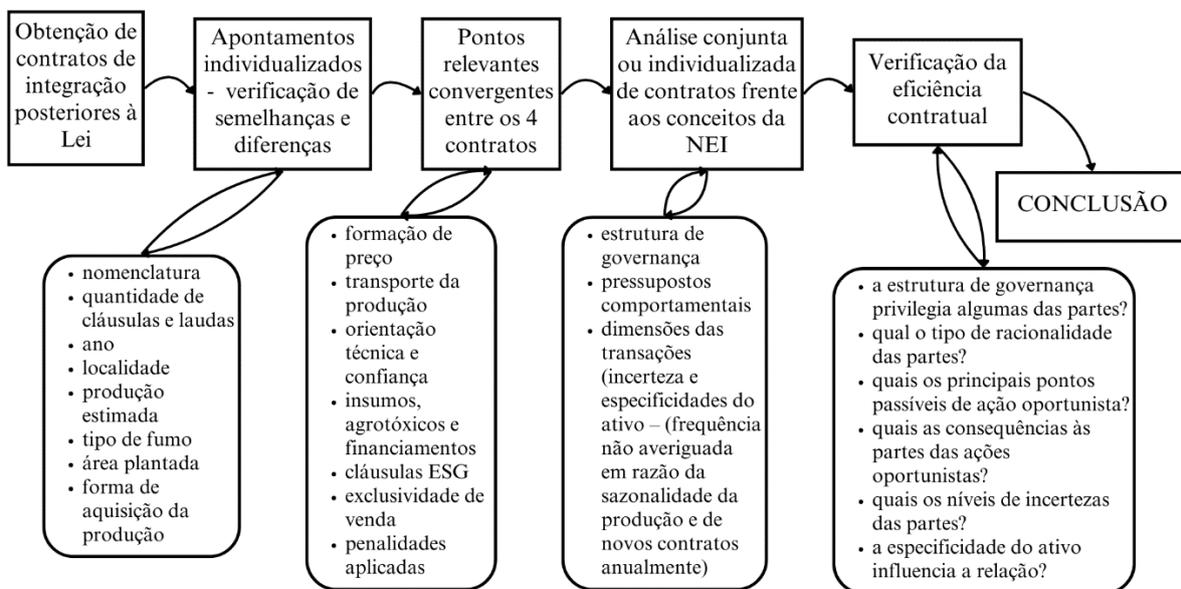
Todos os textos normativo-obrigacionais trazem em seu corpo o fornecimento gratuito de assistência técnica, a indicação e/ou venda de agrotóxicos e demais insumos necessários para a preparação da terra e da planta, além de pontuais aspectos de proteção aos agricultores e seus familiares, como a entrega de EPI's a preço de custo, a proibição de manejo de agrotóxicos por menores de 18 anos e maiores de 60 anos, a obrigação de frequência escolar dos filhos menores, o pagamento do frete para transporte da produção para a realização da classificação oficial, dentre outras (Lopes, 2024).

Se por um lado essas medidas de proteção são necessárias do ponto de vista legal e socioeconômico, por outro, determinam limitações factuais à atividade rural praticada nas lavouras de fumo, que vão desde o desconforto térmico causados pelos EPI's no verão, passando pela redução da mão de obra familiar e a dependência de diaristas ou parceiros rurais até a elevação de custos com transportes, em casos de não aceitação da classificação. Tais medidas podem servir de base para justificar o descumprimento contratual por parte dos agricultores familiares, abrindo brecha para aplicação de penalidades que, em última análise, podem determinar uma dependência econômico-financeiras dos produtores às empresas fumageiras (Lopes, 2024).

Diante de tais semelhanças, a pesquisa utilizou-se de um único contrato, escolhido dentre os demais por critério temporal. Assim, o contrato analisado mais profundamente se refere à safra de 2022/2023, estruturado pela empresa China Tabacos Exportadora S/A no Município de Venâncio Aires/RS.

Após a verificação das similaridades e eleição de um único documento normativo-obrigacional, aplicaram-se os conceitos da NEI sobre sua redação, especialmente em relação à estrutura de governança, aos pressupostos comportamentais e às dimensões das transações, com a finalidade de se verificar a eficiência contratual, como se observa no fluxograma abaixo.

Figura 1 – Fluxograma – análise dos contratos de integração do tabaco pela NEI



*fluxograma elaborado pelo pesquisador*

A metodologia aplicada visa compreender como o principal ponto passível de ação oportunista pela empresa integradora – que a classificação final do tabaco – pode afetar os níveis de incerteza das partes e, avançando no tema, pensar teoricamente mecanismos que possam, daqui a diante, reduzir tais incertezas para aumentar a eficiência do contrato de integração do Sistema Integrado de Produção do Tabaco (SIPT).

#### **4 – COMO É FEITA A CLASSIFICAÇÃO DO TABACO**

No que tange à classificação do tabaco, impõe-se dizer, preliminarmente, que essa é a etapa produtiva mais sensível da relação entre o agricultor familiar e a indústria tabacaleira. É nessa etapa que a produção é precificada, representando a remuneração anual de muitas famílias e, de outro, o início de processo industrial da única matéria-prima das empresas, que gera grandes lucros às companhias (Lopes, 2024).

A classificação do tabaco é atribuição exclusiva da empresa fumageira. Essa é a regra determinada pelo contrato de integração de todas as empresas fumageiras que beneficiam o fumo para a produção de cigarros ou para exportação, cabendo ao agricultor familiar aceita-la ou não, em atenção às penalidades e consequências descritas pelo documento normativo-obrigacional. Em nenhum dos contratos analisados há fixação do valor da produção, visto que é durante o processo de classificação das folhas já curadas do tabaco que se verifica a qualidade do fumo para aplicar indicadores previamente acordados por órgãos representativos de produtores e indústria por meio de tabelas referenciais de preço mínimo por classes, que são publicadas ao início da safra correspondente.

Nesta senda, a classificação do tabaco é o principal gatilho de incertezas que recaem ao agricultor familiar. O conhecimento adquirido ao longo dos anos, passados de geração em geração, e a orientação técnica advinda da empresa integradora permitem aos agricultores familiares terem conhecimento operacional do cultivo do tabaco, fazendo com que a leitura do contrato não se torne imprescindível para a atividade rural praticada e com que as questões que permeiam a relação contratual entabulada permanecem obscuras aos agricultores familiares, razão pela qual o risco de Williamson insire-se na relação. Distúrbios contratuais como financiamento e classificação são previsíveis aos agricultores familiares, porém é impossível quantificá-los.

Como em uma roda vida, os financiamentos são solvidos pelo dinheiro gerado pela produção, que depende exclusivamente da classificação do fumo, o que pode gerar quebra de contrato (Redin, 2012) por incapacidade financeira derivada desta etapa. Ou seja, direta ou indiretamente, os distúrbios contratuais mais recorrentes não estão na esfera de resolução dos agricultores familiares, fazendo com que o risco de depender da empresa integradora se eleve consideravelmente.

É a Instrução Normativa n.º 10/2007 do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (IN 10/2007) que aprova os parâmetros e o regulamento técnico de identidade, qualidade, embalagem, marcação e apresentação do tabaco em folha curado, proporcionando 89 tipos de classificação possíveis, como se observa da tabela anexa ao diploma normativo (Brasil, 2007). Destes, 41 tipos são referentes ao fumo Virgínia, o mais produzido no Vale do Rio Pardo.

A quantidade de alternativas de classificação e a correlação de forças verificadas entre agricultores familiares e empresas tabacaleiras não permitem aos agricultores familiares adequar suas expectativas com a realidade. A classificação

informal que realizam antes do transporte da produção não tem qualquer interferência na precificação de seu produto final, o que motiva antigas reivindicações para que essa última etapa do processo produtivo seja realizada nas dependências da propriedade rural (Prieb, 2004).

No início do ano de 2023, a reivindicação referida por Prieb foi atendida pelo Estado do Rio Grande do Sul, por meio da publicação da Lei Estadual n.º 15.598, que “dispõe sobre a classificação do tabaco nas propriedades dos agricultores produtores no âmbito do Estado do Rio Grande do Sul” (Rio Grande do Sul, 2023, p. 1), mas até o momento não vem sendo aplicada em razão da suspensão de sua eficácia por decisão liminar proferida em Ação Direta de Inconstitucionalidade ajuizada pelo Sindicato Interestadual da Indústria do Tabaco (SINDITABACO) junto ao Tribunal de Justiça do Estado do Rio Grande do Sul (Assembleia Legislativa do Estado do Rio Grande do Sul, 2023).

O texto da IN 10/2007, aliada à estrutura de governança imposta pela indústria tabacaleira, favorecem a prática de ações oportunistas por parte da indústria fumageira, caracterizando um desequilíbrio abissal entre as partes. Isso por que o contrato prevê sanções para a ação oportunista praticada pelo plantador de tabaco, enquanto que silencia sobre as práticas éticas realizadas pela indústria. Na mesma senda, a subjetividade dos critérios de classificação permite à indústria a efetivação de decisões gerenciais previamente entabuladas (Casara; Dallabrida, 2019), que têm por base a situação do mercado externo, a disponibilidade de matéria prima a ser adquirida, a regulação de estoques, dentre outros. Essas práticas oportunistas são, portanto, mascaradas pela subjetividade dos critérios de classificação, formando o ciclo vicioso que gira sob a força do contrato de integração e da norma federal de classificação do tabaco.

A subjetividade da classificação do tabaco deriva do fato de que o principal critério utilizado é a coloração da folha previamente curada pelo agricultor familiar em estufas, ainda em sua propriedade. Ela pode ser analisada sob dois aspectos, que devem ser analisados conjuntamente: a subordinação do classificador com a empresa integradora e a condição psicológica inerente a cada ser humano.

O primeiro critério faz referência direta à pessoa do classificador, funcionário da empresa e responsável, em última análise, a precificar a principal matéria prima da principal atividade produtiva de seu empregador Subordinado que é, tende a seguir as diretrizes gerenciais entabuladas previamente pela administração da empresa. Aliado à condição de subordinação, há a condição psicológica desse classificador, visto que a percepção de cores não se manifesta apenas pelo local onde a classificação é realizada e suas condições de iluminação, mas também por características psicológicas inerente à cada ser humano (Lima et al., 2011).

A variação da percepção de cores de um indivíduo a outro não permite uma análise objetiva sobre, por exemplo, a classificação do tipo BO1 do fumo Virgínia, que é a classe mais valorizada pela classificação do tabaco. Segundo a norma técnica, para a obtenção de um fumo de qualidade superior, a produção – ou parte dela – tem de ser de folha madura, com boa granulosidade e elasticidade moderada, que tenha sido colhida na parte medial superior da planta, e que, após a secagem, tenha cor laranja, admitindo-se a existência de manchas acastanhadas em até 50% de sua superfície.

Em relação à cor, caso a folha apresente coloração acastanhada em mais de 50% de sua superfície, em predominância à cor laranja, a subclasse é rebaixada para a letra “R”, como se observa do item 4.4.1.2 da IN 10/2007 (Brasil, 2007). Sabe-se, porém, que a pigmentação das cores laranja e castanho são derivadas das mesmas

cores primárias vermelho e amarelo, em maior ou menor intensidade. É justamente nesse ponto que a individualidade na percepção de cores sustenta a subjetiva da classificação praticada por pessoa subordinada a uma das partes do contrato de integração.

Em um mundo ideal, a diferenciação das cores laranja e castanho pode ser realizada de forma bem destacada. Porém, a existência de forças de subordinação que convergem a interpretação da análise aos interesses de quem detém o poder subordinante, aliado ao poder individual de tomada de decisão sobre a matéria e a individualidade de percepção de cores que cada pessoa – no caso, o classificador – tem introjetada em sua capacidade cognitiva, faz com que a relação tenda ao desequilíbrio, privilegiando a empresa integradora sempre que houver necessidade para tanto (Lopes, 2024).

## 5 – MECANISMOS DE MITIGAÇÃO DAS INCERTEZAS

Utilizando-se da base teórica NEI, é possível delinear algumas sistemáticas que possibilite a mitigação das incertezas derivadas da classificação do tabaco, afastando a subjetividade do texto normativo e equalizando a relação negocial entre as partes, na busca por otimização dos ganhos das partes – empresas tabacaleira e, principalmente, agricultor familiar.

Neste sentido, é necessário entender que o agricultor familiar é a parte hipossuficiente da relação, justamente pelo fato da impossibilidade de discutir o contrato de integração com a indústria do tabaco, que impõe seu poder econômico sobre a relação desequilibrada.

Como já referido, em janeiro de 2023, o Estado do Rio Grande do Sul editou a Lei Estadual n.º 15.598, que determina que a classificação do tabaco seja realizada na propriedade onde o tabaco foi colhido. Essa é uma demanda de agricultores familiares plantadores de tabaco, que, em última análise, reduz substancialmente seus custos de transação em razão da especificidade locacional do ativo, mas que encontrou barreiras judiciais momentos antes de sua aplicação, por meio de uma liminar concedida em Ação Direta de Inconstitucionalidade promovida pelo SINDITABACO ajuizada em novembro do mesmo ano, às vésperas do início do período de classificação (Assembleia Legislativa do Estado do Rio Grande do Sul, 2023).

Nesta seara, dentre os argumentos da entidade representante da indústria tabacaleira, um é pertinente em relação à subjetividade da IN 10/2007: a iluminação do local onde a classificação seria realizada é suficiente para otimizar a verificação da coloração das plantas? Essa correlação entre textos normativos e realidade fática escancara a subjetividade da forma como a classificação é realizada, mas, por outro lado, expõe uma verdade objetiva da relação integrador e integrado: a incapacidade dos agricultores familiares de investir em estrutura adequada de classificação pode ser um indício muito perspicaz do desequilíbrio dessa relação.

Partindo de uma legislação estadual que visa otimizar o equilíbrio da relação, pelo menos quanto a classificação, mas que, por ora, tornou-se inaplicável por decisão judicial liminar, há outros pontos que merecem atenção.

### 5.1 – REPRESENTAÇÃO FORTE

A Associação dos Fumicultores do Brasil (AFUBRA) é a entidade que tomou para si a representação dos fumicultores frente às empresas tabacaleiras. Criada em 1955 em Santa Cruz do Sul como uma “entidade de classe sem fins econômicos” (AFUBRA, 2024), tem como diretriz primária a defesa dos agricultores familiares plantadores de fumo sobre a instabilidade do mercado e de preços do tabaco e o auxílio econômico contra danos por granizo nas lavouras.

Apesar de ter sido gestada como entidade de classe criada pelos próprios fumicultores de Santa Cruz do Sul, ao longo dos anos a AFUBRA perdeu credibilidade frente à própria classe que representa. Ainda que a entidade esteja muito próxima aos fumicultores, ela “se apresenta como aquela de mais baixa confiança, isto é, os agricultores demonstram menos confiança na Afubra do que na cooperativa, que até hoje não atuou fortemente junto a esses agricultores” (Rudnicki, 2012, p. 112). Por sua pesquisa, Rudnicki afirma, ainda, que “não houve caso de confiança ‘total’ na instituição. Se na região de Santa Cruz do Sul, 55,7 % declarou confiar na Afubra em Rio Pardo apenas 26,7%, o fizeram e, em Dom Feliciano, 18,2%” (Rudnicki, 2012, p. 113).

Portanto, a relação entre os agricultores familiares e a entidade que os representa não é respaldada por confiança, mas por uma imposição histórica que há muito se desvirtuou. Importante ressaltar que a AFUBRA não tem caráter sindical e, portanto, a representatividade não alcança outros aspectos da relação, se não a mutualista (seguro contra intempéries) e a negociação do preço do tabaco. Anualmente, a AFUBRA publica tabelas referenciais do valor do fumo por peso (AFUBRA, 2021) negociadas diretamente com as empresas fumageiras ou com o SINDITABACO, com que tem relação muito próxima (Job, 2003) por meio de projetos de cunho social e ambiental. É dessa relação que nasce a insatisfação e desconfiança na instituição, refletidas em fala destacada pela pesquisadora em seu trabalho: “... mas a Afubra é mais dinheiro prá empresa que pro produtor” (Job, 2003, p. 97).

A incerteza, dimensão das transações solidificada pela NEI, “relaciona-se com a imprevisibilidade das atitudes posteriores dos agentes econômicos, que ocorrem após a transação, de forma a não permitir que se calcule/precise o que acontecerá no futuro” (Rocha Júnior, 2004, p. 307). Diante de incertezas, são as instituições, como verdadeiras regras do jogo, que visam a manutenção da ordem e a redução das incertezas. “As instituições com as restrições econômicas definem o conjunto de alternativas e oportunidades a que os agentes econômicos se sujeitam na sociedade, favorecendo, ou não, a elevação dos custos de transação, transformação e lucratividade existentes no sistema econômico” (Rocha Júnior, 2004, p. 311).

O ambiente institucional formatado pela indústria fumageira por meio do contrato de integração não contém precificação prévia do tabaco o que, por via de consequência, gera grande incerteza aos agricultores familiares. Essa incerteza encontra amparo na atividade da organização de representatividade dos fumicultores, que previamente entabula com as empresas e sindicato patronal os valores do tabaco, sem, no entanto, intermediar qualquer ação direta sobre a classificação do fumo que é – repete-se – atribuição exclusiva da empresa fumageira.

Essa falta de ingerência da entidade representativa permite a prática de ações oportunistas das empresas fumageiras sem qualquer sanção contratual, visto que a subjetividade dos critérios de classificação não encontra objeção orgânica da entidade representativa, deixando o agricultor familiar órfão na sua relação hipossuficiente com a indústria do tabaco.

Neste sentido, pode-se verificar que a representação forte dos interesses do agricultor familiar pode ser uma alternativa viável para a mitigação das incertezas derivadas da classificação do tabaco, especialmente se essa representatividade atue diretamente em pontos que permitem a prática de ações oportunistas sem qualquer sanção do ambiente institucional estabelecido..

## 5.2 - OBJETIVAÇÃO DA NORMA DE CLASSIFICAÇÃO DO TABACO

Uma das principais características da SIPT é o controle de qualidade do fumo produzido, seja por meio de indicação ou venda direta de adubos e agroquímicos específicos, seja pela orientação técnica fornecida gratuitamente pelas empresas. Esse pacote tecnológico visa a obtenção da quantidade de fumo estimado pelo contrato, mas também a qualidade do produto colhido ao final da atividade agrícola, com a colheita e secagem do tabaco. Assim, pelo contrato de integração, a empresa é responsável, entre outras coisas, pelo gerenciamento das atividades agrícola do agricultor familiar, pelo fornecimento de insumos, pelo suporte técnico e pela classificação final dos produtos que paga pela produção. As responsabilidades familiares incluem a venda integral da produção para as empresas, o cumprimento das leis de proteção ambiental e de saúde ocupacional (Begnisi; Arend; Alievi, 2017, e Reis *et al.*, 2017).

Havendo a aplicação obrigatória desse pacote tecnológico que visa, justamente, a qualidade final do produto, a classificação do tabaco poderia ser mais objetiva, a fim de repartir eventuais prejuízos ocasionados por situações adversas que não podem ser controlados por nenhuma das partes, como eventos climáticos, por exemplo, e maximizar lucros às partes.

O afastamento de critérios de coloração do tabaco é uma iniciativa prática que permitiria uma maior objetivação da classificação das folhas do tabaco, que seriam, então, classificadas por sua localização junto ao pé de fumo. Como se observa do texto da IN 10/2007 (Brasil, 2007), a classe do fumo, identificada pelas letras “X”, “C”, “B” e “T”, é identificada pela posição da folha na planta, enquanto que as subclasses (letras “O”, “R” e “L”) fazem referência à coloração da folha, variando entre a cor laranja, castanho e limão, dependente de sua predominância. Por fim, a folha do tabaco ainda é classificada por tipos, identificados pelos numerais “1”, “2” e “3”, que se referem quanto à sua maturidade, granulidade e elasticidade.

Diante dessa classificação normativa, a folha classificada como BO1 é a mais valorizada. Para a obtenção de um fumo de qualidade superior, a produção – ou parte dela – tem de ser de folha madura, com boa granulidade e elasticidade moderada, que tenha sido colhida na parte medial superior da planta, e que, após a secagem, tenha cor laranja, admitindo-se a existência de manchas acastanhadas em até 50% de sua superfície.

Como já referido anteriormente, a percepção de cores é intimamente ligada à questões psicológicas de quem faz essa verificação (Lima *et al.*, 2011). E quem faz essa verificação é subordinado diretamente à indústria do tabaco, estando sujeito a toda sorte de influência gerencial passível de subversão da análise subjetiva.

A objetivação dos critérios de classificação passa por uma mudança institucional, que, segundo North (2018), depende tanto das organização, quanto do Poder Público, e só são realizadas se forem observadas recompensas futuras em sua aplicação. Como há um déficit representativo dos agricultores familiares, a alteração normativa é uma possibilidade pouco viável, visto que a classificação do tabaco claramente é guiada por atos gerenciais previamente estabelecidos em razão do mercado externo, da regulação

de matéria prima e do controle de estoque (Casara; Dallabrida, 2019), como já referido anteriormente.

Porém, a título de sugestão para mitigar as incertezas derivadas da classificação do tabaco, o afastamento do critério subjetivo de coloração da folha do tabaco por meio de mudança institucional da IN 10/2007 é uma opção recomendável, dando cumprimento, assim, ao objetivo geral e conceitual do contrato, dividindo de forma mais igualitária, tanto ganhos, quanto perdas.

### **5.3 - ENTIDADE EXTERNA FISCALIZADORA**

A racionalidade limitada, pressuposto comportamento proposto pela NEI, tem grande relevância na relação entre agricultores familiares e empresas fumageiras, visto que, além de não ter autonomia para impor cláusulas protetivas aos contratos de integração, há um total desconhecimento sobre o teor do contrato por parte dos produtores. Em ambas situações, analisadas sistematicamente, pode-se vislumbrar o que Williamson chamou de racionalidade orgânica, que “assume que a capacidade racional dos indivíduos não é suficiente para direcionar a escolha de um quadro institucional com a finalidade de anemizar problemas contratuais *ex-post*” (Farina; Azevedo; Saes, 1997, p. 74).

O desconhecimento do teor do contrato por parte dos agricultores familiares deriva-se da forma extensa e técnica do teor do contrato de integração, o que se traduz em uma verdadeira estratégia praticada por todas as empresas integradoras, visando manter os produtores em total ignorância a respeito de seus direitos e deveres. O fato de ter em mãos o contrato de integração não afasta o desconhecimento de seu teor face à escassez de tempo e do cansaço gerado por longas horas na lavoura. Associado a isso, há a evidente falta de capacidade cognitiva para seu entendimento, face à baixa escolaridade de grande parte dos produtores integrados (IBGE, 2017). Essa racionalidade orgânica que recai sobre os agricultores familiares não permite o acesso ao CADEC, órgão criado pela Lei n.º 13.288/2016 para ser o foro competente para dirimir questões e solucionar litígios entre integradores e integrados.

Diante disso – e da já referida desconfiança dos agricultores familiares com a AFUBRA – a criação de um órgão externo de controle e fiscalização da classificação do tabaco seria uma medida relevante para mitigar a incerteza derivada de sua classificação, atuando nos moldes da fiscalização institucional praticada em frigoríficos, quando do abate do gado. Esse órgão seria o responsável por cancelar ou afastar a classificação realizada pela indústria fumageira, alcançando maior segurança à parte hipossuficiente da relação contratual integradora.

### **5.4 – AUTOMAÇÃO COMPUTACIONAL PARA CLASSIFICAÇÃO DO TABACO**

Na mesma linha da sugestão anterior, a automação computacional da classificação do tabaco pode ser outra alternativa de mitigação da incerteza derivada pela classificação do tabaco. Esse método já foi testado pela Universidade de Santa Cruz do Sul, atingindo coeficientes de determinação de até 96%, por meio de rede neural artificial (Tedesco *et al.*, 2019), emprestando segurança e agilidade ao processo realizado, até hoje em dia, de forma manual por funcionários subordinados às empresas fumageiras.

Em rápidas palavras, o método automatizado consiste na captura de imagem do tabaco após seu beneficiamento industrial. Essa imagem é analisada

computacionalmente por meios de *softwares* de estimativa de cores, determinando a classificação da folha do tabaco.

Tanto a criação de um órgão fiscalizador, quanto a utilização de método de classificação automatizada, visam, em última análise, afastar os efeitos psicológicos que derivam da análise subjetiva das cores e, sobretudo, neutralizar a influência de prévias decisões gerenciais sobre a figura do classificador, que tem por condição trabalhista a subordinação ao empregador como maior atributo.

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

Longe de ter a pretensão de esgotar o assunto e solver a dificuldade que os agricultores familiares encontram no momento da precificação de seu trabalho, o presente artigo buscou, baseado nos preceitos da NEI, encontrar alternativas ao atual método de classificação do tabaco e, em última análise, responder o questionamento exposto em sua introdução: é possível criar mecanismos de proteção à ação oportunista praticada pelas empresas integradas na classificação do tabaco?

A resposta positiva ao questionamento está intrínseca no arcabouço teórico da própria NEI, que tem como pano de fundo primordial a firma (no caso, a indústria tabacaleira) e suas relações internas e externas intermediadas por contratos (estrutura de governança e transações). Neste universo, a NEI se mostra profícua em sustentar sugestões capazes de mitigar as diferenças entre as contrapartes da SIPT e, especialmente, a incerteza dos agricultores familiares produtores de tabaco.

Para fins deste artigo pinçou-se 4 alternativas que podem ser implantadas, seja por decisões gerenciais da própria indústria tabacaleira, seja por mudanças institucionais derivadas do poder público, à exemplo da Lei Estadual n.º 15.598/2023, seja pela representatividade orgânica, que depende tão somente da união dos produtores de tabaco.

É em face disso que a representação forte é, dentre as alternativas sugeridas, a mais adequada para ser implantada pela cooperação entre os agricultores familiares, buscando mitigar o desequilíbrio da relação de força entre as partes.

A classificação do tabaco pode ser observada como um dispositivo de imposição de força foucaultiano, que torna os agricultores familiares reféns da relação pela necessidade de quitação de dívidas previamente assumidas. Desta forma, esse dispositivo pode ser desarmado pela solidariedade daqueles que detêm a força do trabalho e o direito de propriedade original sobre a produção da matéria prima de alta especificidade física.

Quanto as demais alternativas sugeridas, alteração da instrução normativa que regula a classificação, criação de entidade fiscalizadora externa e automação computacional, dependem, sobremaneira, de alterações da própria estrutura de governança gestada pelas empresas tabacaleiras, quanto do ambiente institucional em que elas estão inseridas. Ambas alterações sofrem os efeitos invisíveis da path dependence, que não permitem grandes alterações a curto prazo de tempo, exceto se as recompensas futuras estejam previamente identificadas. E, a toda evidência, a sistemática adotada pela SIPT, que se utiliza da norma instrutiva para legitimar seus atos, é muito favorável à indústria do tabaco, não permitindo um vislumbre de possibilidade de implantação dessas sugestões.

Neste sentido, a mitigação das incertezas geradas pela classificação do tabaco somente pode ser solvida pela união dos agricultores familiares que detêm a força de trabalho e a propriedade primária do tabaco, ativo de altíssima especificidade física que impulsiona, ainda nos dias de hoje, a economia do Vale do Rio Pardo.

## REFERÊNCIAS

- AGAMBEN, G. O que é dispositivo? **Outra travessia**, Florianópolis, v. 5, p. 9–16, 2005.
- ARRUDA, A. G.; BENEVIDES, G.; FARINA, M. C.; FARIA, A. C. Teoria dos Custos de Transação (TCT): análises bibliométrica e sociométrica nos EnANPADS de 1997 a 2010. **Revista de Administração da Unimep**, Piracicaba, v. 11, n. 2, p. 174–200, 2013.
- ASSEMBLEIA LEGISLATIVA DO ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL. **Weber lamenta liminar que suspende efeitos da lei de classificação do fumo na propriedade**. Porto Alegre, 2023. Institucional. Disponível em: <https://ww4.al.rs.gov.br/noticia/333748>. Acesso em: 10 dez. 2023.
- ASSOCIAÇÃO DOS FUMICULTORES DO BRASIL. **Afubra**. Santa Cruz do Sul, 2024. Institucional. Disponível em: <https://afubra.com.br/afubra.html>. .
- ASSOCIAÇÃO DOS FUMICULTORES DO BRASIL. **Fumicultura no Brasil**. Santa Cruz do Sul, 2021. Disponível em: <https://afubra.com.br/fumicultura-brasil.html>. Acesso em: 30 abr. 2022.
- BEGNIS, H. S. M.; AREND, S. C.; ALIEVI, R. M. Confiança, comportamento oportunista e quebra de contratos na cadeia produtiva do tabaco. **Revista de Administração da UFSM**, Santa Maria, v. 10, n. 5, p. 888–907, 2017.
- BRASIL. Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. **Instrução normativa n.º 10, de 13 de abril de 2007**. Brasília, 13 abr. 2007.
- BUBLITZ, J. Forasteiros na floresta subtropical: notas para uma história ambiental da colonização alemã no Rio Grande do Sul. **Ambiente & Sociedade**, Campinas, v. 11, n. 2, p. 323–340, 2008.
- CASARA, M.; DALLABRIDA, P. (org.). **Vidas tragadas: os danos sociais da produção de fumo no Brasil**. São Paulo: Papel Social, 2019.
- CAVALLI, C. M. **Empresa, direito e economia: elaboração de um conceito jurídico de empresa no direito comercial brasileiro**. 2012. 304 f. Tese (Doutorado em Direito) - Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2012.
- COSTA, E. J. M. A cultura como chave para a dependência da trajetória na teoria institucionalista de Douglass North. **Nova Economia**, Belo Horizonte, v. 29, n. spe, p. 1359–1385, 2019.
- ETGES, V. E. **Sujeição e resistência: os camponeses gaúchos e a indústria do fumo**. 1989. 288 f. Dissertação (Mestrado em Geografia Humana) - Universidade de São Paulo, São Paulo, 1989.
- FARINA, E. M. M. Q. Competitividade e coordenação de sistemas agroindustriais: um ensaio conceitual. **Gestão & Produção**, São Carlos, v. 6, n. 3, p. 147–161, 1999.

FARINA, E. M. M. Q.; AZEVEDO, P. F.; SAES, M. S. M. **Competitividade**: mercado, Estado e organizações. São Paulo: Singular, 1997.

GALA, P. A teoria institucional de Douglass North. **Brazilian Journal of Political Economy**, São Paulo, v. 23, n. 2, p. 276–292, 2003.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA - IBGE. **Censo Agropecuário**. Brasília, 2017. Disponível em: <https://www.ibge.gov.br/estatisticas/economicas/agricultura-e-pecuaria/21814-2017-censo-agropecuario.html?=&t=resultados>. Acesso em: 30 dez. 2023.

JOB, L. C. **Os colonos do fumo**: tobacco pay my bills - estudo antropológico sobre política, etnia e identidade no universo da agricultura familiar fumageira em Santa Cruz do Sul, Vale do Rio Pardo-RS. 2003. 250 f. Dissertação (Mestrado em Antropologia Social) - Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2003.

LIMA, M. G.; GOMES, B. D.; VENTURA, D. F.; SILVEIRA, L. C. L. Métodos utilizados na avaliação psicofísica da visão de cores humana. **Psicologia USP**, São Paulo, v. 22, n. 1, p. 197–222, 2011.

LOPES, M. F. V. **Análise do contrato de integração da cadeia produtiva do tabaco**. 2024. 179 f. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Regional) - Universidade de Santa Cruz do Sul, Santa Cruz do Sul, 2024.

MONTEIRO, W. B. **Curso de Direito Civil**: direito das obrigações - 1ª parte. 32. ed. São Paulo: Saraiva, 2003a. v. 4

MONTEIRO, W. B. **Curso de Direito Civil**: direito das obrigações - 2ª parte. 34. ed. São Paulo: Saraiva, 2003b. v. 5

NORTH, D. C. **Instituições, mudanças institucionais e desempenho econômico**. tradução: Alexandre Morales. São Paulo: Três Estrelas, 2018.

PEREIRA, C. M. S. **Instituições de Direito Civil**. 18. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2014. v. 3

PRIEB, R. I. P. **Situação atual e perspectivas da pequena produção fumageira do Vale do Rio Pardo - RS**. 2004. 217 f. Tese (Doutora em Ciências Econômicas) - Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2004. Disponível em: <https://repositorio.unicamp.br/Busca/Download?codigoArquivo=491274>. Acesso em: 7 dez. 2023.

REDIN, E. Fumicultura: interfaces entre o real e o ideal. **Informe GEPEC**, Toledo, v. 16, n. 2, p. 21–38, 2012.

REIS, M. M.; OLIVEIRA, A. P. N.; TURCI, S. R. B.; DANTAS, R. M.; SILVA, V. S. P.; GROSS, C.; JENSEN, T.; SILVA, V. L. C. Conhecimentos, atitudes e práticas de agricultoras sobre o processo de produção de tabaco em um município da Região Sul do Brasil. **Cadernos de Saúde Pública**, Rio de Janeiro, v. 33, n. suppl 3, p. S148–S161, 2017.

RIO GRANDE DO SUL. Poder Legislativo. **Lei n.º 15.598, de 19 de janeiro de 2023**. Dispõe sobre a classificação do tabaco nas propriedades dos agricultores produtores no âmbito do Estado do Rio Grande do Sul. Porto Alegre, 2023.

ROCHA JÚNIOR, W. F. A nova economia institucional revisitada. **Revista de Economia e Administração**, [s. l.], v. 3, n. 4, 2004. Disponível em: <http://www.seer.insper.edu.br/index.php/rea/article/view/rea.2002.77>. Acesso em: 25 out. 2022.

ROPPO, E. **O contrato**. tradução: Ana Coimbra; M. Januário C. Gomes. Coimbra: Almedina, 2009.

RUDNICKI, C. P. S. **As relações de confiança no Sistema Integrado de Produção do Tabaco (SIPT) no Rio Grande do Sul**. 2012. 181 f. Tese (Doutorado em Desenvolvimento Rural) - Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2012.

SILVA, C. L.; ROCHA JÚNIOR, W. F.; BOLLMANN, H. A.; CIRINO, L. R.; COLUCCI, M. G. L. S. Plano Diretor de Curitiba como política pública para a preservação dos recursos hídricos: uma avaliação da sua exequibilidade sob a ótica neo-institucionalista. **Informe GEPEC**, Toledo, v. 12, n. 1, 2008. Disponível em: <https://e-revista.unioeste.br/index.php/gepec/article/view/1811>. Acesso em: 9 jul. 2024.

SILVA, C. L.; ZERBATO, C. C.; ROCHA JR., W. F. Agricultura Familiar e Desenvolvimento Paranaense entre 1996 e 2006. **Informe GEPEC**, Toledo, v. 14, n. 2, p. 39–59, 2010.

TEDESCO, L. P. C.; FREITAS, A. C.; MOLZ, R. F.; SCHREIBER, J. N. C. Proposal of automated computational method to support Virginia tobacco classification. **Revista Brasileira de Engenharia Agrícola e Ambiental**, Campina Grande, v. 23, n. 10, p. 782–786, 2019.

VOGT, O. P. **A produção de fumo em Santa Cruz do Sul**, (1849-1993). 1994. 256 f. Dissertação (Mestrado em História do Brasil) - Universidade Federal do Paraná, Curitiba, 1994.

VOGT, O. P. **A produção de fumo em Santa Cruz do Sul**, RS, 1849-1993. Santa Cruz do Sul: EDUNISC, 1997.

WILLIAMSON, O. E. **The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting**. 10. ed. Las Vegas: Free Press, 2021.

ZYLBERSZTAJN, D.; SZTAJN, R. (org.). **Direito & economia: análise econômica do direito e das organizações**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

Recebido em 20/05/2024.

Aceito em 30/06/2024.