

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

CARLISE PORTO SCHNEIDER RUDNICKI

AS RELAÇÕES DE CONFIANÇA NO SISTEMA INTEGRADO DE PRODUÇÃO DO  
TABACO (SIPT) NO RIO GRANDE DO SUL/BRASIL

Porto Alegre

2012

CARLISE PORTO SCHNEIDER RUDNICKI

AS RELAÇÕES DE CONFIANÇA NO SISTEMA INTEGRADO DE PRODUÇÃO DO  
TABACO (SIPT) NO RIO GRANDE DO SUL/BRASIL

Tese de Doutorado apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Rural da Universidade Federal do Rio Grande do Sul como requisito para a obtenção do título de Doutor Desenvolvimento Rural.

Orientador: Dr. Paulo Dabdab Waquil

Porto Alegre

2012

DADOS INTERNACIONAIS DE CATALOGAÇÃO NA PUBLICAÇÃO (CIP)

Responsável: Biblioteca Gládis Wiebelling do Amaral, Faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS

R916r Rudnicki, Carlise Porto Schneider

As relações de confiança no sistema integrado de produção do tabaco (SIPT) no Rio Grande do Sul/Brasil / Carlise Porto Schneider Rudnicki. – Porto Alegre, 2012.

181 f. : il.

Orientador: Paulo Dabdab Waquil.

(Série PGDR – Tese, n. 47).

Tese (Doutorado em Desenvolvimento Rural) – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Faculdade de Ciências Econômicas, Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Rural, Porto Alegre, 2012.

1. Agricultura familiar : Rio Grande do Sul. 2. Desenvolvimento rural. 2. Fumicultura. 3. Sistemas de produção : Tabaco. 4. Produção agrícola. I. Waquil, Paulo Dabdab. II. Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Faculdade de Ciências Econômicas. Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Rural. III. Título. IV. Série.

CDU 631.115

Carlise Porto Schneider Rudnicki

AS RELAÇÕES DE CONFIANÇA NO SISTEMA INTEGRADO DE PRODUÇÃO DO  
TABACO (SIPT) NO RIO GRANDE DO SUL/BRASIL

Tese de Doutorado apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Rural da Universidade Federal do Rio Grande do Sul como requisito para a obtenção do título de Doutor em Desenvolvimento Rural.

Aprovado em 28 de Fevereiro de 2012.

BANCA EXAMINADORA

---

Prof. Dr. Paulo Dabdab Waquil - Orientador  
Departamento de Ciências Econômicas/UFRGS

---

Profa. Dra. Rita Inês Paetzhold Pauli  
Departamento de Ciências Econômicas /UFMS

---

Prof. Dr. Silvio Arend  
Departamento de Ciências Econômicas /UNISC

---

Prof. Dr. Sérgio Schneider  
Departamento de Sociologia/UFRGS

---

Prof. Dr. Leonardo Xavier da Silva  
Departamento de Ciências Econômicas /UFRGS

Aos produtores de tabaco, figuras centrais desta tese.  
A minha família.

## AGRADECIMENTOS

Esta tese se concretizou com a participação de professores, colegas, amigos e minha família. Ao ler o trabalho, identifiquei as contribuições de tantas pessoas importantes para mim que, de forma peculiar, participaram e construíram comigo esta pesquisa. Em especial agradeço ao meu orientador, Prof. Paulo Waquil, que aceitou o desafio de me guiar nestes quatro anos de trabalho, orientando-me com conhecimento e disposição sempre; ao professor Sérgio Schneider pela sua inestimável ajuda, não apenas em discussões sobre o tema, mas por me abrir caminhos na pesquisa. Ao professor Jan Douwe van der Ploeg, que me recebeu na Universidade de Wageningen e me guiou durante o estágio de doutoramento na Holanda, bem como Corine, sempre pronta para nos ajudar; aos professores Pierluigi Milone e Flaminia Ventura que, na Universidade de Perugia, Itália, me proporcionaram um trabalho de campo na região de tabaco na Itália, bem como Pasquale e Laura; a minha querida amiga Meng, que, em Wageningen, soube dizer o que o momento exigia. À CAPES, pela bolsa cedida durante os primeiros tempos de doutorado; ao CNPq, pela bolsa de pesquisa nas regiões de tabaco no RS, a qual muito ajudou a entender e vivenciar com mais intensidade as relações entre agricultores e empresas; às funcionárias do PGDR, Lisiane, Marilene e Karla, pela ajuda de sempre; à Eliane, em especial, muito obrigada pelo apoio constante e pela competência; à Adriana Gregolin, do Ministério do Desenvolvimento Agrário, que oportunizou participar de projetos e estudos sobre o tema; ao Albino Gehwer, colega de trabalho que muito contribuiu na construção do cenário da cadeia produtiva do tabaco; ao Pedro Campos, da Souza Cruz Tabacos, que oportunizou o contato com a empresa e suas formas de governança, fazendo-me perceber as questões da empresa junto aos agricultores; à Paula Johns, que me convidou para participar de interessantes encontros do movimento antitabagista; aos colegas de orientação do Prof. Paulo Waquil, amigos e colegas de academia, em especial Verence, Raquel, Daniela, Ana Maria, Cláudio, Maycon e Chaiane, dentre tantos outros, muito obrigada pelas discussões; aos tios Janice e Dedeco, que muito contribuíram para o meu trabalho de campo; a minha família que, durante esse tempo esteve presente em minhas constantes ausências; à Eroni que sempre presente, assim como a minha mãe, são pessoas que tornaram possível todas as minhas idas e vindas. Dani e Tehila: espero poder ressarcir, de alguma forma, estes quatro anos, toda espera e compreensão recebida. Muito obrigada a todos os agricultores que confiaram seus contratos e dividiram suas percepções sobre o seu trabalho e àqueles tantos outros que passaram pelo meu caminho e que, de alguma forma, tornaram-no mais fácil de seguir.

## RESUMO

Esta tese investiga as relações estabelecidas entre os agricultores e os atores envolvidos no Sistema Integrado de Produção do tabaco (SIPT) na cadeia produtiva do tabaco no Rio Grande do Sul, dentre elas a Afubra, a Emater, as igrejas, as universidades, as cooperativas e os orientadores técnicos. Constitui-se objetivo deste trabalho analisar as relações de confiança, a partir dos contratos, formais e informais, firmados entre as empresas e os agricultores, tendo em vista o cenário socioeconômico e político em que se encontram tais relações. O tema foi abordado a partir de diferentes perspectivas teóricas e para aprofundar as reflexões têm-se as contribuições de diversas áreas, utilizando como base as reflexões oriundas da nova economia institucional, da sociologia econômica, da administração e das ciências políticas. Se a confiança tem sido pensada como uma expectativa de cumprimento de promessas ou ainda um mecanismo eficiente de controle perante comportamentos oportunistas, pretendeu-se aqui apontar também outras perspectivas sobre o tema, tendo em vista a percepção da importância de questões como cooperação e solidariedade, irracionalidade, motivações, costumes, tradição e religião. Para entender os objetivos propostos, utilizou-se a metodologia quantitativa, com uso da estatística descritiva e realização de cruzamentos entre as variáveis, bem como a construção de um índice capaz de resumir essas relações. Também foram utilizados instrumentos qualitativos, como o diário de campo e entrevistas, a fim de analisar os dados obtidos nas inferências estatísticas e nos cruzamentos entre variáveis que medem as relações de confiança nos atores e organizações com as características dos agricultores. Observou-se que a governança corporativa se apresenta como uma rede de relações contratuais complexas mediadas e ancoradas por relações de proximidade (amizade e parentesco) encontradas na figura do orientador técnico. A partir das relações de amizade e confiança que mantêm ainda conectados os agricultores às empresas detectou-se que, no imbricamento entre os contratos formais e informais, permeados por mecanismos de controle, baseados em sanções, vem sendo gerenciado e mantido o Sistema Integrado de Produção das empresas de tabaco no Rio Grande do Sul.

Palavras-chave: Relações de confiança. Contratos. Tabaco. Rio Grande do Sul.

## ABSTRACT

This thesis investigates the relations between farmers and actors involved in the Integrated Production System of Tobacco (IPST) production chain in Rio Grande do Sul, among institutions like Afubra, Emater, churches, universities, cooperatives and technical advisors. Constitutes objective of this work to analyze the relationships of trust, from contracts, formal and informal agreements signed between companies and farmers, in view of the socioeconomic and political setting in which they are such relationships. The subject was approached from different theoretical perspectives and to deepen the reflections have been the contributions of different areas, building on the reflections coming from the new institutional economics, economic sociology, administration and political science. If trust has been thought of as an expectation of fulfillment of promises or an effective control mechanism against opportunistic behavior, we sought to point out here also other perspectives on the subject, in order to realize the importance of issues such as cooperation and solidarity, irrationality, motives, customs, tradition and religion. To understand the proposed objectives the methodology used is quantitative, using descriptive statistics and conducting crosses between the variables, as well as the construction of a confidence index can summarize these relations. Qualitative instruments were also used as the field book and in-depth interviews in an attempt to analyze the data obtained in the statistical inferences and at junctions between variables that measure the relationship of trust in institutions with the characteristics of farmers. It was observed that corporate governance is presented as a complex network of contractual relations mediated by and anchored close relationships (friendship and kinship) found the figure of the technical advisor. From the relations of friendship and trust that keeps farmers still connected actors, it was found that the overlapping between the formal and informal contracts, permeated by control mechanisms based on sanctions and punishments, is being managed and maintained Production System Integrated tobacco companies in Rio Grande do Sul.

Keywords: Trust relationships. Contracts. Tobacco. Rio Grande do Sul.



## LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 – <i>Tobacco Pays my Bills</i> (adesivo carros)	23
Figura 2 – Forno’s Drink Matriz/ Rio Pardo	23
Figura 3 – Forno’s Drink Filial/Arroio do Tigre	24
Figura 4 – Esquema de Relações Institucionais – Williamson, 1996	49
Figura 5 – <i>Feedback</i> em Dilemas Sociais Sucessivos – variáveis, reciprocidade e rede	74
Figura 6 – Análise Institucional – Ostrom, Gardner e Walker, 1994	75
Figura 7 – Esquema resumo fundamentação teórica	87
Figura 8 – Galpão Agricultor Tabaco 1 – Rendimento e produtividade	146
Figura 9 – Galpão Agricultor Tabaco 2 – Justiça na classificação	146
Gráfico 1 – Utilização da propriedade (tabaco, diversificada e subsistência)	97
Gráfico 2 – Idade dos entrevistados por região	97
Gráfico 3 – Participação em reuniões da igreja	98
Gráfico 4 – Agricultores formas de acesso à informação	99
Gráfico 5 – Índice de Confiança nos atores e organizações por Região (Santa Cruz – Rio Pardo – Dom Feliciano)	143
Quadro 1 – Cadeia Produtiva do Tabaco no Mundo	25
Quadro 2 – Classificação do tabaco em folha – Quadro sinóptico	41
Quadro 3 – Contratos, racionalidade e oportunismo	48

## LISTA DE TABELAS

Tabela 1– Dados sobre Produção (ton) e área Plantada (ha), Safra Sul do Brasil	29
Tabela 2 – Levantamento Sistemático da Produção Agrícola no Brasil (2011/2010) IBGE/Produção e Área Colhida	31
Tabela 3 – Levantamento Sistemático da Produção Agrícola no Brasil (2010/2011) IBGE/Rendimento Médio/Ano	32
Tabela 4 – Diagnóstico Socioeconômico da Propriedade de Tabaco Sul-Brasileira Safra 2010/2011	33
Tabela 5 – Fumicultura Brasileira – Importância Social Safra 2009/2010	34
Tabela 6 – Fumicultura Mundial (2000/2010) – Produção de Tabaco (ton)	37
Tabela 7 – Desejo de mudar a produção por região	100
Tabela 8– Resumo das motivações para escolha da empresa por região	101
Tabela 9 – Confiança no orientador x Integrado ou não	104
Tabela 10 – Relação entre confiança no orientador x Idade entrevistado	105
Tabela 11 – Relação entre confiança no orientador x Tempo de integração	105
Tabela 12 – Relação entre confiança no orientador x Tipo de religião	106
Tabela 13 – Relação entre confiança no orientador x Frequência de prática	107
Tabela 14 – Relação entre confiança no orientador x Meios que se informam	108
Tabela 15 – Relação entre confiança na Emater x Idade do entrevistado	109
Tabela 16 – Relação entre confiança na Emater x Integrado ou não	109
Tabela 17 – Relação entre confiança na Emater x Tempo de integração	110
Tabela 18 – Relação entre confiança na Emater x Tipo de religião	110
Tabela 19 – Relação entre confiança na Emater x Frequência prática de religião	111
Tabela 20 – Relação entre confiança na Emater x Meios que se informam	112
Tabela 21 – Relação entre confiança na Afubra x Idade do entrevistado	113
Tabela 22 – Relação entre confiança na Afubra x Integrado ou não	114
Tabela 23 – Relação entre confiança na Afubra x Tempo de integração	114
Tabela 24 – Relação entre confiança na Afubra x tipo de religião	115
Tabela 25 – Relação entre confiança na Afubra x Frequência de prática de religião	115
Tabela 26 – Relação entre confiança na Afubra x Meios que buscam a informação	116
Tabela 27– Relação entre confiança na empresa x Idade do entrevistado	118

Tabela 28 – Relação entre Confiança na empresa x Integrado ou não	118
Tabela 29 – Relação entre confiança na empresa x Tipo de religião	119
Tabela 30 – Relação entre confiança na empresa x Frequência de prática de religião	119
Tabela 31 – Relação entre confiança na igreja x Tempo de integração	121
Tabela 32 – Relação entre confiança na igreja x Integrado ou não	121
Tabela 33 – Relação entre confiança na igreja x tipo de religião	122
Tabela 34 – Relação entre confiança igreja x Frequência de prática de religião	122
Tabela 35 – Relação entre confiança na igreja x Meios de informação	123
Tabela 36 – Relação entre confiança na cooperativa x Idade do entrevistado	124
Tabela 37 – Relação entre confiança na cooperativa x Integrado ou não	125
Tabela 38 – Relação entre confiança na cooperativa x Tempo de integração	125
Tabela 39 – Relação entre confiança na cooperativa x tipo de religião	126
Tabela 40 – Relação entre confiança na cooperativa x Frequência de prática de religião	126
Tabela 41 – Relação entre confiança na cooperativa x Meios que se informam	127
Tabela 42 – Relação entre confiança na universidade x Idade do entrevistado	128
Tabela 43 – Relação entre confiança na universidade x Integrado ou não	129
Tabela 44 – Relação entre confiança na universidade x Tempo de integração	129
Tabela 45 – Relação entre confiança na igreja x tipo de religião	130
Tabela 46 – Relação entre confiança na universidade x Frequência de prática de religião	131
Tabela 47 – Relação entre cruzamento confiança na universidade x Meios que se informam	131
Tabela 48 – Tipo de leitura de contrato por região	132
Tabela 49 – Relação entre confiança Igreja x Confiança na empresa	138
Tabela 50 – Relação entre confiança na cooperativa x Confiança na empresa	139
Tabela 51 – Relação entre confiança na Afubra x Confiança na empresa	139
Tabela 52 – Relação entre confiança na universidade x Confiança na empresa	139
Tabela 53 – Relação entre confiança na Emater x Confiança na empresa	140
Tabela 54 – Relação entre confiança na igreja x Confiança no orientador	140
Tabela 55 – Relação entre confiança na cooperativa x Confiança no orientador	141
Tabela 56 – Relação entre confiança na Afubra x Confiança no orientador	141
Tabela 57 – Relação entre confiança na Emater x Confiança no orientador	142

Tabela 58 – Relação entre confiança na universidade x Confiança no orientador	142
Tabela 59 – Resumo confiança nos atores e instituições por região	144

## LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ABIFUMO – Associação Brasileira da Indústria do Fumo

AFUBRA – Associação dos Fumicultores do Brasil

CAPES – Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior

CNPq – Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico

DESER – Departamento de Estudos Socioeconômicos Rurais

MPA – Movimento dos Pequenos Agricultores

MDA – Ministério do Desenvolvimento Agrário

ANVISA – Agência Nacional de Vigilância Sanitária

SINDITABACO – Sindicato das Indústrias do Tabaco

FetraF-sul – Federação dos Trabalhadores na Agricultura Familiar da Região Sul

INCA – Instituto Nacional do Câncer

CONIQ – Comissão Nacional para a Implementação da Convenção-Quadro

OMS (WHO) – Organização Mundial da Saúde

ONGs – Organizações não-governamentais

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

RITC – *Program and the Research for Internacional Tobacco Control*

IDRC – *Program of the Internacional Development Research Centre*

INCA – Instituto Nacional de Câncer

ISO – Organização Internacional para Padronização

UFRGS – Universidade Federal do Rio Grande do Sul

## SUMÁRIO

<b>1 INTRODUÇÃO</b>	14
<b>2 CARACTERIZAÇÃO DO SETOR E CENÁRIOS DA CADEIA PRODUTIVA DO TABACO</b>	23
2. 1 ORIGEM E CARACTERIZAÇÃO DO SETOR NO SUL DO BRASIL E NO MUNDO	24
2. 2 A IMPORTÂNCIA DA CADEIA PRODUTIVA DO TABACO	29
2. 3 OS CENÁRIOS DO TABACO NA MÍDIA	34
2. 4 BREVE RELATO SOBRE A PRODUÇÃO MUNDIAL	36
2. 5 A CONVENÇÃO-QUADRO DE CONTROLE AO TABACO	38
2. 6 O SISTEMA INTEGRADO DE PRODUÇÃO DO TABACO (SIPT)	40
<b>3 REFERENCIAL TEÓRICO</b>	43
3. 1 A NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL (NEI)	43
3. 2 O PAPEL DOS CONTRATOS	53
3. 3 A NOVA SOCIOLOGIA ECONÔMICA (NSE): A IMPORTÂNCIA DOS LAÇOS FRACOS	57
<b>4 RELAÇÕES DE CONFIANÇA: UMA REVISÃO TEÓRICA</b>	64
<b>5 MAX WEBER: RACIONALIDADES, MOTIVAÇÕES E CONTRATOS</b>	78
5.1 INTRODUÇÃO À TEORIA WEBERIANA: PRINCIPAIS TEMAS ABORDADOS	78
5.2 CONTRATOS E RACIONALIDADE EM WEBER	81
<b>6 METODOLOGIA DE PESQUISA</b>	88
6.1 PROCEDIMENTOS DE PESQUISA PARA ATINGIR OS OBJETIVOS	88
<b>6. 1. 1 A formação da base de dados: amostra e questionário</b>	91
<b>6. 1. 2 Análise via Estatística Descritiva</b>	93
<b>6. 1. 3 Descrevendo as características da base de dados</b>	94
<b>7 ANÁLISE DOS RESULTADOS</b>	95
7. 1 PERFIL DOS ENTREVISTADOS	96
7.2 DESCRIÇÃO DAS RELAÇÕES DE CONFIANÇA NOS ATORES E ORGANIZAÇÕES	

E AS CARACTERÍSTICAS DOS ENTREVISTADOS	102
<b>7. 2.1 Orientador técnico, Emater, Afubra e empresa de tabaco</b>	102
7. 2. 1.1 <i>Confiança no orientador</i>	102
7. 2.1. 2 <i>Confiança na Emater</i>	108
7. 2. 1. 3 <i>Confiança na Afubra</i>	113
7. 2.1. 4 <i>Confiança na empresa</i>	116
<b>7. 2. 2 A confiança na igreja, na cooperativa e na universidade</b>	120
7. 2. 2. 1 <i>Confiança na igreja</i>	120
7. 2. 2. 2 <i>Confiança na cooperativa</i>	123
7. 2. 2. 3 <i>Confiança na universidade</i>	128
<b>7. 2. 3 Relações de confiança e Contratos</b>	131
7. 2. 3. 1 <i>Contratos: sanção, oportunismo, risco e incerteza</i>	135
<b>7. 2. 4 Agricultores que confiam x atores que não confiam nos atores e nas organizações</b>	137
<b>7. 2. 5 Síntese dos Resultados</b>	144
<b>8 CONCLUSÕES</b>	146
<b>REFERÊNCIAS</b>	157
<b>APÊNDICE A – QUESTIONÁRIO SEMIESTRUTURADO APLICADO AGRICULTORES</b>	167
<b>APÊNDICE B – ROTEIRO DE ENTREVISTA ORIENTADOR TÉCNICO</b>	174
<b>ANEXO A – FUMO ATÉ EM PISCINA</b>	175
<b>ANEXO B – FUMO: O COMEÇO DE TUDO</b>	176
<b>ANEXO C – O FUTURO JÁ CHEGOU À PEQUENA PROPRIEDADE</b>	177
<b>ANEXO D – AFRICANOS ESTÃO AUMENTANDO A PRODUÇÃO</b>	178
<b>ANEXO E – DIA NERVOSO EM BRASÍLIA PARA O SETOR FUMAGEIRO</b>	179
<b>ANEXO F – ALLIANCE PODE DAR MAIS DETALHES HOJE</b>	180
<b>ANEXO G – ACORDO CRIA NOVA FUMAGEIRA NA REGIÃO</b>	181

## 1 INTRODUÇÃO

O tema desta tese reporta-se às relações de confiança no Sistema Integrado de Produção do Tabaco (SIPT) no Rio Grande do Sul/Brasil. Ao pensar o presente trabalho, a ideia era analisar as relações contratuais formais existentes no SIPT da cadeia produtiva do tabaco, a partir da compreensão dos contratos firmados entre os agricultores e as empresas. Entretanto, no decorrer da pesquisa, percebeu-se que as relações informais, estabelecidas a partir das relações de proximidade, explicavam de forma mais aprofundada o funcionamento desse sistema.

Destacam-se, na tese, principalmente, duas partes da cadeia produtiva do tabaco: o agricultor e a indústria responsável pelo beneficiamento da produção. No sul do país, a indústria do tabaco compõe-se de empresas de porte pequeno, médio e grande, sendo as últimas aquelas que fazem parte de um sistema mundial de produção de tabaco, pois o setor encontra-se inserido na economia de mais de 100 países e conta com a participação crescente de países em desenvolvimento na produção mundial. Esse crescimento decorre de diversas razões, dentre elas o baixo custo de produção nesses países (PERONDI; SCHNEIDER; BONATO, 2008).

Também se verifica que o tabaco está presente em 704 municípios do Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Paraná e ocupa uma área de 373 mil hectares. Na safra 2010/2011, a produção foi de 833 mil toneladas, sendo 52% cultivados no Rio Grande do Sul, 30% em Santa Catarina e 18% no Paraná (AFUBRA, 2011). Vale destacar que o fumo mais produzido, o Virginia, chamado fumo de estufa, e o Burley, chamado fumo de galpão, são produzidos para o mercado internacional e aqui alcançam alta produtividade.

No caso do Brasil, segundo Vargas e Oliveira (2010), algumas características do setor explicam o aumento do crescimento da produção e da exportação do tabaco, dentre elas a eficiência do SIPT, os custos de produção comparativamente baixos e a alta qualidade do tabaco cultivado. O processo de produção pode ser considerado cada vez mais qualificado, ou seja, com uso de técnicas de produção elaboradas, visando ao aumento da produtividade e da qualidade do produto final.

O SIPT não é uma novidade. Ele foi criado na década de 1920 pela Souza Cruz Tabacos e adotado na cadeia produtiva como um novo modelo de produção. Considera-se que o sistema tem sido bem sucedido no que refere ao número de produtores integrados, à



inserção dos agricultores no mercado de trabalho e ao aumento da produção de tabaco<sup>1</sup>. Por ele, as empresas fornecem para os agricultores familiares as sementes, agrotóxicos e insumos, bem como orientação técnica sobre o que e como plantar, bem como garantem a compra da safra<sup>2</sup>. Esse Sistema é composto de contratos formais e informais.

Contratos são acordos de vontade entre pessoas a respeito de um negócio. Sem adentrar em questões jurídicas, pode-se acrescentar que, em regra, as pessoas devem ser capazes (maiores de idade, com consciência do que estão acordando) e que o objeto do negócio deve ser lícito. Nem sempre será assim, crianças podem por vezes negociar e mesmo o ilícito pode ser acordado. Para se entender, os contratos devem-se ainda considerar que eles podem ser formais ou informais.

Formais são aqueles que estabelecem normas e desempenham um papel que assegura algo ou diminui os riscos (WILLIAMSON, 1991), já os contratos informais são acordos e códigos de conduta não escritos que afetam fortemente o comportamento das pessoas nas empresas (BAKER; GIBBONS; MURPHY, 2002). Os formais, em regra, são escritos, ao passo que os informais acontecem no cotidiano. Também se pode considerar como contrato informal relações estabelecidas além do previsto no contrato formal, o que será desenvolvido na presente tese.

Independentemente das críticas às empresas e ao Sistema Integrado de Produção, a entrada das empresas na cadeia produtiva possibilitou a inserção desses agricultores no mercado e a garantia de compra do cultivo. Entretanto, o mundo do tabaco passa a enfrentar novos desafios quando, em 2003, foi criado um tratado internacional de saúde pública, denominado Convenção-Quadro de Controle do Tabaco. Este surge das reivindicações da sociedade civil frente à gama de informações sobre os problemas que o cigarro pode causar à saúde humana. Neste ano, o tratado foi assinado por 191 países e, em fevereiro de 2004, entrou em vigor, propondo mudanças na oferta e na demanda de cigarro em todo o mundo. Ele foi ratificado por 57 países – dos 192 integrantes da Organização Mundial da Saúde (OMS). Em outubro de 2005, o Brasil assinou este tratado.

Após a ratificação do tratado internacional da Convenção-Quadro pelo governo brasileiro, vêm acontecendo negociações e sendo assinados protocolos que visam à criação e implantação de políticas que buscam diminuir a plantação e oferecer alternativas para os agricultores. Tais negociações envolvem as empresas fumageiras, partidos políticos,

---

<sup>1</sup> Tabaco e fumo são usados como sinônimos neste estudo. Estes são nomes dados à planta *Nicotiana Tabacum L.*, da família *solanaceae*, da qual se extrai a nicotina.

<sup>2</sup> Para mais informações, ver “Pluriatividade na produção familiar fumageira” (2005), de Rita Inês Pauli Prieb e “A produção de fumo em Santa Cruz do Sul” (1995), de Oligário Vogt.

movimentos sociais, governos municipal, estadual e federal, mídia e entidades representativas (do setor tabagista e dos agricultores).

Apesar deste cenário marcado pelas ações da saúde e pelas crescentes exigências em relação ao meio ambiente, atualmente, nos países em desenvolvimento, a tendência é o crescimento da produção. Tal cenário decorre da demanda de consumo mundial, em especial nos países em desenvolvimento, aos baixos custos de mão-de-obra e aos ganhos de lucratividade, em comparação a outras culturas (DEPARTAMENTO DE ESTUDOS SOCIOECONÔMICOS RURAIS, 2010).

Alguns autores (VOGT, 1997; KARNOPP, 2003) apontam que, no sul do Brasil, a produção de tabaco está ligada à herança cultural dos descendentes de alemães que habitam a região produtora. Todavia, a realidade é de que, nas regiões em que vivem os produtores de tabaco, existem características culturais e socioeconômicas heterogêneas.

Interessa destacar, para compreender a ocupação atual das terras produtoras, que os imigrantes alemães chegaram ao Rio Grande do Sul, em 1824. Durante a Revolução Farroupilha, na tentativa de se afastar do combate, alguns grupos de alemães se transferiram para Santa Maria e, após o término da revolução, migraram para os vales dos rios Taquari, Pardo e Pardinho, momento em que foi fundada a cidade de Santa Cruz do Sul, hoje pólo da indústria do tabaco no Rio Grande do Sul (VOGT, 1997).

No Rio Grande do Sul, mais precisamente no município citado acima, os primeiros cultivos foram viabilizados junto à administração da Colônia de Santa Cruz<sup>3</sup>. Diferentemente dos dias atuais, as instruções de plantio e recebimento de sementes, inclusive sementes de tabaco, eram informados e distribuídos pelo governo provincial (LIMA, 2009). Conforme Lima, no início da colonização, além da criação de animais, as trocas comerciais eram realizadas sem moeda, e os imigrantes alemães organizaram uma economia de subsistência quase absoluta, além da produção de fumo em corda e folha (LIMA, 2009).

No Brasil, o cultivo abrange em especial os três estados do sul: Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Paraná. Os imigrantes iniciaram o plantio produzindo o fumo em corda (preto), sendo a mercadoria encaminhada até o município de Rio Pardo, transportada para Porto Alegre, via fluvial e, finalmente, levada por navio para a Alemanha e Países do Prata (LIMA, 2009). Conforme ele, entre 1860 e 1881, intensificou-se o trabalho na colônia voltado ao mercado local. Em 1874, o feijão e o milho deixaram de ser o principal cultivo de subsistência e comércio na região e o “[...] tabaco se tornou o carro-chefe da economia local”

---

<sup>3</sup> Os estudos de Vogt (1997), Nardi (1985) e Silva (2002) aprofundam esse tema.

(VOGT, 1997, p.78), pois passou a firmar-se nos mercados interno e externo.

Em 1917, consolidou-se a fusão de estabelecimentos de comércio e beneficiamento de tabaco (VOGT, 2007), e ocorreu uma “[...] completa internacionalização econômica do setor fumageiro” (VOGT, 1997, p.101); modificando-se assim a produção do tabaco no Rio Grande do Sul, então (e até hoje), maior produtor brasileiro (AFUBRA, 2011).

No Vale do Rio Pardo, em 1918 foi criado o SIPT, modelo produtivo utilizado pelas empresas de tabaco em funcionamento na região. Por meio dele, os produtores integrados recebem assistência técnica e insumos para o cultivo. Em contrapartida, eles se comprometem a entregar sua produção para a empresa com que firmam relações contratuais formais.

Conforme o Sindicato das Empresas de Tabaco (SINDITABACO), as vantagens deste sistema, em relação ao agricultor, seriam a garantia da compra, a assistência técnica e financeira e o transporte do tabaco. Já para as empresas ressalta-se o planejamento de safra, a qualidade e a integridade do produto e a garantia do fornecimento. Para os clientes, a vantagem é o fornecimento regular, a qualidade garantida, a rastreabilidade e as garantias ISO (SINDITABACO, 2011).

A região em estudo, composta pelo Vale do Rio Pardo, com especificidade nos municípios de Candelária, Santa Cruz do Sul e Rio Pardo inclui, igualmente, na zona sul do estado do Rio Grande do Sul, o município de Dom Feliciano. Cada um deles possui população com características próprias. Afinal, como antes alertado, não se deve vincular a produção do fumo no Rio Grande tão somente a produtores de origem germânica, pois, em Rio Pardo, há grande comunidade portuguesa; em Dom Feliciano, polonesa. Em municípios vizinhos, em Segredo e Sobradinho, existem ainda agricultores de origem italiana, mas estes não foram inclusos na amostra deste trabalho. A produção de tabaco, no Rio Grande do Sul, está ligado à chegada de imigrantes europeus, sendo a relação destes com o novo mundo complexa.

Inicialmente, o colono dependia do governo (fornecimento de ferramentas para o trabalho, alimentação, armas, pólvora), dos agentes privados de imigração (a partir de 1851) e dos senhores da terra. O regime de trabalho colonial, baseado nas queimadas e no uso intensivo do solo, fazia com que os colonos<sup>4</sup> permanecessem por pouco tempo nas terras e fossem em busca de solos mais ricos (SCHNEIDER, 2004).

No Vale do Rio Pardo, as propriedades têm em média 16 hectares. Além do fumo, as

---

<sup>4</sup> Conforme Schneider (2004), a palavra colono (*Kolonie*), empregada no sul do Brasil, corresponde àqueles que vivem em uma colônia e se origina no processo de introdução de habitantes alienígenas em lugares antes inexistentes inseridos em atividades agrícolas (SCHNEIDER, 2004).

famílias plantam batata, arroz, cebola, feijão, mandioca e criam peixes, suínos, bovinos e aves. Porém, a renda advinda do fumo corresponde a 72% do valor produzido na propriedade, enquanto os outros cultivos têm como função a subsistência e o comércio de alguns excedentes na própria localidade e em feiras nas cidades próximas.

Em 1650, a coroa portuguesa iniciou a distribuição de sesmarias no litoral do Rio Grande do Sul, com o intuito de resgatar as terras localizadas entre Laguna e Colônia do Santíssimo Sacramento. Após o tratado de Madrid (1750), anexou a região e estabeleceu a Fortaleza Jesus Maria José, nas margens do Rio Jacuí. Neste local, em 1846, foi fundado o município de Rio Pardo que, até meados do século XIX, era um importante centro mercantil e militar (KARNOPP, 2003) e cuja função estratégica visava defender os interesses lusos (VOGT, 1997).

De colonização portuguesa, Rio Pardo tem uma população total de 37.591, sendo destes 25.614 urbanos e 11.977 rurais. Situado às margens do Rio Jacuí, o município ocupava cerca de dois terços do território estadual em 1809 e foi responsável pela geração de outros municípios ao sul e oeste do Estado. O tabaco, o arroz e a soja são os principais produtos encontrados.

De 1849 a 1852, chegaram imigrantes para compor a colônia de Santa Cruz. A colônia situava-se no município de Rio Pardo, em um caminho aberto por criadores de gado, que ligava Cruz Alta a Rio Pardo, atualmente denominado Linha Santa Cruz (JOB, 2003).

Santa Cruz do Sul localiza-se na encosta inferior do nordeste do estado do Rio Grande do Sul, a 155 km de Porto Alegre, e emancipou-se do município de Rio Pardo em 1877. Predominam as famílias de origem alemã e o cultivo do fumo. A população do município é de 107.501 habitantes, sendo que a população urbana é de 93.650 habitantes e 13.851 habitantes rurais.

Candelária está localizada a uma distância de Porto Alegre de 184 km e, segundo o Censo de 2010, tem uma população total de habitantes de 30.171 mil pessoas, sendo destes 15.715 vivem na cidade e 14.456 na área rural. O relevo varia de montanhoso no norte, contando também com chapadas, planícies retilíneas e coxilhas no sul. Na região, produz-se fumo, milho, arroz, soja, feijão, ovinos e bovinos. O tabaco é o produto principal do município. Sua criação data de 1925. Em 1862, filhos de imigrantes alemães que moravam em Rio Pardo, ao buscar novas terras, passaram a residir na atual Candelária.

Já o município de Dom Feliciano encontra-se na zona sul do Rio Grande do Sul, na microrregião de Camaquã. Esse está distante, aproximadamente, 110 km de Rio Pardo, 200 de Candelária e 140 de Santa Cruz. Em uma área de 260,2 km<sup>2</sup>, o município é formado por um

relevo acidentado e é basicamente rural, apresentando uma população total de 14.380 habitantes em que 3.334 pessoas vivem na área rural, e 11.046 mil, na urbana (IBGE, 2011b). Distante 170 km da Capital do Estado, tem população composta por descendentes de imigrantes poloneses que chegaram à região em 1861. Destaca-se, na economia local, a produção de arroz, leite, feijão e tabaco, sendo este o principal produto.

O nome homenageia o primeiro bispo gaúcho, Dom Feliciano Rodrigues Prates, que, ao final da Revolução Farroupilha, se encontrava junto a sua família em Encruzilhada do Sul; distrito povoado de São Feliciano, cujo nome era uma homenagem a um santo italiano. Assim aconteceu a alteração do nome para Dom Feliciano.

Apesar das diferenças entre as regiões, o sistema de produção vigente apresenta um elemento chave para a sua manutenção: o orientador técnico. A partir das relações de proximidade, como parentesco e amizade, este tem como função instruir e acompanhar as fases do plantio nas propriedades dos produtores de tabaco. O técnico é contratado pela empresa de tabaco, e a seleção ocorre a partir de alguns critérios, entre eles ser membro da comunidade em que vive. É esse instrutor que media as relações, inclusive a operacionalização dos contratos formais firmados entre as empresas.

Nesse sentido, o papel do orientador é também crucial na assinatura dos contratos, pois é ele quem orienta o produtor na propriedade. A contratação da produção do tabaco requer a assinatura da seguinte documentação: pedidos de insumos; receituário agrônomo; cadastro de produtor (para que possam ser efetuados futuros financiamentos); autorização de seguro Afubra, para o caso de chuva de granizo; carta da anuência (caso o produtor seja arrendatário); declaração de ausência de débito de imposto territorial e adesão ao programa “O futuro é agora”.

Tendo em vista a atuação do orientador, se o contrato formal controla de forma efetiva o comportamento dos produtores através de um contrato baseado em sanções, tinha-se como questão norteadora deste estudo: como, e em que circunstâncias, são construídas as relações contratuais formais estabelecidas entre os agricultores e os atores envolvidos neste processo?

Porém, o desenvolvimento do trabalho demonstrou que as relações informais, antes ferramentas utilizadas pelas empresas para conquistar a fidelidade dos agricultores, vêm sendo substituídas, gradativamente, pelos contratos e pelas relações formais, ou seja, o contrato formal sustenta-se na figura do orientador técnico contratado pela empresa, o qual se encontra conectado aos agricultores a partir de relações de proximidade.

Através da análise multivariada de dados, tendo em vista a utilização do *software* estatístico SPSS, foi possível correlacionar diversas variáveis independentes (como idade,

religião, integração ou não à empresa, etc.) e as relações de confiança nos diferentes atores em análise (orientador técnico, Emater, Afubra, empresa, igreja, cooperativa e universidade) no sentido de pensar de que forma essas características dos agricultores podem interferir no funcionamento do SIPT. Portanto, durante o trabalho de campo, foram resgatadas, nos discursos dos agentes, as contradições que indicaram a necessidade de mesclar técnicas qualitativas, como o diário de campo e as entrevistas em profundidade com as quantitativas.

Se no objetivo central pretende-se analisar as relações de confiança nas atores, no que tange aos objetivos específicos, busca-se: a) traçar o perfil da amostra em estudo, tendo em vista as características socioculturais e econômicas dos agricultores familiares ligados ao tabaco; b) analisar o papel do contrato formal no Sistema Integrado de Produção do Tabaco, bem como as circunstâncias em que são firmados; c) verificar as relações de confiança estabelecidas a partir dos contratos informais, entre os agricultores, empresas, organizações e entidades representativas; d) estabelecer relações entre as características comportamentais dos agricultores que explicam as relações dos indivíduos com os atores.

Tem-se como hipótese o fato de os orientadores técnicos influenciarem, por meio do estabelecimento ou da existência de relações de proximidade, a confiança do agricultor no sistema integrado, sendo os técnicos os principais atores na manutenção do SIPT. Nesse sentido, as relações de amizade e confiança solidificadas seriam aquelas que conectam os agricultores às organizações, ou seja, representam o imbricamento entre os contratos formais e informais, sendo, assim, também a base dos mecanismos de controle do oportunismo e não representam as relações de confiança que proporcionam a manutenção do sistema.

No Brasil, sabe-se de um trabalho elaborado que analisa o funcionamento da cadeia produtiva do tabaco e os contratos formais (SILVA, 2002) de outros que examinam o contexto em que acontecem as relações entre empresas e produtores de tabaco (PRIEB, 2005; VOGT, 1997; LIEDKE, 1977), assim como os danos causados pela produção de fumo ao meio ambiente e à saúde humanas (ETGES, 2006) e as relações e os conflitos no processo de regulação do tabaco entre atores locais (SCHEIBLER, 2005). Buinain (2010), por sua vez refere-se à cadeia produtiva do tabaco sob uma perspectiva mais positiva sobre o SIPT.

Em 2011, a Fundação Getúlio Vargas (FGV/SP) elaborou um documento denominado “Estudo dos efeitos socioeconômicos e regulamentação pela ANVISA”, no qual analisa os efeitos que resultariam da eventual aprovação das Resoluções referentes às consultas públicas 112 e 117<sup>5</sup>, dentre eles, no caso brasileiro, os efeitos socioeconômicos que o inevitável

---

<sup>5</sup> As consultas públicas números 112 e 117, da Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa), estão preocupando o setor fumageiro. A primeira refere-se à proibição de aditivos nos produtos derivados de

aumento do contrabando provocaria se aprovadas essas resoluções.

Além disso, programas internacionais, como o *Program and the Research for International Tobacco Control* (RITC) e o *Program of the International Development Research Centre* (IDRC), mostram a importância que o tema, associado às questões da saúde, vem alcançando nos últimos anos. Nesse sentido, Natacha Lecours (2010)<sup>6</sup>, através de um relatório de pesquisa apresentado no IDRC, em 2011, apresenta uma revisão de literatura e um vasto levantamento de pesquisas sobre o tema.

Entretanto, acredita-se na necessidade de incorporar novos estudos sobre as relações informais, tais como as relações de confiança baseadas na amizade e no parentesco, bem como estudos que analisem as características dos sujeitos e a influência dessas nas relações de confiança. É esta carência que o presente trabalho busca suprir.

Para isso, a tese foi dividida da seguinte forma: a introdução, momento em que o objeto de estudo é apresentado e problematizado. No segundo capítulo, surgem os cenários e as perspectivas da cadeia produtiva do tabaco, em que são trazidas contribuições sobre o desenvolvimento do setor no Vale do Rio Pardo e os cenários atuais, a partir do referencial oferecido por Rita Pauli (2005), Antônio Márcio Buainain et al. (2010), Leonardo Xavier da Silva (2002), Sérgio Schneider(2004), Virgínia E. Etges (2001), Élide Liedke (1977) e Olgário Vogt (1997). Após o cenário, fala-se sobre a produção do tabaco no sul do Brasil, em que se explora, brevemente, o cenário mundial em que as transnacionais estão inseridas; depois se salientam os discursos e as imagens do tabaco no Vale do Rio Pardo, subitem no qual são estudadas matérias veiculadas no jornal *A Gazeta do Sul*, pensando a partir do agendamento das notícias e a possibilidade de percepção de risco e incerteza criados a partir da mídia.

O terceiro capítulo, que apresenta o marco referencial teórico, expõe as diferentes teorias, oriundas das áreas da economia e da sociologia, que buscam aprofundar as reflexões sobre os temas tratados nesta tese de doutoramento. Assim, têm-se as contribuições da “Nova Economia Institucional” (NEI), a partir de Oliver Williamson e Douglass North, apresentando um breve histórico e os principais conceitos da teoria, bem como uma análise dos contratos; a “Teoria dos Contratos”, momento em que se reflete sobre o papel dos contratos a partir de teorias advindas das ciências econômicas e jurídicas; e, finalmente, a “Nova Sociologia Econômica” (NSE), ressaltando a importância dos laços fracos, que pretende destacar a

---

tabaco. A outra prevê se reporta às restrições em relação à exposição dos produtos.

<sup>6</sup> Para mais ver: “Consolidation of Evidence in the Field of Alternative Livelihoods to Tobacco Farming in LMICs”, apresentado em maio de 2011, no *Research Award Recipiente*, 2010.

importância das relações de confiança nos mecanismos de organização social (redes) e a tentativa de preencher algumas lacunas encontradas na Nova Economia Institucional.

No quarto capítulo, *Relações de Confiança*, realiza-se um levantamento bibliográfico sobre o tema a partir de diferentes áreas, dentre elas a economia, a sociologia, a ciência política, a antropologia e a administração. Se, em regra, a confiança tem sido pensada como uma expectativa de cumprimento de promessas (Oliver Williamson), pretende-se apontar também outras perspectivas sobre o tema, a partir de autores oriundos das áreas da economia (Oliver Williamson), sociologia (Anthony Giddens) e das ciências políticas (Elinor Ostrom). Após a exposição dessas diferentes visões sobre confiança, tem-se uma explanação sobre o “risco”, em comparação com a “incerteza”, a qual foi abordada a partir da NEI.

No quinto capítulo, *Max Weber: racionalidades, motivações e contratos*, pretende-se responder questões relacionadas à racionalidade e irracionalidade encontradas nos costumes, na tradição e na religião, com o objetivo também de pensar as relações entre trabalho, contratos e relações de confiança. Assim, introduzem-se os principais assuntos abordados pelo autor para, posteriormente, aprofundar as discussões sobre contratos e racionalidade.

O sexto capítulo apresenta as metodologias de pesquisa utilizadas, contendo os seguintes itens: procedimentos para atingir os objetivos, a formação da base de dados (amostra e questionário), análise via estatística descritiva, a descrição das características da base de dados e o cruzamento entre as variáveis e as características da amostra.

No sétimo capítulo, tem-se a descrição e a análise dos resultados, a partir de análises quantitativas, tendo em vista a estatística descritiva dos cruzamentos das variáveis e da criação de um índice de confiança e uma análise quantitativa das entrevistas baseadas em questionários semiestruturados e de instrumentos como o diário de campo.

No oitavo capítulo, por fim, são discutidos os resultados mais relevantes, tendo em vista a necessidade de responder às questões da tese, avaliar a hipótese pensada no início do trabalho e atender os objetivos estabelecidos.



## 2 CARACTERIZAÇÃO DO SETOR E CENÁRIOS DA CADEIA PRODUTIVA DO TABACO

Neste capítulo busca-se ressaltar as principais características encontradas na cadeia produtiva do tabaco no mundo e no Brasil. Assim, dividiu-se em seis seções: a primeira trata da origem e caracterização do setor no Sul do Brasil e no Mundo; a segunda sobre a importância da cadeia produtiva do tabaco; a terceira refere-se ao Sistema Integrado de Produção do Tabaco (SIPT); a quarta trata dos cenários do tabaco na mídia; a quinta relata, de forma breve, a produção Mundial; e a sexta seção sobre a Convenção-Quadro de Controle ao Tabaco (CQCT).

**Figura 1 - Tobacco Pays my Bills (adesivo para carros)**



Fonte: Rudnicki (2008).

**Figura 2 - Forno's Drink Matriz/ Rio Pardo**



Fonte: Rudnicki (2008).

Figura 3 - Fornos Drink Filial/Arroio do Tigre



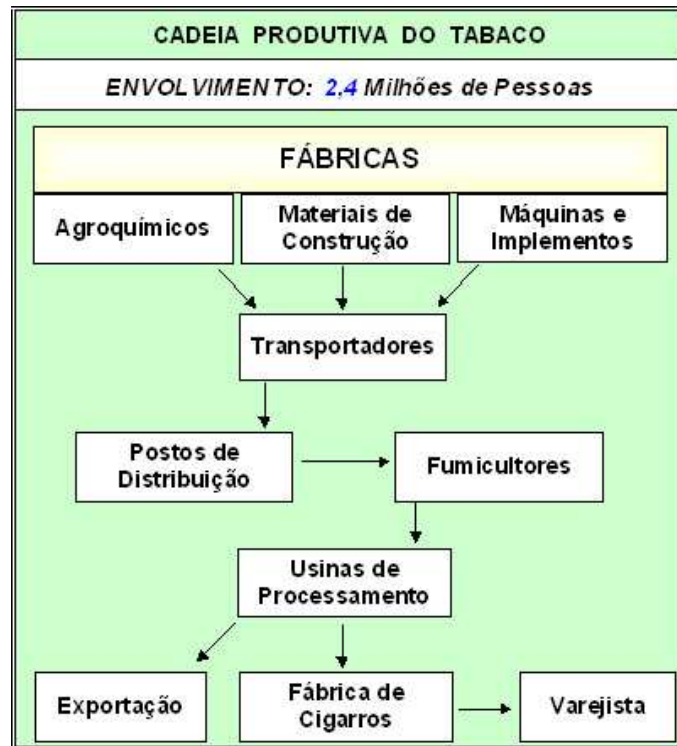
Fonte: Trabalho de campo (2008).

## 2. 1 ORIGEM E CARACTERIZAÇÃO DO SETOR NO SUL DO BRASIL E NO MUNDO

Como num jogo de xadrez. Assim se movimenta a cadeia produtiva do tabaco no Sul do Brasil na reta final de 2010, visando igualmente a prever os passos a serem dados em 2011. Há muitos fatores em cena, e os agentes do segmento analisam todos com extrema atenção. Do clima à conjuntura econômica internacional, das reuniões no âmbito da Convenção-Quadro à expectativa de renda dos produtores, da importância socioeconômica da atividade para centenas de municípios ao esforço da diversificação, tudo deve ser pensado no planejamento da safra (ANUÁRIO BRASILEIRO DO TABACO, 2010, p.17).

O tabaco é uma cultura agrícola não alimentícia importante na economia de mais de 150 países, sendo que sua cadeia produtiva envolve, no mundo, 2,4 milhões de pessoas. De acordo com o quadro abaixo, a cadeia produtiva do tabaco envolve fabricantes de agroquímicos, vendedores de máquinas e implementos agrícolas, transportadores, distribuidores, agricultores do tabaco, safristas, trabalhadores em usinas de processamento, exportadores, fabricantes de cigarros e varejistas.

Quadro 1- Cadeia Produtiva do Tabaco no Mundo



Fonte: AFUBRA ( 2011).

A origem do tabaco é contada de diversas formas. A AFUBRA considera que ele seria consumido na Ásia desde o século IX, mas, para Nardi (1985) e Seffrin (1995), ele pode ter surgido nos Andes Bolivianos e, através das migrações dos índios Tupi-Guaranis, chegado ao território brasileiro. A Souza Cruz adota a teoria de que suas origens estão nos Andes, migrando com os índios para a América Central, chegando ao Brasil (RUDNICKI, 2006).

Conforme Frozza et al. (1998), existe maior probabilidade de o tabaco ter surgido há cerca de quatro mil anos, na América do Norte e Central, com os Maias. Vogt também ressalta “[...] os maias, antigos habitantes da área, queimavam as folhas secas de tabaco em seus templos, como uma espécie de incenso, durante as cerimônias religiosas” (VOGT, 1997, p. 35). Segundo os autores, os maias levavam os cigarros de folha seca em suas viagens e teriam presenteado Colombo ao chegar a San Salvador (El Salvador) no ano de 1492. O uso da planta pelos índios americanos estava associado a rituais mágico-religiosos e medicinais (cura de feridas, doenças de estômagos, asma, etc.). Nas culturas indígenas, o sacerdote, o cacique e o pajé entravam em transe aspirando “rapé” (tabaco em pó)<sup>7</sup>.

No Brasil, no século XVI, os portugueses encontraram o tabaco sendo utilizado pelos índios de diversas formas: nas cerimônias religiosas, comida, bebido, mascado e cheirado, e o

<sup>7</sup> Referido por Vogt, *o Tratado da Terra e gente do Brasil*, de Fernão Cardim, escrito em 1625, relata o uso do tabaco com detalhes.

primeiro registro do cultivo da folha no país data do início do século XVII (ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA INDÚSTRIA DO FUMO, 2011).

Com as viagens dos colonizadores pelo Oceano Atlântico, o tabaco chegou à praticamente todos os continentes. Na África, levado pelos colonizadores, o cultivo se expandiu com facilidade e passou a ser muito utilizado em rituais religiosos.

Vogt, ao lembrar a necessidade de cuidados especiais e intensa mão-de-obra, aponta relações escravistas de produção nas lavouras (VOGT, 1997). Sem um mercado interno estabelecido, o produto cultivado no Brasil foi levado a Portugal. No início do século XVI, com a fama de produto medicinal, o embaixador da França em Portugal, Jean Nicot, decidiu levar o tabaco para o seu país e ajudar a rainha *Catarina de Médici* em suas crises de enxaqueca.

O tabaco consumido pelas cortes era o rapé. Este, considerado como mercadoria de luxo, era diferente daquele usado pelos marinheiros e soldados: o fumo em corda, que podia ser fumado ou mascado.

As lavouras, no Brasil, iniciaram no Recôncavo Baiano, e isso correspondia às necessidades climáticas da planta (temperatura ideal entre 17° e 27°, presença da umidade e solo arenoso ou argiloso). Logo depois, as lavouras chegaram a Pernambuco, Rio de Janeiro, Minas Gerais e Maranhão e, posteriormente, ao Rio Grande do Sul, quando houve a chegada dos imigrantes alemães.

Assim, no período colonial, o cultivo de tabaco no Brasil passou a ter importância destacada, e o seu comércio teve regulamentação e taxações específicas, passando posteriormente a figurar entre os principais produtos exportados durante o período do império. Conforme Silva,

Em 1751, Marquês do Pombal criou a Mesa de Inspeção do Tabaco e organizou um regulamento coerente com a situação do fumo brasileiro. [...] 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 (SILVA, 2002, p. 41).

Entre 1849 e 1852, chegaram os imigrantes alemães na colônia de Santa Cruz. A colônia que se situava no município de Rio Pardo, em um caminho aberto por criadores de gado, ligava Cruz Alta a Rio Pardo. Inicialmente, o produtor dependia do governo (fornecimento de ferramentas para o trabalho, alimentação, armas, pólvora), dos agentes

privados de imigração (a partir de 1851) e dos senhores da terra<sup>8</sup> (RUDNICKI, 2008). O regime de trabalho colonial, baseado nas queimadas e no uso intensivo do solo, fazia com que os colonos permanecessem por pouco tempo nas terras e fossem em busca de solos mais ricos (SCHNEIDER, 2004).

Com o desenvolvimento da produção do tabaco da região, em 1872, a Colônia passa a ser distrito e, em 1878, torna-se Município de São João de Santa Cruz, hoje, Santa Cruz do Sul. Na região de Santa Cruz, a partir de 1918, a produção do tabaco passa a receber intensa aplicação de capital estrangeiro no setor, ou seja, “[...] vinculou-se ao denominado complexo agroindustrial do fumo, o qual antes era caracterizado pelo predomínio do capital nacional” (PRIEB, 2005, p. 37). A produção do cultivo aumentou e

[...] 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 cigareiras, foi o da crescente internacionalização do capital (SILVA, 2002, p. 53).

A adesão ao cultivo desse cultivo deu-se, principalmente, porque o solo da região é pouco produtivo (ETGES, 1991). Nas propriedades se encontra o cultivo de hortas e produtos de subsistência, mas a principal atividade é o tabaco, “[...] cuja exploração agrária é mercantil e fulcra-se, essencialmente, na força de trabalho familiar, que muito eventualmente suplementa-se de trabalho eventual” (JOB, 2003, p. 78).

No século XX, a indústria tabaqueira cresceu e passou a beneficiar cigarros para a exportação, atendendo às exigências dos mercados europeus (SILVA, 2002). Além disso, a produção passa a ter como característica uma concentração agrícola regional e industrial (NARDI, 1985).

Baseada na agricultura familiar, a cadeia produtiva do tabaco envolve, conforme a AFUBRA (2011) cerca de 186.000 famílias no Sul do Brasil (Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Paraná). Além do emprego da mão-de-obra familiar, outro elemento presente corresponde à lógica do produtor familiar: o patrimônio familiar como elemento fundante da condição de produtor (WOORTMANN, 1997). Nesse sentido,

[...] considera-se agricultor familiar aquela cuja família é proprietária dos meios de produção, organiza sua atividade produtiva e, ao mesmo tempo, trabalha na unidade produtiva. As formas como estes três elementos – terra, trabalho e família – se combinam socialmente estão na origem da grande diversidade de expressões da agricultura familiar nas situações concretas e que são objeto constante de nossas pesquisas (WANDERLEY, 2007).

---

<sup>8</sup> Para mais informações, ver a dissertação de Luciana Job (2003).

Percebe-se que a agricultura familiar no Vale do Rio Pardo apresenta algumas peculiaridades advindas das relações estabelecidas com os colonos imigrantes desde sua chegada. Apesar de os pequenos e médios produtores rurais da região serem economicamente dependentes deste cultivo, o tabaco é também fonte de renda das camadas mais carentes da região, que se encontram nas periferias das cidades e são empregadas pela agroindústria nas épocas de safra.

Para Liedke (1977), no cultivo de tabaco no Sul do Brasil os agricultores são detentores dos meios de produção e, ao mesmo tempo, mediados por relações de parentesco, o que propiciaria “[...] um processo de dominação do capital sobre a produção agrícola, através de um processo de concentração vertical, em que o setor industrial, controlando a produção e comercialização do fumo, determina os níveis de remuneração dos camponeses, segundo as suas necessidades de acumulação” (LIEDKE, 1977, p.19). Da mesma forma, estes produtores encontram-se também inseridos no mercado capitalista, que, por sua vez, tem interesse na manutenção do sistema (VOGT, 1997).

A partir desse sistema, conforme Silva,

[...] 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 (SILVA, 2002, p.7).

Ainda segundo Silva,

[...] 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 (SILVA, 2002, p.7).

Desta forma, no caso do tabaco, além das ligações contratuais, formal e informal, que regem a ligação entre o produtor e o sistema de produção, tem-se uma realidade formatada por fusões entre empresas e terceirizações que vem ocorrendo desde os anos de 1990, mediante um mercado voltado à exportação.

## 2. 2 A IMPORTÂNCIA DA CADEIA PRODUTIVA DO TABACO

O Brasil é o maior exportador mundial de tabaco e o segundo maior produtor (AFUBRA; 2011). Até a safra 2008/09, o país era considerado o segundo maior produtor mundial. A partir de 2009/10, o Brasil passou para terceiro lugar no *ranking* internacional de tabaco (cru) no mundo, cerca de 744.000 toneladas/ano.

Em termos comparativos, pode-se observar que o primeiro maior produtor, a China, que apresenta uma produção de 2.278.640 toneladas/ano, consome a maior parte do tabaco que cultivado.

Tabela 1 - Dados sobre produção (ton) e área plantada (ha), safra sul do Brasil

Safra Sul do Brasil	área cultivada/ hectares	Produção / toneladas
1984/85	170.899	312.103
1985/86	188.622	314.623
1986/87	204.741	326.511
1987/88	184.975	348.657
1988/89	212.667	382.641
1989/90	208.334	360.480
1990/91	262.455	361.802
1991/92	285.775	514.532
1992/93	218.345	569.512
1993/94	218.345	396.915
1994/95	206.392	341.304
1995/96	229.470	402.159
1996/97	268.909	543.203
1997/98	265.812	403.346
1998/99	268.388	548.760
1999/00	251.238	527.750
2000/01	252.365	504.728
2001/02	305.551	762.639
2002/03	361.712	600.325
2003/04	407.169	852.488
2004/05	432.963	839.126
2005/06	416.398	774.767
2006/07	362.000	760.000
2007/08	354.000	720.000
2008/09	348.720	713.000
2009/10	374.060	744.280
2010/11	370.830	687.180

Fonte: SINDITABACO (2011).

No que se refere aos choques, dentre os fatores climáticos reincidentes, os quais incidem sobre a queda da produção do tabaco, tem-se: pouca ou muita chuva, granizo e o frio “fora de época”. Além desses, há outros fatores externos, como a variação nos preços (oscilações nas taxas de câmbio) e comportamentos oportunistas.

De 1984 ao final de 1987, percebe-se um crescimento na área plantada e uma produção do cultivo estagnada. Nas safras de 1990 a 1992, a produção aumenta de 361.802 para 569.202 toneladas. Em 1993, decresce para 396.915 toneladas e permanece em baixa até a safra de 1994, quando passa a ser de 341.304 toneladas. Verifica-se assim que a área plantada, neste período, aumenta em proporções menores.

De 1994 a 1996, a safra aumenta para 543.206 toneladas. Fatores externos (como variação de preços, clima, etc.) explicam esse aumento da produção. É importante destacar que, em 1994, faltou tabaco no mercado. A produção na safra de 1998/99 também aumentou. Logo, se for observada a linha do tempo, a produção e a área plantada aumentaram continuamente, apesar de eventuais quedas.

De 2000 a 2005, houve aumento da produção. O preço pago aos produtores também parece ser um dos fatores que influenciam a área plantada e a produção. Quando, em períodos anteriores, o preço pago aos produtores foi maior, teve-se um aumento na área plantada e produção em anos subsequentes. Além disso, há pressão da indústria para os endividados plantarem mais, aumentando a produtividade e entregando mais tabaco. Assim, a indústria tem mais oportunidade para estabelecer estoque e garantir preços menores. Os preços mostram que, quando se reduz a oferta, o preço reage. Contudo, na sequência, muitos agricultores demonstraram comportamento oportunista e plantaram mais: em outros períodos (95 a 97 e 99 a 2001), ocorreu uma situação similar.

Além disso, é preciso refletir que a queda, a partir de 2004/05, ocorre também devido a outros fatores: os agricultores reduziram a área plantada, com expectativa em políticas de diversificação, devido ao medo da proibição de plantio e às campanhas institucionais de entidade representativas dos agricultores do tabaco – que visavam à redução da área plantada. Nesse sentido, a FETRAF-SUL criou a campanha, em 2006, “Fumicultor: valorize seu trabalho, plante menos fumo” e a FETAG/RS, em 2006/7: “Menos fumo, mais valor”.

O aumento de 2008/09 é seguido de um decréscimo, em 2010, para 370.830 ha. Quanto à área plantada, essa também diminui, porém em proporção menor (de 374 para 370 mil ha). Percebe-se que o cenário apresenta oscilações frequentes e, principalmente, mais bruscas na produção do tabaco.

A produção de tabaco (tanto em toneladas quanto em número de hectares plantados) vem crescendo. Ressalta-se que o incremento é de 19.205 toneladas ao ano, e o incremento da área cultivada, em hectares, indica um aumento anual de 8.715 hectares.

Logo, o plantio do tabaco, apesar de todas as medidas advindas da Convenção, as campanhas de redução do plantio, a redução do consumo do cigarro e as incertezas geradas a



partir do novo cenário, ressaltadas pelas empresas e pela mídia, ainda se apresenta como uma alternativa viável aos produtores, principalmente no que se refere à garantia de compra do produto. Portanto, tem-se o desafio de pensar, a partir da linha de tempo, quais as variáveis institucionais e econômicas que irão incentivar, ou não, a permanência dos agricultores.

Para entender esse processo, será necessário investigar e relacionar diversos outros fatores para pensar a possibilidade de uma nova manobra de governança, a qual tem buscado desverticalizar o setor, migrando para uma “governança de mercado”. Tal situação estimula comportamentos oportunistas, tanto das empresas quanto dos agricultores.

No levantamento sistemático da produção agrícola (IBGE, 2011a), o fumo em folha no Brasil apresenta a seguinte evolução no que se refere à área plantada (no decênio 2001-2010):

Tabela 2 - Levantamento Sistemático da Produção Agrícola no Brasil (2010/2011)

Ano	Produção em toneladas	Área colhida em hectares
2001	305.676	302.559
2002	344.798	344.080
2003	392.925	392.619
2004	462.391	462.265
2005	494.318	493.761
2006	497.899	495.706
2007	460.343	432.182
2008	432.697	432.182
2009	443.239	442.397
2010	446.808	446.361

Fonte: IBGE (ago. 2011).

A área colhida e a produção vêm apresentando um aumento de 2001 a 2010 (representados na linha de 1 a 10), conforme se observa na tabela acima. Entretanto, no que se refere ao rendimento médio (kg/ha) do decênio 2001-2010, verifica-se uma pequena diminuição. Entretanto, é importante ressaltar que os dados do IBGE na Tabela 2 se apresentam de forma diferente da Tabela 1, cuja fonte é do SINDITABACO.

Tabela 3 – Levantamento Sistemático da Produção Agrícola no Brasil (2011/2010)

IBGE Rendimento Médio/Ano	
Ano	Rendimento Médio
2001	1.879
2002	1.948
2003	1.671
2004	1.993
2005	1.801
2006	1.816
2007	1.978
2008	1.959
2009	1.951
2010	1.750

Fonte: IBGE (ago. 2011).

No sul do Brasil (RS, SC e PR), a safra 2010/11 envolveu 186.816 mil famílias, cerca de 373.000 mil ha plantados, e resultou em uma produção de 832.830 toneladas (AFUBRA, 2011). Na temporada 2009/10, foram produzidas 691.870 toneladas (ANUÁRIO..., 2010).

Para a AFUBRA (2011), o tabaco continua sendo o cultivo mais rentável para o produtor, como se percebe na tabela abaixo. No entanto, ela não mostra rentabilidade, mas o valor da produção, pois dentre as atividades desenvolvidas nas propriedades, o tabaco é o cultivo que gera maior valor de produção entre as atividades desenvolvidas em propriedades de tabaco. Além disso, não se possui, ainda, um estudo que demonstre o custo de produção do tabaco, buscando apresentar também a distribuição da receita na família, já que a mão-de-obra familiar, base deste plantio, poucas vezes é percebida como custo, por exemplo.

Como se observa na TABELA 4 - Diagnóstico Socioeconômico da Propriedade de Tabaco Sul-Brasileira Safra 2010/2011 – o tabaco apresenta-se como a segunda produção que, em média, conforme pesquisa da AFUBRA, ocupa maior destaque na propriedade (2,66 ha), precedido pelo milho (2,67 ha) – todavia, deve-se considerar que o tabaco é vendido, e o milho serve em especial para alimentação de suínos e, quando é comercializado, alcança baixo valor de venda.

A indústria incentiva a produção de milho e feijão, em um programa permanente chamado “Plante Milho & Feijão após a Colheita do Tabaco”. Ao se analisar os primórdios do plantio do tabaco, o milho e o feijão já estavam presentes nas propriedades. Desenvolvido desde 1984, esse programa, uma parceria entre a Secretaria da Agricultura, a EMATER e as empresas, tem como objetivo diversificar as culturas, proteger o solo, aproveitar a adubação residual do tabaco e aumentar a renda das pequenas propriedades rurais.

É importante ressaltar que a comparação entre o tabaco e outras culturas como o milho, o feijão e a batata ressaltam a importância econômica do primeiro, pois as demais culturas apresentam rentabilidade inferior. Logo, ao invés de incentivar a diversificação, servem para consolidar a perspectiva de que o agricultor depende do plantio do tabaco.

Tabela 4 - Diagnóstico Socioeconômico da Propriedade de Tabaco Sul-Brasileira Safra 2010/2011

DIAGNÓSTICO SOCIOECONÔMICO DA PROPRIEDADE DE TABACO SUL-BRASILEIRA				
SAFRA 2010/2011				
Cultura	Ha plantados	%	Produção (kg)	Valor (Reais)
Arroz	0,119	0,7	745	276,00
Batatinha	0,031	0,2	194	165,00
Cebola	0,015	0,2	194	165,00
Feijão	0,342	0,1	113	84,00
Tabaco	2.669			
Horti-frutigranjeiros	0.118	0,7	1.001	1.121,00
Mandioca	0, 108	0,6	2.701	1.783,00
Milho	2, 672	16,0	10.260	4.617,00
Soja	0, 760	4,6	1.946	1.401,00
Outras	0, 186	1,1	1.216	730,00
Açudes	0, 127	0,8		
Área em descanso	0, 842	5,0	Participação do tabaco – 56 %	
Mata nativa	2, 977	17,8		
Mata reflorestada	1, 901	11,4		
Pastagem	3.833	23,0		
Total	16,7	100	24.580	40.038,00
	Criações		kg	R\$
	Aves, bovinos, suínos e peixes		9.130	12.491,00
	TOTAL GERAL		33.710	52.529,00

Fonte: AFUBRA (2011).

Segundo os dados fornecidos pela AFUBRA (2011), existem, vinculados à cadeia produtiva do tabaco, no Brasil, 2.520.000 empregos diretos e indiretos (trabalhadores na indústria química, distribuidores, etc.).

Tabela 5- Fumicultura Brasileira – Importância Social Safra 2009/2010

FUMICULTURA BRASILEIRA IMPORTÂNCIA SOCIAL				
SAFRA 2009/2010				
Descrição	Empregos Diretos	Empregos Indiretos	Total	%
Lavoura	1.050.000	_____	1.050.000	41%
Indústria	30.000		30.000	1,2%
Diversos	_____	1.440	1.440	57,1 %
<b>TOTAL</b>	<b>1.080.000</b>	<b>1.440</b>	<b>2.520,00</b>	<b>100 %</b>

Fonte: AFUBRA (2010).

No sul do Brasil, a partir dos dados da AFUBRA (2011), percebe-se que a produção permanece aumentando, com exceção de 2010 quando, e, devido a problemas climáticos, houve uma safra menor de tabaco.

Assim, o tabaco é um cultivo representativo para o Brasil, na medida em que emprega diretamente cerca de 1.000.000 trabalhadores na lavoura e 30.000 na indústria. A exportação brasileira, em 2010, foi de aproximadamente 406.600.000 de kg de tabaco em folha, gerando, em 2010, 49% dos tributos ao governo – uma renda aproximada de R\$ 8.433.977.100,00 reais para a indústria R\$ 3.020.031.530,00, o que corresponde à 17,8% da renda total gerada para o produtor R\$ 4.557.367.000,00, ou seja, 26, 9% do total; e para o varejista R\$ 933.202.270,00, 4,4% da renda total gerada.

### 2. 3 OS CENÁRIOS DO TABACO NA MÍDIA

Os cenários produzidos pela mídia também podem implicar transformações no cotidiano dos agricultores do tabaco. Existem discussões sobre as relações de poder exercidas pela mídia em relação a seu público alvo, temas abordados em estudos em Thompson (1998) e Bourdieu (2007), mas este não é objetivo aqui. A proposta é de avaliar o cenário no sul do Brasil, ou seja, compreender o que vem sendo veiculado na mídia sobre o tema do tabaco. Dessa forma, pretende-se, nesta seção, apresentar como a situação aparece em material divulgado pela mídia impressa na região do Vale do Rio Pardo.

Como se pode verificar nas manchetes de algumas matérias veiculadas no jornal mais tradicional do Vale do Rio Pardo, *A Gazeta do Sul*, as notícias exprimem, paralelamente, o medo da saída das empresas da região, a riqueza gerada pela cadeia produtiva, a tradição do plantio e a necessidade de pensar a propriedade como uma empresa. Assim, as discussões

sobre as incertezas sobre o cenário mundial de produção e de exportação do tabaco, a partir de um discurso econômico, mesclam-se com a tradição do plantio. Manchetes como: “Fumo até em piscina” (A GAZETA DO SUL, 2004) (ANEXO A); “Fumo: o começo de tudo” (A GAZETA DO SUL, 2004b) (ANEXO B); “O futuro já chegou à pequena propriedade” (A GAZETA DO SUL, 2005) (ANEXO C); “Africanos estão aumentando a produção”(TREICHEL, 2010) (ANEXO D); “Dia nervoso em Brasília para o setor fumageiro”(DÜREN, 2011a) (ANEXO E); “Alliance pode dar mais detalhes hoje” (DÜREN, 2011b) (ANEXO F); “Acordo cria nova fumageira na região”(MENDES, 2012) (ANEXO G).

Importante ressaltar que, apesar de a mídia impressa ser acessada pelos agricultores, é o rádio que atinge maior número de ouvintes. Da mesma forma, o rádio tem transmitido as mesmas ideias, ou seja, exprime a preocupação econômica (saída das empresas) e a tradição do plantio do tabaco. Além disso, o estímulo e o acesso à informação vêm sendo estabelecidos através do instrutor técnico, contratado pelas empresas.

Nesse sentido, as condições de produção do tabaco expõem os agricultores a situações paradoxais. De um lado, a mídia ressalta o senso comum de que eles praticam uma atividade altamente rentável e lucrativa e, apesar de demandar uso intenso de mão-de-obra, pode ser realizada em pequenos lotes de terra. Ao mesmo tempo, os custos com mão de obra, agrotóxicos e investimentos em infraestrutura também são altos e não contemplados nas discussões. De todo modo, a produção de tabaco pelos agricultores gera uma “zona de conforto”, ou seja, ao receberem na propriedade os contratos, os insumos e a assistência técnica, passam a não buscar mais informações em outros locais e fontes. Nesse sentido, a divulgação de programas como “Produtor 10” e “Propriedade Sustentável”<sup>9</sup> encontra-se distante do perfil dos agricultores de tabaco e de suas propriedades não sustentáveis.

Os discursos dos executivos das empresas, e mesmo dos técnicos agrícolas, exprimem um desejo de mudar o comportamento do agricultor. Assim suas ações estimulam os agricultores (os quais vivem até hoje sob o estímulo de dependência gerado pelo SIPT), inseridos em uma “zona de conforto” a ter atitudes empreendedoras.

Ou seja, muitos afirmam que os agricultores são “acomodados”, não buscam informação, não assumem e desejam mudanças e melhorias. Essas são algumas questões paradoxais que revelam valores e crenças que se confrontam com as limitações da realidade. De outra forma, os agricultores mantêm o discurso de que a renda é o fator principal de permanência no cultivo do tabaco (apesar de estarem, permanentemente, endividados, junto a

---

<sup>9</sup> Para mais informações, acessar: [www.souzacruz.com.br](http://www.souzacruz.com.br).

empresas e bancos).

## 2. 4 BREVE RELATO SOBRE A PRODUÇÃO MUNDIAL

Falar sobre produção mundial do tabaco exige pensar não apenas o setor da produção, mas o cenário institucional e o mercado (consumo) do produto final: o cigarro. A participação crescente de países em desenvolvimento na produção mundial de tabaco aconteceu por diversos motivos, dentre eles os custos internos de produção que, nestes países, são menores devido ao

[...] emprego de fumicultores e suas famílias na produção resultando em menores gastos com salários, a não mecanização da lavoura que fornece uma melhor qualidade ao produto, pois recebe maiores cuidados manuais que o fumo produzido no processo mecanizado (CAVALCANTI; PINTO, 2011, p.12).

Se nos países desenvolvidos o consumo do cigarro é decrescente, aqueles em desenvolvimento passam a servir como base de abastecimento a outros mercados, pois “[...] em muitos países em desenvolvimento o controle da comercialização do tabaco e a implementação e condução de políticas fortes para controle do tabagismo ainda é incipiente” (CAVALCANTI; PINTO, 2011, p. 3). Segundo as autoras, baseadas em estudos do World Bank (2003), dos aproximadamente 1,1 bilhão de fumantes (mundo), 80% vivem em países em desenvolvimento, e dos 100 mil jovens que começam a fumar a cada dia, 80% são de países em desenvolvimento.

Além disso,

Na maioria dos países existe uma correlação entre tabagismo, baixa renda e baixo nível de escolaridade. Na China, indivíduos com nenhuma escolaridade têm uma probabilidade cerca de 7 vezes maior de serem fumantes do que indivíduos que têm o terceiro grau. No Brasil, entre os grupos de indivíduos com baixo nível de escolaridade, essa probabilidade é 5 vezes maior (CAVALCANTI; PINTO, 2011, p.2).

Conforme o Departamento de Estudos Socioeconômicos Rurais (DESER, 2011), nos países em desenvolvimento, permanece a tendência de crescimento da produção. Dentre as razões, têm-se as mudanças nas estratégias das multinacionais do setor, a demanda de consumo mundial concentrada principalmente nos países em desenvolvimento e os baixos custos da mão-de-obra e dos ganhos de lucratividade que a cultura do tabaco proporciona em comparação a outras culturas. Dessa maneira, ocorre uma transferência da produção dos países desenvolvidos para os em desenvolvimento.

Comparando a produção dos anos de 2008 e 2009, segundo os estudos realizados pelo DESER, a China apresenta um aumento de 8,2%; o Brasil, um aumento de 1,5 %; a Índia, um aumento de 19,2%, e os países africanos, Malawi e Zimbábue, apresentam, respectivamente, aumentos de 30,1% e 22% (DESER, 2011, p.16).

Entretanto, em âmbito internacional, como se observa na TABELA 6 Fumicultura Mundial (2000/2010) - Produção de Tabaco (ton), abaixo, a produção do tabaco cru e processado apresenta uma leve queda na safra de 2010, bem como o consumo e o estoque mundial, o que pode ser explicado pela superprodução em 2010 (área e quantidades plantadas).

Tabela 6 – Fumicultura Mundial (2000/2010) – Produção de Tabaco (ton)

FUMICULTURA MUNDIAL					
Toneladas					
ANO	PRODUÇÃO DE TABACO		CONSUMO	ESTOQUE	EXPORT/IMPORT
	Cru	Processado			
2000	6.582,340	5.924,110	6.368,100	6.935,470	1.961.740
2001	6.111,220	5.500,100	6.628,120	6.150,450	2.061.710
2002	6.555.690	5.900.120	6.303.130	5.747.440	2.098.060
2003	6.500.140	5.850.130	6.300.200	5.297.370	2.088.600
2004	6.961.220	6.265.100	6.310.110	5.252.360	2.095.150
2005	7.022.370	6.320.130	3.325.130	5.247.360	2.241.390
2006	6.937.080	6.243.370	6.160.680	5.330.050	2.293.200
2007	6.424.090	5.616.350	5.996.220	4.950.180	2.267.290
2008	6.348.020	5.713.220	5.294.460	4.968.940	2.280.250
2009	6.904.210	6.213.790	5.680.220	5.502.510	2.289.970
2010	6.687.020	6.108.320	5.764.540	5.936.290	2.237.920
Var. %	3,1	3,1	10,9	-14,4	14,1

Fonte: AFUBRA (2011).

De acordo com as notícias veiculadas na mídia, a produção mundial deve continuar crescendo em 2010/11. Conforme o DESER, essa situação ocorre porque crescem as produções na Ásia, nos países africanos, nos EUA e no Brasil e,

[...] nestas condições, é possível que a oferta total de fumo em folha oriunda unicamente desta safra ultrapasse 7 milhões de toneladas, volume que poderia ser considerado, assim, como histórico para a cadeia do fumo em nível mundial (DESER, 2011).

Para o DESER, o setor do tabaco foi reestruturado no que se refere à produção mundial do fumo em folha, no momento em que o crescimento deixou de ser impulsionado por países produtores tradicionais (EUA e Zimbábue) para concentrar-se em países como China, Brasil, Indonésia, Malawi e Paquistão.

## 2. 5 A CONVENÇÃO-QUADRO DE CONTROLE AO TABACO

Em outubro de 2005, o Brasil assinou a Convenção-Quadro de Controle ao Tabaco. Após a ratificação do tratado internacional da Convenção-Quadro pelo Brasil, vêm acontecendo negociações e estão sendo assinados protocolos que visam à criação e implantação de políticas que buscam diminuir a plantação e oferecer alternativas para os agricultores.

Com a ratificação do tratado da Convenção-Quadro, têm sido firmados acordos, através de articulações, disputas de poder e *lobbies* junto ao governo federal, estadual e municipal, no âmbito das políticas públicas. Tais negociações envolvem as empresas, partidos políticos, movimentos sociais, governos municipal, estadual e federal, mídia e entidades representativas (do setor tabagista e dos agricultores).

Ao assinar o tratado internacional, em 2005, o Brasil, assim como outros países, se compromete a tomar medidas para o controle e estímulo à redução espontânea do consumo de cigarros e assemelhados, assim como implementar políticas e ações que possam salvaguardar as centenas de milhares de famílias cuja subsistência hoje depende da produção do tabaco. Este compromisso implica ainda a geração de oportunidades para diversificação da produção e melhoria das condições de trabalho, saúde e gestão ambiental nas áreas dedicadas ao cultivo de tabaco.

Dentre as questões institucionais que abalam o setor, a CCQT fomenta não apenas proibições em publicidade e propaganda, ou mesmo medidas em relação aos aditivos, mas também, indiretamente, pressiona ações governamentais no aumento das cargas tributárias como alternativas de diminuição de acesso ao cigarro. Conforme o jornal “O Estado de São Paulo”, a carga tributária no Brasil (cerca de 60%) é mais baixa que em países com renda média semelhante, como México e Uruguai (O ESTADO DE SÃO PAULO, 2011).

O levantamento de cenário e as contradições observadas, seja a partir dos discursos dos entrevistados, da mídia ou a partir das demandas frente à CQCT, apresentam-se sob uma perspectiva socioeconômica e cultural, no sentido de localizar as lógicas de ação dos agentes, para que se possa entender as ações dos sujeitos e suas lógicas. Buscando, ainda, contextualizar e compreender a relação entre as instituições, organizações e atores, foi realizado um levantamento histórico do cenário nacional e internacional no mundo do tabaco. Para tanto, foi necessário ressaltar que essas relações configuram também esfera política de discussão, dado que o cenário internacional que inicia as demandas trazidas a partir do primeiro tratado internacional sobre saúde pública (Convenção-Quadro do Controle do



Tabaco) pode ser considerado um dos grandes entraves para as ações das empresas do tabaco, inclusive em cenário mundial.

Assim, os discursos e as práticas da saúde podem ser considerados elementos relevantes nas mudanças institucionais na cadeia produtiva deste cultivo. Da mesma forma, salienta-se que estes novos arranjos institucionais, ao incidir sobre a economia, afetam diretamente o cotidiano dos agricultores.

Entende-se, assim, que a cadeia produtiva do tabaco deva ser compreendida, em linhas gerais, não apenas a partir de ações econômicas, mas, principalmente, como as demandas civil e política. Buscando atender esta demanda, analisam-se as mudanças institucionais na cadeia produtiva do tabaco a partir das diversas nuances que este tratado internacional vem instituindo nos cenários mundial e brasileiro.

Para entender este processo, é preciso remontar à década de oitenta, momento em que surgiram as primeiras advertências: “Fumar faz mal à saúde”. Posteriormente, nos anos de 1990, surge a lei que reduz a publicidade do cigarro, regulamentando os avisos sobre os males do tabaco, e que proíbe o tabaco em ambientes como salas de aula, repartições públicas, teatros e cinemas.

Nos anos seguintes, foram proibidos adjetivos que explicitam uma ideia não real do cigarro, como o *ultralight*. Hoje, as leis objetivam a proibição de aditivos flavorizantes (aqueles que produzem “sabores” nos cigarros). Ou seja, da exibição nas telas do cinema, nos anos de 1950 e 1960, auge do cigarro e do “glamour” vinculado ao uso por artistas, o cigarro passa a representar um problema de saúde pública, e o fumante enfrenta, da mesma forma que a indústria, restrições cotidianas.

Conforme dados do World Bank (2009), tem-se, segundo a OMS, uma projeção de gastos com saúde pública de 200 bilhões de dólares/ano no mundo (tratamento de doenças pessoas, aposentadorias por invalidez, doenças cardiovasculares, respiratórias e câncer). No Brasil, custaram, ao SUS, quatrocentos milhões de reais em 2005.

Em 2006, tem-se a criação dos “fumódromos”, a criação de ambientes livres de tabaco. A Organização Mundial da Saúde (OMS) considera o tabagismo uma doença pediátrica, já que 80% das pessoas começam a fumar na adolescência. A proibição da publicidade nos meios de comunicação e a luta da saúde pública pela eliminação dos aditivos nos cigarros é uma situação que foi verificada no período em que a ANVISA realizou as consultas públicas 112 e 117. Essas ações culminam na Conferência das Partes (número 4) da Organização Mundial da Saúde, realizada em novembro de 2010, em Punta de Leste. Nesta reunião, foi recomendada a proibição dos aromatizantes na produção de cigarros.

Em agosto de 2011, acirrou-se o debate sobre o aumento dos impostos do cigarro pelo governo federal e, conseqüentemente, um aumento no preço do produto para o usuário. A mídia retrata a questão acionando também a possibilidade do retorno dos “fumódromos”, o que parece ser uma saída interessante para as empresas e para o Governo, que passa a arrecadar mais impostos nas vendas. No entanto, profissionais da área da saúde retratam estas medidas como um retrocesso.

A partir das articulações estabelecidas na luta contra a ratificação da Convenção-Quadro também é possível observar as disputas de poder no campo das relações tabagistas, envolvendo organizações não governamentais antitabagistas e órgãos como a Comissão Nacional para Implementação da Convenção Quadro (CONIC).

O controle da produção também está vinculado ao controle de preços do cigarro, considerado uma relevante estratégia na luta contra o tabagismo no Brasil. Mesmo que alguns trabalhos ainda busquem, de forma fictícia, relacionar a produção do tabaco a uma “lavoura dourada”, banhada pela tradição e pelo sucesso, não é difícil entender o tabaco além da tradição, do costume e atentar para a posição central que a política ocupa neste campo de disputas.

## 2. 6 O SISTEMA INTEGRADO DE PRODUÇÃO DO TABACO (SIPT)

O SIPT foi criado em 1918, pela Souza Cruz, como um novo modelo de plantio. Este sistema de governança praticado pelas empresas de tabaco, que completou 100 anos de atuação no Brasil, em 2009, vem sendo criticado por dominar todos os elos da cadeia produtiva. A relação inicia quando o orientador técnico vai até a propriedade e entrega os contratos de compromisso de venda, de financiamento, leva também os agroquímicos, sementes, adubo químico e custeia o transporte da produção, desde a propriedade dos agricultores até as empresas.

No que se refere ao financiamento, são as empresas que avalizam a retirada. As empresas assumem o compromisso de comprar integralmente a safra contratada por preços negociados com a representação dos produtores, prestar assistência técnica, fornecer insumos, porém o preço do tabaco é definido pela indústria, tendo como base as exigências externas dos compradores e o momento do mercado (dólar, câmbio, estoque internacional).

Entretanto, o momento da classificação do tabaco é tenso, pois nem sempre a classificação do tabaco feita pelos produtores, na propriedade, refere-se àquela feita pelas

empresas, na fábrica<sup>10</sup>. É no momento em que o tabaco atravessa a porteira que os conflitos iniciam, pois o contrato estipula a área a ser plantada, expectativa de produção, mas não revela o preço da venda.

Conforme o quadro abaixo se percebe o quanto a classificação pode ser considerada complexa, tendo em vista os subgrupos, classes, subclasses, tipos, subtipos e resíduos encontrados no tabaco.

Quadro 2 – Classificação do tabaco em folha – Quadro sinóptico

Classificação	Tabaco em Folha Curado	
	TE (Tabaco de Estufa)	TG (Tabaco de Galpão)
Grupos		
Subgrupos	FM e FS	FM e FS
Classes	X, C, B e T	X, C, B e TL
Subclasses	O, R e L	1, 2 e 3
Tipos	1, 2, 3	K e G
Subtipos	K, G2 e G3	-
Resíduos	SC e ST	N

Fonte: Associação Brasileira da Indústria do Fumo (ABIFUMO).

Os contratos formais abarcam questões como o uso de agroquímicos e questões ambientais. Ao adequar-se a pequenas propriedades, também exigem uma mão de obra intensiva e acompanhamento constante, o que mobiliza discussões sobre trabalho infantil também nas relações contratuais do Sistema. Além disso, a indústria cria um mecanismo de controle, realizada pelo orientador técnico, que verifica a presença da criança na escola.

Se o trabalho manual diminui o custo na lavoura de tabaco, ele também pode acarretar problemas à saúde humana, pois os agricultores não utilizam os equipamentos de proteção individual (EPI), os quais são vendidos pelas empresas. Os agricultores justificam o não uso devido ao excesso de calor, o que diminuiria a capacidade de horas de trabalho. A “doença da folha verde”, também chamada “porre do fumo”, é comum entre os agricultores, pois, na colheita, a folha, ao entrar em contato com outra folha, libera uma substância com nicotina, a qual se dilui em água, o que é acionado com mais força ao encontrar umidade na folha. Portanto, o produtor, ao suar, absorve a nicotina diretamente através da pele. Também os agrotóxicos aplicados na lavoura são fonte de problemas à saúde. Vale ressaltar que a cultura

<sup>10</sup> .Conforme o quadro acima, o tabaco é classificado em: tabaco que a cura é feita na estufa, chamado de “Virginia”, para fabricação de cigarro e destinado à exportação, e tabaco de galpão, que pode ser o *burley* e o “comum. O primeiro se divide em 41 tipos; o segundo, em 30 tipos, e o terceiro, em 18 tipos. Assim, são produzidos três tipos de fumo: *Virginia*, *Burley* e *Comum*. O *Virgínia* é cultivado nas regiões mais baixas e quentes (Vale do Rio Pardo e zona sul do RS) e, após a colheita, é seco nas estufas. Os fumos tipo *Burley* e *Comum* (que correspondem à 25% produção), são produzidos na região centro-serra (Arroio do Tigre, Sobradinho, por exemplo) e, após a colheita, são secos em galpões. O *Burley* é indispensável na produção do cigarro e exige aromatizantes e açúcar (como também no caso do fumo comum), devido ao sabor excessivamente forte. Para mais informações, acessar: <[www.abifumo.org.br](http://www.abifumo.org.br)>.

do tabaco vem diminuindo o uso de agroquímicos (inseticidas, herbicidas, fungicidas), e a indústria vem investindo nessas pesquisas.

Assim, o SIPT viabiliza a inserção dos agricultores no mercado e garante a compra da safra, ao mesmo tempo em que exige um comportamento novo do agricultor frente às novas demandas da sociedade civil. Dessa forma, isso representa “segurança” para os agricultores, mas também confronta contratos formais e relacionais, no momento em que os costumes e as tradições passam a ser questionadas e redirecionadas através dos contratos.

Ao mesmo tempo, o Sistema firma as relações a partir de contratos formais, assinados pelos fumicultores na adesão ao SIPT. O contrato formal passa a ser, então, considerado instrumento de controle que objetiva mitigar ou enfrentar possíveis comportamentos oportunistas e reporta os atores a uma situação de não negociação perante as empresas.

Se os contratos representam um instrumento que busca diminuir a margem de risco, a desconfiança pode ser considerada custo de transação, e a atuação do orientador pretende substituir a ligação direta do agricultor com a organização, através de uma relação social concreta, caracterizada pela confiança. Os instrutores técnicos apresentam-se, então, como os principais atores na manutenção do Sistema de Produção Integrada, tendo em vista as relações de proximidade consolidadas entre o instrutor e a família produtora de tabaco.

Nesse sentido, as relações de confiança entre os atores, entidade e organizações têm se modificado nos últimos anos, já que a frequência das visitas dos técnicos agrícolas tem sido menores, e estes técnicos têm circulado por regiões distintas de suas origens.

### 3 REFERENCIAL TEÓRICO

O Marco Referencial Teórico refere-se à utilização de teorias oriundas das áreas da economia e da sociologia, as quais buscam aprofundar as reflexões sobre os temas tratados nesta tese de doutoramento. Assim, esta seção foi dividida em três subitens: 3.1 “Nova Economia Institucional (NEI)”, a partir de Oliver Williamson e Douglass North, apresentando um breve histórico e os principais conceitos da teoria, bem como uma análise dos contratos; 3.2 “Teoria dos Contratos”: momento em que se reflete sobre o papel dos contratos a partir de teorias advindas das ciências econômicas e da sociologia; e, finalmente, o subitem 3.3 “A Nova Sociologia Econômica (NSE): a importância dos laços fracos”, que destaca a importância das relações de proximidade, na tentativa de preencher algumas lacunas encontradas na Nova Economia Institucional.

#### 3.1 A NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL (NEI)

O interesse pela análise crítica das organizações, bem como a interação com os agentes e os mercados, tem sido importante elemento motivador dos estudos sobre a interação entre instituições, mercados e atores sociais. Da mesma forma, estudar o comportamento dos homens perante as instituições e os mecanismos de governança exige entender os atributos comportamentais dos sujeitos. Nesse sentido, a Nova Economia Institucional refere-se a um aparato teórico que oferece respostas e esquemas explicativos às questões centrais deste estudo.

Neste trabalho, tem-se que os atores se referem às entidades presentes no sistema integrado de produção, orientadores técnicos e empresas e, seguindo as contribuições de Douglass North (1991), as instituições como as regras do jogo.

As regras do jogo e os jogadores (respectivamente as instituições e as organizações), ressaltadas por North, trazem à tona reflexões sobre a forma como as organizações se apropriam de valores, crenças e normas instituídas para atuar e justificar suas ações e missões (NORTH, 1991).

Para ele, as regras formais são as leis, constituições e regulamentos específicos. Já as normas informais de comportamento são mais importantes e complexas, encontrando-se, geralmente, nos traços culturais e podendo, inclusive, superar as regras formais.

Desse modo,

If institutions are the rules of the game, organizations are the players. They are groups of individuals engaged in purposive activity. The constraint imposed by the institutional framework (together with the other constraints) define the opportunity set and therefore the kind of organizations that will come into existence (NORTH, 1993, p.36).<sup>11</sup>

Se até meados da década de 30, impera um pensamento econômico mais ortodoxo, perante a fragilidade destes postulados, em busca de novas respostas, os economistas insatisfeitos com a ausência de compreensão de constantes oscilações dos mercados passaram a buscar alternativas teóricas (MACHADO FILHO, 1996).

Surgem, então, as contribuições de Ronald Coase, Commons, Knight, Barnard, Haye, os quais fundaram o pensamento da Economia Institucional. A Economia Institucional apresenta duas correntes distintas: o "velho" e "novo" institucionalismo. A primeira se contrapõe teoricamente ao modelo neoclássico das décadas de 20 e 30. Como representantes principais, têm-se John Commons, Thonstein Veblen, Wesley Clair Michel, entre outros. Já os "novos institucionalistas" iniciam os estudos com as contribuições de Ronald Coase, no que diz respeito à economia dos custos de transação. Entretanto, ainda nos anos 30, com a obra *The Nature of the Firm (1937)*, o autor revigora a teoria econômica, que até então se encontra mais voltadas ao funcionamento dos mercados, e não das organizações.

Entretanto,

Por outro lado, a teoria das organizações ensinada na maioria dos cursos de administração no Brasil tem caráter meramente descritivo, sem desenvolver teorias que permitam entender as razões ou as relações causais pelas quais uma organização se multidivide, subcontrata atividades ou o que induz o crescimento vertical da firma (ZYLBERSZTAJN; STAJN, 2011).

A partir das discussões sobre as instituições e a estabilidade destas, tem-se que, ao diminuir as incertezas, diminui-se também o comportamento oportunista. Tal situação propiciaria aumentar a capacidade de aplicação correta dos recursos e diminuir os custos de transação. Segundo Coase, os "comportamentos oportunistas" podem ser substituídos por "comportamentos cooperativos" (COASE, 1937).

Tendo em vista a racionalidade limitada dos agentes e das instituições, Coase ressalta o estabelecimento de contratos em longo prazo, já que o mercado não tem condições de resolver todos os problemas. Essa situação geraria um custo denominado "custo de

---

<sup>11</sup> Tradução: Se as instituições são as regras do jogo, as organizações são os jogadores. Organizações são formadas por grupos de indivíduos unidos por um objetivo comum. A restrição imposta pelo quadro institucional (juntamente com outras restrições) define o conjunto de oportunidades e, portanto, os tipos de organizações que virão a existir.

transação”. Para ele, empresas e instituições seriam respostas ótimas aos “incentivos”, ou seja, cada agente possui suas expectativas (motivações, incentivos) para permanecer na instituição mercado. Sem essas motivações, não haveria competitividade e, conseqüentemente, também não haveria crescimento. Como crítica, tem-se nesta um enfoque dito neoclássico, já que opera com incentivos que funcionam no “mercado”. A firma passa a ser vista como um nexo de contratos. Os autores mais recentes dessa linha teórica são Douglas C. North e Oliver Williamson.

Entende-se que os estudiosos da NEI se apresentam a partir de distintas linhas de pensamento e de temas abordados, sejam nas pesquisas sobre ação coletiva e crescimento econômico (OLSON); influência dos direitos de propriedade (BUCHANAN; PEJOVITCH); conexão entre economia e direito (POSNER); economia das firmas (WILLIAMSON); análises das normas e regras (NORTH), burocracia e organizações (ARROW), dentre outros.

Conforme North (1991), o fato de a escola neoclássica não levar em conta as instituições significou uma limitação crucial, pois, apesar da teoria neoclássica buscar compreender o funcionamento dos mercados, pouco se busca entender sobre as exigências institucionais essenciais à criação desses mercados, ressaltando as instituições como dadas. Além disso, “Institutions are the humanly devised constraints that structure political, economic and social interaction. They consist of both informal constraints [sanctions, taboos, customs, traditions, and codes of conduct], and formal rules [constitutions, laws, property rights]” (NORTH, 1991, p.97)<sup>12</sup>. Portanto, as dimensões sociológicas, no processo organizacional, entendem que o “ator econômico” assume um papel central nos mercados.

Outra limitação dos postulados anteriores refere-se à racionalidade econômica. Herbert Simon (1965), autor em que Williamson busca parte de seu embasamento teórico, analisa a estrutura da racionalidade humana a partir da abordagem comportamental (ou behaviorista). Nessa linha, a organização é vista como um sistema complexo de decisões, o homem é visto como um agente econômico, cercado de tomadas de decisão e escolhas, porém com um número limitado de informações, assim, “[...] o que o indivíduo faz, na realidade, é formar uma série de expectativas das conseqüências futuras, que se baseiam em relações empíricas já conhecidas e sobre informações acerca da situação existente” (SIMON, 1965, p.81).

Os sujeitos apresentariam um comportamento “real” sem condições de alcançar uma racionalidade objetiva devido a três aspectos: a) não é possível antecipar as conseqüências

---

<sup>12</sup> Tradução: Instituições são as restrições humanamente concebidas como nas interações política, econômica e social. Elas consistem em restrições informais [sanções, tabus, costumes, tradições e códigos de conduta], e as regras formais [constituições, leis, direitos de propriedade].

futuras de uma ação; b) pensando que as consequências situam-se no futuro, a imaginação viria suprir a falta de experiência do agente; e c) no comportamento real, apenas uma fração das alternativas possíveis de serem planejadas se realizam (SIMON, 1965). Dessa forma, a racionalidade limitada é considerada uma característica intrínseca à natureza e, mesmo havendo intenção de racionalidade, não haveria competência cognitiva em receber, estocar, recuperar e processar as informações (SCARTON; WINCK; LEONARDI, 2011).

Para Serva e Andion (2006), alguns autores na década de 1980 passaram a refutar a ideia de racionalidade de Simon e outras possibilidades de racionalidade (múltiplos padrões de racionalidade) foram percebidas no âmbito organizacional (SERVA; ANDION, 2006).

Dessa forma, a racionalidade começa a ser pensada não mais estritamente a partir da maximização dos interesses individuais, como sugere a teoria de Adam Smith, para a qual, apesar de o esforço individual contribuir para o bem-estar social, um comerciante, movido apenas pelo seu próprio interesse egoísta (*self-interest*) seria levado por uma “mão invisível” a promover algo que nunca fez parte do interesse dele, ou seja, o bem-estar da sociedade (SEN, 2009). Da mesma forma, o bem-estar não seria um desejo explícito dos agentes, mas uma consequência das suas ações.

A concepção de racionalidade na NEI, especialmente em Williamson (1986), é a impossibilidade de prever todas as contingências que envolvem as transações futuras. O comportamento oportunista seria, nessa linha, uma consequência dessa incapacidade de prever (incertezas) e, por outro lado, o risco e a assimetria da informação. Entretanto, se a era de serviços, considerada também a era da informação, a possibilidade de obter mais informações, recai na questão da assimetria de informações, pois a crença de que os sujeitos cada vez mais têm condições de acessá-las e ampliar o conhecimento, deve ser pensada com menos entusiasmo.

Na obra *The Market for ‘Lemons’: quality uncertainty and the market mechanism*, de George Akerlof (1970), escrita após as ideias germinais de Coase, existe uma preocupação maior com a “informação assimétrica”, e mesmo a necessidade de conhecer a reputação daqueles com quem se negocia. O termo *lemons* é usado como um comparativo entre limões (ácidos) e pêssegos (doces), buscando discutir o mercado de carros usados (ruins e bons), em que existe incerteza em relação à qualidade e à assimetria de informação. Para o autor, as instituições poderiam amenizar estes problemas (AKERLOF, 1970), sendo essencial entender modelos econômicos em que a confiança é um fator decisivo, já que as garantias não escritas, informais, são precondições para as transações e para a produção (1970).

No caso citado por Akerlof, os potenciais compradores não apresentam condições de



avaliar precisamente a qualidade e conhecer o histórico do carro, o que gera uma assimetria de informações. Ao contrário do comprador, o vendedor tem mais informações sobre este, o que deixa o comprador em desvantagem.

Para Coase, ainda em uma visão neoclássica, existe a possibilidade de substituir “comportamentos oportunistas” por “comportamentos cooperativos” (COASE, 1937). O autor também ressalta que, em contratos em longo prazo, o mercado não tem capacidade de gerenciar todos os problemas, dada a racionalidade limitada dos agentes e das instituições. Essa situação geraria um “custo de transação”. Os “Custos de Transação” são aqueles que ocorrem quando os atores econômicos “utilizam” o mercado. Coase os define como custos relativos ao tempo e despesa de negociação, desenho e monitoração de contratos, busca por informações, ou seja, quanto menor o acesso, maior o número de incertezas (COASE, 1937).

Tanto em relação às empresas quanto às instituições, têm-se expectativas estimuladas por motivações e incentivos capazes de manter atores e instituições atuando no mercado. Essas motivações seriam capazes de gerar competitividade. Da mesma forma, instituições estáveis podem diminuir as incertezas e fortalecer a capacidade de aplicação correta dos recursos, diminuindo, assim, os custos de transação.

No que tange às características dos custos de transação, Williamson (1985) apresenta três características: frequência, incerteza e especificidade dos ativos. Seguindo essa linha, quanto maior o grau de incerteza, maiores os custos de transação.

Tendo como base o referencial da Economia dos Custos de Transação (ECT), a Economia Institucional trabalha a partir de dois níveis de análise: macroanálise, principalmente através de Douglass North (1991), e a microanálise, que pensa as instituições de governança (WILLIAMSON, 1985). A divisão da NEI em dois níveis analíticos, o Ambiente Institucional (macro instituições) e as Instituições de Governança (micro instituições), considera estes como complementares entre si.

Se a NEI apresenta a firma como um conjunto complexo de contratos estabelecidos a partir de transações que geram custos para o seu funcionamento, o estudo dos custos de transação pode ser considerado uma das questões centrais trabalhadas por Williamson. Nesse sentido, é o gerenciamento destes custos que origina os modos alternativos de organização da produção. Estes podem alterar a eficiência do sistema econômico e assumir distintas formas de estruturas de governança, analisadas por Douglass North.

Dentre os elementos chaves comportamentais dos agentes, temos a racionalidade limitada e o oportunismo (WILLIAMSON, 1996). A racionalidade limitada, para Zylbersztajn (1995), está relacionada à incapacidade de prever consequências futuras e à geração de

contratos incompletos. Além da racionalidade limitada, têm-se outras características relacionadas às transações, como o “autointeresse” e o “oportunismo”.

Assim, entende-se que pensar os contratos requer entender também a possibilidade de estabelecimento de confiança. Ancorados nas contribuições de Williamson (1975), para Zylbersztajn e Zuurbier (1999, p.3), conforme a tabela abaixo, Contratos e comportamentos, seria uma utopia uma confiança ingênua, no momento em que se tem a ausência da racionalidade limitada e do oportunismo.

Quadro 3 - Contratos, racionalidade e oportunismo

Oportunismo	Racionalidade Limitada		
		Ausência	Presença
	Ausência	Utopia	Cláusulas contratuais gerais
	Presença	Contratos completos (provisórios)	Dificuldades contratuais

Fonte: Zylbersztajn e Zuurbier (2010).

Assim, as três categorias de confiança ressaltadas por Williamson (1996), dentre as quais está a confiança pura ou pessoal, seriam utópicas. Já aquela calculativa corresponde a diferentes salvaguardas contratuais, como a reputação e, ao mesmo tempo, conforme os autores, essa pode ser facilmente confundida com a confiança pura. A confiança institucional teria suas raízes na confiança calculativa, ou seja, os agentes não apresentam comportamento oportunista ao ter os custos de punição altos frente às punições do ambiente institucional.

Na tese da teoria dos custos de transação, um homem contratual (*the contractual man*) seria o sujeito que não reúne as características comportamentais maximizadoras abstratas da concepção ortodoxa, mas encontra-se muito mais próximo do "homem como ele é": a busca da autossatisfação é exacerbada, a ponto de transformar-se em astúcia, a qual pode ser motivadora de ações oportunistas.

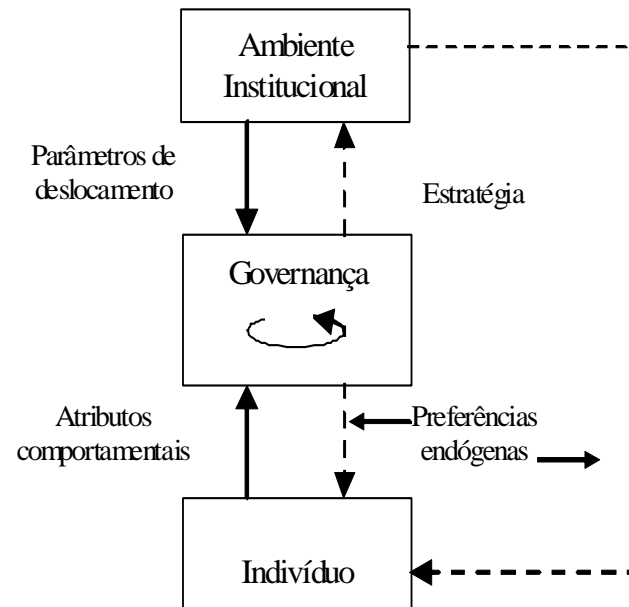
Para Williamson, existem três diferentes níveis de comportamento baseados no autointeresse que podem ser verificados: a) forte oportunismo (astúcia, comportamento egoísta), considerado este um autointeresse “forte”; b) oportunismo semiforte, que corresponde ao comportamento baseado no interesse próprio, porém sem descumprir o contrato; c) a obediência, em que se tem fraco oportunismo e que corresponde a ações individuais não comandadas pelo próprio sujeito, mas, por exemplo, por uma ideologia.

Conforme Begnis, Estivaleta e Pedrozo,

O oportunismo, segundo a concepção de Williamson (1985), significa o comportamento baseado na astúcia. Na maior parte das vezes, o oportunismo envolve formas sutis de engodo, que tanto podem ser formas ativas ou passivas e também formas *ex ante* e *ex post* (BEGNIS; ESTIVALETE; PEDROZO, 2007, p.312).

Também para Williamson (1996), conforme podemos observar na figura 4 abaixo, é possível observar “Três níveis analíticos”. Apesar de diferentes objetivos, os três diferentes níveis analíticos se relacionam uns com os outros: 1) o ambiente institucional; 2) as estruturas de governança; e 3) os indivíduos.

Figura 4 - Esquema de Relações Institucionais – Williamson, 1996.



Fonte: WILLIAMSON (1996).

Os elementos encontrados no ambiente institucional (WILLIAMSON, 1996) são também fatores limitantes das estruturas de governança: o ambiente institucional condiciona as formas organizacionais da estrutura de governança às regras (normas, valores), e, ao mesmo tempo, é influenciado pelas estratégias das organizações. Do mesmo modo, as estruturas de governança sofrem influência dos indivíduos a partir de seus atributos comportamentais (FARINA; AZEVEDO; SAES, 1997).

Nesse sentido, os autores esclarecem que, por existirem fatores que influenciam o cotidiano dos agentes inseridos em sistemas industriais, a criação de regras para discipliná-los é decisiva para a eficiência e a competitividade do sistema. Isso permite uma melhor

coordenação das ações desses atores do que aquela obtida pela coordenação via preços, proposta pela teoria neoclássica.

Para Williamson (1985), a coordenação não é uma característica intrínseca dos sistemas produtivos, mas uma construção dos agentes econômicos. As estruturas de governança podem ser de três formas: via mercados, hierárquicas e mistas ou híbridas. Essas três estruturas de governança se distinguem pelos níveis de controle e incentivo que exercem sobre as partes e, para Farina, Azevedo e Saes (1997), a dimensão de uma transação irá definir se o incentivo ou o controle serão mais ou menos necessários.

As três formas de governança (WILLIAMSON, 1985, 1996) são: a “via mercado” acontece através do sistema de preços, tendo-se a presença de menor controle e de maior incentivo; a governança “contratual”, ou forma híbrida, utiliza mecanismos de controle e incentivos e contratos complexos são estabelecidos entre as partes. Esta estrutura de governança híbrida é essencial para compreender as relações entre a indústria e agricultores, tema central desta tese. Por último, a dimensão hierárquica exige maior especificidade e uma integração vertical, ou seja, as partes são reguladas pelas normas internas da firma, o que confere maior controle à transação e menor incentivo (WILLIAMSON, 1985).

A partir da construção de mecanismos de controle específicos encontrados nas distintas formas de governança, podem ser encontrados incentivos positivos ou negativos (sanções e punições, no caso de quebra contratual). Como se observou na Figura 3 “Esquema de três níveis” (WILLIAMSON, 1996), citada anteriormente, essas estruturas de governança estão inseridas entre os fatores ambientais e humanos, sofrendo influência de ambos.

A noção de firma e organização, bem como a tentativa de entender de que forma os custos de transação e os mecanismos coordenam os contratos nas relações econômicas, influenciam os atores e as instituições econômicas. Em 1991, o economista Ronald Coase ganhou o prêmio Nobel de Economia como resultado de suas obras na área de microeconomia da Economia dos Custos de Transação, principalmente ao questionar a origem do crescimento das firmas, tendo em vista a relação com os custos de transação. Em seu artigo seminal, *The nature of firm* (1937), o autor questiona a existência das firmas, dos empresários, afinal, por que não trabalhar individualmente? A resposta considerou, pela primeira vez, a hipótese de que as transações envolvem custos e, nesse sentido, os contratos estabelecidos em relações contratuais longas seriam ferramentas capazes de reduzir esses custos.

Além disso, o autor também vislumbra a firma:

[...] como umnexo de contratos, então problemas de quebras contratuais, salvaguardas, de mecanismos criados para manter os contratos e, especialmente, mecanismos que permitam resolver problemas de inadimplentes, total ou parcial, dos contratos, sejam tribunais ou mecanismos privados, passam a ter lugar de destaques na Economia (ZYLBERSZTAJN; STAJN, 2005, p.7).

Percebe-se, então, que as instituições não são estáticas, elas se modificam com o passar do tempo, seja na interação entre as regras formais e informais, seja entre indivíduos e instituições. Para North, elas pretendem diminuir incertezas e criar estruturas mais estáveis, capazes de regular, de forma eficiente, as relações entre os seres humanos. O autor relaciona a desigualdade das economias e do desenvolvimento dos países com as instituições e constrói uma “teoria das instituições”. Para isso, estabelece-se um diálogo entre a economia dos custos de transação e o comportamento humano. Conforme North (1991, p.97), as organizações referem-se a restrições-sanções, tabus, costumes, códigos de conduta, tradições – construída pelos sujeitos “[...] que estruturam a interação social, econômica e política.

Além de reduzir as incertezas de troca e desenvolver a economia através da diminuição dos custos de transação, para o autor é preciso uma mudança institucional. Essa tem como pressuposto uma teoria neoclássica não suficiente para abarcar as diversas sociedades e economias. As instituições (constituídas por regras formais, informais e restrições) representam as estruturas que impõem limites à interação entre os seres humanos. Essas também definem incentivos e restrições que influenciam decisões e escolhas dos sujeitos e, conseqüentemente, moldam o desempenho das sociedades e economias. Ao ressaltar os limites que envolvem as escolhas dos indivíduos, incorporam-se novos pressupostos relativos às restrições a serem enfrentadas ao longo do processo de desenvolvimento. Se as restrições impostas pelo cenário institucional definem as oportunidades, determinam, também, o tipo de organização que fará parte do “jogo”.

Se, para os neoclássicos, o que motivava o indivíduo era a maximização da riqueza; para North, as explicações vão além desta premissa: é necessário abarcar outras motivações e características informais e subjetivas, dentre elas as ideologias e o altruísmo. As motivações são observadas a partir dos custos de transação. Para Douglass North,

[...] are the humanly devised constraints that structure political, economic and social interaction. They consist of both informal constraints (sanctions, taboos, customs, traditions, and codes of conduct), and formal rules (constitutions, laws, property rights). Throughout history, institutions have been devised by human beings to create order and reduce uncertainty in exchange (NORTH, 1991, p. 97)<sup>13</sup>.

<sup>13</sup> Tradução: “[...] são as restrições humanamente concebidas que a interação estrutura política, econômica e social. Elas consistem em restrições informais (sanções, tabus, costumes, tradições e códigos de conduta) e regras formais (constituições, leis, direitos de propriedade). Ao longo da história, as instituições foram

Como fazer escolhas? Questiona North. Se a economia explica as escolhas a partir da racionalidade dos seres humanos; para North, essa premissa não revela por que um indivíduo age, tendo em vista as complexas e diversificadas informações recebidas. Para tanto, seria preciso mergulhar na ciência cognitiva, a partir da qual todos os blocos de construção do mundo em que vivemos são produtos da mente humana (NORTH, 1990).

Frente a esses questionamentos, o autor reforça a necessidade de entender a consciência, noção fundamental para a compreensão dos fatos. Isso significa preocupar-se com a forma como a mente humana, em diferentes contextos culturais, ver o mundo e fazer escolhas. Dessa forma, a política faz e coloca em prática as regras do jogo, que consistem, fundamentalmente, na propriedade dos direitos, não apenas direitos de propriedade como direitos de eficácia de execução de contratos e acordos (NORTH, 1990). Para que as sociedades tenham condições de evoluir, é preciso o amadurecimento de suas instituições.

Para North, o agente de mudança é o empresário, o responsável pela decisão nas organizações e, conseqüentemente, seriam as percepções subjetivas (os modelos mentais) dos empresários que determinam as escolhas que serão feitas. Assim, para atender e entender as mudanças formais e informais, é preciso identificar as mudanças informais relativas aos atores e suas representações mentais.

Sob a perspectiva institucional de Langlois e Robertson (1995), destaca-se a possibilidade de padrões recorrentes de comportamento (rotinas, convenções e hábitos) a partir da organização. A empresa é considerada uma instituição de coordenação de recursos e capacitação de competências (*business institucional*). As firmas, compostas por contratos formais ou informais (relacionais), a partir de uma microanálise, apresentam, nas relações contratuais, diferentes estruturas de governança.

A perspectiva de um “nexo de contratos”, em que a firma é vista como um espaço em que sujeitos autointeressados, pode ser questionada se pensarmos não apenas nos contratos formais, mas naqueles baseados em normas não explícitas. Assim, no próximo subitem “O papel dos Contratos” pretende-se abarcar não apenas os contratos firmados formalmente, mas os acordos informais, os quais podem reforçar os formais ou incentivar a quebra dos contratos formais.

### 3. 2 O PAPEL DOS CONTRATOS

“What is good the contract law? Who uses it? When and Why? Complete answers would require an investigator of almost every type of transaction between individuals and organizations (MACAULAY, 1963, p.55)”<sup>14</sup>. Nesta seção, são debatidas questões relacionadas aos contratos, dentre essas almejamos entender quais são as características encontradas nestes instrumentos e que papéis têm desempenhado. Se os contratos têm sido considerados instrumentos que pretendem diminuir a margem de risco e a desconfiança, esses podem ser considerados um custo de transação. No caso da cadeia produtiva do tabaco, a atuação do instrutor técnico pretende substituir a ligação direta do agricultor com a organização, através de uma relação social concreta, caracterizada pela confiança.

Sabe-se que o SIPT estabelece relações com o agricultor a partir de um contrato formal que tem como base as relações informais, estabelecidas, a partir de relações de proximidade, na figura do orientador técnico. É o instrutor técnico que media essas relações, principalmente no que se refere à operacionalização dos contratos formais entre os agricultores e as empresas de tabaco.

Os contratos podem ser observados sob diferentes enfoques. Zylbersztajn e Stajn, ao citar Arrod-Debrew, retratam os contratos como “[...] um leiloeiro que atua como um agente facilitador da tomada de decisões dos agentes” (ZYLBERSZTAJN; STAJN, 2005, p. 106). A Economia dos Custos de Transação tem no contrato um pré-requisito para a confiança, e outros autores revelam que o alto grau de confiança e os contratos formais podem ser considerados mecanismos complementares (POWELL, 1990), ou ainda a confiança seria um fator que reduz a necessidade do uso de contratos (LARSON, 1992). Na Nova Economia Institucional, os contratos podem ser formais e informais. Para Williamson (1985), a transação é governada por contratos informais e tem-se, como essência, a “promessa” e a dependência econômica.

Já, para North,

Em um mundo no qual todas as regras fossem cumpridas à perfeição, haveria uma terceira parte imparcial que julgaria (sem qualquer custo) as controvérsias, concebendo indenização à parte prejudicada por infração de cláusulas contratuais. Em um mundo assim, o oportunismo, a omissão e o logro nunca valeriam a pena. Mas tal mundo não existe. Na verdade, a dificuldade de se criar um sistema jurídico relativamente imparcial, que zele pela execução de contratos, tem sido uma pedra no caminho do desenvolvimento econômico (NORTH, 2006, p.11-12).

---

<sup>14</sup> Tradução: O que é um bom contrato? Quem o utiliza? Quando e por quê? Respostas completas exigiriam um investigação de quase todo tipo de transação entre indivíduos e organizações.

Pensar um mundo em que as normas sejam cumpridas e em que o comportamento oportunista não fosse um “bom negócio” exige considerar a análise dos costumes, da tradição e da ética (normas de conduta, valores), fatores importantes para se pensar por que contratos são cumpridos ou não.

Os contratos formais são aqueles que estabelecem normas e desempenham um papel que visa assegurar algo ou diminuir os riscos (WILLIAMSON, 1996). Já os contratos informais serão tratados a partir de BAKER, GIBBONS e MURPHY (2002), denominados “relacionais”, ou seja, são “[...] acordos informais e códigos de conduta não escritos que afetam fortemente o comportamento das pessoas nas empresas” (BAKER; GIBBONS; MURPHY, 2002, p. 39). Estes contratos, sendo mais amplos e opondo-se à ideia de contratos completos, não prevêm todas as situações nem oferecem formas de resolvê-las (MILGROM; ROBERTS (1992).

De toda forma, sob o ponto de vista da economia (North, Williamson, Zylbersztajn), os contratos relacionais são tipicamente híbridos. Ou seja, há um contrato formal que permite alguma manobra, tendo em vista a possibilidade de confiança nestas relações contratuais.

O modelo dos contratos relacionais, baseado na cooperação e na boa-fé, exhibe uma série de possibilidades e limites, tendo em vista seus princípios básicos: transparência (informação clara e correta), equidade (sem vantagens unilaterais), confiança e boa-fé (cooperação e confiança entre os contratantes). Os contratos relacionais, assim, ancoram-se em estabelecimento de contratos de longa duração, sendo que as regras, ao longo do caminho, adaptam-se conforme as circunstâncias, contrapondo-se à ideia de um contrato clássico estático.

Conforme Cesarino (2007), para entender a evolução da teoria contratual é importante pensar elementos não contratuais que interferem nas tomadas de decisão, como a negociação das partes, a relação de poder entre elas, normas gerais de boa-fé, e as estruturas de trocas de mercado na esfera econômica. Nesse sentido, estes elementos não contratuais podem ser aqueles capazes de gerar confiança na formalidade estabelecida.

Ao citar Baker, Gibbons e Murphy (2002), Ribeiro destaca que, para estes autores,

[...] a integração vertical afeta a tentação das partes de renegar um dado contrato relacional. Então, em um dado ambiente econômico e institucional, um contrato relacional pode ser factível sob integração vertical e não sê-lo para transações através do mercado – e isso será particularmente verdade quando encontrarmos uma grande variação dos preços alternativos dos ativos transacionados nestes contratos (RIBEIRO, 2005, p. [2]).



Conforme Ribeiro (2005), os contratos relacionais permitem que os agentes utilizem o conhecimento detalhado que possuem de sua situação e que se adaptem às novas informações disponíveis. Ao mesmo tempo, esses contratos devem ser autoexecutáveis: os agentes têm que ter capacidade para resolver o problema e, assim, renegociar as questões em conflito. O valor das relações futuras deve ser o suficiente para que os envolvidos reneguem o contrato, havendo, assim, perante problemas futuros, a possibilidade (vontade) de estabelecer novos acordos (RIBEIRO, 2005). Seus estudos baseiam-se a nos contratos relacionais e na teoria de direitos de propriedade. O autor questiona o que faz, e alguns contratos são quebrados enquanto outros são bem sucedidos.

Para Williamson, a Economia dos Custos de Transação (ECT) trabalha a partir da intersecção das leis, da economia e da organização. Assim, o contrato desempenha um papel central, sendo o argumento de cada modo genérico de governança e mercado suportado por forma distinta de contratos formais (WILLIAMSON, 1996, p. 163).

Se o contrato desempenha um papel que visa assegurar algo ou diminuir os riscos, tendo em vista a racionalidade limitada dos atores, ele também se revela através do termo *credible commitment*, ou seja, o preço que os atores pagam ao quebrar um contrato e as punições que não se realizam (WILLIAMSON, 1996).

Zylbersztajn ressalta que os contratos têm sido utilizados “[...] como salvaguardas de problemas pós-contratuais, arranjos desenhados em resposta aos desafios de economia (*economizing*) nos custos de realização das transações entre os agentes econômicos” (MONDELLI; ZYLBERSZTAJN, 2008, p.838). Ainda conforme Zylbersztajn e Stajn,

A análise econômica deve, então, considerar o ambiente normativo no qual os agentes atuam, para não correr o risco de chegar a conclusões equivocadas ou imprecisas, por desconsiderar os constrangimentos impostos pelo Direito ao comportamento dos agentes econômicos (ZILBERSZTAJN; STAJN, 2005, p.43).

Para Williamson, por exemplo, a incerteza dificulta o desenvolvimento de contratos completos, situação que propicia a possibilidade de comportamento oportunista e “[...] requerem estruturas de governança coordenadas. A incerteza pode estar associada à demanda, qualidade, impossibilidade de medir os esforços individuais, ou a aspectos tecnológicos” (MONDELLI; ZYLBERSZTAJN, 2008, p.839).

Importantes contribuições também são encontradas a partir de John Wilkinson sobre as questões relacionadas aos contratos de integração da agricultura familiar com a agroindústria. Para o autor, o modelo de integração vertical “[...] tornou-se cada vez mais excludente, com as exigências de maiores escalas de produção, maior capacidade financeira

por parte dos integrados e maior especialização nas atividades agrícolas” (WILKINSON, 2008, p. 79).

Para Wilkinson, se na situação clássica de contratos de integração o *know how* e o mercado são garantidos pela agroindústria, os debates têm sido firmados em torno das questões de “[...] poder econômico, expropriação de conhecimento, lógicas de barganha e custos variáveis de formas alternativas de coordenação econômica (WILKINSON, 2008, p. 49). Dentre as duas opções ressaltadas pelo autor, tem-se a tentativa do agricultor familiar de responder aos desafios da economia de escala, custos de produção e critérios de qualidade em mercados de *commodities* (WILKINSON, 2008) ou optar pela reconversão em mercados artesanais ou nichos agroindustriais.

Frente à realidade em que estão inseridos, os produtores integrados e as peculiaridades do setor em estudo deverão ser verificados também no cenário em que as relações entre os agentes econômicos acontecem, ou seja, será necessário também estudar as posições dos atores na sociedade conexcionista para entender de que forma os contratos são firmados e quais as condições de ação dos agricultores. Para Wilkinson, “esse tipo de integração agroindustrial tornou-se hoje um campo fértil para debate entre diferentes tradições analíticas” (WILKINSON, 2008, p.49).

Na cadeia produtiva do Tabaco, os contratos, baseados em relações de proximidade, têm incentivado a permanência em mercados convencionais, garantidos pelo Sistema de Produção Integrada. Por esse motivo, podem ser pensados, a partir das relações de confiança, como um importante instrumento de governança para as empresas. Pensar o papel dos contratos exige pensar sobre os questionamentos acima citados e, para isso, é preciso entender os arranjos institucionais, cenários, buscando mapear o que seria um bom contrato de lei, ou melhor, para quem este contrato oferece mais possibilidades de manobras. E, nesse sentido, cabe aqui pensar se as relações referem-se realmente à “confiança” ou a substitutos para ela, conforme ressaltado por Granovetter (1985).

Conforme Nooteboom, Woolthuis e Hillebrand, “[...] relations that entail specific investments create dependence and vulnerability to opportunistic ‘hold up’ ” (NOOTEBOOM; WOOLTHUIS; HILLEBRAND, 2005, p.813)<sup>15</sup>. Tal citação ressalta que os espaços de manobras encontram-se influenciados por outras questões, dentre elas a dependência e a vulnerabilidade dos sujeitos perante um sistema.

Também a confiança e o controle são analisados por Nooteboom (1982). A confiança

---

<sup>15</sup> Tradução: Relações que implicam investimentos específicos criam dependência e vulnerabilidade que favorecem comportamentos oportunistas.

pressupõe que o parceiro não terá uma atitude oportunista, e o contrato é considerado uma forma de controle. Entretanto, Nooteboom, Woolthuis e Hillebrand (2005) questionam se os contratos e a confiança seriam complementares ou substitutos, ou as duas coisas. Ou seja, o contrato precede a confiança ou é precedido por ela?

### 3.3 A NOVA SOCIOLOGIA ECONÔMICA (NSE): A IMPORTÂNCIA DOS LAÇOS FRACOS

A Nova Sociologia Econômica contribui nas análises sobre a forma como as crenças e as normas informais, não escritas, ou seja, as relações de proximidade, denominadas “laços fracos” (GRANOVETTER, 1973), interferem na manutenção, ou não, das relações formais com as empresas.

Para Granovetter, a Nova Economia Institucional subsocializa os agentes, visto que considera que as instituições podem controlar comportamentos (dentre eles a má-fé e o oportunismo) destas relações. Assim, seria não existiria confiança, mas um substituto funcional para ela, o que reforça a concepção subsocializada dos sujeitos.

Acredita-se também que a “confiança”, tema central da tese, pode ser pensada como um pressuposto para a formação das redes (GRANOVETTER, 1985), cuja representação é um fator crucial para a formação e manutenção destas. Assim, a construção das relações de confiança encontra-se conectada ao tempo e à construção da reputação – fatores capazes de gerar relacionamentos mais duráveis. Nesse sentido, vem sendo reforçada a possibilidade de pensar a NSE como uma complementação das ciências econômicas a partir da perspectiva sociológica: os fenômenos sociais encontram-se solidificados no comportamento dos indivíduos. Para o autor,

Uma das questões clássicas da teoria social é como os comportamentos e as instituições são afetadas pelas redes sociais, pois [...] grande parte da tradição utilitarista, inclusive a economia clássica e a neoclássica, pressupõe um comportamento racional e de interesse pessoal (GRANOVETTER, 2007, p. 2).

Granovetter ainda resgata os argumentos de Adam Smith e Thomas Hobbes sobre a relação entre a desordem e a confiança. Se para Hobbes a desordem acontece porque as transações econômicas e sociais não-conflituosas dependem da “confiança” e da “ausência de má-fé” (GRANOVETTER, 2007), Smith considera que as pessoas envolvidas em um mesmo negócio pouco se encontram e, se o fizessem, provocariam conspirações contra o público (GRANOVETTER, 2007, p.4).

Perante alguns pressupostos apresentados na Nova Economia Institucional, na qual a racionalidade ainda encontra-se relacionada fortemente à economia, apresenta-se, a partir de pensamentos oriundos da Nova Sociologia Econômica, uma tentativa de preencher certas lacunas sobre o comportamento humano. Dessa forma, buscando sanar alguns questionamentos que surgiram a partir da NEI, utilizou-se as discussões fomentadas por Mark Granovetter sobre relações de confiança, oportunismo, racionalidade limitada e reputação.

A sociologia econômica “pode ser definida de modo conciso como a aplicação de ideias, conceitos e métodos sociológicos aos fenômenos econômicos – mercados, empresas, lojas, sindicatos, e assim por diante (SWEDBERG, 2004). Ainda conforme o autor, a NSE surge com grandes pensadores, como Karl Marx, Max Weber, Joseph Schumpeter e Karl Polanyi, ainda no século dezenove, e consolida-se com Mark Granovetter, nos anos de 1980. Para Swedberg (2004), a partir do enfoque de Max Weber, a sociologia econômica estuda os fenômenos econômicos da sociedade, a forma pela qual esses fenômenos interferem no resto da sociedade e o modo pelo qual o restante da sociedade o influencia. Ou seja, a economia pode, por exemplo, influenciar a religião, e vice-versa.

Mark Granovetter contrapõe-se à ideia de mercado anônimo dos economistas neoclássicos e volta “[...] seu interesse para as bases deixadas pelos seus precursores, ou seja, os estudos dos fenômenos econômicos à luz de uma abordagem sociológica, [...] na tentativa de mostrar que o mercado e os demais fenômenos econômicos são construções sociais (SERVA; ANDION, 2006, p.12).

A ideia de imersão do comportamento econômico nas relações sociais de Granovetter contrapõe-se ao viés ortodoxo da economia, o qual se supõe imerso nas relações sociais até o período pré-mercantil. Seguindo esta linha, as relações com o mercado passariam a ser mais autônomas com o advento da modernização, assim a racionalidade adquire um caráter cada vez mais econômico.

A “racionalidade” pode, nesse momento, também ser repensada: o que seria um comportamento “racional” e “irracional”? Granovetter (2007) cita o exemplo de um incêndio em um teatro, situação na qual os sujeitos são classificados como “irracionais” por tentarem sair todos ao mesmo tempo. Visto por outro ângulo, os agentes podem ser considerados racionais, pois, sabendo que o grupo não apresenta laços (não se conhecem), não haveria expectativa de retorno positivo uns dos outros. Ao contrário, o incêndio em uma casa mostra que as pessoas buscam salvar o seu “grupo”, sendo este outro tipo de racionalidade. Estas relações, construídas à base de confiança, ou seja, em expectativas positivas de comportamento, demonstram, nesse exemplo, diferentes meios de os agentes agirem. Se

pensarmos a racionalidade dos agentes, percebe-se também que as regras estabelecidas pelas instituições e organizações nem sempre são suficientes para manter a “ordem”, ou seja, a não quebra de contratos, ou ainda, evitar comportamentos oportunistas.

Tal situação impulsiona, inclusive, o surgimento de uma “economia moral”. Conforme Lechat (2001), até o século VIII não havia separação entre economia e moral, “[...] pois existia uma unidade entre o social, o econômico, o político e o religioso a tal ponto que não fazia sentido separar uma da outra” (LECHAT, 2001, p. 23). A moral seria o “[...] modo costumeiro de agir pautado por normas e valores, fruto de transmissão e reinterpretação por cada grupo social em função de certa experiência de vida” (LECHAT, 2001, p.23). Este “modo costumeiro” de enfrentar o cotidiano será, adiante, tratado também por Weber, no Capítulo V, no que tange aos seus estudos sobre a ética protestante.

Portanto, a separação entre moral, economia, religião, dentre outras variáveis que interferem na construção das relações e na racionalidade dos agentes, constitui-se um entrave para o entendimento mais profundo do comportamento humano.

Nos anos 70, a partir da contribuição de Oliver Williamson (2002), os economistas passam a perceber a importância da “confiança” e da “má-fé”, ou seja, têm-se atores que não levam em conta apenas seu autointeresse, mas o “oportunismo” de sujeitos mais sutis e transgressores do que se havia pensado, ou seja, os atores seriam hábeis na dissimulação, obtendo vantagens transnacionais (WILLIAMSON, 2002).

A partir dos dois tipos de *embeddednes* (imbricamento), o autor retrata universos sociais distintos: relacional e estrutural. São estes diferentes tipos de “imbricamento” (relacional: família, amigos, enfim, relações pessoais próximas) e o estrutural (relações mais distantes, porém mantidas devido aos laços fortes e fracos). Na verdade, são os laços fracos, através das relações de proximidade cotidianas, que possibilitam a conexão entre universos sociais distintos (GRANOVETTER, 1973). Os laços fortes exigem mais tempo e troca, como a amizade. Por outro lado, os fracos encontram-se nas relações já existentes, mantidas pela proximidade cotidiana.

A análise das tríades (relações entre três indivíduos), esquema denominado por Granovetter *Effects of Tie Strength and Source Status on Attained Occupational Status*, mostra que, se existem as relações fortes AB e AC, então existe a relação BC. Da mesma forma, as pontes (ligações entre dois indivíduos situados em agrupamentos distintos e não conectados, a não ser por essa ligação que se torna a ponte entre os dois grupamentos), ele aprofunda a análise na direção de que são as relações fracas que importam para a expansão e força das redes.

Nesse sentido, seriam os laços fracos aqueles impulsionadores das relações sociais (redes) e responsáveis pela conexão de grupos que, de outra forma, não teriam ligações entre si. A relevância do papel exercido através dos laços fracos (como elo entre partes de uma rede, ou grupo, social) acontece no momento em que este conecta grupos que não se relacionavam diretamente. Assim, surge o conceito de “ponte”, ou melhor, de agente, que assume o papel de “ponte” (*bridges*). Este agente, que se encontra fortemente associado a um subgrupo primário, passa a interagir regularmente com outro subgrupo. Para Granovetter, a intensidade (ou força) desta relação refere-se a uma combinação de tempo, intimidade (confiança) e serviços recíprocos (GRANOVETTER, 1973).

A confiança surge da própria relação entre os sujeitos e se fortalece com o tempo (ideia próxima à “reputação”, tratado na NEI); porém não basta estabelecer as relações, mas construí-las no intuito de manter um compromisso com “qualidade”, ao contrário da visão dominante (utilitarista), na qual se destacam “transações econômicas não mais definidas por obrigações sociais ou de parentesco, mas por cálculos racionais de ganho individual (GRANOVETTER, 2007, p.1).

Para Carvalho (2004),

embora a confiança possa ser reduzida à perspectiva dos custos transacionais da negociação, ainda sim é uma qualidade entre os pares a importância de confiança, poder e normas em pequena escala de interação tem, por outro lado, correspondente na grande escala, com sua ênfase na intersecção das redes sociais e arranjos institucionais (CARVALHO, 2004, p.193).

A partir destas novas análises, têm-se duas posturas ou respostas ao problema: as análises subsocializadas e aqueles supersocializadas. Tem-se um ator enraizado nas relações das estruturas sociais que pode ser denominado *undersocialized*, ou atomizado. Por outro lado, através dos revisionistas, é ressaltado um ator *oversocialized*, ou seja, aqueles que se deixam influenciar largamente pelas opiniões alheias (GRANOVETTER, 1985, p. 481).

Para Swedberg e Granoveter (1992, p.9), a rede corresponde a “[...] um conjunto regular de contatos ou conexões sociais similares entre indivíduos ou grupos” (SWEDBERG; GRANOVETTER, 1992, p.9). Assim, os construtores de redes, através de uma rede informal de dinâmica social, conectam as empresas e a sociedade. A partir desta linha teórica, é possível pensar também as relações de confiança estabelecidas entre a empresa (via instrutor técnico) e o fumicultor, tendo em vista a diversidade de discursos dos atores em busca da justificção de suas ações.

Seguindo esta linha, conforme Sacomano Neto e Truzzi, a sociologia econômica atual

colabora para

[...] compreender o modo como os atores econômicos, apesar de seus interesses, são condicionados pela interação e pela estrutura social. Atores não são átomos isolados, mas sim dependentes das diversas limitações demandadas pelas relações estabelecidas com outras organizações e instituições (SACOMANO NETO; TRUZZI, 2004, p.3).

Ao apropriar-se do conceito de imersão (*embeddeness*), o autor desloca-se das concepções super e subsocializadas da ação humana na sociologia e na economia, ou seja, os atores atomizados podem ser considerados atores “desenraizados” do seu lugar social. O termo (*embeddeness*,) resgatado por Granovetter, tem origem em Karl Polanyi<sup>16</sup> (2001).

Ao citar Dennis Wrong (1961), o autor revela a necessidade da distância de ideias que tangenciam também a concepção de pessoas sob a perspectiva supersocializada, ou seja,

[...] decisivamente sensíveis às opiniões dos outros e, portanto, obedientes às diretrizes ditadas por sistemas consensualmente desenvolvidos por normas e valores, interiorizados por meio da socialização, de forma que a obediência não é percebida como um peso (GRANOVETTER, 2007, p. 2).

Portanto, a noção de imersão, no que se refere ao problema da confiança e da ordem na vida econômica, “[...] se define entre a abordagem supersocializada da moralidade generalizada e a abordagem subsocializada dos arranjos institucionais impessoais, ao identificar as relações sociais padrões concretos de relações sociais” (GRANOVETTER, 2007, p. 15).

Assim, no momento em que se introduz o conceito de rede na sociologia econômica, através de Granovetter, a tradição utilitarista e sua crença em comportamentos racionais e interesses pessoais passam a dividir as atenções com uma visão que leva em conta a possibilidade de ação de uma rede social que não se coloca como garantia de externalidades virtuosas face ao oportunismo extrínseco de comportamento individual. Segundo os estudos de Granovetter<sup>17</sup>, as redes mais propícias à promoção de iniciativas empresariais são caracterizadas por uma solidariedade forte (WILKINSON, 2008, p.92).

Ainda conforme Granovetter, “[...] os negociantes se deparam com relacionamentos complexos ou difíceis, caracterizados pela desconfiança ou má-fé, eles podem simplesmente recorrer ao conjunto dos negociantes dispostos a fazer negócios nos termos do Mercado”

<sup>16</sup> Em *A Grande Transformação*, o autor busca demonstrar que, nas economias pré-capitalistas, a economia está enraizada na tradição e na religião dos grupos sociais. A partir da economia de mercado capitalista, a esfera econômica é desenraizada.

<sup>17</sup> Pesquisa realizada por Granovetter sobre mercado e empregos em Boston, Estados Unidos.

(GRANOVETTER, 2007, p.6).

No argumento desenvolvido por Mark Granovetter (1973; 1985), os “conhecidos” (laços fracos) apresentam menos possibilidades de serem socialmente envolvidos uns com os outros do que os nossos amigos conectados em redes (laços fortes). Este argumento envolve outro importante elemento nas relações sociais: o papel da informação, um ponto ainda pouco discutido na NEI que orienta as discussões sobre “informação assimétrica”. Para o autor,

*The macroscopic side of this communications argument is that social systems lacking in weak ties will be fragmented and incoherent. New ideas will spread slowly, scientific endeavors will be handicapped, and subgroups separated by race, ethnicity, geography, or other characteristics will have difficulty reaching a modus vivendi (GRANOVETTER, 1973, p.202)<sup>18</sup>.*

Assim,

*[...] individuals with few weak ties will be deprived of information from distant parts of the social system and will be confined to the provincial news and views of their close friends. This deprivation will not only insulate them from the latest ideas and fashions but may put them in a disadvantaged position in the labor market, where advancement can depend as I have documented elsewhere (1974), on knowing about appropriate job openings at just the right time. (GRANOVETTER, 1973, p.202)<sup>19</sup>.*

Raud-Mattedi (2005) estuda sua concepção de ação econômica, em particular através das noções de rede e de imbricação (*embeddedness*), e se empenha em identificar as formas de inserção social das ações econômicas e a influência destas relações sociais nos resultados econômicos. Seguindo uma tradição iniciada por Weber, ele tenta desenvolver uma teoria sociológica complementar à Teoria Econômica (RAUD-MATTEDI, 2005, p.60).

Ainda segundo Raud-Mattedi (2005), a proposta de Sociologia de Granovetter pode ser apresentada como uma sociologia da “vida econômica” ou da “atividade econômica” e se divide em três níveis: a ação econômica, que passa a ser socialmente situada; os resultados econômicos (preços, salários) e as instituições econômicas, percebidas como uma construção social (GRANOVETTER, 1985; SWEDBERG; GRANOVETTER, 1992).

Raud-Mattedi (2005) e Granovetter (1985), a partir das ideias de Weber e de Polanyi,

<sup>18</sup> Tradução: O lado macroscópico desse argumento é que os sistemas de comunicações sociais carentes de laços fracos serão fragmentados e incoerentes. Novas ideias se espalharão lentamente, esforços científicos serão deficientes, e subgrupos separados por raça, etnia, geografia ou outras características terão dificuldade em chegar a um *modus vivendi*.

<sup>19</sup> Tradução: indivíduos com poucos laços fracos serão privados de informações de partes distantes de seus sistemas sociais e serão confinados às notícias provinciais e pontos de vista de seus amigos íntimos. Esta privação, não só isolá-los a partir das últimas ideias e modas, pode colocá-los em uma posição de desvantagem no mercado de trabalho, cujo avanço pode depender como eu tenho documentado em outro lugar (1974), em saber sobre vagas de emprego apropriadas na hora certa.



defendem que a ação econômica é uma forma de ação social, pois

[...] além dos objetivos econômicos, os atores perseguem também objetivos sociais, como a sociabilidade, o reconhecimento, o estatuto e o poder [...]. Neste sentido, afirmar que “a ação econômica é socialmente situada” significa que os indivíduos não agem de maneira autônoma, mas que suas ações estão imbricadas em sistemas concretos, contínuos, de relações sociais, ou seja, em redes sociais: é a tese da imbricação social (*embeddedness*) (RAUD-MATTEDI, 2005, p.63).

Se a Nova Economia Institucional reflete sobre a importância e o papel que cumprem as instituições, as organizações e os custos de transação nas relações entre atores e instituições, a Nova Sociologia Econômica apresenta outros aspectos pertinentes, não discutidos nas seções anteriores, que devem ser considerados devido à importância das relações sociais e às consequências destas para o Sistema de Produção Integrado. Sendo este sistema baseado em contratos informais, esta contribuição inicia a partir das discussões sobre as redes sociais e culmina nas relações de confiança, ou seja, nas discussões sobre laços fortes e fracos.

A intenção é compreender como os atores são condicionados pela estrutura social. Além disso, tal análise propicia o entendimento de instrumentos de controle que possam ser utilizados pelas empresas, sejam estes os contratos ou as relações de confiança (SACOMANO NETO; TRUZZI, 2004).

Seguindo esta linha, a relação entre empresas, mercados e atores é influenciada por outros atores e pelas trocas constantes entre as partes envolvidas. Para Wilkinson (2002), o termo *embeddeness* “[...] capta a mediação do econômico pelo social” (WILKINSON, 2008) e nos remete a duas questões: em que a economia está enraizada? Qual o grau deste enraizamento? Desse modo, conforme Carvalho, poucos são os estudos sobre redes sociais e a lógica corporativa, bem como “[...] o agir estratégico nas alianças corporativas passam pelas redes sociais e laços horizontais dos atores estratégicos” (CARVALHO, 2004, p.195). Nesse sentido, a mediação do econômico pelo social pode ser explicada também pelas relações de proximidade – fatores que fazem parte de um processo de construção das relações de confiança. Estas questões serão resgatadas nas análises dos resultados e nas conclusões desta tese de doutoramento.

#### 4 RELAÇÕES DE CONFIANÇA: UMA REVISÃO TEÓRICA

Neste capítulo, realiza-se um levantamento bibliográfico sobre o tema a partir de diferentes áreas, dentre elas a economia, a sociologia, a ciência política, a antropologia e a administração. Se, em regra, a confiança tem sido pensada como uma expectativa de cumprimento de promessas (ROTTER, 1971; BARBER, 1986), pretende-se aqui apontar também outras perspectivas sobre o tema.

Para Singer (2003), aprendemos a confiar em instituições, como universidades, hospitais, jornais, não apenas “[...] pelo contato direto, mas pela confiança que merecem de pessoas em que nós confiamos” (SINGER, 2003, p.2).

Conforme Terres et al. (2010), a confiança apresenta três dimensões: 1) a cognitiva, baseada no conhecimento sobre o objeto (neste sentido seria uma decisão consciente de confiar baseada em motivações como a competência e a dependência do parceiro, tendo em vista o conhecimento prévio dos atributos pessoais e institucionais da outra parte); 2) a afetiva, sentimentos e preferências baseados em ligações emocionais entre as partes, exigindo uma construção de uma relação mútua na qual a reputação influenciaria consideravelmente; e 3) a comportamental, aquela apoiada nas intenções e comportamentos de ação frente ao objeto, ou seja, baseada nas duas dimensões anteriores.

Nooteboom (1997, 2006) ressalta diferentes formas de confiança: intencional, em competências e comportamental (*intentional trust, competence trust e behavioural trust*). A confiança comportamental refere-se a competências técnicas, cognitivas e comunicativas. A confiança nas intenções refere-se às intenções de um parceiro com outro, a qual, particularmente, trata da presença de oportunismo, podendo-se apresentar de forma passiva (oportunismo fraco) ou ativa (oportunismo forte). Por fim, confiança refere-se também à “[...] technical, cognitive, and communicative competencies. On the firm level it includes technological, innovative, commercial, organizational and managerial competence”<sup>20</sup> (NOOTEBOOM, 2006, p.3).

Buscando aprofundar as reflexões sobre a emoção, considera-se a cognição não apenas como uma percepção ou uma interpretação de fatos, mas como um elemento relacionado à avaliação destes, ou seja, à emissão de juízos de valor. Observa-se uma importante interligação entre racionalidade e emoção, pois as percepções encontram-se carregadas de emoções. Nesse sentido, os autores distinguem a racionalidade também conforme a inferência

<sup>20</sup> Tradução: competências técnicas, cognitivas e comunicativas. Em relação à empresa inclui competências tecnológica, inovadora, competência comercial, organizacional e gerencial.

da “confiabilidade” nestas percepções, como simpatia, amizade, parentesco e identificação.

Para Nooteboom (2003), a confiança tem sido também associada à dependência e ao risco, pois “[...] the trustor depends on something or someone (the trustee or object of trust), and there is a possibility that expectations or hopes will not be satisfied and that things “will go wrong”. Yet one expects “things will go all right” (NOOTEBOOM, 2003, p.3)<sup>21</sup>.

O *Guidelines for Measuring Trust in organizations*, um guia que busca medir confiança nas organizações, produzido pelo *Institute for Public Relations* (2003), mostra a forma como a confiança vem sendo abordada e a importância para as organizações também na área de comunicação e gestão empresarial. Para o Instituto, “[...] trusts our lack therefore, has a measurable impact on the financial health of an organization” (INSTITUTE FOR PUBLIC RELATIONS, 2003, p.3)<sup>22</sup>.

Sob outro ponto de vista, confiança, controle e risco estão interconectados: “Trust and control are inextricably interlinked with risk in strategic alliances. Hence to strategic alliance performance, partners firm need to manage this risk adequately understanding the conjoint the role of trust and control” (DAS; TENG, 2001, p. 251)<sup>23</sup>. Estes autores também relacionam a confiança com a credibilidade, sendo esta tratada como uma expectativa sobre motivos positivos em relação à confiança, e a confiança, como uma certeza do comportamento cooperativo.

Nooteboom (2011) ressalta a necessidade de reflexão sobre a confusão que o termo adquire ao estar atrelado ao controle, tendo em vista o comportamento baseado no autointeresse. A confiança e o controle também vêm sendo considerados a partir de um viés utilitarista, substitutos um do outro, pois, havendo mais confiança, haveria menos controle e vice-versa. Confiança também implica a aceitação de um risco que surge da dependência, ao somar-se à falta de controle. Pode-se confiar em objetos materiais, regularidades empíricas ou leis da natureza, pessoas, autoridades, organizações, instituições e os poderes superiores (Deus).

O autor que declara transitar entre as contribuições da NEI, entre Douglass North e Elinor Ostrom, questiona a racionalidade que limita e confunde pensar as relações de confiança:

<sup>21</sup> Tradução: [...] o cedente depende de algo ou alguém (o administrador ou o objeto de confiança), e existe a possibilidade de que as expectativas ou esperanças não serão satisfeitas e que as coisas podem dar errado. No entanto, espera-se que tudo dê certo.

<sup>22</sup> Tradução: [...] a falta de confiança tem um impacto mensurável sobre a saúde financeira de uma organização.

<sup>23</sup> Tradução: Confiança e controle estão inextricavelmente interligados com o risco em alianças estratégicas. Daí o desempenho destas alianças, pois os parceiros precisam gerenciar este risco de forma adequada, compreendendo o papel da confiança e do controle.

Can one speak of trust when one believes someone will conform to expectations or agreements because he is contractually or hierarchically bound to do so, or because it is in his interest to do so, or only if he does so even though he has both the opportunity and the incentive not to do so? Or, in other words, can trustworthiness go beyond self-interest? And if it does, is it then blind and unconditional? (NOOTEBOOM, 2006, p.1)<sup>24</sup>.

Assim, propõe-se uma distinção entre uma noção “ampla” de confiança, a qual inclui o controle e os incentivos, e uma noção mais estrita, mais “forte” de confiança, próxima de uma confiança ingênua, que ultrapassa o autointeresse.

Como observado por Williamson (1996), se a confiança não excede o cálculo de interesse próprio, essa não é muito significativa para as relações. Enquanto Williamson argumenta que a confiança não sobrevive às pressões da concorrência nos mercados, Nooteboom (2003) defende que ela pode, mas que apresenta limites. Entretanto, estes limites não dependeriam das pressões de sobrevivência. Uma questão interessante refere-se à comparação que o autor elabora entre o novo institucionalismo e o neo-institucionalismo. No primeiro, o oportunismo é uma característica básica comportamental, enquanto, no segundo, a confiança é o comportamento básico dos indivíduos.

Mas contratos e relações de confiança também podem ser complementares, eis que confiança e contrato coexistem nas negociações, já que ambos não garantem, por si só, o estabelecimento de uma relação durável. A confiança também é necessária, mas tampouco é completa e suficiente.

Algumas perspectivas sobre a confiança podem diferenciar-se bastante: para alguns, essa é considerada uma “ação” (as pessoas decidem confiar); para outros, é um “estado mental”: se possui ou não (neste caso, não seria possível decidir confiar ou não). Nooteboom desenvolve uma terceira, na qual a confiança é considerada como um “estado de espírito”, levando a uma ação confiante na qual é possível um sujeito decidir confiar em alguém, mesmo quando não tem confiança nele.

A confiança também deve ser analisada conforme o contexto em que se encontra e os elementos que a compõem como a cultura, a tradição, os hábitos e as relações de poder, encontradas em todos os espaços de negociação. A tradição, como uma forma de resgate constante do passado, se apresenta como um fator importante para a confiança. Para Beck,

---

<sup>24</sup> Tradução: Pode-se falar de confiança quando se acredita que alguém está de acordo com as expectativas ou acordos, porque ele está contratualmente ou hierarquicamente obrigado a fazê-lo, ou porque é do seu interesse fazê-lo, ou apenas se ele faz isso mesmo que ele tem tanto a oportunidade e não o incentivo a fazê-lo? Ou, em outras palavras, pode ir além de confiabilidade do autointeresse? E se isso acontecer é então cego e incondicional?

Giddens e Lash,

[...] a tradição, digamos assim, é a cola que une as ordens sociais pré-modernas [...]. Em outras palavras, a tradição é uma orientação para o passado, de tal forma que o passado tem uma pesada influência ou, mais precisamente, é constituído para ter uma pesada influência para o presente (BECK; GIDDENS; LASH, 1997, p. 80).

Nesse sentido, essa integra e monitora a ação à organização tempo-espacial da comunidade, logo é parte do passado, presente e futuro, e é um elemento intrínseco e inseparável da comunidade. A tradição, vinculada à compreensão do mundo fundada na superstição, na religião e nos costumes, pressupõe uma atitude de resignação diante do destino, o qual, em última instância, não depende da intervenção humana, do “fazer a história”. Para Nooteboom,

Sources of trust are not always rational: as a result a psychological mechanisms one may trust opportunism. Psychological sources include cognitive heuristics to assessing the probably to events, for attributing causes, motives and characteristics to partners, for assigning blame to others and oneself and for taking actions<sup>25</sup> (NOOTEBOOM, 2003, p. 16-17).

A confiança pode ser racional, pelo menos em parte, no sentido de ser um processo adaptativo, contribuindo para a sobrevivência em vista da incerteza, da racionalidade limitada e da necessidade de tomar decisões rapidamente (NOOTEBOOM, 2003). Porém, o argumento evolucionário sugere que nossos atos são, em grande parte, instintivos. Nesse sentido, alguns estudos sobre confiança buscam entender não as razões, mas as causas da confiança (WILLIAMSON, 1985; DASGUPTA, 2000, 2010; DAS; TENG, 1998). Conforme Carvalho (2004), “Embora a confiança possa ser reduzida à perspectiva dos custos transnacionais da negociação, ainda sim é uma qualidade entre os pares (CARVALHO, 2004, p. 193).

Ainda conforme ele, poucos são os estudos sobre redes sociais e a lógica corporativa. Além disso, destaca que “[...] o agir estratégico nas alianças corporativas passa pelas redes sociais e laços horizontais dos atores estratégicos” (CARVALHO, 2004, p. 195). Deve-se acrescentar que as redes sociais facilitam a circulação da informação e confiança ao limitar os comportamentos oportunistas (RAUD-MATTEDI, 2005, p. 65).

Zylbersztajn ressalta a possibilidade do uso incorreto da palavra confiança. Segundo o autor, a confiança ingênua, tratada, muitas vezes, nos referenciais teóricos do *agribusiness* e

---

<sup>25</sup> Tradução: Fontes de confiança nem sempre são racionais: como resultado de mecanismos psicológicos podem confiar no oportunismo. Fontes psicológicas incluem heurísticas cognitivas para avaliar a probabilidade de eventos, atribuindo as causas, os motivos e as características para os parceiros, para atribuir a culpa aos outros e a si mesmos e para tomar medidas de ação.

*chain management*, deveria ser substituída pela *calculative trust*, a qual representaria melhor a confiança, já que aquela ingênua não explica a construção de salvaguardas que visam garantir futuras transações (ZYLBERSZTAJN; STAJN, 2005, p. 2).

Todavia, a *calculative trust*, destacada por Williamson, apresenta-se como um paradoxo, sendo o mundo do comércio reorganizado em favor dos cínicos e contra os inocentes (WILLIAMSON, 1996; ZYLBERSZTAJN; ZUURBIER, 1999).

Ressalte-se a importância de entender os incentivos que poderiam combater a incompletude dos contratos e o oportunismo dos agentes, pois “[...] the key aspect bounding the expected results is the assumption to be chosen with regard to rationality and opportunism, both keystones in the theory of organizations”<sup>26</sup> (ZYLBERSZTAJN; ZUURBIER, 1999, p. 2). Se a confiança encontra-se ligada ao comportamento humano, existe, neste estudo, a necessidade de observar questões cognitivas, e não apenas aspectos voltados ao interesse próprio.

Diferente de grande parte dos referenciais anteriores, Sabourin, ao citar Ostrom e Walker (2005), destaca a necessidade de que a confiança, a reputação e a reciprocidade “[...] sejam consideradas como normas centrais dos processos de manejo compartilhado de recursos e que são atributos dos atores e usuários desse manejo” (SAUBORIN, 2009, p. 251). Para ele, os autores que trabalham com o conceito de capital social (FUKUYAMA, 1996; PUTNAN, 1996), ao considerarem a confiança como base para a confiança, admitem uma forte interferência das relações humanas e da cultura nos interesses econômicos, seja a partir das relações de proximidade, do interconhecimento em redes, da solidariedade, entre outras.

Para Fukuyama (1993), a confiança é tratada como uma expectativa “[...] que nasce no seio de uma comunidade de comportamento estável, honesto e cooperativo, baseado em normas compartilhadas pelos membros dessa comunidade” (FUKUYAMA, 1996, p. 41).

O termo passa a ser pensado vinculado não apenas aos custos de transação, embora não ainda conectada ao nível da cognição, já que “[...] trabalho e dinheiro são muito mais importantes como fonte de identidade, *status* e dignidade” (FUKUYAMA, 1996, p.21). Entretanto, apesar do autor refletir sobre a forma como as relações sociais influenciam a economia, tem-se em Fukuyama uma visão ainda funcionalista da confiança, já que esta “[...] nasce dessa partilha de valores e tem, como veremos, um vasto e mensurável valor econômico” (FUKUYAMA, 1996, p.22).

---

<sup>26</sup> Tradução: [...] os aspectos chaves delimitadores dos resultados esperados é a suposição de ser escolhido em relação à racionalidade e ao oportunismo, ambos os pilares da teoria das organizações.

Também Fukuyama resgata, no terreno dos contratos, que não basta explicar a não cooperação e a solidariedade apenas através do autointeresse, no qual um cálculo racional contabilizaria que seria melhor cumprir um contrato e, assim, haveria cooperação. Conforme o autor, ao contrário do que alguns economistas argumentam (cálculos racionais e autointeresse), a confiança não seria necessária para a cooperação, já que o autointeresse e os contratos a compensariam, permitindo que “[...] estranhos criem em conjunto uma organização que trabalhará em prol de um objetivo em comum” (FUKUYAMA, 1996, p.41).

Apesar da importância dos mecanismos legais e do autointeresse, as organizações mais eficientes, para o autor, são aquelas fundamentadas em comunidades de valores éticos compartilhados, pois o “[...] consenso moral prévio dá aos membros do grupo uma base para a confiança mútua” (FUKUYAMA, 1996, p.41).

As estruturas de governança também seriam influenciadas pela confiança, na medida em que os comportamentos oportunistas são reduzidos (SAKO; HELPER, 1998). Nessa linha, “[...] quando há um maior nível de cooperação, a confiança age como um mecanismo de coordenação central e também assume o papel tanto de resultado quanto meio da interação cooperativa” (SCARTON; WINCK; LEONARDI, 2011, p.74).

Segundo Zanini, Lash e Wolff,

A existência de confiança dentro das relações intraorganizacionais que envolvem superiores, pares hierarquicamente iguais e equipes de trabalho pode contribuir substancialmente para o aumento da eficiência organizacional (ZANINI; LASH; WOLFF, 2009).

Zanini prossegue ainda se referindo a pesquisas empíricas de Dirks e Ferrin (2001), nas quais a confiança interpessoal detém um papel de mediação, ligada a outros elementos da gestão (compartilhamento de informações, redução de conflitos, satisfação e motivação dos empregados, finalmente, eficiência e desempenho superior).

Para Partha Dasgupta, “Trust is central to all transactions and yet economists rarely discuss the notion.”<sup>27</sup> (DASGUPTA, 2000, p. 49). Para ele, a confiança é fundamental para todas as transações, sendo um pano (ambiente) de fundo ou uma espécie de lubrificante que permite a participação voluntária na produção e no intercâmbio das transações. Conforme o autor,

In recent years a great many scholars have argued that the formation of social capital is the engine of economic progress. Many others have noted, however, that the

---

<sup>27</sup> Tradução: [...] a confiança é central para todas as transações, e os economistas ainda raramente discutem sobre essa.

evidence is mixed. In this paper I argue that the deep requirement for economic progress is the development of trust among people (DASGUPTA, 2010, p. 3)<sup>28</sup>.

Assim, a confiança mútua é a base da cooperação para que as pessoas tenham condições de cooperar com os deveres que devem ser cumpridos. Ao observar os ambientes sociais que apresentam condições para a cooperação, Partha Dasgupta classifica os ambientes sociais, nos quais as pessoas fazem as promessas. Assim, cada um destes ambientes apresenta uma forma distinta de infraestrutura social e tem-se a aplicação externa de regras e execução mútua. No entanto, perante os dois meios de atingir a cooperação, a execução mútua é a mais importante, nas quais as sociedades exigem mecanismos de execução mútua se quiserem contar com a aplicação externa. Para ele, a execução mútua está na base do capital social.

Quando devidamente orientado, o capital social pode construir e manter a confiança, mas, se for mal direcionado, ou se operar na esfera errada, pode comprometer o desenvolvimento econômico e até mesmo provocar uma retração econômica. Para ele, têm-se dois ambientes sociais distintos em que as pessoas confiam umas nas outras e mantêm suas promessas: afeto e disposições pró-sociais (DASGUPTA, 2010).

Na primeira, as transações sucessivas podem ocorrer somente se as pessoas envolvidas se preocupam umas com as outras e acreditam, racionalmente, que a preocupação é recíproca; portanto, os sujeitos confiam uns nos outros para cumprir suas promessas. A família seria o melhor exemplo para o entendimento de instituições com base no cuidado e carinho; nela, os custos de monitoramento são baixos (formam um grupo de pessoas que convive e que é capaz de observar e conhecer uns aos outros), e essa instituição oferece menos problemas de risco moral do que muitas outras instituições (DASGUPTA, 2010).

Na segunda, *pro-social disposition*, as promessas seriam críveis se fossem de conhecimento comum. Psicólogos evolucionistas têm argumentado que, por causa de pressões no processo de seleção que operaram no homem caçador-coletor, do período Pleistoceno, esses estariam mais adaptados a cumprir as promessas.

Outros argumentam que tal disposição é formada através de uma vida comunal, a partir dos valores partilhados, das recompensas e punições recebidas, e que o processo começaria nas primeiras fases de nossas vidas. Nas análises de Partha Dasgupta (2000, 2010) não há uma escolha entre as duas teorias.

---

<sup>28</sup> Tradução: Nos últimos anos, um grande número de estudiosos tem argumentado que a formação de capital social é o motor do progresso econômico. Muitos outros têm observado, entretanto, que a evidência é mista. Neste artigo, argumenta-se que a exigência para o progresso econômico é o desenvolvimento de confiança entre as pessoas.



As expectativas, baseadas no tempo de relação, na qualidade da relação e na reputação dos agentes, seriam importantes variáveis na construção da confiança. As coordenadas culturais nos permitem identificar o lugar em que sentimentos como a vergonha, afeto, raiva, alegria, reciprocidade, benevolência e ciúme são acionados pelos sujeitos. O pensamento, explorado pelo autor, é que, como adultos, os sujeitos não apenas têm uma disposição para o comportamento (como pagar dívidas, ajudar os outros, retribuir um favor), mas também buscam normas que pretendem punir as pessoas que descumprem suas promessas intencionalmente. Ao internalizar normas específicas, os agentes passam a, por exemplo, sentir vergonha ou culpa na violação dessa norma. Em suma, sua educação garante uma disposição para obedecer à norma, seja ela moral ou social (DASGUPTA, 2010).

Se parte da abordagem sociológica tende a atribuir à confiança, compreendido como lealdade, expectativas mútuas e reciprocidade (ZUCKER, 1986); de outra forma, para Giddens, perante a incerteza e os riscos contemporâneos, a racionalização de probabilidade é insuficiente para dar segurança aos indivíduos. Assim, o autor reflete sobre a forma como se criam as relações de confiança e o sentimento de segurança nos indivíduos, face aos novos riscos, característicos de sistemas sociais em mutação. Para ele, os riscos, em especial os ambientais e tecnológicos, de graves consequências, são considerados elementos-chave para entender as características, os limites e transformações do projeto histórico da modernidade.

Assim, a confiança nos peritos não seria cega, pois os sujeitos, ao acessarem estes sistemas, aprenderiam a conhecê-los e, assim, obteriam um saber induzido. Além disso, a confiança também se ancora em experiências de bom funcionamento destes sistemas (PERETTI-WATEL, 2000).

Para Giddens,

[...] a experiência global da modernidade está interligada – e influencia, sendo por ela influenciada – à penetração das instituições modernas nos acontecimentos da vida cotidiana. Não apenas a comunidade local, mas as características íntimas da vida pessoal e do eu tornam-se interligadas a relações de indefinida extensão no tempo e no espaço. Estamos todos presos às *experiências do cotidiano*, cujos resultados, em um sentido genérico, são tão abertos quanto aqueles que afetam a humanidade como um todo. As experiências do cotidiano refletem o papel da tradição – em constante mutação – e, como também ocorre no plano global, devem ser consideradas no contexto do *deslocamento* e da *reapropriação de especialidades*, sob o impacto da invasão dos sistemas abstratos (GIDDENS, 1992, p.77- grifo do autor).

Dessa forma, o indivíduo não tem outra saída senão confiar nos sistemas especialistas, entretanto, tem-se confiança e desconfiança, tratando-se de uma máscara, no sentido de proteção, que busca filtrar as ameaças, ordenar os riscos e diminuir as incertezas, o que

permite ao agricultor seguir adiante, em sua zona de conforto. Entretanto, se para Giddens o processo reflexivo acontece através dos sistemas especialistas e devido à confiança dos leigos nos peritos; para Beck, a reflexividade sobre os peritos encontra-se alicerçado na desconfiança em relação a esses sistemas.

Em uma abordagem diferente, Elinor Ostrom tem focado na confiança que se opõe à perspectiva encontrada na “Tragédia dos Comuns”, artigo do biólogo norte-americano Hardin, publicado em 1968. Ele argumenta que a competição, e não a colaboração, frente a um produto natural escasso, oferece um final em que as escolhas baseiam-se nas necessidades individuais. Preocupado com o crescimento da população humana, a solução viria de um controle severo e de incentivos via punições.

Tal ideia também pode ser analisada a partir da “Teoria dos Jogos”, do dilema dos prisioneiros (os quais acabam se traindo, dada a falta de informação sobre os jogadores e, conseqüentemente, a falta de confiança mútua. Nestes comportamentos estratégicos, como nas relações de negócios, para Santos Júnior e Waquil (2011),

[...] o grau de confiança deve ser variável, mas o dilema do prisioneiro costuma ser eliminado pela força das relações pessoais, e essa força é entendida não como uma propriedade dos participantes da transação, mas de suas relações concretas (SANTOS JÚNIOR; WAQUIL, 2011).

Elinor Ostrom, ao ser questionada sobre a reação dos agentes frente ao uso e ao compartilhamento dos bens comuns, explica que se fôssemos um grupo de pescadores que vivem perto de um lago, onde há comunidades às margens, se um grupo fosse pescar e peixes não estivessem disponíveis para todos as pessoas, por serem finitos, o incentivo poderia ser sair mais cedo, com um barco maior e pegar o maior número possível de peixes.

Entretanto, a descoberta no trabalho de campo de sua pesquisa foi que os sujeitos buscam conversar e conquistar a confiança um dos outros, de uma forma recíproca. Ao perguntar-lhes se estivessem famintos e com pouca comida e outra pessoa precisasse dela “Você daria metade a ela? Em muitas regiões, sim. Mas é uma decisão difícil se não houver confiança e trabalho em conjunto” (CANAL FUTURA, 2010). Percebe-se que é possível pensar em outras formas de comportamento humano, sendo este o grande desafio, ou seja,

Muitas pesquisas de campo demonstraram que as pessoas talvez consigam resolver, mas não demonstra que sempre resolverão. A teoria dizia que nunca resolveriam. Nós conseguimos mostrar que, muitas vezes, conseguem. E muitas vezes, se saem melhor que o governo ou o setor privado. Nossa grande descoberta foi que não há um meio único de se obter uma solução. As pessoas têm que desenvolver formas diferentes de resolver, dada a variedade de problemas que enfrentam (CANAL FUTURA, 2010).

Assim, segundo Ostrom, os fatores relevantes para o sucesso ou fracasso de um acordo de cooperação referem-se à construção de um plano em comum, ao tipo das lideranças, ao entendimento das consequências das ações dos envolvidos, enfim, se as informações e o conhecimento forem suficientes, já que “Há um número de fatores relacionados ao grupo, à liderança, ao desenvolvimento, à confiança que têm entre eles” (CANAL FUTURA, 2010).

Behavior in social dilemmas can be better understood if boundedly rational individuals are assumed to enter situations with an initial probability of using reciprocity based on their own prior training and experience. The more benefits they have received in the past from others reciprocators, the higher their own initial inclinations. The more often they have faced retribution, the less likely will they be to see free riding as an attractive option (OSTROM; WALKER, 2005, p.49)<sup>29</sup>.

A partir do referencial teórico intitulado por ela *Institutional Analysis and Development* (IAD), Ostrom analisa como as instituições são formadas, como elas operam, seu dinamismo e como influenciam o comportamento da sociedade. Se o comportamento dos indivíduos perante os dilemas sociais, segundo Ostrom e Walker (2005), pode ser mais bem compreendido quando a racionalidade limitada dos indivíduos passa a ser vista a partir da reciprocidade, baseada em relações anteriores, retende-se mostrar contribuições teóricas que se opõem ao comportamento estreitamente conectado ao autointeresse. Assim se tem a evocação da cultura e das informações disponíveis (ou da qualidade da informação) como fatores relevantes para entender as relações que se estabelecem entre sujeitos e instituições. Da mesma forma, ela ressalta que:

Their trust that others will also be reciprocators is highly correlated with their own norms is affected by the information they glean about the reputations of others players and their estimate of the risk of extending trust, given the structure of the particular situation (OSTROM; WALKER, 2005, p.49)<sup>30</sup>.

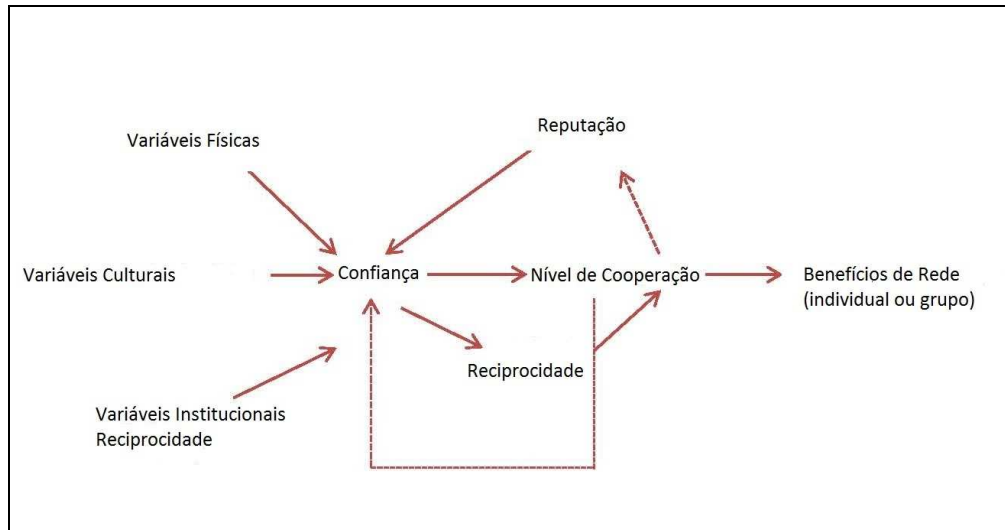
Conforme figura 5 (*Feedback* em Dilemas Sociais Sucessivos) abaixo, percebe-se a importância de fatores como a comunicação, as variáveis culturais, bem como outros fatores, como os psicológicos, que vêm sendo negligenciados em outros aportes teóricos, os quais são

<sup>29</sup> Tradução: O comportamento em dilemas sociais pode ser mais bem compreendido se os indivíduos limitadamente racionais são assumidos para entrar em situações com uma probabilidade inicial do uso de reciprocidade baseada na sua própria formação e em experiências anteriores. Perante os benefícios que receberam no passado, maior serão suas inclinações iniciais à reciprocidade. Quanto mais vezes os sujeitos enfrentarem represálias, menos provável será para eles esta uma opção atraente.

<sup>30</sup> Tradução: A confiança de que os outros também serão recíprocos está altamente correlacionada às normas estabelecidas entre os sujeitos e também afetada pela informação disponível sobre a reputação dos demais jogadores e suas estimativas de risco de aumentar a confiança, dada a estrutura de uma situação particular.

importantes para a compreensão do comportamento humano.

Figura 5 - Feedback em Dilemas Sociais Sucessivos – variáveis, reciprocidade e rede



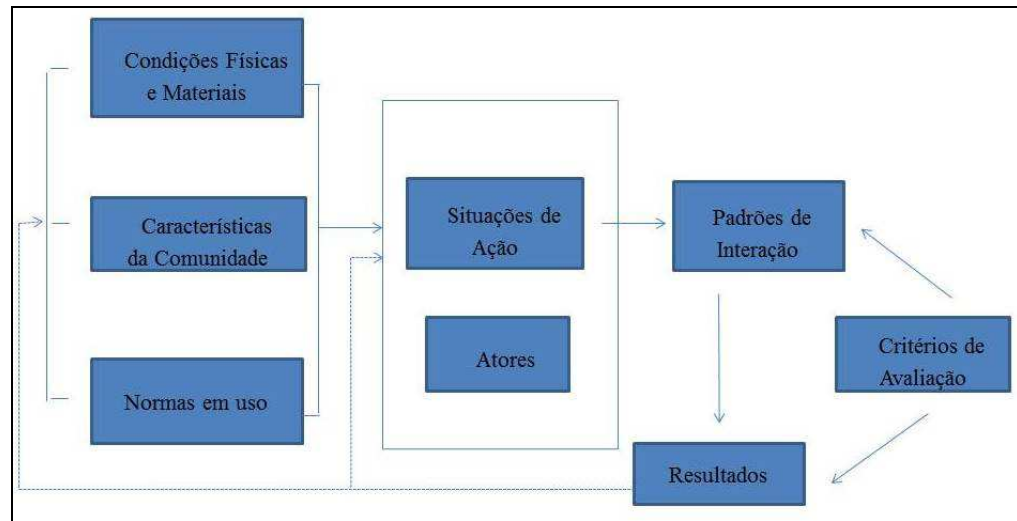
FONTE: Ostrom e Walker (2005).

Ostrom (2008, 1994), ao referir-se às relações entre os indivíduos e as instituições, estabelece como base a confiança. Nesse sentido, ela analisa a “arena” em que as interações ocorrem, as regras empregadas pelos participantes que ordenam os relacionamentos, os atributos que estruturam e que são estruturados nessas interações e os atributos das comunidades na qual a arena particular está colocada.

Em termos gerais, as instituições são as receitas que os humanos usam para organizar todas as formas de interação repetitivas e estruturadas, incluindo as famílias, bairros, mercados, empresas, ligas esportivas, igrejas, associações privadas e os governos em todas as escalas. Indivíduos que interagem em situações estruturadas enfrentam escolhas sobre as ações e estratégias que irão aderir, tendo em vista as consequências para si e para os outros.

Conforme se verifica no esquema abaixo, Figura 6, proposto por Ostrom, Gardner e Walker (1994), a análise institucional refere-se ao entendimento de diversas variáveis, ou seja, regras, padrões de interação, atributos da comunidade em estudo, condições materiais, dentre outros.

Figura 6 - Análise Institucional – Ostrom, Gardner e Walker (1994)



Fonte: Ostrom, Gardner e Walker (1994).

Sob esta perspectiva, os indivíduos enfrentam restrições em qualquer situação particular, e as informações que os sujeitos obtêm, os benefícios alcançados com as ações e como eles raciocinam sobre a situação são situações afetadas tanto pela ausência de regras quanto pelas que estruturam a situação. Vale ressaltar que as regras interferem em uma situação criada pelos próprios agentes e fomentam uma apropriação (internalização) mais profunda pelos indivíduos (OSTROM, 2008).

Ostrom e Walker (2005) destacam que os fatores institucionais e culturais afetam as expectativas do comportamento dos outros e as suas expectativas de nosso comportamento. Eles buscaram observar a maneira como as regras afetam a estrutura nas situações de ação, distanciando-se de um detalhamento excessivo de cada situação. Para a autora, um dos principais problemas na compreensão das instituições refere-se à diversidade de situações da vida contemporânea e às complexidades do cotidiano (dentre essas a permanência da incerteza).

Nesse sentido, também o cotidiano do agricultor encontra-se permeado não apenas pela incerteza (que pode ser visualizada no caso das intempéries do clima), mas igualmente pelo risco, dado que esse, diferente daquela, não pode ser previsto, encontrando-se em cenários complexos.

A confiança também é contemplada no pensamento de Ostrom, que a considera um importante fator para os indivíduos manterem suas reputações como membros confiáveis da comunidade (OSTROM; WALKER, 2005). Tal observação evoca a importância da imagem (percepção) que as pessoas têm no ambiente em que interagem com as demais. A situação

difere-se quando os sujeitos se relacionam não com desconhecidos, mas com pessoas com quem se tenha desenvolvido uma relação de confiança. A autora considera que as “[...] normas de reciprocidade e confiança são necessárias para a sustentação de longo prazo de regimes de autogovernança” (OSTROM; WALKER, 2005, p. 287).

Nesse sentido, pode-se refletir sobre as condições de governança perante um processo constante de adaptação que apresenta uma expressiva vigência ao longo do tempo. Por isso, um elemento indispensável refere-se à confiança que se estabelece entre as redes de relações sociais, seja em um nível mais imediato (confiança interpessoal), seja baseada em encontros anteriores, ao longo do tempo, as quais incentivam os sujeitos a permanecerem confiando. Em um contexto mais indireto, existe confiança na eficácia das instituições (OSTROM; WALKER, 2005).

A relação entre confiança e proximidade é fator importante nas análises de Ostrom, pois os indivíduos também julgam a confiabilidade uns dos outros, observando expressões faciais e ouvindo o modo como algo é dito. Para Ostrom e Walker, “Communications thus allow individuals to increase (or decrease) their trust in the reliability of others”<sup>31</sup> (OSTROM; WALKER, 2005, p. 51). Além disso, para a autora, seria difícil estabelecer confiança em um grupo de estranhos que precisam decisões independentes e, privadamente, sem verem e conversarem uns com os outros (OSTROM, 2008).

Russel Hardin, pesquisador do grupo de Ostrom, ressalta que seria pretensioso garantir que toda cooperação implica a presença de confiança, pois “Recent efforts to introduce extra elements into the games may serve to test not merely for cooperation but also for trust” (HARDIN in OSTROM; WALKER, 2005, p. 80). Hardin pesquisa sobre as diferentes manifestações de confiança e desconfiança na vida pública:

Over the past decade or so trust has become a major worry of many scholars and pundits, very many of whom think trust is in decline in several of the advanced democracies, including Canada, Sweden, the United Kingdom, and the United States. To say that I trust you in some context is to say that I think you are or will be trustworthy toward me in that context (HARDIN, 2006, p.73)<sup>32</sup>.

Conforme Hardin, a contemporaneidade apresenta-se mais diversificada e interligada

---

<sup>31</sup> Tradução: “As comunicações permitem que os indivíduos aumentem (ou diminuam) a sua confiança na fiabilidade dos outros”.

<sup>32</sup> Tradução: “Durante a última década, a confiança tornou-se uma grande preocupação de muitos estudiosos e especialistas, para muitos dos quais acreditam que esta se encontra em declínio em várias democracias avançadas, incluindo Canadá, Suécia, Reino Unido e Estados Unidos. Para dizer que eu confio em você, em algum contexto, significa dizer que eu acho que você é ou será confiável para mim, nesse contexto”.

do que aquela de nossos antepassados, o que possibilita pensarmos em níveis mais elevados de confiança pessoal e desconfiança entre os indivíduos. Além disso, o autor considera que confiança e desconfiança são essencialmente racionais. Dois elementos centrais devem ser levados em conta no que se refere a uma escolha racional de confiança (de confiar): os incentivos para quem se confia cumprir as promessas (contratos) e o conhecimento (no sentido de informação) para justificar os incentivos da confiança, ou ainda, as razões para ser digno de confiança.

It is, of course, the knowledge of potential truster, not that of the theorist or social scientists who observes or analyses the trust as at a issue. Because my supposed knowledge of you and your motivations can be mistake, and because often your incentives might not lead you to cooperate with me (you might have competing interests that trump your trust), I typically run some risk of losing if I act cooperatively toward you <sup>33</sup>(HARDIN , 2003, p.81).

Além disso, o autor ressalta que o termo tem sido um bom atrativo em alguns estudos, como no caso da confiança fundada em emoções ou em compromissos morais ou disposições (HARDIN, 2002). Ele destaca também que todas as teorias sobre confiança apresentam a presença da “expectativa”, sendo que algumas reduzem-na a meras expectativas (BARBER, 1986; GAMBETTA, 1988). Se grande parte da bibliografia tem trabalhado com a ideia de confiança como uma ferramenta capaz de reduzir os custos de transação, neste trabalho pretende-se pensar a possibilidade de um substituto para “confiança”, conforme salientou Granovetter (1985).

Ademais, é preciso pensar que tipo de confiança, e se é realmente confiança que vem sendo produzida e tratada pelos pesquisadores e administradores. Finalmente, urge considerar-se que se a confiança existe, essa não é estática. Embora seja necessária como base para uma relação, também é moldado por ela. Por isso, deve ser vista como um processo repleto de não apenas uma racionalidade consciente, premeditada, mas por outras variáveis não observáveis.

---

<sup>33</sup> Tradução: É, naturalmente, o conhecimento de alguém em quem se confia, em potencial, não a dos cientistas teóricos ou cientistas sociais que observam ou analisam a confiança como uma questão. Porque o meu suposto conhecimento de você e de suas motivações podem estar errados, e porque muitas vezes seus incentivos não poderiam levá-lo a cooperar comigo (você pode ter interesses concorrentes que vecem sua confiança), eu normalmente corro algum risco de perder se eu agir em cooperação em relação a você.

## 5 MAX WEBER: RACIONALIDADES, MOTIVAÇÕES E CONTRATOS

Este capítulo pretende responder questões relacionadas à racionalidade e irracionalidade encontradas nos costumes, na tradição e na religião, com o objetivo também de pensar as relações entre trabalho, religião, contratos e relações de confiança. Assim, introduzem-se os principais assuntos abordados pelo autor para, posteriormente, aprofundar as discussões sobre contratos e racionalidade.

### 5.1 INTRODUÇÃO À TEORIA WEBERIANA: PRINCIPAIS TEMAS ABORDADOS PELO AUTOR

Se o contrato formal vem sendo pensado a partir de elementos informais, como crenças e valores, as contribuições de Weber são aqui resgatadas buscando-se aprofundar as reflexões sobre racionalidade, irracionalidade, relações de dominação, motivações das ações dos sujeitos, tradição e costumes.

Até agora, percebe-se que os contratos oferecem suporte à limitação da racionalidade dos sujeitos e servem como instrumentos de controle que, para Weber, não garantem que os agentes “obedeçam” as normas impostas, eis que estes dispõem de outras, não explícitas. Mesmo que relações complexas não sejam resolvidas, a tentativa de controle autorizaria pensar que o controle irá funcionar, sendo esta a lógica das ações baseadas no controle.

Entretanto, na “[...] individualidade histórica, isto é, um complexo de conexões que acontecem na realidade histórica e que nós encadeamos conceitualmente em um todo, do ponto de vista de sua significação cultural” (WEBER, 2004, p. 41). Assim, são os sujeitos quem determinam os sentidos, tendo em vista que alguns fenômenos são mais importantes do que outros. Para o autor:

A acção real decorre, na grande massa dos seus casos, em obscura semiconsciência ou na inconsciência do seu “sentido intentado”. O agente “sente-o” mais indeterminado e mais indeterminadamente do que o conhece ou dele tem uma clara ideia, actua na maior parte dos casos de um modo impulsivo ou por hábito. Só ocasionalmente, e numa acção copiosamente análoga, muitas vezes, apenas de indivíduos, se eleva à consciência um sentido (quer racional, quer irracional) da acção. Uma acção significativa efectivamente tal, isto é, plenamente consciente e clara, é na realidade sempre apenas um caso limite. Toda a consideração histórica e sociológica, na análise da realidade, tem de ter sempre em conta este facto. (WEBER, 2010, p.38-39).



As discussões sobre racionalidade e irracionalidade complementam as teorias anteriores e buscam explicar as relações de confiança, tema que será abordado no capítulo seguinte, na análise dos resultados, em que as características subjetivas e objetivas são descritas e correlacionadas com as questões contratuais estabelecidas entre a indústria do tabaco e os agricultores.

Entretanto, a racionalidade também é influenciada pelas relações de poder que permeiam as relações. Conforme Weber, nas diferentes formas de dominação encontradas nas relações sociais, o sujeito presta obediência a uma ordem conforme motivos de submissão à autoridade, a partir dos tipos de dominação a seguir: 1) tradicional; 2) carismática; e 3) racional-legal ou burocrática. A primeira se caracteriza pela crença nas tradições; a segunda se apoia na autoridade de um líder, e na terceira a autoridade é assegurada pela regra reconhecida como competente.

Uma forma de legitimação, para Weber, que importa aqui destacar, é a racionalização racional ou legal, que se refere ao sistema de normas racionais instituídas, sem a influência de motivos pessoais, de regras tradicionais pré-estabelecidas. Seguindo essa linha, tendo a diminuir a importância de outras influências (WEBER, 1998).

Diferente da situação em que existe um “líder carismático”, neste caso, não se obedece a uma pessoa, mas a regras formalmente constituídas que conferem a legitimidade e o direito de mando ao tipo “superior” dentro de uma escala de especialização e de competência profissional. Não se “obedece” um líder por que se acredita em normas ou tradições, mas porque se reconhece, no outro, características pessoais que motivam seguir suas ideias e, portanto, sua capacidade de liderança.

Entretanto, ao não relevar questões hierárquicas e de competências, a crença surge a partir de razões afetivas e irracionais. Tal situação, para Weber, é revolucionária, na medida em que, de forma oposta à dominação racional-legal e tradicional, não se tem regras de organização desse poder.

A sociologia compreensiva de Weber não surgiu como uma necessidade para diferenciar os tipos de agricultores, mas sim como elemento em busca de um entendimento dos comportamentos dos diversos grupos que se percebe possuir importância para permitir entender as diferentes percepções sobre as relações de confiança, principalmente entre católicos e luteranos. Diferenças entre os grupos que se expressam igualmente nas suas relações com o trabalho (vocação).

A religião, para Weber, representa uma forma cultural capaz de interferir no comportamento econômico dos agentes, bem como a tradição, os costumes e a ética (normas e

regras). Assim, pensar a relação dos indivíduos com o trabalho, a partir da perspectiva weberiana, exige conectar religião, ética e trabalho.

Nesse sentido, a predestinação, enquanto conceito teológico e filosófico, procura explicar a relação entre Deus e os homens, na qual as decisões e os destinos já estariam previamente estabelecidos (decididos). Se, no calvinismo, a predestinação é absoluta, em outras religiões, como o cristianismo e o judaísmo, há a possibilidade do livre-arbítrio, o qual está em processo constante de julgamento: podes fazer, mas tens que arcar com as consequências e sanções posteriores.

Nas religiões orientais, a situação não é diferente. O hinduísmo, por exemplo, trabalha com a ideia de “círculo do destino”, no qual se considera improdutiva a tentativa de alterar a direção dos acontecimentos. Sejam no hinduísmo, no luteranismo ou no catolicismo, mesmo perante estes diversos formatos de religião, os sujeitos parecem pertencer a um “círculo do destino” ou a certa predestinação.

Assim, se a racionalidade limitada e o comportamento oportunista, a partir da economia, são vistas como pressupostos, eis que os indivíduos buscam a maximização do lucro e a satisfação de suas necessidades individuais, logo as ações encontram-se profundamente condicionadas a uma superestrutura que os domina, bem como a um ciclo difícil de ser abandonado.

Entretanto, Weber concebe a racionalidade conforme os valores da constatação de que a vida é perpassada pelo irracionalismo do mundo, com o qual se deve constantemente lidar. Para explicar a vida, entender a racionalidade e os sujeitos, Weber propõe, a partir da causalidade histórica, a possibilidade de crítica ao racionalismo iluminista, o que não significa que o autor seja considerado um “irracionalista”. Uma linhagem mais recente da escola weberiana aborda a obra de Weber em outra perspectiva. Entende-se aqui por "Iluminismo" apenas o conteúdo geral das concepções racionalistas desenvolvidas, sobretudo a partir do século XVIII que contam com dicotomias e oposições capitais de valor (sujeito/objeto, fato/valor, ciência/religião, ideia/matéria).

A forma retrospectiva implica deixar um presente em devir e partir em direção a um passado considerado “intensivamente infinito” e não um complexo de fatos ocorridos e não mais influentes na composição das motivações e percepções: o passado não parou de passar.

Além de abordar questões econômicas, sociológicas e do imaginário (simbólico), a teoria weberiana contribui para discutir sobre valores e crenças (ética) a partir da religião, e essa como sistema simbólico estruturador que pode, através de esquemas e lógicas diversas, oferecer estímulo, ou não, para a construção das relações de confiança. Logo, as crenças, os

valores, a tradição, as expectativas, a irracionalidade, a reputação e os costumes que inferem na vida dos sujeitos e seus grupos interagem e se apresentam como importantes categorias de análise.

Tais contribuições indicam caminhos que revelam além da racionalidade aparente dos cálculos lógicos, propiciando análises que levam em conta as irracionalidades do cotidiano. Nesse sentido, para Legros et al., Weber pode ser considerado um dos precursores dos estudos sobre o imaginário, sendo uma atividade “efetivamente significativa, bastante clara no espírito dos sujeitos, se encontra muito pouco na vida social. (LEGROS et al., 2007, p. 61).

Para seguir este caminho, outros autores retratam a necessidade de pensar a atividade humana além da racionalidade econômica, pois, caso contrário, “[...] pressupõe uma sociedade em que o tradicionalismo perdeu sua influência sobre as pessoas e onde o sistema predominante de valores é favorável à obtenção de lucros” (MELLO, 2006, p.45). Portanto, pensar a confiança exige analisar além da “racionalidade”, a qual aparece como relevante fator no estabelecimento de contratos formais, portanto, como se bastasse construir, racionalmente, um cálculo objetivo: “Devo confiar porque será melhor para mim”.

Se assim fosse, as quebras de contratos não existiriam. Da mesma forma, é imprescindível uma conexão não apenas entre a economia e a sociologia, mas também com as ciências jurídicas, já que se pretendeu neste trabalho também abarcar uma análise sobre os contratos formais firmados entre as empresas e os agricultores, mediados pelo instrutor técnico.

## 5. 2 CONTRATOS E RACIONALIDADE EM WEBER

As diferentes formas de ação social permitem observações mais acuradas sobre os funcionamentos dos contratos, tendo em vista a necessidade de observar melhor as características comportamentais e cognitivas dos agentes, ressaltados por Williamson a partir da racionalidade limitada e do oportunismo. As contribuições de Weber complementam esses estudos ao acrescentar não apenas a influência da emoção nas tomadas de decisão, mas em outras formas de racionalidade e ações sociais.

Ao tentar entender como se constroem as relações e os processos de racionalização nos movimentos das ações, o autor destaca diferentes possibilidades de ação social, e relações de confiança que perpassam, conforme os motivos que a geram: a) tradicional, na qual os hábitos ou costumes são os guias; b) afetiva ou emocional gerada nos sentimentos dos agentes pelos seus interlocutores; c) racional com relação a valores, na qual o planejamento de uma

ação é orientado pelos princípios do agente; d) racional com relação a fins, em que o planejamento é orientado pelos resultados que serão atingidos.

Nesse sentido, Weber tem como significado, no desenvolvimento ocidental, o fenômeno da “racionalização”, ou seja, a sujeição das subjetividades frente a comportamentos racionais. Na perspectiva weberiana, tem-se uma concatenação de interesses, ou mesmo um “acidente”, ou acaso, que não é vazio de significação (WHIMSTER, 2009). Conhecer estes “acidentes”, como tudo aconteceu e que interesses ideais estavam implicados no surgimento destes é algo que deve ser compreendido, sendo, então o “acidente”, provido de significação (WHIMSTER, 2009, p.255).

Tendo em vista a necessidade de analisar, a partir de uma perspectiva histórica, as relações construídas ao longo do tempo e identificar as características dos sujeitos ao longo de suas trajetórias, da mesma forma pode-se pensar nas relações de confiança e as suas formas nos diversos tempos. A partir de Weber (1971,1998), o agente, muitas vezes, se move segundo uma impulsão, ou costume, e “[...] apenas ocasionalmente é que se tem consciência do sentido (quer seja racional ou irracional) da atividade” (WEBER, 1971, p.19).

Os efeitos não desejados podem ser encontrados, para ele, no entendimento da “irracionalidade” que desempenha um importante papel nas relações sociais e econômicas, a partir da análise dos costumes, da tradição e das emoções, a fim de explicar as diferentes ações sociais dos sujeitos. Se as relações econômicas encontram-se mediadas pela forma jurídica, via contratos legais, torna-se crucial entender a natureza desses contratos e tentar compreender sua lógica.

Para Weber (1971, 1998, 2008), mais do que manter um controle ou garantir promessas cumpridas, os contratos apresentam uma significação mágica e conservam um caráter simbólico “[...] da mesma forma que o cerimonial das cortes de justiça exprime uma forma sagrada de representação, remetendo a um longínquo exercício sacrificial” (LEGROS et al., 2007, p.65).

Mello (2006) ressalta que, na perspectiva weberiana, não é necessário supor que exista uma ordem que garanta a relação por meio de um aparato coativo ou por desaprovação social. Para Weber, o “controle” é uma possibilidade, não uma garantia de que realmente seja exercido, já que “[...] uma das partes pode confiar na ação que, contra a propensão à violação da promessa, exercerão os interesses egoístas da outra parte em contínuas relações de troca” (MELLO, 2006, p. 52). Em outros termos, em uma ação racional com vistas a fins, o agente provavelmente se conduzirá “como se” reconhecesse a validade de uma norma que obriga cumprir o prometido, com força obrigatória. Por isso, muito embora não se possa pensar em

contratos numa economia moderna sem garantias jurídicas, também é certo que, na maioria das transações comerciais, os contratos são cumpridos sem recurso à ação judicial (WEBER, 1998), o que nos leva a retornar a questões mais subjetivas do comportamento humano.

Se o direito é considerado uma ferramenta que objetiva aumentar a probabilidade de que uma ação realmente aconteça sem a necessidade de pressupor que os agentes façam algo porque desejam obedecer à lei, na ação econômica, o interesse individual prevalece como motivação da conduta. Isso implica que os agentes econômicos podem dispensar as formas jurídicas quando têm segurança de que a transação será realizada de qualquer modo, ao mesmo tempo em que essa confiança explica por que novas formas de comportamento podem surgir antes da legislação (RAUD-MATTEDI, 2005).

Assim, existem processos de racionalização a partir de cálculos econômicos e emocionais. Segundo Thiry-Cherque,

Na sociedade moderna, o trabalho se submete a controles e aspira a fins tidos como racionais que não podem distinguir-se dos meios necessários para atingi-los. O que rege o trabalho são racionalizações, não a supremacia dos princípios racionais (THIRY-CHERQUE, 2009, p.902).

A contribuição do direito para a previsibilidade do cálculo econômico é uma ideia formulada por Weber a partir de seus estudos sobre o desenvolvimento histórico dos sistemas jurídicos. Entretanto, o direito, ao preocupar-se com o mundo normativo, não pretende compreender se as regras são cumpridas ou não, ou seja, o porquê dos comportamentos e, ainda, conforme Mello, “não se indaga se os destinatários cumprem (ou não) as normas e por que o fazem; menos ainda se dessa conduta resultam os efeitos desejados (e/ou efeitos colaterais) sobre o mundo real (MELLO, 2006, p.47).

Em Weber (1998), há uma racionalidade formal ou o grau tecnicamente possível, e essa realmente é constituída pela calculabilidade e pela predicabilidade dos sistemas econômicos e jurídicos, referindo-se a regras, hierarquias e especialização. O dinheiro seria o cálculo econômico “mais perfeito” para Weber (1998). Já a racionalidade material (ou substantiva), por sua vez, com sentido mais vago, revela que as considerações não se satisfazem somente com o que é calculado racionalmente, buscando um fim e pensando em meios para atingi-lo, mas deve-se levar em conta “postulados valorativos” através de exigências éticas, políticas, hedonistas ou utilitaristas.

A racionalidade também pode ser valorativa ou finalística, sendo que o “valor”, para Weber, está relacionado à imaginação:

[...] é a imaginação de uma validade que se torna motivo de uma ação. O termo validade tendo o sentido tanto de norma de validade quanto de pretensão de validade. Não há somente uma alternativa entre valores, mas uma luta inconciliável da qual não tomamos consciência. Quem quer conduzir sua vida de forma consciente é forçado a afirmar certos valores e a negar outros (THIRY-CHERQUE, 2009, p.899).

A ação social está relacionada ao sentido (significado ou intenção) que o agente dá à sua ação. Ou, “[...] em outros termos, é o significado subjetivo, presente no agente, com suas partes indissociáveis: os motivos que o levaram a agir desse modo e não de outro e as consequências que a ação desencadeou no mundo” (LEAL, 2008, p.83).

A valorativa e a finalística diferenciam-se conforme os diferentes tipos de ação social, os quais correspondem, também, a maior ou menor racionalidade. A racionalidade pode estar voltada aos fins a serem alcançados; racional aos meios empregados; racional conforme os sentimentos (afetiva); ação próxima à irracionalidade, tradicional, e, portanto, fundada no hábito. Dessa maneira, a racionalidade pode ser “valor-racional” quando não se fundamenta em cálculo econômico, mas religioso, ético (morais, crenças), não ligado à lógica formal (THIRY-CHERQUE, 2009).

Para Weber, as instituições não determinam o comportamento dos indivíduos, mas os orientam. Com efeito, para ele, não é a norma em si que explica a ação social, mas a apropriação que o ator social faz dessa norma o que explicita novamente a importância da percepção das subjetividades. Contudo, de fato, a norma pode influenciar a conduta com diferentes graus de consciência: costume, cálculo utilitário ou respeito valorativo da norma (RAUD-MATTEDI, 2005).

Whimster destaca que é preciso ir além dos eventos e compreender os tipos de ação social dos grupos. Da mesma forma, “[...] a explicação reside no significado, não na correta análise fatorial” (2009, p.255). Considera-se que “[...] o real é submetido a uma apreciação resultante da intencionalidade, de uma visão da consciência que dirige a ação para alcançar um objetivo provável” (LEGROS et al., 2007, p.61).

Conforme Weber (2008, 1998), um sistema de autoridade legítima assume validade aos olhos daqueles que lhe estão sujeitos a partir de quatro (4) formas: 1) o caráter sagrado da tradição (o que sempre existiu é válido); 2) pela ligação emocional, relacionado àquilo que há pouco foi revelado e merece ser imitado; 3) pela crença racional em um valor absoluto e 4) por ter sido instituído modo positivo, ou seja, sua legalidade reconhecida voluntariamente pelos envolvidos ou ter sido imposta como autoridade legítima (WEBER, 2008, p.63).

Todas estas questões, as quais vêm sendo abordadas nos trabalhos acadêmicos voltados às relações econômicas, poderiam ser abordadas também no campo do imaginário, das emoções ou, conforme Weber, a partir das irracionalidades dos agentes. Seria a reputação racionalmente estruturada pelos sujeitos? Ou a irracionalidade (as emoções) pode explicar, concomitantemente, tais comportamentos e percepções sobre as empresas? Tais questões, a partir das metodologias e técnicas de análise de dados utilizadas serão resgatadas na análise dos resultados, ou seja, a partir do referencial teórico e metodológico. A partir dessas reflexões, retorna-se ao pensamento weberiano no sentido de relacionar a importância da irracionalidade que, conforme Weber, é de extrema importância para entender a forma como o ser humano estabelece uma ação social.

O contrato, nesse sentido, ao tentar garantir uma promessa, debate-se com diferentes expectativas de que este seja cumprido. As irracionalidades, ou as emoções que interferem nas decisões perante situações de risco e de incerteza, materializam-se também no contrato formal. Este, assegurado pelos acordos informais, assume o papel de gerar a confiança de que os agentes irão cumprir suas promessas.

Se, conforme Whimster (2009), o papel da sociologia consiste em ultrapassar a observação dos eventos e conhecer os tipos de ação social desempenhada pelo grupo em estudo e compreender os significados e as significações, remonta este trabalho a busca por estas significações, não apenas à lógica formal, mas, principalmente, à racionalidade, lugar no qual se deve refletir mais sobre questões como contratos morais e relações de confiança.

Nesse momento pode-se resgatar o segundo capítulo da “Ética Protestante e o Espírito do Capitalismo”. No capítulo II da ética protestante, quando se determina a questão de juízo e moral, o sujeito incorpora uma lógica que a tradição lhe trazia, nesse caso o catolicismo, que é a ideia da culpa: eu não consigo chegar ao paraíso, eu não consigo fazer a terra nova, não consigo realizar a missão divina. Se a lógica moral é fundamentalista, e o sujeito consegue pensar a partir de outra lógica, desta vez mais racionalmente econômica, como este sujeito irá conseguir se organizar sem necessariamente se reconciliar às questões de ordem moral, sem ser “jogado na fogueira”?

Já no terceiro capítulo dessa obra, Weber procura entender o sujeito que vive segundo valores pessoais diante de um mundo moderno. Para isso, é necessário compreender os limites dos valores de compreensão de mundo impostos pelos sujeitos.

Pensando a partir da ética protestante, ao se olhar os atributos dos agentes, a ideia de “valor” é o que Weber vai trabalhar como “vocação”. A “vocação”, para as ciências humanas, não é sobrenatural, mas está fundamentada como o processo de trajetória de um indivíduo em

relação ao que ele estabelece como sentido. Resumidamente, poder-se-ia dizer que é aquilo que se sabe fazer de melhor. Por isso, é preciso organizar os lugares de fala para que o trabalho seja capaz de localizar o lugar dos indivíduos e das instituições, a partir de onde os significados estão constituídos, assim como esse objeto de estudo foi constituído (os papéis dos agentes) e qual é a tensão que modifica esse objeto.

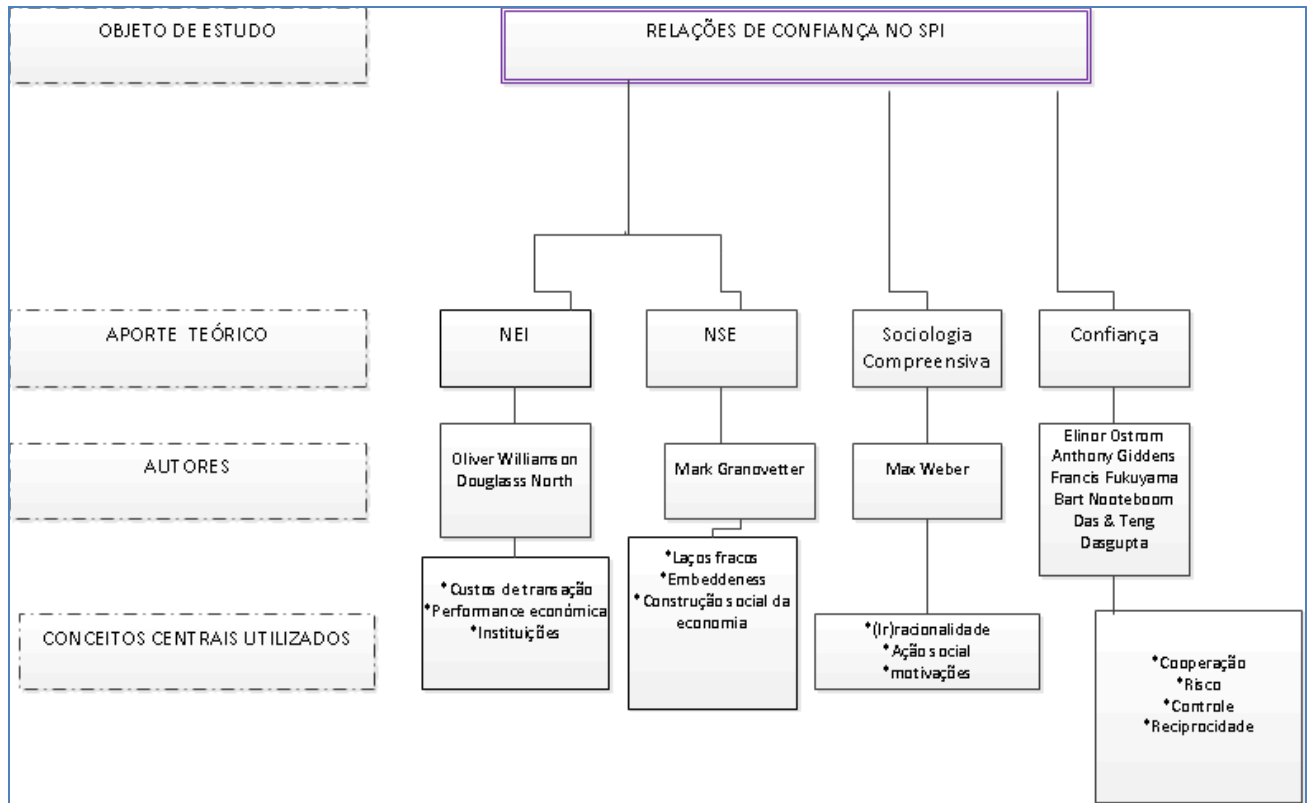
Surge, então, a preocupação de organizar o contexto em que os sujeitos se encontram, de maneira objetiva, buscando entender como eles estão se movimentando. Para Weber, o futuro, que não existe em termos concretos, não está constituído, mas é um recurso de atributo na lógica dos indivíduos. Não que o futuro não exista, mas ele existe somente a partir dos indivíduos. Portanto, deve-se olhar como os sujeitos, em determinados sistemas de crença analisam a lógica do que eles acham que o mundo virá a ser, não apenas sob o cálculo do que é a vida deles hoje.

Para Weber, os sujeitos do sistema apresentam trajetórias dotadas de uma série de outros recursos (que não apenas cultura, educação e renda), como a identidade local e o reconhecimento do seu trabalho. Conforme a figura 7, abaixo, diferentes perspectivas teóricas podem ser utilizadas para pensar as relações de confiança e o ambiente institucional que as circundam. A confiança tratada de forma ainda incipiente pela economia, sendo ela um instrumento para diminuir os custos de transação, vem sendo abordada na administração tanto pelo viés do capital social quanto por uma visão utilitarista. Foi em Weber e Ostrom que o tema central da tese desenvolveu-se de forma mais adequada, já que são consideradas as subjetividades, bem como uma visão que leva em conta outras formas de racionalizar o mundo.

Além disso, se no início da tese a racionalidade era pensada como um pressuposto, a partir de Weber as racionalidades (e irracionalidades) passam a ser pensadas perante as diferentes tipos de ação e dominação. Quando se fala em espaços de luta é mister pensar em todos os espaços, inclusive de dominação e crenças, o que leva o pesquisador a buscar as motivações dos indivíduos e as características que estimulam ou bloqueiam a confiança. Por esse motivo, entender tais características e os contextos em que se constroem são primordiais para compreender o processo de construção dessas relações.



Figura 7 - Esquema resumo fundamentação teórica



Fonte: Elaborada pela pesquisadora a partir dos autores citados.

## 6 METODOLOGIA DE PESQUISA

O método é um caminho para investigar a realidade, abrangendo tanto concepções teóricas de abordagem e técnicas quanto a capacidade de o pesquisador mesclá-las (MINAYO, 2004). Por isso, neste capítulo, serão apresentados os procedimentos metodológicos e as técnicas utilizadas, assim como os instrumentos e seus conteúdos centrais de acordo com os objetivos específicos deste trabalho. Como metodologia optou-se pela análise quantitativa, entretanto, foram também utilizados elementos oriundos de metodologias qualitativas, como o diário de campo e a entrevista semiestruturada, objetivando aprofundar o conhecimento acerca do objeto de estudo e atingir os objetivos específicos do trabalho.

A escolha de duas regiões distintas, o Vale do Rio Pardo (Santa Cruz do Sul, Candelária e Rio Pardo) e a Região Sul do Rio Grande do Sul (Dom Feliciano) pretende contemplar distintas realidades de plantio do tabaco, dada a heterogeneidade da população. Assim, cada região apresenta peculiaridades socioeconômicas e culturais identificadas desde o período em que a pesquisadora trabalhou e viveu na região (entre 1995 até 2005).

### 6.1 PROCEDIMENTOS DE PESQUISA PARA ATINGIR OS OBJETIVOS

Para alcançar o primeiro objetivo específico, “estudar as características socioculturais e econômicas dos agricultores familiares ligados ao tabaco”, foram utilizados tanto dados secundários, a partir de uma pesquisa documental, quanto coletados dados primários, a partir de um questionário semiestruturado e das anotações em um diário de campo.

A pesquisa iniciou com um levantamento de dados sobre a região e os plantadores de tabaco. Foram utilizados trabalhos acadêmicos, revistas, livros, matérias publicadas na mídia impressa, em especial *A Gazeta do Sul*, jornal editado diário na região de Santa Cruz do Sul. O levantamento do material foi realizado na internet, em *sites* da Universidade de Santa Cruz Do Sul (UNISC), da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS) e da Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC). Foram utilizados ainda trabalhos científicos, livros e pesquisas que tratam as especificidades da plantação do tabaco, os agricultores e as relações socioeconômicas envolvidas.

Após a pesquisa documental, iniciaram-se as entrevistas, sendo aplicado um questionário semiestruturado, com questões abertas e fechadas (Apêndice A), o qual traça o perfil sociodemográfico e cultural das 142 famílias entrevistadas. As entrevistas aconteceram

por vezes junto a seus familiares e proporcionaram uma maior aproximação com o cotidiano dos sujeitos.

Na primeira parte, optou-se por questões básicas sobre a família, a propriedade, meios de informação, participação em atividades comunitárias, escolaridade, função da propriedade, infraestrutura da propriedade, ocupação do entrevistado e renda atual.

Também se incluem as formas de lazer na comunidade, a forma como viviam seus antepassados (organização social, tradição), a investigação sobre relações de parentesco e amizade, sobre o sistema de produção integrada, sobre os contratos, sobre as formas pelas quais buscam informação (rádio, TV, internet, revistas), sobre a atuação do orientador técnico privado, público e da empresa.

Até mesmo atentou-se para os trajetos até as propriedades, pois estes propiciaram uma observação mais atenta da região em que eles vivem e da infraestrutura de cada distrito, bem como uma visualização das carências destas estruturas e das dificuldades que os entrevistados e seus familiares têm de suplantar para se locomover até a cidade, a escola, a assistência médica, o lazer etc.

A partir da tabulação dos dados, passou-se a utilizar a estatística descritiva que permitiu a visualização dos dados colhidos sobre os sujeitos em estudo, organizados em tabelas e gráficos, facilitando a reflexão sobre suas características e seus contextos.

Já o segundo objetivo específico, “analisar os contratos formais no SIPT, bem como as circunstâncias em que são firmados”, envolveu a entrevista já citada e a análise de contratos cedidos por agricultores, sendo que correspondem a cinco diferentes empresas: *Brasfumo*, *Premium*, *Allience One*, *Souza Cruz* e *Universal Leaf*. Importante destacar que para entender os contratos também foram entrevistados 15 orientadores técnicos das empresas de tabaco, a partir de um breve roteiro de entrevistas (Apêndice B), visando entender não apenas as percepções dos agricultores, mas também daqueles que os orientam. As questões que nortearam o roteiro foram: idade, estado civil, grau, instrução, localidade em que nasceu, localidade em que atua hoje, se é instrutor volante ou permanente, se a família planta fumo, se teve o apoio da sua família para atuar com instrutor; se a frequência de visitas continua a mesma; se o número de famílias atendidas permanece o mesmo, aumentou ou diminuiu; o que o acha de atender parentes, amigos e vizinhos; o que acha de atuar em comunidades diferentes daquela de origem; qual a percepção sobre a estabilidade do trabalho como orientador; por que falar sobre as características (positivas, negativas, dificuldades,) e perspectivas futuras do trabalho; o que acha da atuação dos atravessadores; como é a relação com a empresa.

Também contribuíram para o entendimento destes contratos conversas informais com

gerentes de empresas de tabaco em eventos como “dia de campo”, bem como a participação em três eventos organizados pelas empresas, no Rio Grande do Sul e Santa Catarina.

No que se refere ao terceiro objetivo específico, “verificar as relações de confiança estabelecidas nos contratos informais encontrados nas relações entre os agricultores, empresas, organizações e entidades representativas”, igualmente foram utilizadas as informações prestadas nas entrevistas, bem como observações obtidas na participação em eventos, conversas informais com as empresas de tabaco e encontros de agricultores.

Essa participação refere-se ao fato de, durante o doutoramento, a pesquisadora estar presente, como ouvinte ou palestrante, em seminários sobre o tema, festas comunitárias, eventos realizados pela Rede Temática de Apoio à Diversificação em Áreas de Tabaco, eventos de organizações não-governamentais antitabagistas, seminários internos de empresas de tabaco, bem como a participação no projeto “O Papel da Extensão Rural na Diversificação da Agricultura Familiar voltada ao tabaco da Zona Sul do Estado do Rio Grande do Sul”, coordenado pelos professores Sérgio Schneider e Marcelo Conterato. Todos os acontecimentos e todas as percepções da pesquisadora foram anotados em diário de campo com intuito de relembrar impressões sobre as atitudes dos sujeitos consideradas relevantes para o estudo e permitir análises futuras.

A escala de Likert pretende medir a percepção e o comportamento dos agentes, tendo em vista que conhecer as atitudes é determinante para a compreensão do comportamento (BRANDALISE, 2006) para mapear a forma como os agentes constroem seus mundos. Elaborada por Rensis Likert, em 1932, o instrumento requer que os entrevistados indiquem seus graus de concordância (valores positivos ou altos) ou discordância (valores negativos ou baixos) com o tema abordado (BRANDALISE, 2006). No entanto, optou-se por não gravar as entrevistas, pois, durante a aplicação de questionários, em um estudo exploratório, percebeu-se uma desconfiança ou resistência dos entrevistados em falar na presença do gravador.

Nesta pesquisa, utilizou-se a escala de um a cinco, sendo que a escala corresponde a: um, discordo totalmente; dois, discordo; três, sem opinião; quatro, concordo e cinco, concordo totalmente. Foram feitos “cartazes” com os números e respectivas explicações sobre as escalas (número e grau de concordância e discordância), os quais foram entregues aos agricultores no momento da entrevista. Por isso, todos os acontecimentos e todas as percepções foram anotados em diário de campo com intuito de enriquecer as análises futuras e relembrar impressões sobre as atitudes dos sujeitos consideradas relevantes para o estudo.

O quarto objetivo específico, “estabelecer relações entre as características comportamentais dos agricultores que explicam as relações dos indivíduos com as

Instituições”, pretende descobrir que variáveis influenciam as relações de confiança. Para tanto, os dados primários e secundários foram categorizados e inseridos em um banco de dados, o qual serviu como base para os cruzamentos e para as descrições feitas a partir do software *Statistical Package for the Social Sciences* (SPSS). Para entender que variáveis influenciam, mais ou menos, a construção das relações de confiança, foram utilizadas as técnicas estatísticas, dentre elas a descrição das frequências das variáveis do banco de dados e o cruzamento entre as variáveis dependentes (confiança nas instituições) e as independentes (características dos entrevistados).

Importante ressaltar que outros instrumentos propiciaram inferências, como, por exemplo, as anotações em diário de campo, já que no momento de aplicação do questionário também os agricultores foram observados, durante as visitas nas propriedades. Assim, não apenas as perguntas encontradas nos questionários fazem parte das análises, categorizações e conclusões.

### **6. 1. 1 A formação da base de dados: amostra e questionário**

Três fatores principais determinam o tamanho de uma amostra, e nenhum deles tem uma relação direta com o tamanho da população: 1) o grau de confiança adotado; 2) o máximo erro permissível; e 3) a variabilidade da população. Devido à diversidade dos sujeitos trabalhadores do tabaco, teve-se a preocupação de que ela fosse suficiente para ser representativa, mas que também não inviabilizasse o trabalho de campo, tendo em vista o tempo destinado às entrevistas.

Adota-se, nesta pesquisa, um grau, ou um intervalo, de confiança de 95%, que corresponde a um intervalo estimado de um parâmetro estatístico, indicando a confiabilidade de uma estimativa.

A amostra foi composta por 142 observações, definidas por conveniência, incluindo produtores por indicação de técnicos, de outros produtores ou pela facilidade de acesso ou proximidade, sem prejuízos para representar a variabilidade da população.

Como unidade de análise há as famílias dos agricultores ligados ao plantio do tabaco. Apesar de as entrevistas terem ocorrido nas propriedades e envolvido membros da família presentes nos dias de entrevista, salienta-se que os discursos foram apresentados no formato “agricultor” (AGRICULTOR 10, por exemplo), visto que as frases anotadas em diário de campo referem-se ao sujeito entrevistado, mesmo por vezes estando o grupo familiar presente e sendo um deles o informante.

Da mesma forma as entrevistas com os 15 (quinze) orientadores técnicos, todos na região de Santa Cruz do Sul, não foram gravadas, e os nomes, não identificados. As falas foram registradas conforme a ordem de entrevistas e também no formato “orientador 2”, por exemplo.

O trabalho de campo iniciou na região de Santa Cruz do Sul (Santa Cruz e Candelária) e Rio Pardo, de agosto a dezembro de 2010. Em Dom Feliciano, foram realizadas de dezembro de 2010 a fevereiro de 2011.

Os discursos dos sujeitos, no sentido de proteger a identidade deles, foram nomeados de acordo com a sequência das entrevistas, sendo que a numeração, por região, respeita a seguinte ordem: da primeira a 79ª família pertencem ao município de Santa Cruz do Sul (no qual se inclui também famílias que residem no município vizinho de Candelária, com as mesmas características. Para fins de informações, essas são as 28 famílias entre as definidas pelos números 52 a 79); da 80ª à 109ª referem-se as que vivem em Rio Pardo; e da 110ª a 142ª, as famílias entrevistadas no município de Dom Feliciano.

Assim, a amostra foi escolhida aleatoriamente, e o número de entrevistas em cada localidade dependeu dos contatos estabelecidos no decorrer da tese. Para definir-se o número, considerou-se o critério da saturação, ou seja, quando após um número estatisticamente relevante, as respostas começavam a repetir-se, sem acréscimo de novas informações. Também foram feitas entrevistas em “paragens” incertas, ou seja, a pesquisadora circulou pelas regiões e entrevistou propriedades sem marcação ou conhecimento prévio para obter um controle melhor sobre a pertinência das respostas obtidas.

A estatística descritiva, a qual corresponde à distribuição de frequências e às medidas de localização e de variabilidade, abarca a caracterização e a sintetização dos dados obtidos no trabalho de campo. Após os dados foram preparados para a realização das inferências.

Assim, durante a entrevista, foi aplicado um questionário semiestruturado contendo informações socioeconômicas, escalas de Likert, buscando mensurar as relações de confiança, bem como questões culturais, no sentido de buscar mais informações sobre a família e o cotidiano dos mesmos.

Com esse esforço, criou-se um banco de dados para, posteriormente, realizar sua descrição e analisar seus resultados. Quando finalizada a construção do banco, iniciaram-se as análises e inferências sobre os dados obtidos, tendo em vista técnicas estatísticas. Este é um processo pelo qual se chega a uma proposição, ou à possibilidade de se extrair conclusões baseadas em critérios estatísticos sobre algo que o pesquisador não conhece. Assim, a inferência descreve os procedimentos sobre os quais as observações realizadas nas reflexões

finalis acerca da população incidem. Por fim, com tudo isso, pode-se, finalmente, estabelecer um “Índice de Confiança”, que determina o grau da mesma entre os entrevistados e diversas instituições (Emater, Afubra, igreja, cooperativas e sindicatos, orientador técnico, universidade e empresa).

Este índice tem a finalidade de mensurar e, através de um gráfico, mostrar o nível de confiança dos entrevistados em determinadas instituições e ancora-se no questionário que formou a base do banco de dados no SPSS, contendo uma série de questões, já citadas acima, correspondentes a cada uma das esferas analisadas (instituições).

O valor correspondente à média simples das avaliações dos 142 entrevistados foi tomado como o índice de confiança conferido por estes a cada uma das instituições analisadas. A obtenção do índice geral de confiança, interpretado como a confiança geral dos agricultores consultados ao conjunto das esferas em questão, se deu através da divisão simples do resultado da soma do grau de confiança atribuído para cada uma das sete instituições em questão. Posteriormente, este resultado serviu de base para o cálculo da média do grupo e, assim como as demais esferas, foi tomado como o índice geral de confiança.

### **6. 1. 2 Análise via Estatística Descritiva**

Dentre as categorizações realizadas, tem-se: idade; sexo; escolaridade; estado civil; número de filhos; proprietário ou não; tempo de residência; área da propriedade; finalidade da propriedade (apenas tabaco, diversificada, outras atividades); região (Santa Cruz do Sul, Rio Pardo e Dom Feliciano); tempo de residência; se é integrado ou não, tempo de integração, participação em reuniões, tipo de religião, frequência de prática cultos/missas, meios pelos quais se informa, desejo de mudança de cultivo, motivo de plantio (tradição, renda, amigos/vizinhos), motivo de escolha das empresas (orientador, amigos/vizinhos), leitura do contrato (sem leitura prévia, leitura de tópicos, leitura completa), importância e relações de parentesco (se acha importante ter parente orientador), importância das relações de amizade (se acha importante ter amigo/vizinho orientador), confiança no orientador, confiança na Emater, confiança na Afubra, confiança na Empresa; confiança na cooperativa; confiança na universidade; confiança na igreja; sobre a atuação do orientador (mais atuante/menos atuante); se conhecia ou não o orientador antes de firmar contrato com empresa, formas de resolução de problemas (técnico, vizinhos/amigos, empresa, Afubra); se acionaria ou não acionaria a empresa devido à indisposição com (empresa, orientador, avalista); o que acha da venda ao atravessador, sobre incertezas presentes no cotidiano (preço, Convenção-Quadro, clima).

### 6. 1. 3 Descrevendo as características da base de dados

No que se refere ao percentual de agricultores entrevistados por região, tem-se que: 54,8% dos entrevistados encontram-se na região de Santa Cruz do Sul (se não estivéssemos contabilizando Candelária nesta região, ela alcançaria um índice de 19,4%); 20,8% em Rio Pardo, e 24,3% em Dom Feliciano.

Para analisar a amostra, têm-se as variáveis que, ao serem descritas e cruzadas, permitem entender o objeto em estudo. As “variáveis” são as características que serão observadas ou medidas nos elementos da população (ou da amostra) que podem variar, ou seja, assumir um valor diferente de elemento para elemento. Além do processo de identificação das variáveis, foi necessário diferenciar os tipos de variáveis: a) as categóricas (ou qualitativas), aquelas que assumem valores, qualidades ou atributos, e b) as quantitativas, as quais se subdividem em nominais e ordinais, aquelas que assumem atributos que não apresentam uma ordem natural de ocorrência.

Paralelamente, foram analisados contratos cedidos pelos agricultores, bem como materiais informativos e manuais fornecidos pelas empresas do tabaco. Os contratos recebidos nas entrevistas, das diferentes empresas, não foram inseridos, mas apresentadas suas características principais no capítulo “Análise dos Resultados”, no sentido de não haver possibilidade de reconhecimento dos autores e signatários. Concluiu-se que o mais importante não seria identificar as empresas e agricultores, mas ressaltar os itens relevantes na construção de relações entre a indústria e os produtores, eis que este é o objetivo geral do presente, não sendo o caso de emitir julgamentos que sirvam para estabelecer um “ranking” das melhores ou piores empresas no que tange ao seu relacionamento com os produtores de tabaco.

O tratamento das respostas foi desdobrado em três momentos: a) criação do banco de dados; b) descrição dos dados levantados em campo e c) análises, cruzamentos e reflexões sobre os resultados encontrados.



## 7 ANÁLISE DOS RESULTADOS

O rural é, antes, um amálgama de práticas heterogêneas, estilos mutuamente contrastantes, tendências de desenvolvimento divergentes, posições hegemônicas e mudanças quase subterrâneas que, a princípio, são praticamente imperceptíveis, mas que, por fim, podem mudar a paisagem. Há contradições em profusão neste mosaico, de modo que uma narrativa global e unidirecional pode tornar-se menos convincente (ou mesmo completamente míope). Isto ocorre, particularmente, quando existem processos de desenvolvimento que se contrapõem e que competem mutuamente no espaço rural (PLOEG, 2011, p.116).

Este capítulo analisa os dados apresentados na estatística descritiva e nos cruzamentos das variáveis, bem como aplicar as contribuições teóricas para interpretar os resultados encontrados. Optou-se por apresentar os resultados (cruzamentos) mais pertinentes ao estudo a partir de tabelas e gráficos e as reflexões foram organizadas de acordo com as regiões e suas peculiaridades, revelando a heterogeneidade do rural de uma forma geral, ou seja, promovendo análises que mostram as relações de confiança nas instituições da amostra como um todo.

Os cruzamentos entre a variável que representa a confiança nos atores (orientador, Emater, Afubra, cooperativa, igreja, associação e universidade) e as características dos entrevistados (idade, integrado ou não, tempo de integração, tipo de religião, frequência de prática de religião e meios que buscam a informação) foram organizados da seguinte maneira: em um primeiro momento, tem-se uma análise descritiva dos dados primários, os quais são apresentados conforme as três regiões em estudo, de forma comparativa.

Em um segundo momento, propõe-se uma análise em que os atores e organizações estão agrupados conforme a possibilidade de apreciação temática: No primeiro bloco, são estudados os atores e organizações voltados à relação de repasse de conhecimento: o orientador agrícola, peça chave no Sistema de Produção Integrada, a Emater, entidade que representa o Estado no que se refere à prestação de ajuda técnica, a Afubra, responsável pelo seguro agrícola, e a empresa de tabaco, que gerencia as relações dos mesmos com o conhecimento técnico; no segundo, considera-se a construção de confiança perante as redes de relações sociais, ou seja, a igreja, a cooperativa e a universidade. Em terceiro lugar, examinam-se os contratos formais e as relações de confiança, já que estes, baseados nas relações informais, referem-se a um complexo mecanismo de governança na cadeia produtiva do tabaco no Sistema Integrado de Produção, buscando complementar as análises também se analisa questões como oportunismo, risco e incerteza.

Em quarto lugar, a partir de uma análise comparativa entre aqueles que confiam e

aqueles que não confiam, busca-se compreender se confiar é um ato isolado ou se é um processo generalizado, ou seja, se a atmosfera de confiança influencia mais confiança, independente da instituição e sua reputação. Para isso foram feitos cruzamentos no sentido de entender se a confiança seria mesmo na empresa ou no orientador, ou se essa seria uma consequência de confiar ou desconfiar.

Para finalizar, além da descrição dos dados sobre a amostra e o cruzamento das variáveis, considerou-se relevante a construção de um “Índice de Confiança”, no sentido de ampliar a visualização das relações de confiança estudadas e possibilitar uma comparação entre as diferentes confianças. Além de explicitar essas relações, pretende-se ressaltar quem confia mais, ou menos, e em que medida isso ocorre (baixa, média e alta confiança). Para isso, a confiança, como variável dependente, será relacionada com seis variáveis independentes (idade, tipo de religião, frequência de prática de religião, integração à empresa de tabaco, tempo de integração e os meios nos quais buscam se informar).

## 7. 1 PERFIL DOS ENTREVISTADOS

Os produtores integrados à empresa de tabaco são 83,1%, sendo que a região de Santa Cruz do Sul apresenta a maior proporção de agricultores integrados (87,3%), seguida por Rio Pardo (80,0%) e Dom Feliciano (75,8%). Os produtores das regiões de Santa Cruz do Sul e de Dom Feliciano apresentam maior tempo de integração quando comparados aos de Rio Pardo: na região de Santa Cruz do Sul, 74,7% dos entrevistados estão integrados há pelo menos 9 anos; em Dom Feliciano, 72,7% estão integrados há 9 anos ou mais, enquanto que, entre os produtores de Rio Pardo, este percentual é de apenas 48,0%.

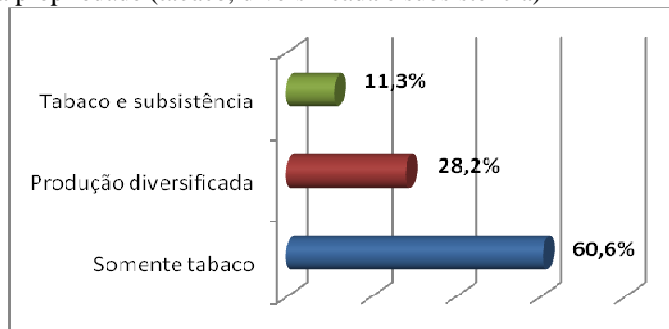
Entre os entrevistados, a maior parte (91,5%) é proprietária das terras em que produzem o fumo. Esse percentual não varia significativamente entre as regiões pesquisadas: em Dom Feliciano, 93,9% são donos de terras; em Santa Cruz do Sul, 91,1% e, em Rio Pardo, 90,0%.

O tamanho médio das propriedades em Dom Feliciano, Santa Cruz do Sul e Rio Pardo é de 14,7 hectares, 9,8 hectares e 5,0 hectares, respectivamente. Os produtores possuem, em média, 40 anos de idade (42,1 anos em Santa Cruz do Sul, 41,4 em Dom Feliciano e 39,8 em Rio Pardo). Os homens representam a maior parte do público da pesquisa (90,1%), sendo que, em Santa Cruz do Sul, 92,4% dos entrevistados homens, em Dom Feliciano, representam 87,9% e, em Rio Pardo, 86,7%.

A maioria dos entrevistados (60,6%) produz apenas tabaco, 28,2% possuem uma

produção diversificada e 11,3% produzem o fumo e produtos para a subsistência. Santa Cruz do Sul é a região na qual está mais difundido o hábito de produção diversificada (44,3%); em Rio Pardo, 10,0% dos produtores possuem produção diversificada e, em Dom Feliciano, apenas 6,1%.

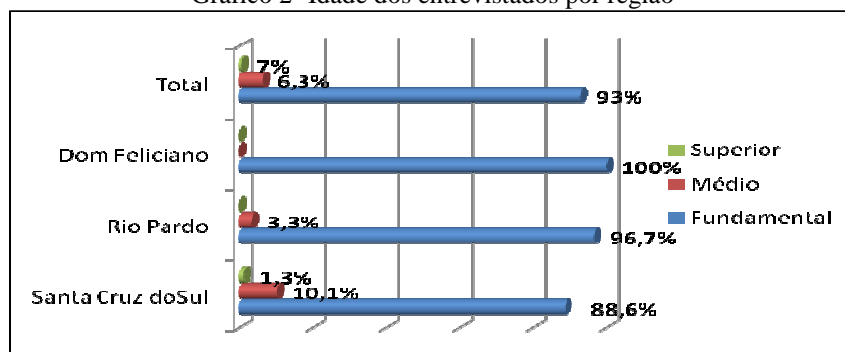
Gráfico 1 – Utilização da propriedade (tabaco, diversificada e subsistência)



Fonte: Pesquisa de Campo (2010/2011).

De modo geral, os produtores apresentam baixa escolaridade, 93,0% têm apenas o nível fundamental (completo ou incompleto). Conforme o gráfico abaixo, Santa Cruz do Sul é a região que apresenta os melhores índices educacionais, oito produtores (10,1%) frequentaram o ensino médio, e um produtor (1,3%) cursou nível superior. Em Rio Pardo, apenas um entrevistado cursou o ensino médio, e nenhum atingiu o nível superior, já em Dom Feliciano não há entrevistados que prosseguiram os estudos além do ensino fundamental.

Gráfico 2- Idade dos entrevistados por região



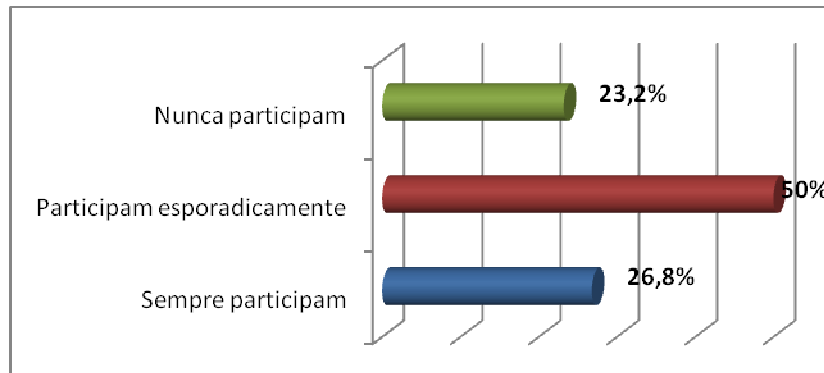
Fonte: Pesquisa de Campo (2010/2011).

No que se refere à estrutura da família, a maioria dos entrevistados (92,3%) são casados. Observa-se uma proporção superior de indivíduos casados na região de Santa Cruz do Sul (98,7%), quando comparado à de Dom Feliciano e à de Rio Pardo (84,8% e 83,3%, respectivamente). Em média, os entrevistados possuem 2,4 filhos. O número médio de filhos variou da seguinte forma entre as regiões: Santa Cruz do Sul 2,5 filhos; Rio Pardo, 2,4 filhos,

e Dom Feliciano, 2,2.

A participação em reuniões do Sindicato ou de Cooperativas é fraca entre os entrevistados, somente dois (1,4%) afirmaram participar eventualmente desse tipo de evento, e eles são da região de Santa Cruz do Sul.

Gráfico 3 - Participação em reuniões da igreja



Fonte: Pesquisa de Campo (2010/2011).

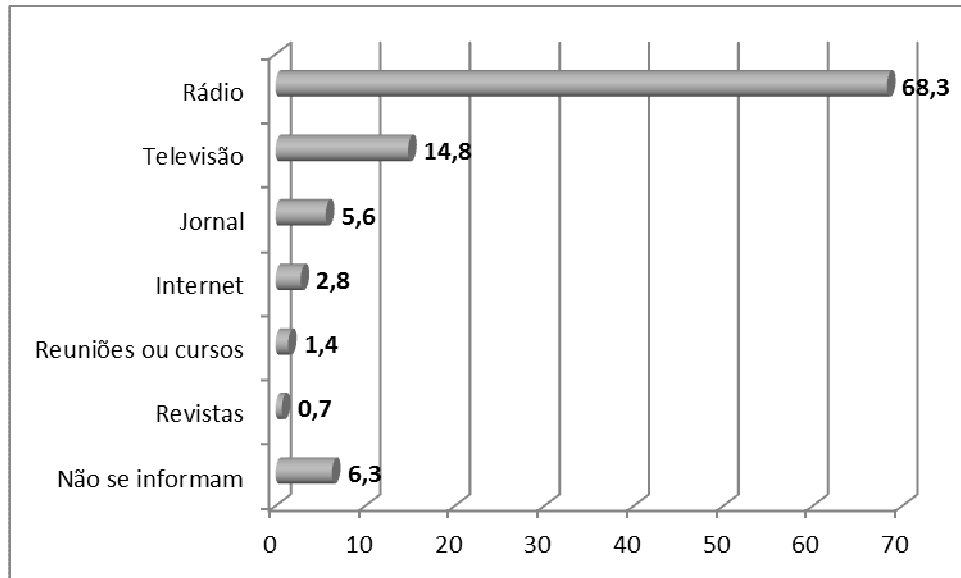
A participação em reuniões da igreja agrega maior adesão dos produtores, 50,0% participam esporadicamente desses eventos, 26,8% sempre frequentam as reuniões, e 23,2% nunca o fazem. Em Santa Cruz do Sul, o hábito de se reunir na igreja ou com os membros da comunidade é mais forte do que nas demais regiões: 45,6% dos produtores daquela região afirmaram que sempre participam das reuniões da igreja ou da comunidade, e outros 45,6% participam ocasionalmente, o que totaliza uma participação de 91,2%. Entre os produtores de Dom Feliciano, 75,8% frequentam ocasionalmente as reuniões, e 6,1% sempre frequentam as mesmas, o que representa 81,9% de participação. Os produtores de Rio Pardo são os que menos comparecem às reuniões da igreja ou da comunidade, 33,3% o fazem às vezes, e os demais nunca participam.

Devido à colonização alemã, a região de Santa Cruz do Sul é caracterizada pelo maior índice de praticantes da religião evangélica luterana (63,3%), católicos representam 32,9% dos entrevistados desta região, e o restante (3,8%) pratica outra religião evangélica. Em Rio Pardo e Dom Feliciano, destaca-se a presença católica entre os hábitos religiosos da população (86,7% e 81,8%, respectivamente).

A forma como os entrevistados acessam informação também se difere de região para região. O rádio (68,3%) e a televisão (14,8%) são os principais meios de informação acessados pelos entrevistados. Nove produtores (6,3% do total) afirmaram não buscar informações, entre eles, sete pertencem à região de Santa Cruz do Sul, e dois, à de Dom

Feliciano.

Gráfico 4 - Agricultores formas de acesso à informação



Fonte: Pesquisa de Campo (2010/2011).

Em Santa Cruz do Sul, há maior diversidade no que se refere aos canais utilizados para acessar as informações. Mesmo que em menor proporção, todos os meios questionados foram citados como principal fonte de informação pelos entrevistados da região: rádio (59,5%), televisão (15,2%), jornal (7,6%), internet (5,1%), reuniões ou cursos (2,5%) e revistas (1,3%), além dos sete entrevistados (8,9%) que não buscam informação. Em Rio Pardo, a procura por informações está concentrada no rádio (70,0%) e na televisão (26,7%), e somente um produtor citou o jornal como principal canal acessado. No caso de Dom Feliciano, o rádio (87,9%) exerce o monopólio entre os meios utilizados. Um produtor aponta a televisão como a principal fonte de informação, e outro, o jornal (dois produtores não buscam informação).

O desejo de mudar a produção é forte entre os entrevistados, pois 83,8% afirmaram possuir esse desejo. Entre os produtores de Rio Pardo (96,7%), a vontade de mudar a produção é mais recorrente entre os produtores; em segundo lugar em Santa Cruz do Sul (81%), e, em terceiro, em Dom Feliciano (78,8%).

Tabela 7 – Desejo de mudar a produção por região

		Região				Total
		Santa Cruz do Sul	Rio Pardo	Dom Feliciano		
Deseja mudar a produção	Não	Frequência	15	1	7	23
		%	19%	3,3%	21,2%	16,2%
	Sim	Frequência	64	29	26	119
		%	81%	96,7%	78,8%	83,8%
Total		Frequência	79	30	33	142
		%	100%	100%	100%	100%

Fonte: Pesquisa de Campo (2010/2011).

A tradição e a família aparecem como motivações para o plantio do fumo em 90,2% dos casos analisados, embora seja possível constatar que essa motivação se apresenta de maneira mais forte entre os produtores das regiões de Dom Feliciano (97,0%) e de Santa Cruz do Sul (94,9%) e de modo menos acentuado entre os entrevistados de Rio Pardo (70,0%).

A renda motiva o plantio de 95% dos produtores. Para todos os entrevistados de Rio Pardo e de Dom Feliciano, a renda se configura como uma das motivações para o plantio do fumo, já em Santa Cruz do Sul essa motivação justifica o plantio de 91,1% dos entrevistados.

A influência de amigos e vizinhos motiva o plantio para 86,6% dos produtores. Os produtores de Dom Feliciano são os mais influenciados por vizinhos ou amigos (94,0%), seguidos pelos agricultores de Santa Cruz do Sul (87,4%) e pelos de Rio Pardo (76,6%).

Em síntese, é possível observar que “renda”, “tradição e família” e “amigos e vizinhos” são motivações importantes e que influenciam, na ordem de importância descrita, a decisão de plantio do tabaco.

Seguindo essa ordem de importância, a “influência do orientador” (92,2%), as “relações de amizade” (88,8%), a “indicação de amigos” (86,6%), as “relações de parentesco” (76,1%) e a “frequência com que se realizam as transações” (73,3%) se configuram como fatores importantes no que tange à escolha da empresa.

Conforme se verifica na Tabela 8, “resumo das motivações para escolha da empresa por região”, os produtores da região de Santa Cruz do Sul são os que mais valorizam os aspectos de confiança pessoal na escolha da empresa de tabaco: para 98,7% dos entrevistados, o orientador exerce influência na escolha da empresa; para 94,9%, a indicação dos amigos influencia na decisão de escolha da empresa; para 79,8%, as relações de amizade exercem influência; para 73,4%, a escolha da empresa é influenciada pelas relações de parentesco e, para 73,4%, a frequência das transações representa um fator importante na escolha da

empresa.

Tabela 8– Resumo das motivações para escolha da empresa por região

	Santa Cruz do Sul	Rio Pardo	Dom Feliciano
Orientador	98,7	76,7	90,9
Indicação de amigos	94,9	60,0	90,9
Relações de amizade	79,8	100,0	100,0
Relações de parentesco	73,4	76,7	81,8
Frequência das transações	73,4	80,0	66,7

Fonte: Pesquisa de Campo 2010/2011.

Os produtores de Dom Feliciano conferem maior relevância às relações interpessoais na escolha da empresa: para todos os entrevistados, a escolha da empresa é influenciada pelas relações de amizade; para 90,9% dos entrevistados, o orientador exerce influência na escolha da empresa: para 90,9%, os amigos influenciam na decisão de escolha da empresa; para 81,8%, as relações de parentesco exercem influência e, para 66,7%, a frequência das transações representa um fator importante na escolha da empresa. Para os entrevistados de Rio Pardo, além das relações de amizade, que é considerado por todos como importante na escolha da empresa, a frequência com que ocorrem as transações também se destaca entre os aspectos que incidem na escolha da empresa (80,0%), seguido pela influência do orientador (76,7%), pelas relações de parentesco (76,7%) e pela indicação de amigos (60,0%).

Em geral, a amostra exhibe agricultores que são proprietários e que vivem em pequenas áreas, apresentando, independente da região, baixa escolaridade e fortes laços com a comunidade a partir da igreja; entretanto, sem participação em reuniões como sindicatos e campanhas políticas.

A relação com a igreja, especialmente os luteranos, não significa apenas fé, mas aparece como um capital social, ou seja, uma rede de relações que se fortalece a partir das relações de proximidade, as relações face a face, conforme ressalta Ostrom e Walker (2005). Assim, tem-se uma identificação não apenas religiosa, mas étnica dos grupos. Entretanto, é necessário considerar que entre as regiões existem contrastes como tipo de religião, diversificação das propriedades e formas de acesso à comunicação.

## 7.2 DESCRIÇÕES DAS RELAÇÕES DE CONFIANÇA NOS ATORES E ORGANIZAÇÕES E AS CARACTERÍSTICAS DOS ENTREVISTADOS

Nesta seção, encontram-se as descrições sobre a construção da confiança conforme os diferentes atores e organizações que compõem parte da cadeia produtiva do tabaco, sendo estes agrupados segundo o papel que os agricultores atribuíram aos atores, entidades e organizações.

### 7. 2.1 Orientador técnico, Emater, Afubra e empresa de tabaco

Considera-se que o orientador técnico, a Emater, a Afubra e as empresas do setor desempenham um papel de assistência técnica e informação ao agricultor e, por este motivo, foram agrupados na mesma seção.

#### 7. 2.1.1 *Confiança no orientador técnico*

A confiança no orientador técnico em Dom Feliciano é de 69,7%, Rio Pardo é de 63,3% e, Santa Cruz do Sul, é 64,6%, considerando-se “concordo” e “concordo totalmente”.

Se a confiança no orientador é similar em todas as áreas, o próximo passo refere-se ao entendimento das motivações, ou seja, compreender que fatores, ou características, estão fortemente relacionados a essa confiança. Retomando Hardin (2006), a contemporaneidade apresenta-se cada vez mais diversificada e interligada, o que possibilita pensar-se em níveis mais elevados de confiança pessoal.

O autor considera que confiança e desconfiança são essencialmente racionais, e dois elementos centrais devem ser levados em conta no que se refere a uma escolha racional de confiança (de confiar): a) os incentivos para quem se confia cumprir a confiança, o conhecimento e a informação sobre os parceiros e b) as razões para ser digno de confiança. Assim, pode-se explicar a confiança com base nas relações de proximidade, pois as questões pessoais assumem um papel importante para a escolha das empresas e na manutenção do contrato.

Verifica-se também que a relação entre confiança e proximidade é um fator importante nas análises de Elinor Ostrom e Walker (2005), na medida em que os indivíduos também julgam a confiabilidade uns dos outros, observando expressões faciais e ouvindo o modo como algo é dito. Além disso, a forma de julgar a confiabilidade pode estar condicionada a



fatores emocionais e irracionais, na medida em que julgamos não apenas conforme relacionamentos anteriores, mas também permeados de sentimentos não calculáveis, principalmente quando há questões de parentesco e amizade envolvidas.

Se o contrato formal encontra-se ancorado nas relações informais (de proximidade), através do orientador técnico, o próximo passo refere-se à tentativa de entender a forma que o agricultor percebe o instrutor técnico e como exprime sua confiança.

Assim, por outro lado, no momento em que o Sistema institucionaliza (ou estabelece uma rotina) as relações, a sua manutenção parece exigir mais cuidado por parte das empresas e instituições, seja no que se refere a possíveis reajustes de contratos, seja mesmo nas formas de comunicação entre agricultor e indústria.

O cenário em que se encontra o orientador técnico vem sendo modificado, pois hoje as empresas vêm trabalhando com a ideia do “dia de campo”, originado da expressão *field day*, momento em que escolhem uma propriedade para demonstrar boas práticas e trabalhar questões técnicas. Essa prática objetiva repassar as informações e novidades sobre o plantio do tabaco. De alguma maneira, os agricultores passam a sair da propriedade e reunir-se. Entretanto, ainda é cedo para tirar conclusões sobre as consequências dessas ações

O conceito e a prática dos “dias de campo” datam de 1986, quando a Souza Cruz Tabacos organizou um treinamento para todos os instrutores técnicos com foco em organização e condução de dias de campo. Conforme a empresa, no passado havia “reuniões de campo”, e um grupo pequeno de pessoas participava dos encontros. Não existia o termo “dia de campo”.

Na segunda questão, em Santa Cruz do Sul, 87,3 % concordam que o instrutor é procurado para resolução de problemas; em Rio Pardo, 80% procura o instrutor e, em Dom Feliciano, 66,7% busca resolver seus problemas com o técnico. Assim, o orientador técnico, mesmo sendo contratado pela empresa, representa, para o agricultor, a figura de um amigo, vizinho ou parente, tendo em vista as relações de proximidade. Também ao serem questionados sobre a resolução de problemas, 95,8% declaram procurar amigos ou vizinhos, e nenhum dos entrevistados afirmou procurar a empresa.

A importância das relações de amizade é significativa. Quando questionados sobre a necessidade de ter um familiar ou um amigo como orientador técnico, os entrevistados consideram ser mais importante ter um amigo, ou vizinho, do que um parente como orientador. Para os entrevistados, 76% concordam que é importante ter parente trabalhando na empresa como orientador, e 88,8% gostariam de ter um amigo ou vizinho como orientador técnico.

Conforme os agricultores, o instrutor não tem sido deslocado de sua comunidade ou município e nos discursos encontra-se a declaração de que o “[...] orientador não é mais o mesmo, não tem mais tempo pra tomar chimarrão com a gente, sai correndo com o contrato que a gente assina e só aparece quando tem um problemão aqui na propriedade, daqueles que nem os vizinhos conseguem ajudar” (AGRICULTOR 70). Apesar desta fala ser recorrente, dentre as instituições estudadas, a confiança com o orientador encontra-se em terceiro lugar, sendo a igreja a que mais apresenta confiança e, em segundo lugar, a universidade.

A variável idade está relacionada positivamente com a confiança no orientador, ou seja, quanto maior a idade, maior a confiança, como se observa no quadro abaixo: entre 25 e 34 anos, tem-se 58,8 % com baixa confiança; entre 35 e 46 anos, a confiança baixa passa a ser 34,8%, e a alta sobe para 64,1%. Entre 47 e 56 anos, a baixa confiança passa a ser 15,2, e a alta, 81,8%.

Tabela 9 - Relação entre confiança no orientador x Idade entrevistado

Idade		Confiança no orientador			Total
		Baixa	Média	Alta	
Entre 25 e 34 anos		10	0	7	17
	% Idade	58,8%	0%	41,2%	100,0%
Entre 35 e 46 anos		32	1	59	92
	% Idade	34,8%	1,1%	64,1%	100,0%
Entre 47 e 56 anos		5	1	27	33
	% Idade	15,2%	3,0%	81,8%	100,0%
Total %		33,1%	1,4%	65,5%	100,00

Fonte: Pesquisa de Campo (2010/2011).

A partir dos dados abaixo, verifica-se que os produtores integrados apresentam 78% de alta confiança no orientador, e 95,8% dos “não integrados” apresentam “baixa” confiança no orientador. Assim, a integração é uma situação importante para a manutenção de relações entre a empresa e os agricultores.

Tabela 10 - Relação entre confiança no orientador x Integrado ou não

		Confiança no orientador			Total	
		Baixa	Média	Alta		
Integrado ou não	Não	% Integrado ou não	23	0	23	24
			95,8%	0%	4,2%	100,0%
	Sim	Integrado ou não	24	2	92	118
			20,3%	1,7%	78,0%	100,0%
Total			47	2	93	142
		% Integrado ou não	33,1%	1,4%	65,5%	100,0%

Fonte: Pesquisa de Campo (2010/2011).

Tabela 11- Relação entre confiança no orientador x Tempo de integração

		Confiança no orientador			Total	
		Baixa	Média	Alta		
Tempo de Integração	0-8		29	1	33	63
		% Tempo Integração	46,0%	1,6%	52,4%	100,0%
	9-15		16	1	56	73
		% Tempo Integração	21,9%	1,4%	76,7%	100,0%
	16 ou mais		2	0	4	6
		% Tempo Integração	33,3%	0%	66,7%	100,0%
Total			47	2	93	142
		% Tempo Integração	33,1%	1,4%	65,5%	100,0%

Fonte: Pesquisa de Campo (2010/2011).

Conforme os orientadores técnicos, os produtores “não integrados”, em regra, têm problemas com as empresas e, por esse motivo, muitos não firmam acordos formais. Para um instrutor, “[...] a gente sabe que se o produtor é bom, ele assina contrato. Se ele é mau pagador e ainda não tem boa produtividade, aí fica difícil, ele não é um bom negócio pra ninguém” (ORIENTADOR 4).

Em relação ao tempo de integração, tem-se um período inicial, nos primeiros anos de integração, e uma alta confiança de 52,4%, seguida de aumento, na faixa dos 9 aos 15 anos de integração, que sobe para 76,7%. Após esse período (16 anos de integração), a baixa

confiança sobe, e a alta confiança diminui para 66,7%.

Na relação entre a confiança no orientador e o tipo de religião, os luteranos representam 78,4% de alta confiança. Os luteranos são aqueles que apresentam a confiança mais alta no orientador e a mais baixa nas empresas. Os 12 entrevistados, representando outros evangélicos, apresentaram 100% de confiança alta no orientador e apenas 8,3% de alta confiança na empresa. Os próprios orientadores referem-se aos “alemães” como aqueles mais organizados: “A gente conhece de longe quando vai dar certo, com o pessoal que é alemão, pode saber, eles seguem mais as instruções e plantam melhor o fumo”(ORIENTADOR 9).

Tabela 12 - Relação entre confiança no orientador x Tipo de religião

		Confiança no orientador			Total
		Baixa	Média	Alta	
Tipo de religião	Católica	36	2	41	79
	% Tipo de religião	45,6%	2,5%	51,9%	100,0%
	Evangélica Luterana	11	0	40	51
	% Tipo de religião	21,6%	0%	78,4%	100,0%
	Outras evangélicas	0	0	12	12
	% Tipo de religião	0%	0%	100,0%	100,0%
Total		47	2	93	142
	% Tipo de religião	33,1%	1,4%	65,5%	100,0%

Fonte: Pesquisa de Campo (2010/2011).

Já na frequência de prática de religião, em relação à confiança no orientador, percebe-se que quanto maior a frequência de prática mais alta a confiança.

Tabela 13 - Relação entre confiança no orientador x Frequência de prática

		Confiança no orientador			Total	
		Baixa	Média	Alta		
Frequência da prática	Nunca	10	0	22	32	
	% Frequência da prática	31,3%	0%	68,8%	100,0%	
	Ocasionalmente	31	2	42	75	
	% Frequência da prática	41,3%	2,7%	56,0%	100,0%	
	Semanalmente	6	0	29	35	
	% Frequência da prática	17,1%	0%	82,9%	100,0%	
Total		47	2	93	142	
		% Frequência da prática	33,1%	1,4%	65,5%	100,0%

Fonte: Pesquisa de Campo (2010/2011).

Conforme os cruzamentos abaixo, se a confiança “alta” no orientador daqueles que não se informam é de 55,6%; para aqueles que optaram pelo rádio demonstram uma “alta” confiança de 68%, e os que escolherem a TV, 62% de “alta” confiança.

Quem ouve rádio são aqueles que mais confiam no orientador (alta confiança), inclusive confiam mais do que aqueles que não buscam a informação. Vale destacar que as empresas investem em programas de rádio em períodos de safras. Dentre aqueles que mais apresentam “baixa” confiança estão os que consideram os jornais como principal meio de informação.

Cabe ressaltar algumas percepções dos orientadores sobre a questão da informação, pois, em sua maioria, eles consideram o agricultor um “acomodado”, que “espera tudo “de mão beijada”: “[...] eles acham que a gente tem que fazer tudo por eles, e ainda fazem tudo conforme o jeito deles, eles fazem o que o vizinho faz e não o que a gente pede” (ORIENTADOR 15).

Tabela 14 - Relação entre confiança no orientador x Meios que se informam

		Confiança no orientador			Total
		Baixa	Média	Alta	
Meios que se informam	Não se informam	3	1	5	9
	% Meios que se informam	33,3%	11,1%	55,6%	100,0%
	Revista	0	0	1	1
	% Meios que se informam	0%	0%	100,0%	100,0%
	Rádio	30	1	66	97
	% Meios que se informam	30,9%	1,0%	68,0%	100,0%
	TV	8	0	13	21
	% Meios que se informam	38,1%	0%	61,9%	100,0%
	Reuniões ou cursos	2	0	0	2
	% Meios que se informam	100,0%	0%	0%	100,0%
	Internet	0	0	4	4
	% Meios que se informam	0%	0%	100,0%	100,0%
	Jornal	4	0	4	8
	% Meios que se informam	50,0%	0%	50,0%	100,0%
Total		47	2	93	142
	% Meios que se informam	33,1%	1,4%	65,5%	100,0%

Fonte: Pesquisa de Campo (2010/2011).

### 7. 2. 1.2 Confiança na Emater

Como toda entidade, essa não atua da mesma forma em todos os espaços. Em algumas regiões, a Emater é percebida mais ou menos positivamente, ou seja, tem-se mais ou menos confiança. Vale lembrar que, em áreas de tabaco, a entidade não atua na orientação técnica da produção de tabaco, pois as empresas fornecem, a partir da integração do agricultor com elas,

assistência técnica.

Em relação à confiança na Emater, há sempre uma confiança média na entidade, o que mostra ainda o pouco contato que os agricultores do tabaco a acessam, já que a extensão técnica ao produtor do tabaco é privada.

No total da percepção dos entrevistados, 55,6% apresentam, em geral, uma confiança média. Ao verificarmos as faixas etárias, entre 25 e 34 anos a confiança na Emater corresponde a uma baixa confiança de 82,4%. Entretanto, à medida que aumenta a faixa etária, também se acentua, gradativamente, a alta confiança.

Tabela 15 - Relação entre confiança na Emater x Idade do entrevistado

		Confiança na Emater			Total
		Baixa	Média	Alta	
Idade	Entre 25 e 34 anos	14	2	1	17
	% Idade	82,4%	11,8%	5,9%	100%
	Entre 35 e 46 anos	25	56	11	92
	% Idade	27,2%	60,9%	12,0%	100%
	Entre 47 e 56 anos	4	21	8	33
	% Idade	12,1%	63,6%	24,2%	100%
Total		43	79	20	142
	% Idade	30,3%	55,6%	14,1%	100%

Fonte: Pesquisa de Campo (2010/2011).

Conforme a tabela abaixo (Tabela 16), o produtor “não integrado” revela uma baixa confiança na Emater (62,5%); e o integrado, uma confiança média (60,2%). Isto é, na proporção em que o tempo de integração aumenta, diminui a baixa confiança. Entretanto, quando os entrevistados atingem mais do que 16 anos de integração, percebe-se que a confiança nas instituições diminui. Assim, o agricultor “não integrado” com a empresa apresenta baixa confiabilidade nas instituições.

Tabela 16 - Relação entre confiança na Emater x Integrado ou não

		Confiança na Emater			Total
		Baixa	Média	Alta	
Integrado ou não	Não	15	8	1	24
	% Integrado ou não	62,5%	33,3%	4,2%	100,0%
	Sim	28	71	19	118
	% Integrado ou não	23,7%	60,2%	16,1%	100,0%
Total		43	79	20	142
	% Integrado ou não	30,3%	55,6%	14,1%	100,0%

Fonte: Pesquisa de Campo, (2010/2011).

Sendo o agricultor integrado com a empresa, aquele que não utiliza os serviços de orientação técnica da Emater e que apresenta mais tempo de integração revela maior ocorrência de baixa confiança e menor ocorrência de alta confiança. Outra razão foi destacada pelos entrevistados: “Eles (a Emater) só aparecem para piorar a nossa situação na classificação do fumo, além de não ajudar a gente, atrapalham” (AGRICULTOR 10). Assim, se o tempo de integração não configura uma relação positiva com a instituição, a não integração deixa de possibilitar um maior contato com outros meios de obter ajuda técnica (neste caso com a Emater), pois 42,9% apresentam confiança baixa e 50,8%, confiança média. Apenas 6,3% dos não integrados ressaltam alta confiança.

Tabela 17 - Relação entre confiança na Emater x Tempo de integração

		Confiança na Emater			Total
		Baixa	Média	Alta	
Tempo de integração	0-8	27	32	4	63
	% Tempo integração	42,9%	50,8%	6,3%	100%
	9-15	15	43	15	73
	% Tempo integração	20,5%	58,9%	20,5%	100%
	16 ou mais	1	4	1	6
	% Tempo integração	16,7%	66,7%	16,7%	100%
Total		43	79	20	142
	% Tempo integração	30,3%	55,6%	14,1%	100%

Fonte: Pesquisa de Campo (2010/2011).

O tipo de religião apresenta as porcentagens mais altas na confiança média. A religião luterana é aquela que mais confia (68,6%), seguida por outras evangélicas (58,3%) e, por último, pela católica (46,8%).

Tabela 18 - Relação entre confiança na Emater x Tipo de religião

		Confiança na Emater			Total
		Baixa	Média	Alta	
Tipo de religião	Católica	33	37	9	79
	% Tipo de religião	41,8%	46,8%	11,4%	100%
	Evangélica Luterana	9	35	7	51
	% Tipo de religião	17,6%	68,6%	13,7%	100%
	Evangélicas	1	7	4	12
	% Tipo de religião	8,3%	58,3%	33,3%	100%
Total		43	79	20	142
	% Tipo de religião	30,3%	55,6%	14,1%	100%

Fonte: Pesquisa de Campo (2010/2011).



Em relação à entidade, como segue na tabela abaixo, novamente, as percentagens mais altas se encontram na confiança “média”, e à medida que aumenta a frequência de prática aumenta a alta e média confianças.

Tabela 19 - Relação entre confiança na Emater x Frequência prática de religião

		Confiança na Emater			Total	
		Baixa	Média	Alta		
Frequência da prática	Nunca	T	11	17	4	32
		% Frequência da prática	34,4%	53,1%	12,5%	100,0%
	Ocasionalmente		27	40	8	75
		% Frequência da prática	36,0%	53,3%	10,7%	100,0%
	Semanalmente		5	22	8	35
		% Frequência da prática	14,3%	62,9%	22,9%	100,0%
Total			43	79	20	142
		% Frequência da prática	30,3%	55,6%	14,1%	100,0%

Fonte: Pesquisa de Campo (2010/2011).

De modo geral, em relação à Emater, a confiança média impera: 66,7% dos entrevistados que não buscam informação; 55,7% dos que têm o rádio principal como meio de informação e 61,9% dos que escolheram a TV como principal veículo apresentam média confiança. Os meios pelos quais os agricultores buscam a informação também variam no que se refere à confiança no orientador da Emater.

Tabela 20 - Relação entre confiança na Emater x Meios que se informa

		Confiança na Emater			Total
		Baixa	Média	Alta	
Meios que se informam	Não se informa	2	6	1	9
	% Meios que se informa	22,2%	66,7%	11,1%	100%
Revista		0	1	0	1
	% Meios que se informa	0%	100%	0%	100%
Rádio		30	54	13	97
	% Meios que se informa	30,9%	55,7%	13,4%	100%
TV		6	13	2	21
	% Meios que se informa	28,6%	61,9%	9,5%	100%
Reuniões ou cursos		2	0	0	2
	% Meios que se informa	100%	0%	0%	100%
Internet		0	2	2	4
	% Meios que se informa	0%	50%	50%	100%
Jornal		3	3	2	8
	% Meios que se informa	37,5%	37,5%	25%	100%
Total		43	79	20	142
	% Meios que se informa	30,3%	55,6%	14,1%	100%

Fonte: Pesquisa de Campo (2010/2011).

Dentre os entrevistados, ninguém disse confiar “totalmente” na Emater. Em Santa Cruz tem-se uma porcentagem alta de respostas “sem opinião”, 63,3%, e 10,1% declararam que confiam nessa instituição; Já em Rio Pardo 70% não tem opinião e 3,3% revelaram confiar. Em Dom Feliciano, 24,2% declararam não ter opinião e 33,3 % confiam na Emater.

Mesmo na cadeia produtiva do tabaco da qual a Emater faz parte, a assistência técnica pública é vista como inexistente. Por isso, a Emater é chamada quando, na classificação do tabaco, tem-se um impasse.

Nesse sentido, a presença em momentos críticos, como o da classificação do tabaco, cita à Emater como uma entidade que não está “[...] ao lado do agricultor, eles não ajudam o ano todo e, quando a gente precisa de defesa do nosso dinheiro, eles sempre ficam do lado das empresas” (AGRICULTOR 50).

A Associação dos Agricultores do Tabaco (Afubra), apesar de estar presente na vida dos agricultores, seja na venda do seguro seja mesmo de lojas de móveis, eletrodomésticos e outros produtos, nas cidades pólo (Santa Cruz do Sul e Camaquã), 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.

Além disso, 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%. Tanto em Dom Feliciano como em Rio Pardo, os produtores relatam ter poucas relações com a loja mais próxima da Afubra, que se localiza em Santa Cruz do Sul e Camaquã.

Já em Santa Cruz do Sul, a Afubra estabelece uma maior confiança devido à presença física da loja e ao fato de os agricultores frequentarem o local. Rio Pardo vivencia uma situação similar a de Dom Feliciano, já que ambos não possuem lojas da Afubra e o contato é estabelecido apenas através do orientador.

Os meios pelos quais os entrevistados buscam a informação apresentam relevância para entender as relações: aqueles que afirmam não se informar indicam 56% de confiança alta na cooperativa, 77% de confiança alta na Afubra, 66,7% de confiança média na Emater e 100% de alta confiança na igreja. Em relação à universidade há uma diferença de comportamento: aqueles que não buscam informação apresentam 55% de confiança alta, enquanto os que acessam meios diferenciados de informação, como o jornal tem 75% de alta confiança.

No que se refere à confiança na cooperativa, em Santa Cruz do Sul, 22,8% confiam; em Rio Pardo, 33,4%. Em Dom Feliciano, apenas 12,1% concordam que confiam plenamente.

Em Dom Feliciano, a partir das entrevistas semiestruturadas e anotações em diário, os agricultores afirmaram ter passado por experiências frustrantes com cooperativas. Em vários casos, isso ocorreu porque acreditavam na venda da produção através da cooperativa. Como esse fato não se consolidou, acarretou dívidas aos agricultores.

### 7. 2. 1. 3 Confiança na Afubra

Tabela 21 - Relação entre confiança na Afubra x Idade do entrevistado

		Confiança na Afubra			Total
		Baixa	Média	Alta	
Idade	Entre 25 e 34 anos	16	0	1	17
	% Idade	94,1%	0%	5,9%	100%
	Entre 35 e 46 anos	30	28	34	92

*Continua...*

Continuação

	% Idade	32,6%	30,4%	37,0%	100%
Entre 47 e 56 anos		6	4	23	33
	% Idade	18,2%	12,1%	69,7%	100%
L		52	32	58	142
	% Idade	36,6%	22,5%	40,8%	100%

Fonte: Pesquisa de Campo (2010/2011).

Em relação à confiança na Afubra, percebe-se que ela aumenta quando o mesmo ocorre com a faixa etária. Quanto ao que se refere à integração, aqueles não integrados apresentam mais baixa confiança na Afubra do que os integrados (43,2% têm alta confiança na entidade). O aumento do tempo de integração também proporciona a elevação da alta confiança, conforme a TABELA 22 “Confiança na Afubra *versus* se é integrado ou não”. Além disso, o tipo de religião e a confiança na Afubra são caracterizados por uma baixa confiança dos católicos e uma alta confiança dos luteranos (TABELA 24).

Tabela 22 - Relação entre confiança na Afubra x Integrado ou não

		Confiança na AFUBRA			Total
		Baixa	Média	Alta	
Integrado ou não	Não	12	5	7	24
	% Integrado ou não	50,0%	20,8%	29,2%	100%
	Sim	40	27	51	118
	% Integrado ou não	33,9%	22,9%	43,2%	100%
Total		52	32	58	142
% Integrado ou não		36,6%	22,5%	40,8%	100%

Fonte: Pesquisa de Campo (2010/2011).

Tabela 23 - Relação entre confiança na Afubra x Tempo de integração

		Confiança na Afubra			Total
		Baixa	Média	Alta	
Tempo de Integração	0-8	33	12	18	63
	% Tempo de Integração	52,4%	19,0%	28,6%	100%
	9-15	19	18	36	73
	% Tempo de Integração	26,0%	24,7%	49,3%	100%
	16 ou mais	0	2	4	6
	% Tempo de Integração	0%	33,3%	66,7%	100%
Total		52	32	58	142
% Tempo de Integração		36,6%	22,5%	40,8%	100%

Fonte: Pesquisa de Campo (2010/2011).

Tabela 24 - Relação entre confiança na Afubra x Tipo de religião

		Confiança na Afubra			Total
		Baixa	Média	Alta	
Tipo de religião	Católica	37	19	23	79
	% Tipo de religião	46,8%	24,1%	29,1%	100%
	Evangélica Luterana	15	8	28	51
	% Tipo de religião	29,4%	15,7%	54,9%	100%
	Evangélicas	0	5	7	12
	% Tipo de religião	0%	41,7%	58,3%	100%
Total		52	32	58	142
	% Tipo de religião	36,6%	22,5%	40,8%	100%

Fonte: Pesquisa de Campo (2010/2011).

Na regularidade de prática de religião, quanto maior a frequência mais alta a confiança na Afubra. Aqueles que, por exemplo, semanalmente participam de cultos ou missas apresentam 65 % de confiança alta na Afubra.

Tabela 25 - Relação entre confiança na AFUBRA x Frequência de prática de religião

		Confiança na Afubra			Total
		Baixa	Média	Alta	
Frequência de prática de religião	Nunca	12	11	9	32
	% Frequência prática	37,5%	34,4%	28,1%	100%
	Ocasionalmente	37	12	26	75
	% Frequência prática	49,3%	16,0%	34,7%	100%
	Semanalmente	3	9	23	35
	% Frequência prática	8,6%	25,7%	65,7%	100%
Total		52	32	58	142
	% Frequência prática	36,6%	22,5%	40,8%	100%

Fonte: Pesquisa de Campo (2010/2011).

Entre os meios de comunicação pelos quais os entrevistados se informam, apresentam alta confiança a TV (42,9%) e a rádio (38,1%). Entretanto, esses também indicam uma baixa confiança similar. Entre os que se informam através de revistas, apenas um revelam baixa confiança, e os dois que se informam em reuniões e cursos representam uma baixa confiança de 100%. Os que não buscam informação na mídia ou em reuniões são os que apresentam a mais alta confiança (77,8%).

Tabela 26 - Relação entre confiança na Afubra x Meios que busca a informação

		Confiança na Afubra			Total
		Baixa	Média	Alta	
Meios que se informam	Não busca	1	1	7	9
	% Meios que se informam	11,1%	11,1%	77,8%	100%
	Revista	1	0	0	1
	% Meios que se informam	100%	0%	0%	100%
	Rádio	36	24	37	97
	% Meios que se informam	37,1%	24,7%	38,1%	100%
	TV	9	3	9	21
	% Meios que se informam	42,9%	14,3%	42,9%	100%
	Reuniões ou cursos	2	0	0	2
	% Meios que se informam	100,0%	0%	0%	100%
	Internet	2	0	2	4
	% Meios que se informam	50%	0%	50%	100%
	Jornal	1	4	3	8
	% Meios que se informam	12,5%	50,0%	37,5%	100%
Total		52	32	58	142
	% Meios que se informam	36,6%	22,5%	40,8%	100%

Fonte: Pesquisa de Campo (2010/2011).

#### 7. 2.1. 4 Confiança na empresa

Em Dom Feliciano, 15,2% dos entrevistados confiam na empresa; em Santa Cruz do Sul, 13,9% em Rio Pardo, apenas 3,3%. Em nenhuma região, os entrevistados apontaram que concordam confiar plenamente.

Na questão “Quando tenho um problema procuro a empresa”, em Santa Cruz do Sul, 92,4% o faz; em Rio Pardo, 100%; em Dom Feliciano, 93,9% discordam da opção “procurar a empresa” como forma de resolução de contratempos.

Ao serem questionados se “Não se acionaria judicialmente a empresa devido à indisposição” com a) empresa, b) orientador ou o c) avalista, deram as seguintes respostas: 26,6% não o fariam temendo as relações com a empresa, em Santa Cruz do Sul; 16,7%, em

Rio Pardo; 27,3%, em Dom Feliciano. Em relação ao orientador, em Santa Cruz do Sul, 85,1% não acionariam judicialmente a empresa devido a sua relação de proximidade; em Rio Pardo, 46,7%; e, em Dom Feliciano, 66,7%. Em relação ao avalista, em Santa Cruz do Sul, 93,7% dos entrevistados não processariam a empresa devido a suas afinidades, ou seja, são indivíduos com quem o agricultor tem relações de proximidade; em Rio Pardo, 90%; e, em Dom Feliciano, 93,5%.

Se a relação contratual é influenciada diretamente pelo atributo frequência de transações, quanto maior essa, menores serão os custos de transação (ZYLBERSZTAIN, 1995). No caso deste estudo, essas premissas não se confirmam, pois o custo de manter o orientador agrícola trabalhando junto a sua comunidade, conforme verificado em conversas informais com funcionários de empresas do tabaco, tem sido acentuado, gerando muito desgaste – não apenas financeiro, mas emocional – para os orientadores e, portanto, para a empresa. Segundo o depoimento de um instrutor técnico entrevistado, “[...] é danado trabalhar com parente, pior ainda com os amigos, conhecidos, porque eles não entendem que a gente trabalha pra empresa. E a empresa exige que a gente esqueça que eles são parentes, mas também acha que a gente pode ter mais vantagem sendo conhecido, então é assim complicado demais” (ORIENTADOR 6).

Se as relações de proximidade, por um lado incentivam a confiança no orientador, por outro criam situações em que os orientadores sentem-se em uma “linha de fogo”, conforme verificado. Nesse sentido, a frequência de transações realizadas por técnicos oriundos de outros municípios, sem o estabelecimento da confiança, que se baseia, por sua vez, no estabelecimento de sentimentos de empatia, tem se apresentado para as empresas como uma nova possibilidade.

No entanto, é importante destacar que as relações informais podem transformar-se em formais, ou seja, serem institucionalizadas, e vice-versa, quando uma lei se modifica para um costume. No caso do tabaco, as relações informais, demonstradas pela proximidade com o instrutor técnico, incentivam um comportamento em que estes reconhecem e querem estar em uma zona de conforto, ou seja, uma dependência “desejada”, na medida em que o agricultor não precisa sair da propriedade, informar-se ou comprar insumos.

Em relação à idade, há influência na confiança diferente da atribuída ao orientador técnico, o qual apresenta uma confiança alta na empresa. Em todas as faixas etárias, tem-se uma baixa confiança na empresa: entre 25 e 34 anos, 82,4%; entre 35 e 45 anos, 81,5%. A faixa etária que apresenta mais confiança alta é aquela entre 46 e 56 anos (21,2%).

Tabela 27 - Relação entre confiança na empresa x Idade do entrevistado

			Confiança na empresa			Total
			baixa	média	alta	
Idade	Entre 25 e 34 anos	Número de entrevistados	14	1	2	17
		% Idade	82,4%	5,9%	11,8%	100%
	Entre 35 e 46 anos	Número de entrevistados	75	9	8	92
		% Idade	81,5%	9,8%	8,7%	100%
	Entre 47 e 56 anos	Número de entrevistados	23	3	7	33
		% Idade	69,7%	9,1%	21,2%	100%
Total			112	13	17	142
	% Idade		78,9%	9,2%	12,0%	100%

Fonte: Pesquisa de Campo (2010/2011).

Estar integrado à empresa representa uma baixa confiança de 78%. Quando não se está integrado, a baixa confiança aumenta para 83,3%. De qualquer forma, a integração, do modo como ocorre hoje, não oferece elementos capazes de gerar confiança por parte dos agricultores.

Tabela 28 - Relação entre confiança na empresa x Integrado ou não

		Confiança na empresa			Total	
		Baixa	Média	Alta		
Integrado ou não	Não	Número de entrevistados	20	3	1	24
		% Integrado ou não	83,3%	12,5%	4,2%	100%
	Sim	Número de entrevistados	92	10	16	118
		% Integrado ou não	78,0%	8,5%	13,6%	100%
Total			112	13	17	142
	% Integrado ou não		78,9%	9,2%	12%	100%

Fonte: Pesquisa de Campo (2010/2011).

A confiança na empresa, em geral, é considerada “baixa”. O tipo de religião que apresenta a mais “baixa” se refere aos luteranos (86,3%), seguidos de outras evangélicas (83%) e, por último, dos católicos (73,4%). A maior porcentagem de alta confiança se refere aos católicos (12,7%).



Tabela 29 - Relação entre confiança na empresa x Tipo de religião

		Confiança na empresa			Total
		Baixa	Média	Alta	
Tipo de religião	Católica	58	11	10	79
	% Tipo de religião	73,4%	13,9%	12,7%	100%
	Evangélica Luterana	44	1	6	51
	% Tipo de religião	86,3%	2,0%	11,8%	100%
	Evangélicas	10	1	1	12
	% Tipo de religião	83,3%	8,3%	8,3%	100%
Total		112	13	17	142
	% Tipo de religião	78,9%	9,2%	12,0%	100%

Fonte: Pesquisa de Campo (2010/2011).

No que se refere à empresa, ao contrário da situação anterior, quanto maior a frequência de prática religiosa menor a confiança na empresa.

Tabela 30 - Relação entre confiança na empresa x Frequência de prática de religião

		Confiança na empresa			Total
		Baixa	Média	Alta	
Frequência da prática de religião	Nunca	23	8	1	32
	% Frequência da prática	71,9%	25,0%	3,1%	100,0%
	Ocasionalmente	60	4	11	75
	% Frequência da prática	80,0%	5,3%	14,7%	100,0%
	Semanalmente	29	1	5	35
	% Frequência da prática	82,9%	2,9%	14,3%	100,0%
Total		112	13	17	142
	% Frequência da prática	78,9%	9,2%	12,0%	100,0%

Fonte: Pesquisa de Campo, 2010/2011.

Em relação à confiança na empresa, 50% daqueles que têm no jornal o principal meio de informação representam a mais baixa. 100% daqueles que participam de reuniões ou cursos também indicam baixa confiança. A mais alta confiança se refere aqueles que ouvem rádio (68%).

Sintetizando as principais análises, ressalta-se novamente a importância das relações de proximidade que caracterizam tanto os contratos formais e informais na figura do avalista quanto a alta confiança no orientador (observada em todas as regiões) a confiança média na

Emater e uma baixa confiança na empresa. Entretanto, ressalta-se que a confiança varia conforme características como a idade e o vínculo com um tipo de religião.

### **7. 2. 2 A confiança na igreja, na cooperativa e na universidade**

Tendo em vista a importância das relações sociais na construção da confiança, agrupou-se a igreja, a cooperativa e a universidade, já que estes são considerados atores capazes de influenciar as relações entre os agricultores, os atores e as organizações envolvidas na cadeia produtiva do tabaco.

#### *7. 2. 2. 1 Confiança na igreja*

A igreja surge como a instituição mais confiável entre todas as características da amostra. Entretanto, há algumas variações em relação ao tipo de religião (luteranos ou católicos). Conforme o quadro abaixo, são os luteranos que apresentam mais “alta” confiança (86%), seguidos de outras religiões evangélicas (83%) e dos católicos (71%).

De acordo com os dados, 84,9%, na região de Santa Cruz do Sul, confiam na Igreja; em Dom Feliciano, 87,9%; em Rio Pardo, 46,7%. Para os produtores de tabaco, que frequentam os cultos luteranos, os discursos resgatam a expressão “Deus ajuda quem cedo madruga”, citada inúmeras vezes durante o trabalho de campo. Por essa razão, a maximização do fator trabalho representa uma alta vantagem comparativa frente aos demais sistemas de cultivo ou criações, conferindo competitividade incomum aos estabelecimentos de pequeno porte voltados ao plantio do tabaco.

Em Santa Cruz do Sul, em que 63% da opção religiosa é a evangélica luterana, a frequência de prática nos cultos são mensais, mas a comunidade tem o hábito de se reunir também em outras oportunidades, como festas comunitárias, corais, entre outras. Já em Rio Pardo, os produtores não têm o hábito de frequentar a Igreja e de reunir-se em festas ou outras atividades cívicas, o que explica o mais baixo grau de confiança das três regiões.

Parte-se do princípio de que a religião não se resume à “fé”, mas engloba também pertencimento a uma comunidade e a suas festas. Portanto, essa característica pode ser conectada ao capital social. Frequentar os cultos, para os entrevistados, representa mais do que acreditar no sagrado, denota estabelecer uma teia de relações e assegurar as afinidades na comunidade.

Se, a partir do caráter da tradição, considera-se que “O temor das penalidades mágicas

fortalece as inibições psicológicas a respeito das mudanças nos modos costumeiros de conduta” (WEBER, 2008, p.64), pode-se pensar esse temor através das questões morais ponderadas no contrato legal e baseadas em questões informais, que firmam entre a indústria e o agricultor, já que, dentre as cláusulas, se encontram pontos de fidúcia relacionados ao momento em que um “fiador” (geralmente, um familiar: sogra, cunhado ou amigo) é exigido pela empresa. Tal situação insere no contrato questões de parentesco e amizade, servindo como mecanismos reguladores de um bom relacionamento.

Sobre o tempo de integração, ele incide positivamente na confiança na igreja, ou seja, à medida que aumenta o tempo de integração, também se acentua a alta confiança.

Tabela 31 - Relação entre confiança na igreja x Tempo de integração

		confiança na igreja			Total
		Baixa	Média	Alta	
Tempo de integração	0-8	8	10	45	63
	% Tempo de integração	12,7%	15,9%	71,4%	100%
	8-15	1	12	60	73
	% Tempo de integração	1,4%	16,4%	82,2%	100%
	16 ou mais	0	1	5	6
	% Tempo de integração	0%	16,7%	83,3%	100%
Total		9	23	110	142
	% Tempo de integração	6,3%	16,2%	77,5%	100%

Fonte: Pesquisa de Campo (2010/2011).

A confiança na igreja não se abala com a situação de estar integrado ou não, conforme a Tabela 32, pois, em ambos os casos, há uma alta confiança (77,1% e 79,2%, respectivamente (integrado ou não)).

Tabela 32 - Relação entre confiança na igreja x Integrado ou não

		Confiança na igreja			Total
		Baixa	Média	Alta	
Integrado ou não	Não	3	2	19	24
	% Integrado ou não	12,5%	8,3%	79,2%	100%
	Sim	6	21	91	118
	% Integrado ou não	5,1%	17,8%	77,1%	100%
Total		9	23	110	142
	% Integrado ou não	6,3%	16,2%	77,5%	100%

Fonte: Pesquisa de Campo (2010/2011).

No que se refere ao tipo de religião, aqueles que apresentam mais alta confiança na igreja são os luteranos (86,3%), seguidos por outros evangélicos (83,3%) e pelos católicos (70,9%).

Tabela 33 - Relação entre confiança na igreja x tipo de religião

		Confiança na igreja			Total
		Baixa	Média	Alta	
Tipo de religião	Católica	5	18	56	79
	% Tipo de religião	6,3%	22,8%	70,9%	100%
	Evangélica Luterana	4	3	44	51
	% Tipo de religião	7,8%	5,9%	86,3%	100%
	Evangélicas	0	2	10	12
	% Tipo de religião	0%	16,7%	83,3%	100%
Total		9	23	110	142
	% Tipo de religião	6,3%	16,2%	77,5%	100%

Fonte: Pesquisa de Campo (2010/2011).

A confiança na igreja e a frequência de prática, na TABELA 34, demonstram que aqueles que nunca frequentam revelam uma alta confiança de 59,4%; aqueles que ocasionalmente comparecem aos cultos ou missas têm uma alta confiança de 78,7%; e os que frequentam semanalmente apresentam 91,4% de alta confiança. Assim, se na proporção em que se acentua a frequência de prática também aumenta a confiança, observa-se que, até para aqueles que não frequentam recintos religiosos, há uma alta confiança nessas instituições, como se observa na tabela a seguir.

Tabela 34 - Relação entre confiança igreja x Frequência de prática de religião

		Confiança na igreja			Total
		Baixa	Média	Alta	
Frequência de prática de religião	Nunca	2	11	19	32
	% Frequência prática religião	6,3%	34,4%	59,4%	100%
	Ocasionalmente	7	9	59	75
	% Frequência prática religião	9,3%	12,0%	78,7%	100%
	Semanalmente	0	3	32	35
	% Frequência prática religião	0%	8,6%	91,4%	100%
Total		9	23	110	142
	% Frequência prática religião	6,3%	16,2%	77,5%	100%

Fonte: Pesquisa de Campo (2010/2011).

Os agricultores que disseram se informar a partir do rádio tem 74,2% de alta confiança; os que escolherem a TV, 71,4%. A internet, o jornal e aqueles que não buscam informação na mídia, apesar de serem em menor número, apresentam 100% de alta confiança na igreja. Entretanto, são aqueles que se apoiam em discursos de grupos, como reuniões ou cursos, que apresentam a menor alta confiança nessa instituição: 50%.

Tabela 35 - Relação entre confiança na igreja x Meios de informação

		Confiança na igreja		
		Baixa	Média	Alta
Meios informação	Não se informam	0	0	9
	% Meios informam	0%	0%	100%
Revista		0	0	1
	% Meios se informam	0%	0%	100%
Rádio		5	20	72
	% Meios se informam	5,2%	20,6%	74,2%
TV		3	3	15
	% Meios se informam	14,3%	14,3%	71,4%
Reuniões ou cursos		1	0	1
	% Meios se informam	50%	0%	50%
Internet		0	0	4
	% Meios se informam	0%	0%	100%
Jornal		0	0	8
	% Meios se informam	0%	0%	100%
Total		9	23	110
	% Meios se informam	6,3%	16,2%	77,5%

Fonte: Pesquisa de Campo (2010/2011).

#### 7. 2. 2. 2 Confiança na cooperativa

No que se refere à confiança na cooperativa, em Santa Cruz do Sul, 22,8% acreditam nela; em Rio Pardo, 33,4%. Em Dom Feliciano, 12,1% afirmam que confiam plenamente. Em Dom Feliciano, os agricultores asseveram ter passado por experiências frustrantes com cooperativas (relatam casos em que entregaram um produto para a venda da produção através da cooperativa, o que não ocorreu e acarretou perdas).

Ao analisar a situação de Rio Pardo, apresentou-se dúvida sobre o alto nível de confiança em cooperativas ou associações. Por isso, foi possível arquitetar duas hipóteses: 1) os agricultores têm experiências positivas com associações e sindicatos; 2) ao contrário de

Dom Feliciano, eles não tiveram tentativas frustradas e acreditam que as instituições podem funcionar.

No que se refere à idade dos entrevistados, quanto maior a idade mais intensa a confiança. Essa situação se repete em relação não apenas à cooperativa, mas a todas as instituições. No caso da cooperativa, entre 25 e 34 anos, por exemplo, a confiança apresenta-se baixa (53%); entre 35 e 46 anos, a confiança baixa passa para 66%. Entretanto, entre 47 e 56 anos, ela diminui para 39%, e a alta confiança sobe para 33%.

Tabela 36 - Relação entre confiança na cooperativa x Idade do entrevistado

			Confiança na cooperativa			Total
			Baixa	Média	Alta	
Idade	Entre 25 e 34 anos	T	9	0	8	17
		% Idade	52,9%	0%	47,1%	100%
	Entre 35 e 46 anos	T	61	18	13	92
		% Idade	66,3%	19,6%	14,1%	100%
	Entre 47 e 56 anos	T	13	9	11	33
		% Idade	39,4%	27,3%	33,3%	100%
Total		T	83	27	32	142
		% Idade	58,5%	19%	22,5%	100%

Fonte: Pesquisa de Campo (2010/2011).

Não estar integrado à empresa, como foi o caso da Emater, também não representa o acesso do agricultor à cooperativa, pois 70,8% apresentam uma baixa confiança. Ao mesmo tempo, estar integrado proporciona uma confiança alta de apenas 21,2% e uma baixa de 55,9%. Essa situação reflete-se na pouca organização dos agricultores no momento de agenciar o preço do tabaco, já que as negociações, bem como os contratos, são individuais e não estabelecem a mesma força de barganha da coletividade.

Tabela 37 - Relação entre confiança na cooperativa x Integrado ou não

		Confiança na cooperativa			Total
		Baixa	Média	Alta	
Integrado ou não	Não	17	0	7	24
	% Integrado ou não	70,8%	0%	29,2%	100%
	Sim	66	27	25	118
	% Integrado ou não	55,9%	22,9%	21,2%	100%
Total		83	27	32	142
	% Integrado ou não	58,5%	19%	22,5%	100%

Fonte: Pesquisa de Campo (2010/2011).

Como se observa na Tabela 38 a seguir, entre 0 e 8 anos de integração, a confiança é baixa também na cooperativa, pois 61,9% dos entrevistados optaram pela “baixa” confiança. Entre os 9 e 15 anos, a confiança “baixa” passa para 57,5%, e, a partir dos 16 anos, a confiança alta é aquela mais representativa (50%).

Tabela 38 - Relações entre confiança na cooperativa x Tempo de integração

		Confiança na cooperativa			Total
		Baixa	Média	Alta	
Tempo de integração	0-8	39	8	16	63
	% Tempo integração	61,9%	12,7%	25,4%	100%
	9-15	42	18	13	73
	% Tempo integração	57,5%	24,7%	17,8%	100%
	16 ou mais	2	1	3	6
	% Tempo integração	33,3%	16,7%	50%	100%
Total		83	27	32	142
	% Tempo integração	58,5%	19%	22,5%	100%

Fonte: Pesquisa de Campo (2010/2011).

As diferentes religiões encontradas também se diferem em relação à confiança. Os católicos apresentam 65,8% de baixa confiança na cooperativa; os luteranos, 45% outros evangélicos, 66,7%. Os luteranos proporcionam 54,9% de alta confiança na cooperativa, e os católicos 46,8% de confiança baixa. Destaca-se que, em regra, os luteranos são os mais confiantes, sendo que, para a maior parte deles, a confiança existe “[...] porque é o nosso trabalho que está aqui, na lavoura, indo pra empresa, então ele vai ser sempre importante (AGRICULTOR 22).

Tabela 39 - Relações entre confiança na cooperativa x tipo de religião

		Confiança na cooperativa			Total
		Baixa	Média	Alta	
Tipo de religião	Católica	52	4	23	79
	% Tipo de religião	65,8%	5,1%	29,1%	100%
	Evangélica Luterana	23	20	8	51
	% Tipo de religião	45,1%	39,2%	15,7%	100%
	Evangélicas	8	3	1	12
	% Tipo de religião	66,7%	25%	8,3%	100%
Total		83	27	32	142
	% Tipo de religião	58,5%	19,0%	22,5%	100%

Fonte: Pesquisa de Campo (2010/2011).

Quanto mais os entrevistados frequentam cultos, ou missas, menor a “baixa confiança” na cooperativa e maior a “confiança média”.

Tabela 40 - Relações entre confiança na cooperativa x Frequência de prática de religião

		Confiança na cooperativa			Total
		Baixa	Média	Alta	
Frequência de prática de religião	Nunca	24	2	6	32
	% Frequência prática	75%	6,3%	18,8%	100%
	Ocasionalmente	45	12	18	75
	% Frequência prática	60%	16%	24%	100%
	Semanalmente	14	13	8	35
	% Frequência prática	40%	37,1%	22,9%	100%
Total		83	27	32	142
	% Frequência prática	58,5%	19%	22,5%	100%

Fonte: Pesquisa de Campo (2010/2011).

Conforme a Tabela 41 a seguir, a informação é um elemento importante para a organização de um grupo ou sociedade. Observar que, diferentemente dos casos anteriores, aqueles que não se informam apresentam 55,6% de confiança alta na cooperativa *versus* a baixa confiança (33,3%). E o rádio, que em outras instituições apresentava confiança alta ao ser escolhido como principal meio de informação, apresenta uma confiança baixa de 64,9%, bem como a TV de 52,4%. Aqueles que disseram se informar a partir de encontros, cursos ou reuniões, apesar de serem em pequena quantidade, novamente apresentam uma baixa confiança (100%).

Assim, a cooperativa tem se configurado como opção confiável para aqueles que não buscam informação. Em entrevistas, agricultores afirmaram acreditar nela porque não tinham outra opção e, em alguns casos, porque não teriam interesse em se informar, sendo este um



papel delegado, por eles, para a cooperativa.

A questão da cooperativa, no caso do município de Dom Feliciano, apresenta respostas à situação precária de informação em que se encontram os agricultores na região. Um cultivador do tabaco revelou perder a confiança na cooperativa porque “[...] a maioria ali tá só pra poder vender a produção, mas não quer saber se é bom pros outros ou não, por isso eu acabei saindo desse tipo de lugar, porque ninguém quer fazer nada, mas quer receber tudo na mão” (AGRICULTOR 134).

Se a cooperativa pressupõe um ideário socioeconômico e representa um grupo de indivíduos que juntos buscam promover melhores condições de venda de seus produtos, no sentido de um empoderamento no momento das negociações, a racionalidade, nesses grupos estudados, indica a cooperativa como um espaço que não se solidifica na solidariedade, mas na maximização dos lucros.

Entretanto, se a cooperativa para os entrevistados refere-se a um espaço para maximização dos lucros, para Ostrom (2008), é possível aumentar a capacidade desses sujeitos para mudarem as regras do jogo a partir das instituições, ou seja, regras (representações compartilhadas com o exterior) e normas (valores internos dos grupos) capazes de organizar a sociedade.

Tabela 41 - Relações entre confiança na cooperativa x Meios que se informam

			Confiança na cooperativa			Total
			Baixa	Média	Alta	
Meios que se informam	Não se informam	% Meios se informam	3	1	5	9
	Revista	% Meios se informam	33,3%	11,1%	55,6%	100%
Rádio		% Meios se informam	0	0	1	1
		% Meios que se informa	0%	0%	100%	100%
TV		% Meios que se informa	63	17	17	97
		% Meios se informam	64,9%	17,5%	17,5%	100%
Reuniões ou cursos		% Meios se informam	11	4	6	21
		% Meios se informam	52,4%	19,0%	28,6%	100%
Internet		% Meios se informam	2	0	0	2
		% Meios se informam	100%	0%	0%	100%
Jornal		% Meios se informam	2	2	0	4
		% Meios se informam	50%	50%	0%	100%
Total		% Meios se informam	2	3	3	8
		% Meios se informam	25%	37,5%	37,5%	100%
			83	27	32	142
			58,5%	19%	22,5%	100%

Fonte: Pesquisa de Campo (2010/2011).

No que concerne ao fato de o agricultor ser integrado ou não, mesmo que os não integrados apresentem uma porcentagem maior de “baixa” confiança (70,8%) em relação os integrados (55,9%), observa-se em ambos um baixo nível de confiança na cooperativa.

### 7. 2. 2. 3 Confiança na universidade

Destacou-se, nas análises de relações de confiança, a universidade como a que ocupa o segundo lugar no *ranking*, já que a igreja se apresenta como a instituição mais confiável. Em Santa Cruz do Sul, 40,5% confiam na universidade; em Rio Pardo, 43,4%, e, em Dom Feliciano, 84,8% .

Dentre os impasses e problemas no mundo rural, encontra-se limitado o acesso dos agricultores à informação e, inclusive, ao conhecimento técnico. Além disso, pode-se questionar o tipo de conteúdo que vem sendo repassado. Para as famílias desta região, o tabaco é a principal fonte de renda, porque a família não sabe plantar outra coisa e também por uma questão cultural. Nesse sentido, as universidades têm apresentado aos agricultores uma possibilidade de parceria na disseminação de informação sobre novas possibilidades de plantio, conforme se verifica em discursos como “o programa de rádio que o pessoal lá da universidade de Porto Alegre faz traz gente que a gente não consegue ver aqui” (AGRICULTOR 140), ou ainda, “A gente sabe que eles tão estudando as coisas da gente, quem sabe, um dia, a gente aprende mais da gente com eles?” (AGRICULTOR 2).

Tabela 42 - Relações entre confiança na universidade x Idade do entrevistado

		Confiança na universidade			Total
		Baixa	Média	Alta	
Idade	Entre 25 e 34 anos	2	3	12	17
	% Idade	11,8%	17,6%	70,6%	100%
	Entre 35 e 46 anos	6	40	46	92
	% Idade	6,5%	43,5%	50%	100%
	Entre 47 e 56 anos	0	18	15	33
	% Idade	0%	54,5%	45,5%	100%
Total		8	61	73	142
	% Idade	5,6%	43%	51,4%	100%

Fonte: Pesquisa de Campo (2010/2011).

Estar integrado ou não à empresa não modifica a percepção dos entrevistados sobre a universidade, ou seja, a confiança alta permanece sendo aquela que mais se destaca. Já em se tratando de faixa etária, a relação é inversa, ou seja, quanto maior a faixa etária menor a confiança na universidade, conforme se verifica na Tabela 42, acima.

Tabela 43 - Relações entre confiança na universidade x Integrado ou não

		Confiança na universidade			Total
		Baixa	Média	Alta	
Integrado ou não	Não	2	10	12	24
	% Integrado ou não	8,3%	41,7%	50%	100%
	Sim	6	51	61	118
	% Integrado ou não	5,1%	43,2%	51,7%	100%
Total		8	61	73	142
	% Integrado ou não	5,6%	43%	51,4%	100%

Fonte: Pesquisa de Campo (2010/2011).

O período de integração à empresa, ao contrário da idade, apresenta uma relação positiva, ou seja, cresce a “alta” confiança na universidade à medida que esse tempo aumenta. Contudo, após os 16 anos de integração, a “alta confiança” decresce, e confiança passa a ser “média”.

Tabela 44 - Relações entre confiança na universidade x Tempo de integração

		Confiança na universidade			Total
		Baixa	Média	Alta	
Tempo integração	0-8	6	29	28	63
	% Tempo de integração	9,5%	46,0%	44,4%	100%
	9-15	2	28	43	73
	% Tempo integração	2,7%	38,4%	58,9%	100%
	16 ou mais	0	4	2	6
	% Tempo integração	0%	66,7%	33,3%	100%
Total		8	61	73	142
	% Tempo integração	5,6%	43%	51,4%	100%

Fonte: Pesquisa de Campo (2010/2011).

Em relação ao tipo de religião, a confiança na universidade é mais alta nas outras religiões evangélicas (58,3%), seguida dos católicos (54,4 %) e dos luteranos (45,1%). Na região de Dom Feliciano, a confiança é mais alta. Se para os luteranos a confiança é mais alta no orientador do que na universidade, observou-se nas entrevistas que os luteranos confiam mais em instituições e questões voltadas ao trabalho, o que retoma a ideia de vocação a partir da perspectiva weberiana.

Ao retomar, a partir da ética protestante, a ideia de “valor” que Weber vai trabalhar como “vocação”, estuda-se, no processo de trajetória dos sujeitos, aquilo que se sabe fazer de melhor, pois, no caso do tabaco, além do aprendizado ser de pai para filho, pode-se afirmar

que o plantio exige grande conhecimento técnico, inclusive na hora da classificação. Conforme um entrevistado, “A hora pior pra gente é essa mesmo, mas não é só porque a gente recebe menos dinheiro que deveria, mas porque parece que a gente não conhece o que faz, e eu conheço tudo de fumo, eu sei classificar, eu gosto de classificar” (AGRICULTOR 19). Para Weber, os sujeitos do sistema apresentam trajetórias dotadas de uma série de outros recursos (que não apenas cultura, educação e renda), como a identidade local e o reconhecimento do seu trabalho.

Tabela 45 - Relações entre confiança na igreja x tipo de religião

		Confiança na igreja			Total
		Baixa	Média	Alta	
Tipo de religião	Católica	5	18	56	79
	% Tipo de religião	6,3%	22,8%	70,9%	100%
	Evangélica Luterana	4	3	44	51
	% Tipo de religião	7,8%	5,9%	86,3%	100%
	Evangélicas	0	2	10	12
	% Tipo de religião	0%	16,7%	83,3%	100%
Total		9	23	110	142
	% Tipo de religião	6,3%	16,2%	77,5%	100%

Fonte: Pesquisa de Campo (2010/2011).

No caso da universidade, quanto menor a frequência de prática de religião mais alta a confiança. Essa situação nos leva a concluir que a universidade está conectada às questões de religião de forma inversa, ou seja, quanto mais os sujeitos participam de atividades religiosas menos eles parecem confiar no cientificismo, na razão.

Tabela 46- Relações entre confiança na universidade x Frequência de prática de religião

		Confiança na universidade			Total
		Baixa	Média	Alta	
Frequência de prática de religião	Nunca	1	13	18	32
	% Frequência prática	3,1%	40,6%	56,3%	100%
	Ocasionalmente	7	29	39	75
	% Frequência prática	9,3%	38,7%	52%	100%
	Semanalmente	0	19	16	35
	% Frequência prática	0%	54,3%	45,7%	100%
Total		8	61	73	142
	% Frequência prática	5,6%	43%	51,4%	100%

Fonte: Pesquisa de Campo (2010/2011).

A confiança na universidade também é explicada pelos diferentes meios de

informação. Aqueles que declararam não buscar informação apresentam uma confiança média na universidade, porém é preciso destacar que foram nove entrevistados que confirmaram essa situação. No entanto, 53,6% daqueles que escolheram o rádio como principal mídia disseram ter alta confiança e 45% dos que optaram pela televisão demonstram 47% de alta confiança. Dentre todos, aqueles que disseram se informar através do jornal são os que apresentam maior alta confiança.

Tabela 47- Relações entre confiança na universidade x Meios que se informam

		Confiança na universidade			Total
		Baixa	Média	Alta	
Meios que se informam	Não se informam	0	5	4	9
	% Meios que se informam	0%	55,6%	44,4%	100%
	Revista	0	1	0	1
	% Meios que se informam	0%	100%	0%	100%
	Rádio	4	41	52	97
	% Meios que se informam	4,1%	42,3%	53,6%	100%
	TV	2	9	10	21
	% Meios que se informam	9,5%	42,9%	47,6%	100%
	Reuniões ou cursos	2	0	0	2
	% Meios que se informam	100%	0%	0%	100%
	Internet	0	3	1	4
	% Meios que se informam	0%	75%	25%	100%
	Jornal	0	2	6	8
	% Meios que se informam	0%	25%	75%	100%
Total		8	61	73	142
	% Meios que se informam	5,6%	43%	51,4%	100%

Fonte Pesquisa de Campo (2010/2011).

### 7. 2. 3 Relações de confiança e Contratos

A forma contratual estabelecida entre agricultores e empresas também explica as relações de confiança em estudo. Se a não leitura do contrato, por exemplo, se apresenta como

prática comum desses atores, isso aponta, em um primeiro momento, um cenário de confiança, mas também pode ser avaliado como decorrência da falta de hábito ou de estímulo do agricultor para questionar as sanções, os direitos e os deveres das partes. Nesse sentido, talvez a situação não seja de confiança, mas de falta de perspectiva ou possibilidade de mudança.

Conforme a Tabela 48, na região de Santa Cruz do Sul, os agricultores concordam em não efetuar a leitura dos contratos em 80%. Em Rio Pardo, esse índice sobe para 90% e, em Dom Feliciano, para 94%. Ou seja, no total das entrevistas, 81% afirmam não ler o contrato antes de assinar.

Tabela 48- Tipo de leitura de contrato por região

Sem Leitura Prévia de Contrato (%)	Região			
	Santa Cruz do Sul	Rio Pardo	Dom Feliciano	Total
Discordo	20,3%	10%	6,1%	14,8%
Concordo	72,2%	90%	93,9%	81%
Concordo Plenamente	7,6%	0%	0%	4,2%
Total	100%	100%	100%	100%

Fonte: Pesquisa de Campo (2010/2011).

O agricultor 95 declarou que, apesar de não ler o contrato, conhece “o que não pode fazer de errado”. Contudo, no decorrer da entrevista, declarou que, mesmo sabendo que a punição seria uma possível não compra do tabaco produzido, ocasionalmente “quebra” o contrato.

Dentre as questões ambientais trazidas pelos agricultores, as mais destacadas foram o uso de lenha de fonte regular (comprada ou plantada) e mata nativa, a não utilização dos equipamentos de proteção individual, exigidos pela legislação vigente, a prática de não seguir receituários agrônômicos, embalagens e bulas de defensivos agrícolas, o não depósito de defensivos agrícolas em local seguro e o descumprimento da legislação do Estatuto da Criança e do Adolescente.

As cláusulas não conhecidas são aquelas que envolvem não só a assinatura de outros documentos, autorizações para as empresas efetuarem empréstimos pelos produtores, bem

como autorização para a empresa descontar da venda de sua produção o valor necessário ao resgate do débito do agricultor para com ela, contratado não apenas devido ao fornecimento de insumos agrícolas, adiantamentos, financiamentos bancários, prêmios de seguro de vida (titular, cônjuge e garantidores) pela Afubra, mas também a despesas cartorárias, regularização do CPF ou a quaisquer outros valores pagos a fornecedores. Esses valores fornecidos aos agricultores como forma de custeio de despesas e pagamento de dívidas são por eles assumidos e posteriormente debitados em conta corrente juntamente com os eventuais suplementares que forem necessários, independentemente de novo pedido. Além disso, a empresa fornece autorização para intermediar o financiamento, junto às instituições financeiras, de todos os insumos, materiais, equipamentos e o que mais decorrer desse contrato, o que será utilizado pelo produtor na forma de modalidade de crédito rural, o qual pode, inclusive, se for o caso, firmar contratos e notas de crédito rural correspondentes. No entanto, esses aspectos não são avaliados pelos agricultores, os quais costumam assinar documentos em branco, sem perguntar como, quando e para que serão utilizados.

De modo geral, os produtores não realizam previamente a leitura do contrato firmado com a empresa. Os agricultores da região de Santa Cruz do Sul são os que, em maior proporção (20,3%), rejeitaram a afirmação de que não realizam a leitura prévia do contrato; em seguida, aparecem os de Rio Pardo (10%) e, por fim, os de Dom Feliciano (6,1%). A leitura de tópicos do contrato é efetuada por 63,3% dos produtores de Rio Pardo, por 43% dos de Santa Cruz do Sul e por 9,1% dos de Dom Feliciano. Somente dois agricultores afirmaram ler apuradamente o contrato firmado com a integradora; ambos pertencem à região de Santa Cruz do Sul e representam 2,5% dos entrevistados. Conclui-se, portanto, que os produtores da região de Dom Feliciano são os que, em menor escala, leem o contrato quando comparados aos das demais regiões observadas.

Se o contrato formal for considerado um instrumento de controle que objetiva mitigar ou enfrentar possíveis comportamentos oportunistas, os dados primários mostraram que a situação não é tão simples. Restagando Weber (1998) no que se refere ao entendimento da “irracionalidade” e ao papel que ela desempenha nas relações sociais e econômicas, é preciso rever questões como costumes, tradição e emoções com o intuito de explicar as diferentes ações sociais dos sujeitos. Assim, as relações econômicas mediadas pela forma jurídica (contratos legais) são mediadas não só por uma lógica econômica, mas pelo hábito de cultivo e pela tradição do plantio.

Da mesma forma, a “magia” dos contratos não se encontra no documento formal, mas naqueles informais, conforme descrito por Weber. Os mecanismos de sanção a serem

aplicados caso o contrato não seja cumprido não têm sido suficientes para que os agricultores plantem a quantidade assinada no contrato com a empresa, ou usem os equipamentos de proteção. Como ressalta Weber, o controle não garante que as partes cumpram suas promessas. Mas então o que seria necessário? Como explicar situações em que os entrevistados não leem os contratos e confiam no técnico, mesmo sabendo que, no momento mais crítico da negociação, que é a classificação do tabaco, esse instrutor, oriundo da comunidade em que atua, sendo muitas vezes amigo ou parente, não interfere na negociação a favor do agricultor?

Analisar a incompletude dos contratos significa compreender mais do que uma racionalidade limitada. Obviamente os sujeitos não têm condições de prever todos os cenários, mas o comportamento humano não se restringe ao oportunismo. Há também a competência cognitiva (racionalidade limitada), resgatada por Williamson (1985, 1996), a partir de Simon (1965), e retratadas por Ostrom e Walker (2005). No ponto de vista de Ostrom (2003, 2008), existe outra forma de explicar o comportamento humano, que não a partir da maximização de ganhos. Dessa perspectiva, os sujeitos podem ser múltiplos, ou seja, em alguns momentos pessoas guiadas por lógicas egoístas racionais que cooperariam mediante a possibilidade de reciprocidade (desde que recebam algo em troca mediante a cooperação do outro).

Dessa forma, os comportamentos são diferenciados e dependem tanto das características quanto da situação socioeconômica e cultural dos atores. Verificou-se que os agricultores bem estruturados financeiramente planejam a gestão da propriedade, diversificam a produção, mesmo que seja apenas para o consumo próprio, participam de redes sociais como sindicatos e se informam regularmente. Por exemplo, eles não apenas questionam a situação de preço do tabaco ou mudam de empresa se a consideram um “mau negócio”, mas buscam alternativas, como a compra de insumos e sementes aquém da empresa, e a diversificação da produção na propriedade.

Para alguns produtores, ocorre também um comportamento motivado por compromissos morais segundo Hardin (2002). O contrato, nesse sentido, ao tentar garantir uma promessa se debate com diferentes expectativas de que será cumprido. A irracionalidade ou as emoções presentes nas decisões, frente a situações de risco e de incerteza, interfere na manutenção do contrato formal. Contudo, essa regulação via sanção não promove uma adesão engajada dos sujeitos, e sim espaços de fuga e “desobediência”, já que não modifica modos de vida, mas obriga os agentes a cumprir os contratos.

As discussões sobre os acordos formais estabelecidos suscitam diversas abordagens e



permitem reflexões acerca de temas como reputação, racionalidade limitada, oportunismo, risco, reciprocidade, relações de confiança e incerteza. Os contratos como expectativas de promessas a serem cumpridas, para não serem burladas, solicitam auxílio dos contratos legais, considerados instrumentos capazes de incentivar comportamentos cooperativos a fim de diminuir os custos de transação ou de comportamentos oportunistas.

Importa destacar aspectos contratuais sob a ótica weberiana com o intuito de detectar mecanismos irracionais do comportamento humano. Para o professor alemão, existem diferentes formas de ação social<sup>34</sup>: a afetiva ancora-se nas emoções imediatas e não em meios e fins, enquanto a tradicional segue hábitos e costumes enraizados.

Entretanto permanece uma lacuna que não apresenta continuidade nos trabalhos de Weber, a qual Ostrom consegue explicar quando destaca que é possível estimular comportamentos cooperativos a partir do estabelecimento de confiança, da sinceridade como elemento crucial nas relações entre atores que buscam entendimentos mútuos.

### *7. 2. 3. 1 Contratos: sanção, oportunismo, risco e incerteza*

As análises que visam explicar a aproximação dos agricultores com as empresas abarcam também a relação estabelecida com o atravessador (chamado de “picareta” pelos entrevistados). Quando se fez ao agricultor o questionamento em relação à importância de vender a produção dele para terceiros, na região de Santa Cruz do Sul, 92,4% dos entrevistados responderam que concordam com essa prática, em Rio Pardo 76% e, em Dom Feliciano, 87,9%. Isso quer dizer que o atravessador é o sujeito que exerce um oportunismo momentâneo, alguém que tem capacidade de circulação, conhecimento, que assume riscos e que constituiu uma forte rede de contatos em sua trajetória.

O próprio termo “picaretagem” mostra efetivamente questões de juízo moral na cadeia produtiva do tabaco. No entanto, destaca-se a constituição política de um discurso, a partir de uma leitura reforçada pelo próprio sistema das empresas, que também constrói seus modelos e perpetua questões morais importantes para a manutenção do próprio sistema. O atravessador é visto como um oportunista pelos produtores. Ao mesmo tempo, os entrevistados declaram que é uma “peça do jogo”, necessária à manutenção do sistema. Conforme o entrevistado 77, “O picareta é aquele cara que faz a gente sair do sufoco, mesmo que a gente perca dinheiro,

---

<sup>34</sup> A ação racional (em relação a valores) refere-se às convicções pessoais e à fidelidade dos sujeitos a essas certezas. A ação racional (com relação a fins) leva em conta um objetivo previamente definido e visa apenas ao resultado.

quando a gente precisa a gente arranja, porque ele só paga bem quando precisa do tipo de fumo que a gente tem. Então, pode ser bom e pode ser ruim, depende da situação, da hora da gente” (AGRICULTOR 77).

A filha de um agricultor afirmou estar participando de um “jogo”: “A gente sabe que isso é um jogo e estamos aprendendo a jogar” (AGRICULTOR 12). A entrevistada, estudante universitária, também falou, como tantos outros agricultores, da presença de uma “lista negra” das empresas, na qual constariam agricultores que fogem às regras contratuais, que descumprem os contratos. Por isso, eles são inseridos em um *index* que as empresas acessam, ou seja, classificados como “bons” ou “maus”. Isso não significa que as empresas não irão com eles negociar, mas, ao fazer isso, sabem que esses agentes rompem o contrato.

Esta ideia da “lista negra, sendo fato ilusório ou “real”, configura a lógica de ação dos agentes. Conforme os agricultores, o orientador técnico, ao ser questionado sobre a “lista”, não revela se essa possibilidade é falsa ou verdadeira, o que contribui para um clima de incerteza, pautado em questões morais, conforme um entrevistado: “A gente não sabe que existe ou não, mas deve ser, porque quem faz alguma coisa errada a gente sabe que o instrutor espalha por aí” (AGRICULTOR 7).

Nas questões relacionadas à incerteza na “classificação”, na “Convenção-Quadro” e no “Clima” se apresentam os seguintes resultados: a) momento da classificação do tabaco: 93,7% da amostra na região de Santa Cruz do Sul concordam com isso; 80% na região de Rio Pardo e 72,5% na de Dom Feliciano. b) Tratado Internacional da Convenção-Quadro: 20,3% dos entrevistados na região de Santa Cruz concordam com essa perspectiva; 20 % em Rio Pardo e 30% em Dom Feliciano.

Com a assinatura do Tratado Internacional da Convenção-Quadro, os agricultores passaram a vivenciar uma nova realidade, marcada pela busca de alternativas de cultivos e diversificação da propriedade. Ao lado disso, o SIPT viabiliza a inserção dos agricultores no mercado e garante a compra da safra. Dessa forma, representa “segurança” para os agricultores. Entretanto, essa é uma percepção que não aparece no momento em que se pergunta aos agricultores se o cenário institucional tem gerado risco ou incerteza para o agricultor. Dessa forma, novamente devem-se interpretar as respostas com referência no diário de campo e nas entrevistas.

Para os agricultores o tratado internacional se refere a algo ainda não concreto, palpável, no sentido de mudanças. Os entrevistados declaram não se inquietar com as questões tratadas pela Convenção, mas, ao mesmo tempo, preocupam-se com a contra-informação de que “querem acabar com o fumo”. Assim, mais uma vez se percebe a

necessidade de elaborar e instaurar novos mecanismos de informação e cooperação, os quais poderiam ser construídos com os agricultores. Conforme a filha de um entrevistado, “esse pessoal quer que a gente mude tudo, mas ninguém nos reúne, pergunta o que a gente quer e porque a gente quer isso ou aquilo, acham que sabe o que é bom pra gente (AGRICULTOR 28).

Para esses atores, as questões práticas ou visíveis parecem perturbar mais do que aquelas não palpáveis. Segundo eles, “[...] coisas que a gente vê, mas não sabe se é verdade, esses jornais e televisão falam muita coisa, mas a gente continua vendendo o nosso fumo” (AGRICULTOR 37).

O caso de Dom Feliciano em relação a essa realidade se difere de Rio Pardo e Santa Cruz do Sul, pois a atuação da universidade, a partir dos programas de diversificação, tem interferido nas percepções. Em grande parte das entrevistas, os agricultores perguntam se o tabaco está “acabando” e, diversas vezes, relatam que “[...] deve estar no fim mesmo, porque o governo e vocês não vêm muito aqui”. (AGRICULTOR 138).

Neste estudo, acredita-se que o momento da classificação não se refere, portanto, apenas à renda do agricultor, mas a uma situação de desqualificação do seu trabalho. Esse fato também reduz a possibilidade de estreitamento de relações de confiança.

#### **7. 2. 4 Os agricultores que confiam *versus* os que não confiam nos atores e organizações**

Conforme destacado na seção 7.2.3 (Relações de confiança e contratos), os comportamentos são diferenciados e dependem tanto das características quanto da situação socioeconômica e cultural dos atores. Nesse sentido, observou-se que os produtores de tabaco apresentavam mais organização (no que se refere à participação comunitária e civil) e eram mais confiantes nas instituições ao serem comparados com aqueles que mais “desconfiam” e apresentam mais disposição para confiar.

Infere-se aqui também que confiança não é influenciada apenas pelas características dos atores, mas por uma atmosfera que inspire esse sentimento. Por esse motivo, optou-se por uma perspectiva comparativa (produtores que afirmam confiar *versus* os que não confiam nos atores) frente à confiança no orientador e na empresa, importantes atores nesta tese. Nesse sentido, conforme seguem as tabelas abaixo, os sujeitos que afirmam “confiar” são os que têm mais “alta” confiança na empresa.

Fukuyama (1995), em seu livro *Confiança: as virtudes sociais e a criação da prosperidade* resalta que a tendência dos sujeitos seria a de confiar, não apenas baseados na reputação dos atores, mas também a partir dessa imagem de atmosfera de confiança.

Segundo o autor, se a cultura em estudo considera importantes algumas virtudes (honestidade, valorização do trabalho duro, respeito à lei, dentre outras) capazes de criar prosperidade, compõe-se uma atmosfera de confiança capaz de incentivar a colaboração espontânea entre as partes e de propiciar condições necessárias para que as relações econômicas floresçam. Nesse sentido, grupos familiares organizados se fortalecem a partir de uma rede de relacionamentos sociais voluntários, como as igrejas e as organizações de serviços (cooperativas e associações).

Tabela 49 - Relação entre Confiança na Igreja x Confiança na empresa

		Confia na empresa_			Total
		Baixa	Média	Alta	
Confia na igreja	Discordo Totalmente	1	0	0	1
	% Confia igreja	100%	0%	0%	100%
	Discordo	6	2	0	8
	% Confia igreja	75%	25%	0%	100%
	Sem Opinião	15	6	2	23
	% Confia igreja	65,2%	26,1%	8,7%	100%
	Concordo	81	5	11	97
	% Confia igreja	83,5%	5,2%	11,3%	100%
	Concordo Totalmente	9	0	4	13
	% Confia igreja	69,2%	0%	30,8%	100%
Total		112	13	17	142
	% Confia igreja	78,9%	9,2%	12%	100%

Fonte: Pesquisa de Campo (2010/2011).

Os que confiam na igreja, por exemplo, também apresentam mais “alta” confiança na empresa. Assim, pode-se dizer que a desconfiança em outras instituições gera percepções negativas em relação à empresa e ao orientador.

Tabela 50 – Relação entre Confiança na Cooperativa x Confiança na empresa

		Confia na empresa			Total
		Baixa	Média	Alta	
Confia na Cooperativa	Discordo Totalmente	5	0	0	5
	% Confia Cooperativa	100%	0%	0%	100%
	Discordo	62	9	7	78
	% Confia Cooperativa	79,5%	11,5%	9%	100%
	Sem Opinião	23	2	2	27
	% Confia Cooperativa	85,2%	7,4%	7,4%	100%
	Concordo	17	2	7	26
	% Confia Cooperativa	65,4%	7,7%	26,9%	100%
Total	Concordo Totalmente	5	0	1	6
	% Confia Cooperativa	83,3%	0%	16,7%	100%
	% Confia Cooperativa	78,9%	9,2%	12%	100%

Fonte: Pesquisa de Campo (2010/2011).

Tabela 51 – Relação entre Confiança na Afubra X Confiança na empresa

		Confia na empresa			Total
		Baixa	Média	Alta	
Confia na Afubra	Discordo	1	0	0	1
	Totalmente	100%	0%	0%	100%
	Discordo	38	7	6	51
	% Confia Afubra	74,5%	13,7%	11,8%	100%
	Sem Opinião	28	2	2	32
	% Confia Afubra	87,5%	6,3%	6,3%	100%
	Concordo	45	4	9	58
	% Confia Afubra	77,6%	6,9%	15,5%	100%
Total	% Confia Afubra	78,9%	9,2%	12%	100%

Fonte: Pesquisa de Campo (2010/2011).

Tabela 52 - Relação entre confiança na universidade x Confiança na empresa

		Confia na empresa			Total
		Baixa	Média	Alta	
Confia na universidade	Discordo	7	1	0	8
	% Confia universidade	87,5%	12,5%	0%	100%
	Sem Opinião	45	8	8	61
	% Confia universidade	73,8%	13,1%	13,1%	100%
	Concordo	56	3	9	68
	% Confia universidade	82,4%	4,4%	13,2%	100%
	Concordo	4	1	0	5
	Totalmente	80,0%	20%	0%	100%
Total	% Confia universidade	78,9%	9,2%	12%	100%

Fonte: Pesquisa de Campo (2010/2011).

Ao contrário da relação com o orientador técnico (TABELA 58), dentre aqueles que concordam totalmente confiar na universidade, 87% declaram “baixa” confiança na empresa e 0% de “alta” confiança.

Tabela 53 - Relação entre confiança na Emater x Confiança na empresa

		Confia na empresa			Total
		Baixa	Média	Alta	
Confia na Emater	Discordo	35	3	5	43
	% Confia na Emater	81,4%	7%	11,6%	100%
Sem Opinião		60	10	9	79
	% Confia na Emater	75,9%	12,7%	11,4%	100%
Concordo	Count	17	0	3	20
	% Confia na Emater	85,0%	0%	15%	100%
Total		112	13	17	142
	% Confia na EMATER	78,9%	9,2%	12%	100%

Fonte: Pesquisa de Campo (2010/2011).

No que se refere à relação com a Emater percebe-se que não há confiança plena (concordo totalmente) na entidade. Além disso, aqueles que concordam confiar na Emater apresentam 85% de baixa confiança na empresa.

Tabela 54 - Relação entre Confiança na igreja x Confiança no orientador

		Confia no orientador			Total
		Baixa	Média	Alta	
Confia na Igreja	Discordo Totalmente	1	0	0	1
	% Confia igreja	100%	0%	0%	100%
Discordo		7	0	1	8
	% Confia igreja	87,5%	0%	12,5%	100%
Sem Opinião		5	0	18	23
	% Confia igreja	21,7%	0%	78,3%	100%
Concordo		32	1	64	97
	% Confia igreja	33%	1%	66%	100%
Concordo Totalmente		2	1	10	13
	% Confia igreja	15,4%	7,7%	76,9%	100%
Total		47	2	93	142
	% Confia igreja	33,1%	1,4%	65,5%	100%

Fonte: Pesquisa de Campo (2010/2011).

Ao correlacionar a confiança na igreja, na Emater, na Afubra e na cooperativa à confiança no orientador, observa-se que aqueles que mais confiam nas organizações e entidades, em geral, apresentam mais confiança “alta” no orientador. Também aqueles que confiam na Afubra, por exemplo, indicam mais “alta” confiança no orientador.

Tabela 55 – Relação entre confiança na cooperativa x Confiança no orientador

		Confia no orientador			Total
		Baixa	Média	Alta	
Confia na cooperativa	Discordo Totalmente	3	0	2	5
	% Confia cooperativa	60%	,0%	40%	100%
	Discordo	26	1	51	78
	% Confia cooperativa	33,3%	1,3%	65,4%	100%
	Sem Opinião	4	0	23	27
	% Confia cooperativa	14,8%	0%	85,2%	100%
	Concordo	11	1	14	26
	% Confia cooperativa	42,3%	3,8%	53,8%	100%
	Concordo	3	0	3	6
	Totalmente	50%	0%	50%	100%
Total		47	2	93	142
	% Confia cooperativa	33,1%	1,4%	65,5%	100%

Fonte: Pesquisa de Campo (2010/2011).

Entretanto, aqueles que declaram concordar totalmente na cooperativa encontram-se dividido (50% de “alta” confiança no orientador e 50% de “baixa” confiança), o que demonstra que a possibilidade de organização também pode remeter o agricultor a confiar menos no orientador e, consequentemente, na empresa. Da mesma forma, vale destacar que aqueles que não emitem opinião são aqueles que mais apresentam alta confiança no orientador e na empresa.

Tabela 56 – Relação entre confiança na Afubra x Confiança no orientador

		Confia no orientador			Total
		Baixa	Média	Alta	
Confia na Afubra	Discordo Totalmente	1	0	0	1
	% Confia Afubra	100%	0%	0%	100%
	Discordo	26	0	25	51
	% Confia Afubra	51%	0%	49%	100%
	Sem Opinião	9	1	22	32
	% Confia Afubra	28,1%	3,1%	68,8%	100%
	Concordo	11	1	46	58
	% Confia Afubra	19%	1,7%	79,3%	100%
Total		47	2	93	142
	% Confia Afubra	33,1%	1,4%	65,5%	100%

Fonte: Pesquisa de Campo (2010/2011).

A situação da Tabela 56 reporta-nos a pensar que a confiança na empresa e no orientador cresce em um ambiente em que a certeza institucional é maior, e não há uma atmosfera de confiança generalizada.

Tabela 57 – Relação entre confiança na Emater x Confiança no orientador

		Confia no orientador			Total
		Baixa	Média	Alta	
Confia na Emater	Discordo	29	0	14	43
	% Confia na Emater	67,4%	0%	32,6%	100%
Sem Opinião		14	2	63	79
	% Confia na Emater	17,7%	2,5%	79,7%	100%
Concordo		4	0	16	20
	% Confia na Emater	20%	0%	80%	100%
Total		47	2	93	142
% Confia na Emater		33,1%	1,4%	65,5%	100%

Fonte: Pesquisa de Campo (2010/2011).

Tabela 58 - Relação entre confiança na universidade x Confiança no orientador

		Confia no orientador			Total
		Baixa	Média	Alta	
Confia universidade	Discordo	6	1	1	8
	% Confia universidade	75%	12,5%	12,5%	100%
Sem Opinião		17	0	44	61
	% Confia universidade	27,9%	0%	72,1%	100%
Concordo		22	1	45	68
	% Confia universidade	32,4%	1,5%	66,2%	100%
Concordo		2	0	3	5
	Totalmente	40%	0%	60%	100%
Total		47	2	93	142
% Confia universidade		33,1%	1,4%	65,5%	100%

Fonte: Pesquisa de Campo (2010/2011).

Tendo em vista o papel que todas as instituições representam e as percepções que os agricultores revelam sobre cada uma, ao serem essas características correlacionadas à confiança em cada uma delas, percebe-se que, conforme citado por Weber (1998), as instituições não determinam o comportamento dos indivíduos, mas os orientam. Contudo, ressalta-se que não é a norma em si que explica a ação social, mas a forma pela qual os atores se apropriam dela e de suas diferentes possibilidades de conduta (graus de consciência): o costume, o cálculo utilitário ou o respeito valorativo da norma. O agente diversas vezes se movimenta conforme uma impulsão ou costume e, em alguns momentos, têm consciência do sentido principalmente quando se insinua uma atmosfera de confiança, em que se acredita que os sujeitos tendem a confiar. As relações entre a empresa e o agricultor são consideradas como um jogo às vezes baseado em cálculos, às vezes calcado em sentimentos de deslealdade, consoante um agricultor desabafou: “[...] a gente sabe que isso é um jogo, mas nem todo

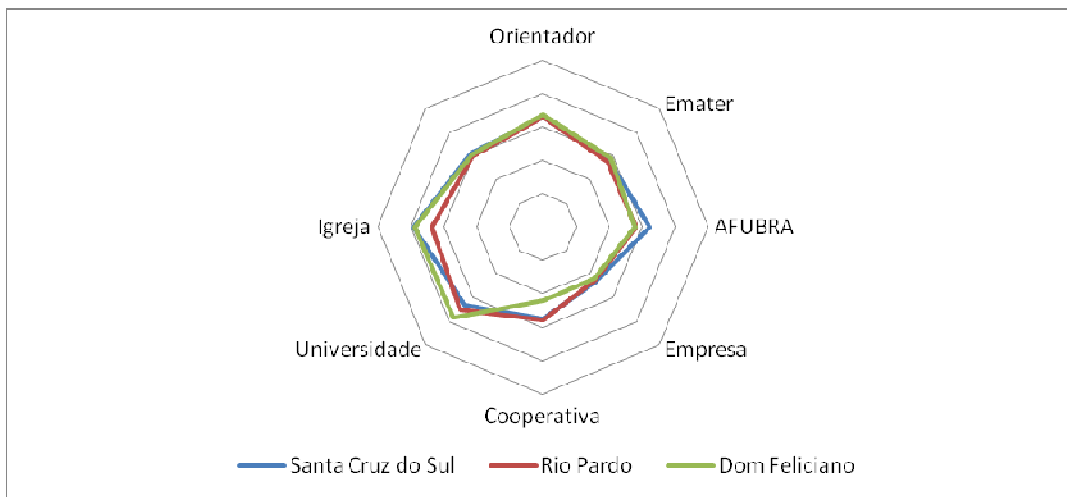


mundo tá preparado pra isso. Se a gente soubesse antes, se preparava melhor, só que agora eu não tenho como sair e me viro como dá” (AGRICULTOR 4).

### 7.2.5 Síntese dos Resultados

O índice de confiança pretende mostrar de forma comparativa as diferentes percepções dos atores sobre o tema em estudo. Desse modo, a ideia de construir um referente abarca a possibilidade de uma visualização mais abrangente e comparativa da confiança nas diferentes instituições, cotejando também as diferentes regiões em estudo e suas peculiaridades.

Gráfico 5 - Índice de Confiança nos atores e organizações por Região



Fonte: Pesquisa de Campo (2010/2011).

Conforme se percebe no gráfico 5, anteriormente exposto, entre todas as “confianças”, a Igreja, a universidade e o orientador são aquelas que se apresentam de forma mais intensa em todas as regiões. Também a confiança no orientador (alta confiança) e na Emater (média confiança) se mostram similares, embora em diferente intensidade, consoante se verifica no quadro abaixo. A igreja é a instituição que tem a mais alta confiança, seguida da universidade e do orientador, respectivamente.

Tabela 59- Resumo da confiança nas instituições por região (%)

	Santa Cruz do Sul	Rio Pardo	Dom Feliciano
Orientador	3,28	3,3	3,36
Emater	2,84	2,77	2,91
AFUBRA	3,22	2,83	2,79
Empresa	2,28	2,23	2,18
Cooperativa	2,77	2,8	2,21
Universidade	3,33	3,53	3,85
Igreja	3,92	3,37	3,88
Total	3,09	2,98	3,03

Fonte: Pesquisa de Campo (2010/2011).

Nesse sentido, percebe-se que é exatamente nas relações mais próximas, ressaltadas como aquelas importantes nas relações sociais, as quais são denominadas por Granovetter (1973, 2007) como “laços fracos”, que se percebem a mais alta confiança. Também a universidade apresenta um caráter de proximidade, na medida em que atua diretamente com os produtores, geralmente realizando entrevistas.

Por outro lado, a confiança na empresa é a mais baixa, inclusive ao ser comparada com a cooperativa, que, geralmente, não faz parte do cenário do produtor de tabaco. Já a confiança na cooperativa varia e depende das experiências com associativismo e cooperativismo, as quais ainda são incipientes nas regiões de cultivo do tabaco.

Se neste estudo tinha-se o intuito de tratar a confiança não apenas como um instrumento possível para reduzir os custos de transação ou diminuir possibilidades de comportamentos “momentâneos”, “oportunistas”, percebeu-se que esta deve ser considerada como um processo que varia e depende de questões subjetivas como a tradição e as relações de proximidade. Entre os autores estudados (GIDDENS, 1991; WILLIAMSON, 1985), Oliver Williamson (1996) parece abordar a confiança a partir de um conceito utilitarista do capital social.

Em Granovetter (1985), a abordagem incide sobre a construção das relações sociais e a imersão da vida econômica nestas relações e vice-versa, apesar de não serem aprofundadas as discussões sobre a possibilidade de tipos de confiança nestas relações. Na perspectiva weberiana, pensar a racionalidade e irracionalidade significa realizar um rastreamento das intenções dos agentes. Para tanto, Weber (1998) entende que elementos obscuros como a irracionalidade, os acasos, as paixões, as emoções e os infortúnios tendem a causar a imprevisibilidade nas ações. Entretanto, mais do que pensar as relações sociais, foi necessário entender que a confiança é um elemento importante para o estabelecimento de redes de

relações sociais, seja a interpessoal ou a baseada em encontros anteriores (OSTROM; WALKER, 2005), não apenas como instrumento de controle de oportunismo ou como mecanismo para diminuir os custos de uma transação.

Ainda, conforme Ostrom e Walker (2005), a solidariedade envolve indivíduos prontos para sofrer em prol de um grupo mais amplo, e sua expectativa é a de que cada membro desse grupo faça o mesmo por eles. Dessa perspectiva, os fatores relevantes para o sucesso ou fracasso de um acordo de cooperação referem-se à construção de um plano em comum, ao tipo das lideranças, ao entendimento das consequências das ações dos envolvidos, ou seja, se as informações e o conhecimento são suficientes para estabelecer uma interação social.

A alta confiança encontrada na igreja, uma força etérea e impalpável (igreja), nas relações de proximidade estabelecidas com o orientador e na crença de que algo melhor pode ser encontrado por meio da busca de conhecimento via universidade mostra o controle como instrumento limitado e revela o quanto as questões de hierarquia e de competência podem ser manobradas pelos atores, reafirmando que é preciso compreender além da dominação racional-legal-tradicional, pois não há regras de organização desse poder.

## 8 CONCLUSÕES

Figura 8- Galpão Agricultor Tabaco 1 – Rendimento e produtividade



Fonte: Trabalho de Campo (2011).

Figura 9 - Galpão Agricultor Tabaco 2 - Justiça na classificação



Fonte: Trabalho de Campo (2011).

Quando a solidariedade é substituída pela competição, os indivíduos se sentem abandonados a si mesmos, entregues a seus próprios recursos – escassos e claramente inadequados. A corrosão e a dissolução dos laços comunitários nos transformaram, sem pedir nossa aprovação, em indivíduos *de Jure* (de direito); mas circunstâncias opressivas e persistentes dificultam que alcancemos o status implícito de indivíduos *de facto* (de fato). Se, entre as condições da modernidade sólida, a desventura mais temida era a incapacidade de se conformar, agora – depois da reviravolta da modernidade “líquida” – o espectro mais assustador é o da inadequação. Temor bem justificado, cumpre admitir, quando consideramos a enorme desproporção entre a quantidade e a qualidade de recursos exigidos para uma produção efetiva de segurança (BAUMAN, 2009, p. 21-22).

O foco da pesquisa se deslocou da análise contratual formal para os acordos informais, mas manteve a questão norteadora deste trabalho: como e em que circunstâncias são construídas as relações estabelecidas entre as empresas e os agricultores? Que fatores influenciam o ambiente institucional em que ocorrem essas relações? Para entender esse processo, foi preciso mapear não só a situação econômica e sociodemográfica, bem como as características dos agricultores de tabaco, buscando verificar a influência desses fatores nas relações de confiança nas instituições envolvidas na produção desse cultivo.

Durante o trabalho de campo, além das características em comum, foram observados contrastes e informações antes não imaginados, o que muito colaborou para essas reflexões finais. Entre os aspectos observados, a religião e os meios pelos quais o agricultor se informa foram os que mais explicitaram as complexidades que envolvem um ambiente institucional e que, algumas vezes, passam despercebidas ou são desconsideradas.

Se o foco central deste trabalho era o de analisar as relações de confiança nas instituições, isso foi realizado, considerando, como vimos, os limites impostos pelas subjetividades dos sujeitos e suas percepções. Para tanto, buscou-se, no primeiro objetivo específico, traçar um perfil por meio dos dados em estudo, tendo em vista as características socioculturais e econômicas dos agricultores familiares ligados ao tabaco e obteve-se uma amostra que caracterizou os agricultores familiares como , em sua grande maioria (91% ), produtores proprietários de terras (em média 10 hectares). O maior número desses donos de terra é constituído por homens (90%) com 40 anos de idade, que apresentam baixa escolaridade (93% têm apenas o nível fundamental).

No que se refere à integração, 83% dos produtores mantêm relações formais com as empresas. A sua participação em reuniões de associações ou cooperativas é fraca, já que, no total da amostra, apenas 1,4% afirmaram participar, eventualmente, desses encontros. Além disso, 100% dos entrevistados nunca participaram de campanhas políticas. De forma diferente, 50% dos entrevistados se envolvem ativamente de reuniões e encontros ligados à

igreja. Na região de Santa Cruz do Sul, por exemplo, a maior parte (63%) dos praticantes declarou ser luterana. Em Rio Pardo e Dom Feliciano, essa realidade se modifica já que a maioria é católica (86,7% e 81,8%, respectivamente).

Apesar de a forma de obter informação ser diferente em cada região, é o rádio quem lidera a audiência, seguido pela televisão. O acesso à informação via reuniões e mídias como jornais e revistas é restrito em todas as áreas. Outra questão interessante se refere ao desejo de mudança: 84% dos entrevistados afirmam querer mudar de cultivo, mesmo que a tradição e a família apareçam como motivações para o plantio do fumo em 90,2% dos casos analisados. Além disso, a influência de amigos e vizinhos também apresenta alta (86%) motivação para essa escolha.

No que tange ao segundo objetivo específico – analisar o papel do contrato formal no Sistema de Produção Integrada –, conclui-se que o instrumento tem pouca relevância para os agricultores no que se refere às relações de confiança. O contrato não é lido e, portanto, não é conhecido (81% dos entrevistados não leem o contrato) pelos sujeitos. Devido às relações de poder ou de dominação que permeiam os espaços, para alguns agricultores, prevalece um sentimento de resignação (“Ler pra que, se a gente não pode mudar nada” – AGRICULTOR 95). Contudo, para outros, há espaço de lutas, porque se percebem como sujeitos autônomos (“Se a gente tem problemas com a empresa, pode no outro ano vender pra outro ou pra duas pra ver qual vendo melhor, a gente vai testando – AGRICULTOR 19) capazes de agir e mudar a realidade em seu entorno (“Posso vender pro picareta se precisar de dinheiro” – AGRICULTOR 33) a fim de adequá-la às suas necessidades.

Mesmo que alta porcentagem de agricultores não leia os contratos, grande parte discute com amigos, parentes e vizinhos as cláusulas relacionadas às sanções. Todavia, essa (breve) discussão sobre o assunto não os faz conhecerem as cláusulas. Entende-se, assim, que os acordos formais, para os agricultores, representam as sanções, e não diretos e deveres, ou mesmos brechas para possíveis negociações.

Quanto ao terceiro objetivo específico (verificar as relações de confiança estabelecidas nos contratos informais), conclui-se que a indústria vem valorizando mais os contratos formais, sendo que os informais, concretizados na figura do orientador técnico, gradativamente estão sendo substituídos pelos formais. Contudo, são as relações informais que os agricultores mais valorizam e respeitam. Esses acordos podem ser visualizados em questões como os motivos de escolha da empresa com a qual os produtores firmam contratos formais, as razões pelas quais os agricultores não acionariam judicialmente a empresa, as motivações para a opção de plantio (tabaco) e as instituições ou atores que os agricultores

buscam ajuda para resolver problemas.

Conforme visto no capítulo de análise dos resultados, são os produtores da região de Santa Cruz do Sul que mais valorizam os aspectos de confiança pessoal ao escolher alguma empresa de tabaco. Nesse caso, em primeiro lugar, o orientador é a figura que mais influencia na opção por uma ou outra empresa. Em segundo lugar, há a indução dos amigos., Em terceiro, as relações de parentesco são determinantes. Por fim, a frequência de transações também é entendida como fundamental para estabelecer-se essa interação.

Ao analisar as características por região, algumas diferenças são encontradas. Conforme os dados obtidos no trabalho de campo, na região de Rio Pardo é a frequência com que ocorrem as transações que se destaca entre os aspectos que mais incidem na escolha da empresa, seguida pela influência do orientador, pelas relações de parentesco e pela indicação de amigos. Nessa região 80% dos orientadores são oriundos de outras comunidades, e a frequência de transação explica a escolha de permanecer ou não na empresa (renovar o contrato com a mesma empresa). Nesse caso, as contribuições da NEI podem explicar a motivação de escolha da empresa baseada na frequência de transações.

Tendo como base a nova economia institucional, se a frequência de transação explica a escolha da empresa na Região de Rio Pardo, em Santa Cruz isso não ocorre, porque nesse local são as relações de proximidade aquelas mais valorizadas no momento de renovar o contrato com a empresa. Ou seja, não seriam as aplicações legais, conforme destacado por Weber, que diminuiriam outras influências, mas a falta das relações interpessoais que incentiva a valorização da racionalidade legal, constituída por um sistema de normas sem a influência de motivos especiais e regras tradicionais já estabelecidas.

Em Dom Feliciano, as relações de amizade são as mais relevantes. Elas são seguidas pela confiança no orientador e, na sequência, pela maior relevância das relações interpessoais na escolha da empresa. Ou seja, para 100% dos entrevistados, a escolha da empresa é influenciada primeiro pelas relações de amizade, depois pelo orientador e, por último, pelos amigos. Essa situação pode ser entendida pela forma como se gerenciam questões de instrução técnica: em Santa Cruz, os orientadores ainda são, com mais frequência, oriundos da região. Em Dom Feliciano, os orientadores são deslocados de Santa Cruz, e, em Rio Pardo, acontece o mesmo. Assim, percebe-se a relevância das relações de proximidade.

Além disso, outro dado a que se chegou refere-se ao fato de os agricultores não acionarem a empresa judicialmente porque, em primeiro lugar, não gostariam de se indispor com o avalista, com o orientador (em segundo lugar) e, por último, com a empresa. Em Rio Pardo e Dom Feliciano, a preocupação com o orientador são as mais baixas (46% e 66%,

respectivamente). Mesmo assim, em Rio Pardo e Dom Feliciano, a maior parte dos entrevistados procura o instrutor para resolver seus problemas. Porém, em Santa Cruz do Sul, a porcentagem de agricultores que busca o orientador para resolver problema é significativamente mais alta.

A importância das relações de parentesco e amizade também é significativa. Quando questionados sobre a relevância de ter um familiar ou um amigo como orientador técnico, os entrevistados consideram ser mais importante ter um amigo ou vizinho do que um parente como orientador. Assim, 76% concordam que é importante ter parente trabalhando na empresa como orientador, e 88,8% gostariam de ter um amigo ou vizinho como orientador técnico, o qual, mesmo sendo contratado pela empresa, representa, para o agricultor, a figura de um amigo, vizinho ou parente, tendo em vista as relações de proximidade (parentesco e amizade).

Nesse sentido, as relações informais, ou ainda, conforme Granovetter (1973), os “laços fracos” que vêm sustentando esse sistema, parecem não ser mais consideradas, para as empresas, eficientes ou necessárias. Os instrutores técnicos, que há seis anos, atendiam cerca de oitenta agricultores em um mês, hoje, em algumas empresas, visitam aproximadamente duzentos agricultores. Somando-se a esta situação o aumento da organização dos “dias de campo”, existe uma valorização mais intensa do atendimento em grupo não tão personalizada.

As relações de confiança, amizade e parentes encontradas na figura dos técnicos agrícolas contratados pelas empresas representam um forte motivo para que os laços não se rompam e para que os contratos firmados sejam selados. Paralelamente, o orientador técnico estimula o agricultor a não buscar informação sobre o plantio e sobre o mercado em fontes que não sejam aquelas controladas pelas empresas.

Contudo, mesmo que as relações entre as partes continuem sendo baseadas na informalidade, percebeu-se uma mudança no que se refere às contratuais. O orientador, gradualmente, além de passar a atender outras comunidades, que não aquelas de origem, também diminui as frequência das visitas.

O quarto objetivo específico, estabelecer relações entre as características comportamentais dos agricultores que explicam as relações dos indivíduos com as instituições, possibilitou entender que variáveis influenciam mais essas relações, conforme visto no capítulo 7. Aqui se destacam os cruzamentos que apresentaram mais relevância para o estudo.

A idade foi uma das características que mais se destacou e apresentou, em todos os casos analisados, uma relação inversamente proporcional. Entretanto, se na medida em que a



idade aumenta também a confiança se fortalece, irão os jovens entrevistados permanecer não confiando? Ao questionar os agricultores com mais de 40 anos de idade, eles afirmaram ter uma relação com o tabaco diferente de seus filhos, citando com exemplo a presença mais atuante do orientador e o menor acesso às informações e oportunidades, no passado, perante uma realidade marcada por um número crescente de exigências ambientais, de saúde e voltadas à contenção do trabalho infantil. Nesse sentido, são diversos os fatores que atuam nestas relações, os quais, certamente, remetem os sujeitos a um cotidiano mais complexo e desafiador.

A religião também revelou surpresas, dentre elas a forte influência nas relações de confiança, principalmente a partir das respostas obtidas em campo. Observou-se que os luteranos apresentam mais “alta” confiança no orientador e mais “baixa” confiança nas empresas, o que reforça a ideia da importância do capital social entre os luteranos. Se os católicos mostraram, nas entrevistas em profundidade, fé na igreja, essa se relaciona a uma racionalidade baseada na emoção, a qual depende de um momento específico, ou seja, quando o sujeito enfrenta situações difíceis.

Entretanto, para os luteranos, mais do que a fé em Deus, percebeu-se uma crença no trabalho em grupo e, portanto, na necessidade de trabalhar “bem” e “sempre”. De forma diferente, os católicos referem-se a uma fé mais resignada, sem uma motivação objetiva, pois, conforme um agricultor “se é assim, assim deve ser” (AGRICULTOR 50).

Outra análise que merece ser destacada é a figura do orientador técnico. Este, mesmo sendo contratado pelas empresas, para os agricultores, ainda representa a comunidade, os valores e as crenças dos grupos.

A relação do agricultor com o orientador técnico remete a pesquisadora a outra análise: quanto mais os agricultores participam de reuniões presenciais, seja para se informar, seja para participar de questões comunitárias, em outras palavras, quanto mais frequentes as relações face a face, mais os grupos se fortalecem e menor a confiança nos “estranhos”.

Também o discurso da renda *versus* a tradição deve ser aqui ressaltado. Se a renda, em um primeiro olhar, parece sobressair; no decorrer das análises, surgem outras motivações capazes de influenciar e cultivar as relações entre os agricultores e as instituições. Conforme a descrição dos motivos de plantio, apresentados no capítulo 7, o desejo de mudança e a insatisfação com o plantio do tabaco, lado a lado, estiveram presentes com a tradição e a renda. E, nesse momento, retomam-se as imagens encontradas no galpão do agricultor 10, as quais retratam os paradoxos do cotidiano dos agricultores que, ao serem questionados sobre as figuras, responderam que “[...] todo mundo precisa de dinheiro, mas as empresas precisam da

gente também, faz tempo que a gente trabalha junto. E o técnico é nosso aqui, mas na hora do *pega-para-capa* ele sai porque não tem como ajudar a gente” (AGRICULTOR 34).

Nesse sentido, as escolhas dos sujeitos encontram-se calcadas em diferentes racionalidades, podendo ser essas tanto econômicas quanto subjetivas (ou “irracionais”). Em regra, a escolha racional dos sujeitos em busca de produtividade, na contramão do discurso do bem-estar, tem justificado a permanência dos agricultores no Sistema de Produção Integrada, tendo como base o hábito e a tradição desse cultivo. Destaca-se aqui também uma determinada “zona de conforto”, já que o sistema de produção em vigor garante ao mercado insumos, sementes e orientação técnica, retirada da mercadoria na propriedade, bem como assinatura do contrato através do orientador. Dessa forma, sabe-se que os contratos do Sistema de Produção Integrada, ao mesmo tempo em que garantem um mercado, estabelecem impossibilidade de negociação de cláusulas contratuais e de preços.

Se as empresas hoje pensam em um novo modelo de atuação dos orientadores, pode-se observar que a confiança como instrumento que visa controlar comportamentos oportunistas não tem sido eficiente nos últimos tempos. Por esse motivo, foi necessário pensar a confiança além da perspectiva econômica, mas como um processo associado a diferentes fatores (cooperação, irracionalidades, laços fracos) que conjuntamente estabelecem possibilidades de ação e comportamento momentâneos.

A falta de organização dos agricultores, verificada no próprio gerenciamento da propriedade, no que tange aos custos de produção, às dívidas com bancos e empresas, também se mostra na baixa confiança na cooperativa e associações e reflete nos discursos diversos, sejam esses voltados à tradição ou à renda. Ao questionar sobre a organização do fluxo de caixa, respostas como “Se eu entender fica pior, eu largo tudo” (AGRICULTOR 60), ou “Eu me entendo assim, não tenho tempo pra anotar quanto custa isso ou aquilo, mas a gente sabe o que faz” (AGRICULTOR 19), e ainda “A gente sempre fez assim e deu certo, agora não dá mais certo porque as empresas tão tirando o couro da gente” (AGRICULTOR 141) demonstram que a renda, a tradição e o hábito têm sido usados como subterfúgio para sustentar um cenário de incertezas e riscos, acrescido de questões.

A universidade apresentou-se como a segunda instituição mais confiável, e verificaram-se duas possibilidades para explicar essa situação: a confiança baseia-se em meras expectativas e, dessa forma, em algo desconhecido capaz de ajudar o grupo ou, pela reputação, não baseada em frequências de transações, mas na imagem de uma competência “mágica”, a partir da ideia de especialistas, ressaltada por Giddens. Nesse sentido, observa-se, novamente, a influência de fatores não mensuráveis, aqueles simbólicos, bem destacados por

Weber.

Percebe-se que a informação desempenha um relevante papel para entender as relações de confiança. Se, na economia, ela é ressaltada, a partir da limitação encontrada na assimetria de informações entre os atores; neste estudo, ressaltam-se outras possibilidades de pensar o assunto, ou seja, salienta-se como um dos modos possíveis para a organização, mais do que informar, é incentivar canais de comunicação construídos pelos próprios agricultores. Aqueles que não se informam apresentam 56% de confiança alta na cooperativa, 77% de confiança alta na Afubra, na Emater se apresenta uma confiança média de 66,7%, na igreja quem não se informa têm 100% de confiança alta. Nesse sentido, a informação é outra questão ainda pouco explorada nos estudos sobre o meio rural, quanto mais as pessoas estão aprendendo, descobrindo novas coisas, confiam menos, mais os sujeitos, ao conhecerem a realidade e se informarem, passam a perceber os problemas nas instituições.

Se a construção da confiança vem sendo pensada como um instrumento capaz de reduzir os custos de transação, nessa tese ela foi entendida como um custo financeiro para as empresas. Para os agricultores, este custo aparece indiretamente na questão financeira, na medida em que, ao se concretizarem situações de dependência, eles passam a não questionar preços de insumos e valores de empréstimos, por exemplo, estando cada vez mais subordinados às empresas.

Apesar de a confiança ainda se apresentar forte no orientador, é a igreja e a universidade que se encontram em primeiro e segundo lugares. Não há um estudo comparativo, no sentido de avaliar se o orientador antes se encontrava no topo do *ranking* dos mais “confiáveis”, mas, nas entrevistas, o descontentamento com o orientador foi perceptível. Dessa forma, se no início da relação contratual os instrutores estavam presentes nas propriedades, atualmente, mesmo confiando no orientador, o agricultor considera que os laços vêm sendo enfraquecidos, e alguns comportamentos inadequados vêm sendo praticados, como, por exemplo, o não uso dos equipamentos de proteção individual e o descuido com o meio ambiente. Logo, tendo em vista os mecanismos de incentivo ineficientes, o produtor de tabaco mantém-se em um sistema fechado, sem conseguir pensar alternativas de plantio.

Esse descontentamento com o orientador técnico tem provocado quebras contratuais, segundo os entrevistados. Conforme os discursos, a empresa já não mais o considera importante ao não disponibilizar visitas técnicas com a mesma frequência de um passado recente (a partir de 2005, segundo os agricultores). Assim, eles também dizem desejar burlar os acordos para mostrar o quanto estão insatisfeitos, seja através do não uso de equipamentos, seja a partir da venda do produto ao atravessador. Um agricultor, portanto, no momento em

que os contratos formais passam a não mais se apoiar nas relações de proximidade, através da figura do orientador técnico, questiona a possibilidade de um desenvolvimento rural calcado em questões como “bem-estar” e indicadores econômicos.

O sistema de governança atual, calcado no SIPT, vem sendo firmado a partir de contratos informais, e os incentivos de colaboração das partes têm sido permeados por comportamentos oportunistas, tendo em vista fatores como a assimetria de informações e os sistemas de incentivos baseados em sanções. As cláusulas contratuais legais que pretendem incentivar comportamentos “desejáveis”, como a abolição do uso de mão de obra infantil, manejo do solo, não uso da mata nativa, conforme se verificou na análise dos resultados, não têm encontrado uma adesão satisfatória, conforme relatos das empresas. Assim, incentivar novos comportamentos também depende “da capacidade de elaboração e adaptação de regras comuns, cuja institucionalização dentro de um grupo constitui uma incitação à cooperação e ao compartilhamento (SAUBORIN, 2010, p.145).

O contrato legal como um instrumento não explicado apenas pelo tempo de integração e reputação descarta, novamente, alguns pressupostos da NEI, em que a frequência de transações teria um efeito positivo sobre a reputação e, conseqüentemente, a possibilidade de confiar no cumprimento das promessas seria suficiente para explicar por que os agricultores cumprem ou quebram contratos. Porém, desde que haja estabilidade institucional, pois a mudança gera desconfiança e instabilidade.

Uma forma de legitimação, para Weber, que importa aqui destacar, é a racionalização legal, que se refere ao sistema de normas racionais instituídas sem a influência de motivos pessoais e de regras tradicionais pré-estabelecidas, a qual, segundo o autor, tende a diminuir a importância de outras influências (WEBER, 1998). Entretanto, acredita-se que, apesar da existência de normas racionais instituídas, refletir sobre o tema da confiança exige pensar mais do que uma racionalidade posta e, por esse motivo, salienta-se a relevância de características socioeconômicas e culturais.

O simples consenso não é suficiente para a criação de obrigações contratuais que não se apoiam apenas no consentimento, mas em expectativas de confiança que exigem comportamentos previsíveis. Dessa maneira, é necessário entender os sentidos das ações e as motivações dos atores como fatores cruciais para a manutenção dos contratos e para a construção de confiança.

Retomando ideias de Bauman, a solidariedade, ao ser substituída pela competição, acelera outro tipo de processo: aquele baseado no indivíduo e não no grupo. Por isso, são os contratos individuais, cada vez menos permeados por laços fracos e relações face a face,

aqueles que perpassam o Sistema Integrado de Produção do Tabaco.

Por outro lado, o controle ocorre a partir de punições tanto nos contratos formais (legais) como informais. Da mesma forma, faz-se necessário entender que as punições nos contratos informais talvez estejam baseadas em controle social e não em controles legais. Dessa forma, nas próprias relações em que se constroem as de confiança fortes, principalmente aquelas baseadas em laços fracos, também se constituem as mais difíceis de serem burladas.

Importante destacar, a partir das contribuições de Fukuyama (2005), que as sociedades, baseadas em uma cultura que se organize a partir de virtudes sociais, apresentariam um decréscimo das infrações, pois as redes de relacionamentos e seus valores compartilhados, as quais desaprovam comportamentos considerados inadequados, fomentam uma atmosfera de atenção às virtudes, caminho mais eficaz do que a lei ou as instituições externas.

Assim, acredita-se que a tese contribuiu de três formas: 1) a apresentação de uma base teórica consolidada e multidisciplinar, as quais se complementam e suprem os *gaps* encontrados; 2) a importância do ponto de vista empírico, dado o amplo número de entrevistas e a possibilidade de uma análise comparativa entre diferentes regiões de tabaco no Rio Grande do Sul, no sentido também de captar a heterogeneidade da amostra; 3) a possibilidade de contribuir para um mapeamento da situação das instituições frente aos agricultores, tendo em vista suas percepções sobre essas, tanto para formuladores de políticas públicas como para outros grupos que tenham interesse neste grupo, no sentido de entender e estabelecer novos laços, ou estreitá-los, de acordo com a confiança que hoje os agricultores apresentam nessas instituições.

Se o controle, a partir dos contratos, não tem estimulado confiança nas empresas, nem minimizado comportamentos oportunistas, acredita-se que as redes de relações representam os principais incentivos na construção da confiança. Assim, que outras motivações podem ser encontradas nas ações dos atores capazes de explicá-la?

Para tentar responder as questões acima foi necessário avaliar diversos fatores simultaneamente, ou seja, pensar que a cooperação não ocorre apenas pela rede de relações, mas também pela reputação dos atores em questão. E que, para que a reputação seja constituída é preciso, além de tempo, que essa construção ocorra a partir de relações informais, baseadas em proximidade e que envolva situação de reconhecimento das partes. No caso das relações de proximidade, as informações sobre os parceiros são importantes fontes para a que a confiança seja construída e, como todo processo, baseia-se em vários fatores,

pois acreditar em promessas exige conviver com um risco que é minimizado pela também dependência, pela ideia de que as partes podem perder com a quebra de contrato. Sendo assim, as emoções ou subjetividades que acompanham esse processo podem ser consideradas racionais, já que os atores entendem essa relação como um *jogo*: “Eles (a empresa) querem fazer com que a gente acredite, aí a gente sabe que não, mas é melhor assim mesmo, mesmo que um dia isso dê errado”(AGRICULTOR 17).

No caso dos descendentes de alemães, a confiança está ligada ao capital social, à vocação ao trabalho, à família, ao sentimento que se ancora em uma tradição nada recente. Na região de Santa Cruz do Sul, a religião foi considerada, nesta investigação, como uma forma de capital social, o que remete a pensar que as normas e os valores locais, questões culturais e étnicas, podem sustentar determinados comportamentos nos ambientes institucionais. Já em relação aos católicos, a confiança se explica mais pela frequência das transações, pois o trabalho é visto de uma forma diferente, podendo-se dizer que esse se encontra separado da igreja, a qual serve, neste caso, para pedir auxílio divino quando necessário. Conforme um padre da região de Dom Feliciano, os católicos são pontuais na sua fé, ou seja, a igreja é uma referência em momentos de dificuldade, não um local para dividir problemas ou maquinários. Como disse um agricultor católico, “A gente confessa o que a gente quer, todo mundo é assim, e a igreja é lugar pra gente se sentir melhor, pra esquecer o que não tá bom, não pra criar ou pensar em coisas que não vão se resolver” (AGRICULTOR 136).

Dentre as limitações deste estudo, considera-se necessário aprofundar as discussões teóricas sobre relações de proximidade (parentesco e amizade) e, principalmente, as que envolvam um achado relevante para tese: a influência das punições e a relação com a confiança. Os incentivos e as motivações para confiar foram expressos a partir das entrevistas e revelados a partir dos cruzamentos entre variáveis. Entretanto, as relações entre punições, confiança e quebra contratual contribuiriam para entender melhor os comportamentos dos agricultores do tabaco, sendo necessário distinguir punições em relações formais e informais. Além disso, o cenário político e econômico exige um acompanhamento da evolução das instituições encontradas na produção do tabaco e limita as percepções dos sujeitos e dos pesquisadores em um determinado momento de suas vidas.

## REFERÊNCIAS

- A GAZETA DO SUL. Santa Cruz do Sul: Gazeta Grupo de Comunicações, 2011. p.10. 166p. Disponível em: <<http://www.anuarios.com.br/>>. Acesso em: 20 dez. 2011.
- A GAZETA DO SUL. O futuro já chegou à pequena propriedade. **A Gazeta do Sul**. Santa Cruz do Sul, Brasil, p. 11, 25 jul. 2005.
- \_\_\_\_\_. Fumo: o começo de tudo. **A Gazeta do Sul**: Santa Cruz do Sul, p. 3, 26 jun. 2004.
- \_\_\_\_\_. Fumo até em piscina. **A Gazeta do Sul**. Santa Cruz do Sul, p. 10, 26 abr. 2004.
- AKERLOF, G. A. The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism. **The Quarterly Journal of Economics**, Cambridge, v. 84, n. 3, p. 488-500, Aug. 1970. Disponível em: <<http://links.jstor.org/sici?sici=0033-5533%28197008%2984%3A3%3C488%3AATMF%22QU%3E2.0.CO%3B2-6.>> Acesso em: 3 nov. 2011.
- ANUÁRIO brasileiro do tabaco. Santa Cruz do Sul: Gazeta Grupo de Comunicações, 2010. Disponível em: <<http://www.anuarios.com.br/>>. Acesso em: 05 jan. 2011.
- ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DOS FUMICULTORES DO BRASIL – AFUBRA. **Fumicultura Brasil**. Disponível em: <<http://www.afubra.com.br/principal.php>>. Acesso em: 10 abr. 2011.
- ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA INDÚSTRIA DO FUMO (ABIFUMO). **Produção de Fumo**. 2011. Disponível em: <<http://www.abifumo.org.br/introducao.htm>>. Acesso em: 10 fev. 2011.
- \_\_\_\_\_. **Classificação do tabaco em folha**. ano. Disponível em: <<http://www.abifumo.org.br>>. Acesso em: 20 abr. 2011.
- ASSOCIAÇÃO DOS FUMICULTORES DO BRASIL – AFUBRA. **Fumicultura Brasil**. Disponível em: <<http://www.afubra.com.br>>. Acesso em: 15 jan. 2011.
- BAKER, G.; GIBBONS, R.; MURPHY, K. J. Relational contracts and the theory of the firm. **The Quarterly Journal of Economics**, Cambridge, v. 117, p. 39-84, Feb. 2002.
- BARBER, B. **The Logic and Limits of Trust**. New Brunswick: Rutgers University Press, 1986.
- BAUMAN, Z. **Confiança e Medo na Cidade**. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 2009.
- BECK, U.; GIDDENS, A.; LASH, S. **Modernidade reflexiva: trabalho e estética na ordem social moderna**. São Paulo: UNESP, 1997.
- BEGNIS, H. S. M.; ESTIVALETE, V.F. B.; PEDROZO, E.A. Confiança, comportamento oportunista e quebra de contratos na cadeia produtiva do fumo no sul do Brasil. **Revista Gest. Prod.**, São Carlos, v. 14, n. 2, p. 311-322, maio/ago. 2007.

BOURDIEU, P. **O Poder Simbólico**. Lisboa/Rio de Janeiro: Difel-Bertrand, 2007.

BRANDALISE, L. T. **Modelo suporte à gestão organizacional com base no comportamento do consumidor considerando sua percepção a variável ambiental nas etapas da Análise do Ciclo de Vida do produto**. 2006. 195 f. Tese (Doutorado em Engenharia de Produção) – Universidade Federal de Santa Catarina, Centro Tecnológico, Programa de Pós-graduação em Engenharia de Produção Florianópolis, 2006.

BUAINAIN, A. **Organização e funcionamento do mercado de tabaco no Sul do Brasil**. São Paulo: Ed. da UNICAMP, 2009.

CANAL FUTURA. **Canal Futura entrevista Elinor Ostrom**, prêmio Nobel de Economia. 25 de março de 2010. Disponível em <  
<http://www.canalfutura.org.br/main.asp?ViewID=%7BD2EF690E%2D49AB%2D498F%2D9011%2D7957E4D9F702%7D&params=itemID=%7B6BE4CF9E%2DDE64%2D482E%2DA8F3%2D6BDB7B7588FA%7D;&UIPartUID=%7BD90F22DB%2D05D4%2D4644%2DA8F2%2DFAD4803C8898%7D>> Acesso em: 23 maio 2011.

CARVALHO, M. R. de O. **Redes Sociais: convergências e paradoxos na ação estratégica. Diálogos Possíveis**, Salvador, n.1, p.185-198, 2004.

CAVALCANTI, T.; PINTO, M. **Tabaco e Pobreza: um círculo vicioso**. A Convenção Quadro de Controle do Tabaco: uma resposta. OPAS e Ministério da Saúde. Ministério da Saúde/Organização Pan Americana da Saúde/OMS, p. 97- 136, Brasília, 2004.

CESARINO, P.O. **Contratos Relacionais**. 2007. 122p. Dissertação (Mestrado em Direito Empresarial) – Faculdade de Direito Milton Campos, Nova Lima, 2007.

COASE, R. The Nature of the Firm. **Economica**, New Series, v. 4, n. 16, p. 386-405, nov. 1937. Disponível em: <http://links.jstor.org/sici?sici=0013-0427%28193711%292%3A4%3A16%3C386%3ATNOTF%3E2.0.CO%3B2-B..> Acesso em: 13 jun. 2011.

DAS, T. K.; TENG, B. Between trust and control: developing confidence in partner cooperation in alliances. **Academy of Management Review**, Danvers, v. 23, n. 3, p. 491-512, 1998.

\_\_\_\_\_. Trust, Control, and Risk in Strategic Alliances: An Integrated Framework. **Organization Studies**, Thousand Oaks, v. 22, n. 2, 251-283, March. 2001.

DASGUPTA, P. **A Matter of Trust: Social Capital and Economic Development**. 2010. Disponível em: < <https://www.escholar.manchester.ac.uk/api/datastream?publicationPid=uk-ac-man-scw:77434&datastreamId=FULL-TEXT.PDF>>. Acesso em: 14 mar. 2011.

\_\_\_\_\_. Trust, Control, and Risk in Strategic Alliances: An Integrated Framework. **Organization Studies**, Thousand Oaks, p, 251-283, Mar. 2001.

\_\_\_\_\_. **Trust as a Commodity**. 2000. Disponível em: <http://www.sociology.ox.ac.uk/papers/dasgupta49-72.pdf>. Acesso em: 11 maio 2011.



\_\_\_\_\_. Trust as a Commodity. In: GAMBETTA, Diego. **Trust: Making and Breaking Cooperative Relations**. Editora Basil Blackwell, 1988.

DEPARTAMENTO DE ESTUDOS SÓCIO-ECONÔMICOS RURAIS (DESER). Produção Mundial. Revista Tabaco. Curitiba, agosto de 2010. Disponível em: <<http://www.deser.org.br>>. Acesso em: 15 de dezembro de 2010.

DOUGLAS, M.T. **How Institutions Think**. New York: Syracuse University Press. 1998. 146p.

DÜREN, R. Dia nervoso em Brasília para o setor fumageiro. **A Gazeta do Sul**, Santa Cruz do Sul, p. 5, 13 abr. 2010.

\_\_\_\_\_. Alliance pode dar mais detalhes hoje. **A Gazeta do Sul**, Santa Cruz do Sul, p.3, 2 jul. 2010.

ESPINO, J. A. **Instituciones y economia: una introducción al neoinstitucionalismo económico**. México: Fondo de Cultura Económica, 1999.

ETGES, V. E. A região no contexto da globalização: o caso do Vale do Rio Pardo. In: VOGT, Olgário; SILVEIRA, Rogério. **Vale do Rio Pardo: (re) conhecendo a região**. Santa Cruz do Sul: Ed. da UNISC, 2001.

\_\_\_\_\_. **Sujeição e resistência: os camponeses gaúchos e a indústria do fumo**. Santa Cruz do Sul: Editora da UNISC, 1991.

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

FOOD AND AGRICULTURE ORGANIZATION, COMMODITIES AND TRADE DIVISIONS (FAO). Issues in the global tobacco economy: selecte cases studies. **FAO commodity Studies: Raw Materials, Tropical and Horticultural Products Service**, Rome, n. 2, 2003.

FROZZA, A. et al. **O PRONAF e a integração fumicultor e a agroindústria fumageira**. Curitiba: DESER, 1998.

FUKUYAMA, F. **Confiança: as virtudes sociais e a criação da prosperidade**. Rio de Janeiro: Rocco, 1996.

GAMBETTA, D. **Trust: Making and Breaking Cooperative Relations**. New York: Basil Blackwell, 1988.

GIDDENS, A. **As consequências da modernidade**. São Paulo: Unesp, 1992.

GRANOVETTER, M. Ação econômica e estrutura social: o problema da imersão. **RAE Eletrônica**, São Paulo, v. 6, n. 1, jan./jun. 2007.

\_\_\_\_\_. Economic action and social structure: the problem of embeddedness. **The American Journal of Sociology**, Chicago, v. 91, p. 481-510, Nov. 1985.

\_\_\_\_\_. The strength of weak ties. **American Journal of Sociology**, Chicago, Illinois, v. 78, p. 1360-1380, May 1973.

HARDIN, G. The Tragedy of the Commons. 1968. **Science**, New York, v. 162, n. 3859, p. 1243-1248, Dec. 1968.

HARDIN, R. **Trust**. Cambridge, UK: Polity Press, 2002.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). **Levantamento Sistemático da Produção Agrícola (LSPA)**. Pesquisa Mensal de Previsão e Acompanhamento de Safras Agrícolas no ano civil. Rio de Janeiro v. 24, n. 8, p. 1-82, ago. 2011a.

\_\_\_\_\_. **População de Demografia**. 2010. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br>>. Acesso em: 10 out. 2011b.

INSTITUTO NACIONAL DE CÂNCER (INCA). **MDA investe R\$ 11 milhões em diversificação da cultura do tabaco por agricultores familiares**. 2011. Disponível em: <[www.inca.gov.br](http://www.inca.gov.br)> Acesso em: 15 dez. 2011.

JOB, L. da 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. 205 p. Dissertação (Mestrado em Antropologia Social) – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Instituto de Filosofia e Ciências Humanas, Porto Alegre, 2003.

KAGEIAMA, A. A. **Desenvolvimento Rural: conceitos e aplicação ao caso brasileiro**. Porto Alegre: Ed.UFRGS/PGDR, 2008.

KARNOPP, E. Desafios e perspectivas para o desenvolvimento de uma agricultura familiar sustentável: o caso da região do Vale do Rio Pardo (Brasil). **Actas Latinoamericanas de Varsóvia**, Varsóvia, v. 26, p. 135-147, 2003.

LANGLOIS, R.; ROBERTSON, P. **Firms, markets and economic change; a dynamic theory of business institutions**. London: New York: Routledge, 1995.

LARSON, A. Network Dyads in Entrepreneurial Settings: A Study of the Governance of exchange relationships. **Administrative Science Quarterly**, Ithaca, v. 37, p. 76-104, March. 1992.

LEAL, E. M. de C. **Racionalização e liberdade em Max Weber: possibilidades de emancipação do indivíduo contemporâneo**. Aracaju: São Cristóvão: Fundação Augusto Franco: Ed. UFS, 2008.

LECHAT, N. M. P. Economia moral: um conceito bom para pensar a economia solidária? **Ciências Sociais UNISINOS**, São Leopoldo, v. 37, n. 159, p. 59-102, jul./dez. 2001.

LECOURS, N. Consolidation of Evidence in the Field of Alternative Livelihoods to Tobacco Farming in LMICs. In: FELLOWSHIPS AND AWARDS PROGRAMA AND THE RESEARCH FOR INTERNATIONAL TOBACCO CONTROL (RITC), 2011. **Research**

**Report presented to the...** Canadá: International Development Research Center (IDRC), 2011.

LEGROS, P. et. al. **Sociologia do imaginário**. Porto Alegre: Sulina, 2007.

LIEDKE, E. R. **Capitalismo e camponeses**: relações entre indústria e agricultura na produção de fumo no RS. 1977. 130 p. Dissertação (Mestrado em Ciências Sociais) – Instituto de Ciências Humanas, Universidade de Brasília, Brasília, 1977.

LIMA, R. G. Desenvolvimento e Relações de Trabalho na fumicultura Sul-Brasileira. **Sociologias**, Porto Alegre, ano 9, n. 18, p. 190-225, jul./dez. 2007.

MACAULAY, S. Non-contractual relations in business. **American Sociological Review**, Philadelphia, v. 28, p. 55-70, Feb. 1963.

MACHADO FILHO, C. A. P. **Responsabilidade Social Corporativa e a Criação de Valor para as Organizações**: Um Estudo Multicasos. 2002. 204 f. Tese (Doutorado em Economia) Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2002.

MELLO, M. T. L. Direito e Economia em Weber. **Revista Direito GV**, São Paulo, v. 2, n. 2, p. 45-66, jul./dez. 2006.

MENDES, L. Acordo cria nova fumageira na região. **Jornal A Gazeta do Sul**, Santa Cruz do Sul, Geral, 7 e 8 jan. 2012.

\_\_\_\_\_. Africanos estão aumentando a produção. **Jornal A Gazeta do Sul**, Santa Cruz do Sul, Geral, 10 set. 2010. p. 6.

MILGROM, P.; ROBERTS, J. **Economics, Organization and Management**. New Jersey: Prentice-Hall 1992.

MINAYO, M. C. S. **O desafio do conhecimento**: pesquisa qualitativa em saúde. São Paulo: Hucitec, 2004.

MONDELLI, M. P.; ZYLBERSZTAJN, D. Determinantes dos arranjos contratuais: o caso da transação produtor-processador de carne bovina no Uruguai. **Revista de Economia e Sociologia Rural**, Piracicaba, v. 46, n. 3, p. 831-868, jul.set. 2008.

NARDI, J. B. **A história do fumo brasileiro**. Rio de Janeiro: ABIFUMO, 1985.

NOOTEBOOM, B. **Forms, Sources and processes of Trust**. 2006. (Discussion Paper, n. 2006-40). Disponível em: < <http://ssrn.com/abstract=903755>>. Acesso em: 21 maio 2011.

\_\_\_\_\_. **The trust process in organizations**: empirical studies of determinants and process of trust development. Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2003.

NOOTEBOOM, B.; WOOLTHUIS; R. K.; HILLEBRAND, B. Trust, Contract and Relationship Development. **Organization Studies**, Thousand Oaks, n. 26, p. 813-840, June. 2005.

NOOTEBOOM, B.; BERGER, H.; NORDERHAVEN, N. G. Effects of trust and governance on relation risk in alliances. **Academy of Management Journal**, Nova Iorque, v. 14, n. 2, p. 308-338, 1997.

NORTH, D. C. **Custo de transação, Instituições e Desempenho Econômico**. 3. ed. Rio de Janeiro: Instituto Liberal, 2006.

\_\_\_\_\_. **Institutional change: theory and empirical findings**. New York: M. E. Sharp, 1993.

\_\_\_\_\_. Institutions. **The Journal of Economic Perspectives**, v. 5, n. 1, p. 97-112, Winter, 1991. Disponível em: <<http://www.jstor.org/stable/1942704>> Acesso em: 17 jan. 2010.

\_\_\_\_\_. NORTH, D. **Institutions, Institutional Change and Economic Performan**. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

O ESTADO DE SÃO PAULO. CARGA tributária do País é abaixo da média. São Paulo, 26 jun. 2011. Disponível em: <<http://www.estadao.com.br/noticias/impreso,carga-tributaria-do-pais-e-abaixo-da-media,737028,0.htm>>. Acesso em: 29 jun. 2011.

OSTROM, E.; WALKER, J. (Ed.) **Trust and Reciprocity: Interdisciplinary Lessons for Experimental Research**. New York: Russell Sage Foundation. 2005.

OSTROM, E. How do institutions for collective choice evolve? In: WORKSHOP IN POLITICAL THEORY AND POLICY ANALYSIS, 1., Bloomington, 2008. **Annals ...** Bloomington: Indiana University, 2008.

OSTROM, E; GARDNER, R; WALKER, J. **Rules, Games, and Common-Pool Resources**. Ann Arbor: The University of Michigan Press, 1994. Disponível em <http://www.press.umich.edu/titleDetailDesc.do?id=9739>. Acesso em: 19 jul. 2011.

PARSONS, Talcott. A Estrutura da Ação Social: um estudo de Teoria Social com especial referência a um grupo de autores europeus recentes. \_\_\_\_\_. **Weber**. Petrópolis: Vozes, 2010. Vol. 2, p. 601-999.

PERONDI, M.; SCHNEIDER, S; BONATO, A. A. Metodologia para Avaliar a diversificação da Produção em Áreas Cultivadas do Tabaco. 2008. In: SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E SOCIOLOGIA RURAL, n. 46., Rio Branco, 2008. **Anais...** Rio Branco: SOBER, 2008.

PERETTI-WATEL, P. **La Société du Risque**, Paris: la Découverte & Syros, 2000.

PLOEG, J. D. Trajetórias do desenvolvimento rural: pesquisa comparativa internacional. **Sociologias**. v. 13 n. 27, Porto Alegre, mai./ago. 2011.

PLOEG, J. D.; JINGZHONG, Y.; SCHNEIDER, S. Rural development reconsidered: building on comparative perspectives from China, Brazil and the European Union. **Rivista Di Economia Agraria**, Roma, ano 65, n. 2, p. 163-190, giu. 2010.

POLANYI, K. **The Great Transformation: the political and economic origins of our time**.

Boston: Beacon, 2001. 317 p.

POWELL, W. W. Neither Market nor Hierarchy: Network Forms of Organization. **Research in Organizational Behavior**, New York, n.12, p. 295-336, 1990.

PRIEB, R. I. P. **Pluriatividade na produção familiar fumageira**. Santa Cruz do Sul: Edunisc, 2005.

PUTNAM, R. **Comunidade e democracia: A experiência da Itália moderna**. Rio de Janeiro: FGV, 1996.

RAUD-MATTEDI, C. Análise crítica da sociologia de Mark Granovetter: os limites de uma leitura do mercado em termos de redes e imbricação. **Política e Sociedade – Revista de Sociologia Política**, Florianópolis, n. 6, p. 59-82. abr./jun. 2005.

RIBEIRO, I. C. **Contratos relacionais e a teoria da firma: um teste empírico com a subcontratação de atividades jurídicas**. 2005. 85 f. Dissertação (Mestrado em Administração) - Departamento de Administração da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2005.

ROTTER, J. B. Generalized Expectancies for Interpersonal Trust. **Revista American Psychologist**, Washington, DC, v. 26, n. 5, p. 443-452, maio. 1971.

RUDNICKI, C. P. S. **Agricultura Familiar e empreendedorismo: um estudo sobre as trajetórias de jovens egressos do Centro de Desenvolvimento do Jovem Rural (CEDEJOR) no Vale do Rio Pardo/RS**. 2006. 207 f. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Rural) – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Faculdade de Ciências Econômicas, Porto Alegre, 2006.

SABOURIN, E. Manejo dos Recursos Comuns e Reciprocidade: os Aportes de Elinor Ostrom ao Debate. **Revista Sustentabilidade em Debate**, Brasília, v. 1, n. 2, p. 143-158, jul./dez. 2010.

SACO, M.; HELPER, S. Determinants of trust in supplier relations: evidence from the automotive industry in Japan and the United States. **Journal of Economic Behavior and Organization**, v. 34, p. 387-441, 1998.

SACOMANO NETO, M.; TRUZZI, O. M. S. Configurações estruturais e relacionais da rede de fornecedores: uma resenha compreensiva. **Revista de Administração**, São Paulo, v. 39, n. 3, p. 255-263, jul./set. 2004.

SANTOS JUNIOR, S. ; WAQUIL, P. D. A influência de fatores econômicos, institucionais e sociais na inserção de agroindústrias rurais. In: ENCONTRO DE ECONOMIA CATARINENSE, 5., 2011, Florianópolis, SC. **Anais....** Florianópolis, SC : Associação de Pesquisadores de Economia Catarinense, 2011. v. 1. p. 1-25.

SCARTON, L. M.; WINK, C.A.; LEONARDI, A. confiança em redes segundo a teoria da nova economia institucional. **Revista Pensamento em Administração**, Rio de Janeiro, v. 5, n. 2, p. 66-78, mai./ago. 2011.

SCHEIBLER, J. L. **A Emergência de Fóruns Reguladores Globais: relações e conflitos entre atores locais no processo de regulação do tabaco.** 149f. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Rural) – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Faculdade de Ciências Econômicas, Porto Alegre, 2006.

SCHNEIDER, S. **Agricultura Familiar e Industrialização.** Porto Alegre: Ed.da UFRGS, 2004.

SEFFRIN, G. **O fumo no Brasil e no mundo.** Santa Cruz do Sul: AFUBRA, 1995.

SEN, A. Construir confiança: Ética da Empresa e Desenvolvimento Econômico. p. 39-53. In: CORTINA, Adela (org.) **Construir Confiança: ética na empresa da sociedade da informação e das comunicações.** São Paulo: Loyola, 2008.

SERVA, M.; ANDION, C. Teoria das Organizações e a Nova Sociologia Econômica: um diálogo interdisciplinar. **Revista Administração de Empresas**, São Paulo, v. 46 n. 2, p.10-21. abr./jun. 2006. Disponível em: <<http://dx.doi.org/10.1590/S0034-75902006000200002>>. Acesso em: 10 jun. 2011.

SILVA, L. X. da. **Análise do complexo agroindustrial fumageiro sul-brasileiro sob o enfoque da economia dos custos de transação.** 2002. 279 f. Tese (Doutorado em Ciências Econômicas) – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Faculdade de Ciências Econômicas, Porto Alegre, 2002.

SINDITABACO. **Vantagens do Sistema Integrado de Produção do Tabaco (SIPT).** 2010. Disponível em: <[www.sinditabaco.org.br](http://www.sinditabaco.org.br)>. Acesso em: 10 nov. 2011.

SIMON, H. A. **Comportamento administrativo: estudo dos processos decisórios nas organizações administrativas.** 2. ed. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 1965.

SINGER, P. Desenvolvimento Confiança e Solidariedade: as instituições necessárias. In: CICLO DE SEMINÁRIOS BRASIL EM DESENVOLVIMENTO, 1. Rio de Janeiro, 2003. **Anais...** Disponível em: <[http://www.ie.ufrj.br/development/pdfs/desenvolvendo\\_confianca\\_e\\_solidariedade\\_as\\_instituicoes\\_necessarias.pdf](http://www.ie.ufrj.br/development/pdfs/desenvolvendo_confianca_e_solidariedade_as_instituicoes_necessarias.pdf)>. Acesso em: 18 jul. 2011.

SWEDBERG, R. Sociologia econômica: hoje e amanhã. **Tempo Social**, São Paulo, v. 16, n. 2, p.7-34, nov. 2004.

SWEDBERG, R. Sociologia econômica: hoje e amanhã. MICELI, Sergio (trad.). **Tempo Social**, São Paulo, v. 16, n. 2, p. 7-34, nov. 2004.

SWEDBERG, R.; GRANOVETTER, M. Introduction. In: GRANOVETTER, M.; SWEDBERG, R. (Ed.). **The Sociology of economic life.** Princeton: Princeton University Press, 1992. p. 1-26.

TERRES, M. S. et al. O Papel da Confiança na Marca na Intenção de adoção de novas tecnologias. **RAI - Revista de Administração e Inovação**, São Paulo, v.7, n.4 , p. 162-185 , out./dez. 2010. Disponível em: <<http://redalyc.uaemex.mx/src/inicio/ArtPdfRed.jsp?iCve=97316952009>>. Acesso em: 15 maio 2011.

THE INSTITUTE FOR PUBLIC RELATIONS. **Guidelines for Measuring Trust in Organizations**, Katie Delahaye Paine. 2003. Disponível em:

<[http://www.instituteforpr.org/wp-content/uploads/2003\\_MeasuringTrust.pdf](http://www.instituteforpr.org/wp-content/uploads/2003_MeasuringTrust.pdf)> Acesso em: 22 agosto 2011.

THIRY-CHERQUE, H. R. Max Weber: o processo de racionalização e o desencantamento do trabalho nas organizações contemporâneas. **Revista da Administração Pública**, Rio de Janeiro, v. 43, n. 4, p. 897-918, jul./ago. 2009.

THOMPSON, J. A nova visibilidade. **Matrizes**, cidade, n. 2, p. 15-38, abr. 2008. Disponível em: <<http://www.revistas.univerciencia.org/index.php/MATRIZES/article/viewFile/5230/5253>>. Acesso em: 18 de marco de 2011.

VARGAS; OLIVEIRA. Agricultura Familiar e Estratégias de Diversificação: análise comparativa da viabilidade. In: ENCONTRO REGIONAL DE ECONOMIA, 8., 2010, Porto Alegre. **Anais ...** Porto Alegre: ANPECSUL, 2010. Disponível em: <<http://www.ppge.ufrgs.br/anpecsul2010/artigos/10.pdf>>. Acesso em: 10 ago. 2011.

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

WANDERLEY, M. N. B. **Agricultura familiar**. Entrevista para o Grupo de Interesse em Pesquisa para a Agricultura Familiar. 2007. 10/08/2007. Disponível em: <<http://gipaf.cnptia.embrapa.br/entrevistas/entrevista-maria-de-nazareth-baudel-wanderley-1/>>. Acesso em: 07 out. 2010.

WEBER, M. **Conceitos Sociológicos Fundamentais**. Covilhã: Luso Sofia Press, 2010.

\_\_\_\_\_. **Economia e Sociedade**: fundamentos da sociologia compreensiva. Brasília: Ed.da UNB, 2009. Vol. 1.

\_\_\_\_\_. **A Ética Protestante e o Espírito do Capitalismo**. São Paulo: Companhia das Letras, 2004.

**Economia y Sociedad**. México: Fondo de Cultura Económica, 1998.

\_\_\_\_\_. **Ensaio de Sociologia**. 2. ed. Rio de Janeiro: Zahar, 1971.

WHIMSTER, S. **Weber**. Porto Alegre: Artmed, 2009.

WILLIAMSON, O. E. **Markets and Hierarquies**: analisis and antitrust implications. New York: The Free Press, 2002.

\_\_\_\_\_. The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead. **Journal of Economic Literature**, Pittsburgh, v. 38, p. 595-613, Sep. 2000.

\_\_\_\_\_. **The Mecanismos of Governace**. Oxford: Oxford University Press, 1996.

\_\_\_\_\_. **The economic institutions of capitalism**: firms, markets,relational contracting. New

York: The Free Press, 1985.

\_\_\_\_\_. Strategizing, Economizing, and Economic Organization. **Strategic Management Journal**, Chicago, v. 12, p. 75-94, Winter 1991. Special Issue: Fundamental Research Issues in Strategy and Economics. Disponível em: <<http://www.jstor.org/stable/2486435>>. Acesso em: 11 maio 2011.

WILKINSON, J. **Mercados, redes e valores**: o novo mundo da agricultura familiar. Porto Alegre: Ed. da UFRGS, 2008.

WOORTMANN, E.; WOORTMANN, K. **O trabalho da terra**. A lógica e a simbólica da lavoura camponesa. Brasília: Ed. da UNB, 1997.

WORLD BANK. **Curbing the Epidemic**: Governments and the Economics of Tobacco Control. Washington: World Bank, 1999.

ZANINI, M. T. F.; LUSK, E. J.; WOLFF, B. Confiança dentro das organizações da Nova Economia: uma análise empírica sobre as consequências da incerteza institucional. **Rev. adm. contemp.**, Curitiba, v. 13, n. 1, p. 72-91, 2009. Disponível em: <<http://dx.doi.org/10.1590/S1415-65552009000100006>>. Acesso em: 18 jan. 2011.

ZUCKER, L. **Production of Trust**: institutional sources of economic structure, 1840-1920. Berkeley, USA: Research in Organizational Behavior. Vol. 8, p. 11-53.

ZYLBERSZTAJN, D. **A estrutura de governança e coordenação do agribusiness**: uma aplicação da nova economia das instituições. 1995. 238 p. Tese (Doutorado em Administração) – Universidade de São Paulo, Faculdade de Economia Administração e Contabilidade, São Paulo, 1995

ZYLBERSZTAJN, D.; ZUURBIER, P. J. A Non-Naïve Explanation of trust: avoiding mistaken decisions for agribusiness chain management. 1999. Disponível em: <[http://www.ead.fea.usp.br/semead/4semead/artigos/pnee/Zylbersztajn\\_e\\_Zuurbier.pdf](http://www.ead.fea.usp.br/semead/4semead/artigos/pnee/Zylbersztajn_e_Zuurbier.pdf)>. Acesso em: 10 mar. 2011.

ZYLBERSZTAJN, D.; STZTAJN, R. **Direito e Economia**: análise econômica do direito e das organizações. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.



APÊNDICE A - QUESTIONÁRIO SEMIESTRUTURADO APLICADO AOS  
AGRICULTORES

Instruções para o preenchimento:
Fazer um x ao redor do número da alternativa correspondente, a não ser que haja outra indicação Se você não souber a resposta, marque N S ( <i>Não sei</i> )

DATA: \_\_\_\_\_

INÍCIO: \_\_\_ h \_\_\_ min

1. Nome: \_\_\_\_\_

2. Endereço: \_\_\_\_\_

3. Localidade: \_\_\_\_\_

4. Há quanto tempo reside neste local?

5. A família é proprietária? ( ) Sim ( ) Não

6. Idade: \_\_\_\_\_ anos Sexo: ( ) M ( ) F

7. Escolaridade:

( ) Ensino fundamental

( ) Ensino médio

( ) Superior

8. Estado civil: ( ) Solteiro ( ) Casado ( ) Outro. Qual? \_\_\_\_\_

9. Possui filhos: ( ) Sim. Quantos: \_\_\_\_\_ ( ) Não

10. Possui outras rendas familiares além da agricultura?

( ) 1. Sim. Que tipo de renda? \_\_\_\_\_

( ) 2. Não possui outras rendas

11. É proprietário de algum empreendimento?

( ) 1. Sim. Qual? \_\_\_\_\_

( ) 2. Não

12. Você pratica uma religião?

( ) Sim

( ) 1. Diariamente

( ) 2. Semanalmente

( ) 3. Mensalmente

( ) 4. Ocasionalmente

( ) 5. Nunca

( ) Não

13. Atividade principal:

1. ( ) Agricultor

2. ( ) Comerciante

3. ( ) Estudante

4. ( ) Outra, Qual? \_\_\_\_\_

14. Área total da propriedade da família: \_\_\_\_\_ ha. Área total plantio tabaco: \_\_\_\_\_

15. O pai é proprietário? \_\_\_\_\_

16. Função (finalidade) da propriedade:

- ( ) 1. Produção para o comércio  
 ( ) 2. Moradia / Subsistência  
 ( ) 3. Produção para comércio + moradia/subsistência  
 ( ) 4 Outra, qual: \_\_\_\_\_

17. Pretende mudar de atividade

- ( ) 1. Sim. Por quê? \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 ( ) 2. Não

18. Uso da propriedade

- ( ) 1. Uso agrícola  
 ( ) 2. Uso não agrícola. Quais atividades? \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

19. O acesso é por estrada:

- ( ) 1. Asfaltada  
 ( ) 2. Ensaibrada e mantida pela prefeitura  
 ( ) 3. Não ensaibrada, mantida pela prefeitura  
 ( ) 4. Outra. Qual: \_\_\_\_\_

20. Na casa há:

- ( ) 1. Água encanada ( ) 8. Máquina de lavar roupa  
 ( ) 2. Luz elétrica ( ) 9. Televisor  
 ( ) 3. Antena parabólica ( ) 10. Geladeira  
 ( ) 4. Automóvel ( ) 11. Freezer  
 ( ) 5. Moto ( ) 12. Fogão a gás  
 ( ) 6. Telefone residencial ( ) 13. DVD  
 ( ) 7. Telefone celular ( ) 14. Rádio

21. O tipo da casa é:

- a. Tipo: \_\_\_ a. Madeira; \_\_\_ b. Alvenaria; \_\_\_ c. Mista  
 b. Ano de construção da casa: \_\_\_\_\_

22. Outros membros da unidade familiar residentes na propriedade, a começar pelos mais velhos:

Nome	Sexo	Idade	Local de trabalho	Parentesco: Pai/mãe, avós, irmãos, filho, outros

23. Para se informar, utiliza preferencialmente:

- ( ) Lê revistas semanais ou mensais. Quais? \_\_\_\_\_  
 ( ) Lê revistas especializadas. Quais? \_\_\_\_\_  
 ( ) Escuta Rádio. Qual? \_\_\_\_\_  
 ( ) Assiste à televisão. Quais os programas? \_\_\_\_\_  
 ( ) Participa de reuniões, palestras.  
 ( ) Internet

## 24. Participação em atividades comunitárias

Participa das seguintes atividades:	Sempre	Às vezes	Nunca
De reuniões do Sindicato			
De reuniões da Associação			
Reuniões da Comunidade			
Campanhas políticas			
Atividades/reuniões da Igreja			
Reuniões da Escola			

## 25. Sua família, ou você, é produtor integrado (por contrato)?

( ) 1. Sim:

Em que produto(s)? Há quanto tempo? \_\_\_\_\_

1. Fumo \_\_\_\_\_ anos e/ou \_\_\_\_\_ meses

2. Outros, quais \_\_\_\_\_

## 26. Gostaria de ser integrado?

1. ( ) Sim.

2. ( ) Não

## 27. Que tipo de tabaco planta?

Outras questões:

- Para que empresa(s) a sua família vende fumo em folha? Já tiveram contato com “atravessadores”?

- Considera uma atividade lucrativa? Por quê? Quais os gastos de infraestrutura?

- Como é sua relação com a empresa? E a plantação de fumo em folha?

- O que a família almeja para o seu futuro?

- Você tem algo em comum com seus pais?

Sobre seus amigos

- O que a família acredita ter em comum com a comunidade?

Sobre o sistema de produção integrada e plantio do tabaco:

- Você é o primeiro da família a entrar no cultivo do tabaco?

- O que é para você o sistema de produção integrada?

- Por que você decidiu entrar no sistema de produção integrada?

- Há quanto tempo? Quem da sua família, e quando, entrou no mundo do tabaco?

- Como aconteceu o início desta relação? Você procurou a empresa?
- Cite algumas vantagens e desvantagens deste sistema.
- Sempre teve apoio da sua família para continuar no tabaco?

#### Sobre o contrato

- Em que momento você assina um contrato? Onde é feita a assinatura?
- Quais os pontos que mais lhe chamam a atenção no contrato?
- Quais os positivos?
- E os negativos?
- Poderia fornecer uma cópia?
- Quando você tem um problema, você procura quem? É atendido prontamente? Você, ao receber as informações, segue-as conforme indicação fornecida? (receituários agrônômicos, uso de mata nativa, utilização do EPI, por exemplo).

#### Sobre as informações

- Que tipo de informações, habitualmente, você procura? De que forma você recebe essas informações?
- Que informações você acredita serem mais importantes? Quais informações você gostaria de acessar mais?

#### Atuação do técnico

- Há quanto tempo você conhece o técnico que lhe orienta?
- Possui grau de parentesco?
- Qual a frequência semanal/mensal das visitas?
- Qual o tempo de permanência do técnico na propriedade?
- Quais as informações que você considera mais importantes que são repassadas por ele?
- Quais as informações (extras) que você gostaria de receber?

#### Aplicação Escalas de Likert

0= SEM OPINIÃO

1 = DISCORDO TOTALMENTE

2= DISCORDO

3= NÃO CONDORDO/ NÃO DISCORDO

4= CONCORDO

5= CONCORDO PLENAMENTE

TABELA 1: Avaliação Razões para o cultivo:

QUESTÕES	FREQUÊNCIA DE SUJEITOS					
Eu cultivo o tabaco devido à Tradição/ família	1	2	3	4	5	RM
Renda	1	2	3	4	5	RM
Influência amigos/vizinhos	1	2	3	4	5	RM
Outras	1	2	3	4	5	RM

TABELA 2: Avaliação Motivos da Escolha da Empresa

QUESTÕES	FREQUÊNCIA DE SUJEITOS					
Já trabalhei com ela antes/frequência	1	2	3	4	5	RM
Indicação de amigo/vizinho	1	2	3	4	5	RM
Influência do orientador	1	2	3	4	5	RM
Outras	1	2	3	4	5	RM

TABELA 3: Avaliação Questões Contratuais: I

QUESTÕES	FREQUÊNCIA DE SUJEITOS					
Eu assino contrato: Sem leitura prévia	1	2	3	4	5	RM
Leitura de tópicos	1	2	3	4	5	RM
Leitura apurada	1	2	3	4	5	RM
Outras	1	2	3	4	5	RM

TABELA 4: Avaliação Questões Contratuais: II

QUESTÕES	FREQUÊNCIA DE SUJEITOS					
----------	------------------------	--	--	--	--	--

Não acionaria judicialmente a empresa devido à: indisposição com a empresa	1	2	3	4	5	RM
Indisposição com o orientador	1	2	3	4	5	RM
Indisposição com o avalista	1	2	3	4	5	RM

TABELA 5: Avaliação questões parentesco I

QUESTÕES	FREQUÊNCIA DE SUJEITOS					
É importante ter um parente trabalhando como orientador	1	2	3	4	5	RM

TABELA 6: Avaliação questões de amizade

QUESTÕES	FREQUÊNCIA DE SUJEITOS					
É importante ter um amigo/vizinho trabalhando como orientador	1	2	3	4	5	RM

TABELA 7: Avaliação Confiança

QUESTÕES	FREQUÊNCIA DE SUJEITOS					
Eu confio: No orientador agrícola	1	2	3	4	5	RM
Emater	1	2	3	4	5	RM
Afubra	1	2	3	4	5	RM
Empresa	1	2	3	4	5	RM
Cooperativa	1	2	3	4	5	RM
Universidade	1	2	3	4	5	RM
Igreja	1	2	3	4	5	RM

TABELA 8: Avaliação Confiança

QUESTÕES	FREQUÊNCIA DE SUJEITOS					
Eu conhecia meu orientador técnico antes	1	2	3	4	5	RM

TABELA 9: Avaliação Resolução de Problemas Técnicos

QUESTÕES	FREQUÊNCIA DE SUJEITOS					
	1	2	3	4	5	RM
Quando tenho um problema contacto Orientador técnico						
A empresa	1	2	3	4	5	RM
Vizinho/amigos	1	2	3	4	5	RM
A Afubra	1	2	3	4	5	RM
Outros	1	2	3	4	5	RM

TABELA 10: Avaliação de questões a atravessar

QUESTÕES	FREQUÊNCIA DE SUJEITOS					
	1	2	3	4	5	RM
Acho interessante vender minha produção para terceiros quando preciso						

## APÊNDICE B - ROTEIRO DE ENTREVISTA ORIENTADOR TÉCNICO

DATA: \_\_\_\_\_

INÍCIO: \_\_\_ h \_\_\_ min

Idade:

Estado civil:

Grau instrução:

Localidade em que nasceu:

Localidade em que atua:

Instrutor volante ou permanente?

Sua família planta fumo?

Teve o apoio da sua família para atuar com instrutor?

A frequência de visitas continua a mesma?

O número de famílias atendidas permanece a mesma, aumentou ou diminuiu?

O que você acha de atender parentes, amigos e vizinhos?

O que você acha de atuar em comunidades diferentes da sua?

Qual a sua percepção sobre a estabilidade do seu trabalho?

Fale sobre as características (positivas, negativas, dificuldades) e perspectivas futuras do seu trabalho.



## ANEXO A - FUMO ATÉ EM PISCINA



Gazeta Especial

10

Segunda-feira, 26 de abril de 2004

## Fumo até em piscina

## Linha do Tempo

- 1962** — Governador Leonel Brizola desapropria a Fazenda Sarandi, em Nonoai, de 24 mil hectares, para entregar terra a colonos do movimento sem terra
- >> Clubes 4-S expõem na Cooperativa de Linha Santa Cruz: Força pela União, de Pinheiral; União para o Progresso, de Linha Santa Cruz e Sempre Unidos, de Linha Nova
- 1963** — O governo brasileiro oficializa a campanha contra a febre aftosa
- 1964** — 1º Congresso Estadual do Fumo, em Venâncio Aires
- >> Chega a Santa Cruz o Bungartz, o microtrator fabricado no Estado
- 1965** — Frangos híbridos começam a tomar conta dos aviários: peso acima do normal em menos idade
- >> É implantado o Programa de Combate à Febre Aftosa
- 1966** — Santa Cruz possui o maior número de Clubes 4-S do Brasil: 71 clubes com cerca de 1.850 sócios
- >> É introduzido novo sistema de classificação oficial de fumo
- 1967** — Governo do Estado compra 64 hectares da Fazenda Kroeff, em Esteio. Inicia-se a construção do Parque de Esteio
- >> Pedra de granito de 7 mil quilos é extraída em Venâncio Aires e levada para a cantaria de Fredolino Assmann



Arquivo/GS

Quando o fumicultor Arvino Schlittler, de 67 anos, compara a produção de tabaco de hoje em dia com o modelo utilizado quando era guri e já ajudava o seu pai na localidade de Rio Pardense, no antigo distrito de Trombudo, hoje município de Vale do Sol, ele nem acredita que continua trabalhando com o mesmo produto.



Rodrigo/Ag. Assmann

Seu Arvino comemora os avanços da tecnologia

Foram tantas mudanças ao longo das últimas décadas que seu Arvino até brinca que, igual a antigamente, só existe o cheiro e a cor da planta. O resto foi mudando e transformou o Sul do Brasil e, principalmente o Vale do Rio Pardo, em referência mundial na produção de tabaco.

"É olha que mudou mesmo", garante. Schlittler ainda era jovem quando começou a trabalhar de vez com a fumicultura, que até hoje sustenta a família, residente a poucos metros do centro de Vera Cruz. O pai estava doente e o irmão mais velho servindo ao Exército quando chegou a época de preparar a lavoura. "Não teve outra maneira. Lavrei tudo sozinho e fui logo preparando as mudas", contou ele, frisando que as sementes não vinham de fora, e sim produzidas pelo próprio colono de uma safra para a outra. "Como as flores da planta não eram podadas, era dali mesmo que retirávamos as sementes para a produção seguinte", contou.

O produtor recorda que, ao contrário de atualmente, quando as mudas são produzidas em bandejas de isopor dentro de uma "piscina", o fumo nascia na terra naquela época. "As mudas eram feitas no mato, num local onde pegasse sol apenas pela manhã. Cobríamos a terra com palhas de milho e eucalipto para evitar o ataque de inços", lembra. "Fazer a lavoura era a parte mais cansativa. Tinha que arrancar as mudas uma a uma e depois replantá-las." Como assistência técnica era coisa rara lá pelas décadas de 40 e 50,

período em que "os instrutores sabiam a mesma coisa que os colonos", o produtor apenas transplantava as mudas, capinava a lavoura e esperava a hora da colheita.

Como se não bastasse ter que fazer tudo praticamente de forma artesanal, ainda tinha o problema de carregar a produção, já que as terras

eram acidentadas e as juntas de boi, às vezes, não venciam o trabalho. A cura era feita em uma grande estufa de tijolos com dois fornos, com capacidade para até 900 varas de fumo. "Mas antigamente não se produzia bem. A nossa média era de 150 arrobas, enquanto hoje chegamos a mil arrobas", contou. Seu Arvino recorda-se que não havia os antibrotantes, adubos e nem salitre, insumos indispensáveis atualmente nas plantações de tabaco. "Se trabalhava apenas com bois, arado, grades, uma carroça e meia dúzia de enxadas". Alguns vizinhos de Rio Pardense, conta ele, curavam o fumo nas velhas estufas de madeira, que apresentavam um risco bem maior de acidentes.

Ao mesmo tempo em que as indústrias começaram a implementar mudanças na produção de fumo, do final dos anos 50 em diante, seu Arvino casou-se e foi morar em Vera Cruz, onde passou a ajudar o falecido sogro na lavoura. "A partir daí a coisa foi melhorando bastante. Os técnicos começaram a se aprimorar e, em pouco tempo, já notávamos a melhora na qualidade do produto, o que refletiu também na qualidade de vida". Das "novidades" dos últimos anos, a que mais caiu nas graças dos produtores foi o plantio direto, usado nas últimas seis safras. Atualmente, considerado produtor-modelo da Souza Cruz, Schlittler mostra com orgulho a propriedade, o trator, o carro e as três estufas de fumo que possui, "resultado de um trabalho de 53 anos".



Arquivo/GS

Estufas de madeira eram comuns na região



Album de Família

Flagrante de uma capina em que Arvino participou

## ANEXO B - FUMO, O COMEÇO DE TUDO

Gazeta Especial

Sábado, 26 de junho de 2004

## Fumo, o começo de tudo

Quando a Souza Cruz se instalou na cidade, em 1918, provavelmente os moradores de Santa Cruz não conseguiam vislumbrar a revolução que estava por vir. O tabaco, que já era a base da economia da região, seria responsável pela transformação de um pequeno município em maior pólo da indústria fumageira do mundo.

A Souza Cruz, que naquela época se chamava Cia. Brasileira de Fumo em Folha e já pertencia a Brazilian Tobacco Corporation (BAT), se instalou nos altos da Rua Carlos Trein Filho, em local que acabou denominado Bairro dos Americanos. Logo mostrou a que veio. Construiu escritórios, galpões, uma casa inglesa para acomodar os funcionários de fora e reunir o *staff* na hora do chá, mais uma cancha de tênis, ao lado da casa inglesa. "E eu descobri que era o único lugar liso na cidade para andar de patins e não saía de lá", conta Moína Fairon Rech, filha do responsável pelos escritórios da empresa, o inglês Patrick Joseph Fairon, chegado em 1922. "O mais irônico disso tudo é que a maioria dos americanos, como eram chamados, eram, na verdade, ingleses", revela. De fato, só eram americanos o agrônomo Ioe Cecil Hart, que trouxe o projeto dos secadores de fumo usados até hoje, e o Tanskerley. Vários ingleses residiam por ali, nas redondezas, e se entrosavam com a comunidade como se daqui fossem. Mister Nias (lê-se Nais), que era diretor de fábrica, ao falecer deixou em testamento dez mil libras esterlinas para obras assistenciais. Ele era muito bem organizado: instituiu a sirene de entrada e saída da fábrica. O relógio era acer-



Moína, no detalhe, e cena de quando agricultores traziam fumo de carroça



Foto: Moína Fairon Rech

tado pelo observatório de Greenwich. Na vizinhança, ninguém usava relógio. Todos se baseavam pela sirene de Mister Nias.

Moína conta o que ouviu do pai sobre a escolha da cidade que sediaría a companhia. "Mister Lies, encarregado geral da usina, veio com a função de decidir entre Rio Pardo e Santa Cruz. Uma tinha o rio e o trem. A outra, tinha os produtores e algumas fábricas. Acabou optando pela segunda." Mas pesquisas em outras fontes revelam ainda uma nova versão para a referida escolha. Uma certa resistência dos grandes fazendeiros de Rio Pardo poderia ter influenciado na opção final. Conta-se que esses temiam perder os peões para a fábrica.

Moína, nascida em 1931, retrata o cenário fumageiro que conheceu: "Havia uma fumageira Torres, na Rua Ramiro Barcelos, outra beneficiadora na Rua Carlos Trein Filho, a Klleimann e os Tatsch. A Souza Cruz foi para um local mais afastado porque planejava crescer muito", explica. E cresceu, assim como as outras.

## Linha do Tempo

1951

Santa Cruz já se destaca pela arrecadação de impostos e reclama que o Estado não investe em saneamento. Município acaba emprestando Cr\$ 250 milhões ao governo para que as obras prossigam

>> Tabageira individual fundada em 1932, por Carlos Boettcher Filho, passa a denominar-se Carlos Boettcher & Cia

1953



No finalzinho de junho, a Gazeta noticia: "Termina hoje o prazo, em todo o território nacional, para o recolhimento de cédulas do extinto padrão mil réis. A partir de amanhã, as notas em circulação estarão sujeitas aos descontos regulamentares, até a perda integral de seus valores."

## SOUZA CRUZ UMA HISTÓRIA DE SUCESSO

Em 1918, a Souza Cruz construiu a primeira usina de processamento de fumo do país na então pequena cidade de Santa Cruz do Sul, no interior do Rio Grande do Sul. A partir daí se dá início a uma presença crescente das indústrias fumageiras no município, consolidando o setor como fonte econômica da região. Inicia-se então o pioneiro Sistema Integrado de Produção Agrícola, um exemplo de trabalho em parceria com os produtores, que existe até os dias de hoje.

**SOUZA CRUZ**

ANEXO C - O FUTURO JÁ CHEGOU À PEQUENA PROPRIEDADE

**Especial**

# Colono e Motorista



Gazeta do Sul  
25 de julho de 2005

# 11

## O futuro já chegou à pequena propriedade

Como uma pequena empresa. É assim que uma propriedade rural deve ser encarada no século 21. O conceito criado pela Souza Cruz em 1998 dizia respeito à propriedade no ano 2000. Porém, não perdeu atualidade com a virada do milênio. Quando colocado em prática, todos saem ganhando: empresa, fumicultor e natureza.

Este ideal se concretiza em diversos programas, conforme explicam o gerente de assuntos corporativos, Flávio Marques Goulart, e o gerente regional de produção, Marcos Salvadego. Entre eles, o Plano Diretor de Solos, que orienta para a utilização total e racional dos recursos da pequena propriedade, de modo a perpetuar o potencial produtivo, preservar o meio ambiente e garantir auto-suficiência e qualidade de vida ao agricultor.

O Manejo Integrado de Pragas e Doenças também está sob este guarda-chuva. Foi ele que permitiu, na produção de tabaco, a redução da quantidade de ingrediente ativo por hectare a 1,1 quilo. Aliás, a cultura do fumo é uma das que

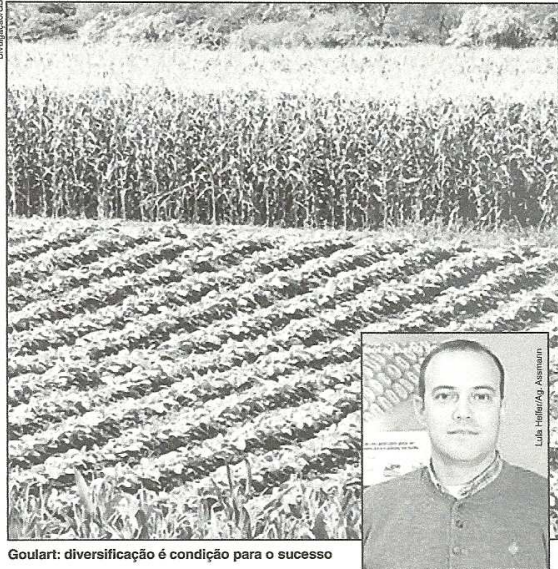
menos utiliza agroquímicos.

O incentivo ao plantio de milho e feijão após a safra de tabaco também faz parte deste contexto. Além de preservar o solo, esta prática possibilita uma renda extra ao produtor e é um importante insumo à criação de animais. Ainda é condição indispensável à propriedade do século 21 o reflorestamento.

Goulart explica que, quando a Souza Cruz decidiu levar este conceito ao campo, toda a equipe técnica da empresa passou por um treinamento especial. Já os produtores participaram de diversos seminários. Quanto à aceitação destes princípios pelo trabalhador rural, o gerente explica que eles estão totalmente alinhados como o objetivo do fumicultor de obter mais produtividade e renda.

Hoje, a companhia tem muitos produtores integrados totalmente comprometidos com este ideal. Os que ainda não atingiram o modelo estão bem encaminhados. E a pesquisa de práticas que deem mais rentabilidade e qualidade de vida a estas pessoas não pára.

Oliveira/CS



Goulart: diversificação é condição para o sucesso

Muito mais do que homenagear, o Super Feliz, quer hoje agradecer pelo trabalho realizado por colonos e motoristas em prol do crescimento de nossa região.



**Feliz**  
SUPERMERCADOS  
O sucesso é ser feliz.

Parabéns a esses profissionais que têm fé no futuro, que acreditam e apostam no desenvolvimento de nosso País. Uma homenagem a todos os colonos e motoristas.



NOVAS TECNOLOGIAS PARA O SEU TRABALHO RENDER MAIS. A qualidade que se percebe!

Ataca fábrica de carroças agrícolas SEVERO. Serviços de torção, solda e mecânica em geral. Serviço 24 horas. 9994-6309

**AUTO MECÂNICA SEVERO**  
Av. Euclides Kliemann 4665 • fone: (51) 3719-1203

BC&B

O importante é saber tirar da terra apenas o que ela pode dar e transportar as sementes do futuro com respeito e responsabilidade.



HOMENAGEM DA CTA-CONTINENTAL AO DIA DO COLONO E MOTORISTA.

Pessoas que cultivam e levam nossos sonhos adiante com respeito à natureza e responsabilidade social.



ANEXO D - AFRICANOS ESTÃO AUMENTANDO A PRODUÇÃO

6

GERAL

GAZETA DO SUL • SEXTA-FEIRA 10 DE SETEMBRO DE 2010

mauricio@gazetadosul.com.br

# Clima favorável beneficia o transplante

CERCA DE 32% DAS LAVOURAS DO SUL JÁ FORAM PLANTADAS NA REGIÃO SERRANA, PRÁTICA COMEÇA MAIS TARDE

Michelle Treichel  
michelle@gazetadosul.com.br

O plantio da safra de tabaco 2010/2011 está praticamente concluído na região baixa do Vale do Rio Pardo. Conforme a

Associação dos Fumicultores do Brasil (Afubra), até o próximo dia 20 os produtores devem encerrar o transplante das mudas para as lavouras. Já na região serrana – mais suscetível a geadas tardias –, o ciclo deve iniciar a partir da segunda quinzena de setembro. A mesma posição é adotada na região sul do Estado. "O microclima é que define as épocas de plantio", explica o presidente da entidade, Benício Werner.

Até o último dia quatro, aproximadamente 32% das áreas já foram cultivadas nos três estados do sul do Brasil. O apontamento é do Departamento de Pesquisa e Estatística da Afubra, a partir de dados levantados em campo pelos avaliadores. Até o momento, o clima é favorável para o desenvolvimento das plantas. "Com o predomínio do sol e calor, o tabaco tende a se desenvolver muito bem."

Em relação ao clima, Werner lembra que longos períodos de chuvas e pouca luminosidade são inimigos da fumicultura. Precipitações em excesso causam a lixiviação (perda) dos adubos, comprometendo, consequentemente, a produtividade das lavouras. Na última safra, os produtores somaram prejuízos por causa das intempéries climáticas. Agora, a expectativa é de que a estabilidade do tempo garanta uma colheita cheia.

FOTOGRAFIA: RICARDO GONCALVES



FUMICULTORES da região do baixo Vale do Rio Pardo estão encerrando o transplante das mudas para as lavouras

### RECOMENDAÇÃO

A Afubra, juntamente com a Federação dos Trabalhadores na Agricultura no Rio Grande do Sul (Fetag) e Federação da Agricultura do Estado do Rio Grande do Sul (Farsul), aconselha que os fumicultores não aumentem a área plantada de tabaco. Conforme Werner, a recomendação segue tendência do mercado mundial. "Trata-se de uma questão de rentabilidade. A oferta deve ser menor do que a demanda para que haja equilíbrio", justifica.

Pesquisa desenvolvida pela

### Dicas

A Fetag-RS, através de sua base sindical, divulga orientações aos fumicultores para a atual safra. A intenção é viabilizar a produção diante do mercado interno e externo.

- Não aumentar a área plantada. Se possível, diminuir;
- Não plantar mais que o pedicelo feito à fumageira;
- Procurar plantar somente a quantidade que possui mão de obra familiar;
- Usar somente produtos recomendados pela empresa fumageira;
- Procurar aumentar a produtividade e melhorar a qualidade;
- Evitar dívidas com empresas fumageiras e terceiros.

entidade aponta que, nesta safra, a área com tabaco nos três estados do sul do País deve ter uma redução de 3% em relação ao ano passado, quando a cultura

ocupou 370,8 mil hectares. Entretanto, a produtividade deverá superar a safra 2009/2010, quando houve frustração em virtude dos problemas climáticos.

A principal preocupação das entidades que representam os agricultores é com o aumento da produção de tabaco no continente africano. Na safra

passada, o Zimbábue colheu 56 mil toneladas. Para este ano, a previsão é de 120 mil toneladas, um acréscimo de mais de 100%. Para Werner, o cenário é preocu-

pante, principalmente devido aos preços praticados nesses países. Além disso, as exportações africanas para a Europa não sofrem taxaço de impostos, ao contrário do que acontece com o tabaco brasileiro.

Atualmente, o Brasil comercializa o quilo do Virginia a US\$ 3,60, enquanto o Zimbábue vende a US\$ 2,97 e o Malawi a

US\$ 2,68. No Burley, a diferença é ainda maior. O quilo do tabaco brasileiro custa US\$ 3,18, cerca de 60% a mais do que o malawiano (comercializado a US\$ 1,92). As informações foram repassadas à revista Tobacco Courier. "A sugestão é de manter a mesma área ou mesmo diminuir o número de pés plantados para que possamos nos manter competitivos."

**EFERTAS da SEMANA**  
SEU DIA-A-DIA, COM MAIS ECONOMIA

Coxinha da casa congelada **4,90**

Fenicho preto 11 Redefort 1kg **1,99**

Doce de frutas Redefort 400g (sem lactose) **1,99**

Morose Odorich 200g (salsão) **0,75**

PETITORA Pessôga **2,79**

Amaciante Redefort 2l (vinha 8g/litros) **2,75**

Refrigerante Guarani Antarctica 2,5l **2,59**

Converse ludo Bratma 4,2l **1,59**

LEVE 12 PAGUE 11 Papel Hig. Mls 12x41cm (leve 12 pague 11) **7,99**

**redefort**  
VALIDO NOS MERCADOS REDEFORT DE SANTA CRUZ DO SUL

**FRUTEIRA SUL**  
ATENDE ATACADO

Novo horário de atendimento De seg. à sexta das 7h30 às 12h e das 13h30 às 19h e aos sábados das 7h30 às 12h e das 13h30 às 17h.

MAMÃO Formosa kg R\$ 1,49	MACÃ Fuji e Gala kg R\$ 1,49	LARANJA Suco kg R\$ 0,89
TOMATE Lungo Verde 25 R\$ 0,99	ABACAXI Bruto, em R\$ 4,49	BANANA Prata kg R\$ 1,49
MANGA kg R\$ 1,59	BERGAMOTA Princesa kg R\$ 0,99	OVOS Brancos de R\$ 4,49
BATATA Ingá kg R\$ 0,99	MACÃ kg R\$ 1,49	OVOS Brancos de R\$ 0,79
CEBOLA Nacional kg R\$ 0,99	BATATA Doce kg R\$ 0,79	CENOURA kg R\$ 0,79

ACEITAMOS TICKET ALIMENTAÇÃO E REFEIÇÃO  
RUA SENADOR PINHEIRO MACHADO 923  
RUA VENÂNCIO AIRES 771  
RUA ERNESTO ALVES ESQ., TRAFEGANTES 31 - 3717-4375 - ATEND. ATACADO

**MENQUE & FAVO LTDA.**  
Comércio de Frutas e Verduras  
Venda - Atacado - Varejo

Aipim kg <b>0,79</b>	Chuchu kg <b>1,18</b>	Maçã Fuji e Gala kg <b>1,49</b>	Laranja Suco kg <b>0,89</b>
Cenoura kg <b>0,89</b>	Batata Branco kg <b>1,09</b>	Cebola kg <b>1,19</b>	Ovos Branco de <b>1,89</b>
Mamão Formosa kg <b>1,89</b>	Morango kg 300g <b>1,89</b>	Tomate kg <b>1,29</b>	Banana Catuaçu kg <b>0,98</b>

Sabor e qualidade  
você encontra só aqui!

San. Píthero Machado 1289 - FONE/FAX: (51) 3715-9479

## ANEXO E - DIA NERVOSO EM BRASÍLIA PARA O SETOR FUMAGEIRO

GAZETA DO SUL - TERÇA-FEIRA 13 DE ABRIL DE 2010

GERAL

mauricio@gazetasul.com.br

5

## Dia nervoso em Brasília para o setor fumageiro

DEPUTADOS &gt; BANCADA ANTITABACO NA CÂMARA PROMOVE DEBATE HOJE INCENTIVANDO RESTRIÇÕES AO CIGARRO

Ricardo Düren  
ricardo@gazetasul.com.br

Começa às 14h30 de hoje, em Brasília, uma audiência pública para abordar uma das questões que mais têm preocupado o Vale do Rio Pardo. Em debate, na Câmara dos Deputados, estará a aplicação de mais medidas restritivas ao tabaco. Ainda ontem, vários líderes da região voaram à Capital Federal para acompanhar as discussões.

A audiência será realizada pela Comissão de Relações Exteriores e de Defesa Nacional, e terá como tema a implementação de medidas previstas na Convenção-Quadro para o Controle do Tabaco. Estarão presentes representantes de entidades que militam contra o cigarro, tais como o Instituto Nacional do Câncer (Inca) e a Aliança de Controle do Tabagismo. Na outra ponta estarão o Sindicato do Vale do Rio Pardo, órgãos ligados ao agronegócio, comércio exterior e geração de renda também se farão presentes na Câmara.

Pelo menos quatro prefeitos da região devem estar na audiência, segundo balanço preliminar da Associação dos Municípios do Vale do Rio Pardo (Amvarp). Kelly Moraes (PTB/Santa Cruz do Sul), Rosane Petry (PP/Verá Cruz), Mário Rabuske (PP/Sinimbu) e Clécio Halmenschläger (PMDB/Vale do Sol) embarcaram para Brasília ontem. Eles terão a companhia do deputado federal Sérgio Moraes (PTB/RS), que espalhou pela região convites para o evento.

Moraes tem demonstrado grande preocupação em relação aos debates desta tarde. Ele comentou que o deputado Luiz Carlos Hauly (PSDB/PR), autor do requerimento da audiência pública, é líder da chamada bancada antitabaco na Câmara. "Esta gente quer a extinção

completa do fumo. Toda a discussão anterior sobre tabaco e Convenção-Quadro foi apenas barulho perto do que pode estar por vir. O momento é muito perigoso para a região", avaliou. Na opinião de Moraes, a presença dos prefeitos e demais líderes locais é imprescindível para mostrar "a importância do setor fumageiro na sobrevivência de 200 mil famílias de agricultores e na economia."

O deputado também deu uma apimentada no assunto e atribuiu o avanço da mobilização antitabagista ao que classifica como inércia política da indústria. "A situação chegou neste ponto por culpa das próprias fumageiras. Hoje existe a bancada do álcool, do minério, dos medicamentos. Mas não existe a do fumo", disse.

O presidente do Sinditabaco, Iro Schünke, preferiu não comentar a declaração de Sérgio Moraes, limitando-se a ressaltar a existência de vários políticos conhecedores do setor fumageiro. Schünke, que deverá estar na audiência pública de hoje, espera que os deputados compreendam a importância econômica do cultivo do tabaco. "Estamos engajados para mostrar o que o fumo representa", destacou.

## EXPECTATIVA

Ex-deputada federal, a prefeita Kelly Moraes acredita que será ouvida na Câmara e tem esperança de que a importância do tabaco para a região seja compreendida. "Sabemos que o fumo não faz bem. Mas fumar é uma opção. Precisamos defender o trabalho de quem depende deste setor."

**Dr. Caio Rossi Gastroenterologia**  
Endoscopia - Colonoscopia  
Atende Unimed - IPE - Cassi  
Ed. Unimed - Sala 606 - Tel.: 3713-2907 / 8186-1739



SITUAÇÃO das famílias que dependem do plantio do tabaco na região será exposta aos deputados federais

## A convenção

Ratificada pelo Brasil em 2005, a Convenção-Quadro prevê uma série de restrições ao setor fumageiro. Dentre as já em prática estão a impressão das fotos de pessoas doentes nas cartelas, a proibição do tabagismo em locais fechados e o fim da propaganda sobre o cigarro. A convenção é apontada como uma das causas da redução da área de

cultivo de fumo no Sul do País - que chegou a 23% entre 2004 e 2007, conforme estudo da Afubra. Para os críticos do tratado, além de ameaçar a economia de regiões como o Vale do Rio Pardo, as restrições da Convenção-Quadro incentivam o contrabando de cigarros do Paraguai, considerados bem mais prejudiciais à saúde.

## publicações legais

União das Empresas Proprietárias de Jornais e Revistas do Estado do Rio Grande do Sul

EDITAL DE CONVOCAÇÃO  
Assembleia Geral Ordinária

Pelo presente edital, ficam convocadas as Empresas de Jornais e Revistas do Estado do Rio Grande do Sul, para Assembleia Geral Ordinária, a realizar-se na sede social da entidade, sito à Av. Getúlio Vargas, 774 Conj. 604, em Porto Alegre, RS, no dia 27 de abril de 2010 às 10h30 em primeira convocação e às 11 horas em segunda e última convocação, para deliberarem sobre a seguinte Ordem do Dia:

- a) Exame, discussão e deliberação da prestação de contas do exercício social encerrado em 31.12.2009.  
b) Outros assuntos de interesse da entidade.  
Porto Alegre, 12 de abril de 2010.  
André Luis Jungblut  
Presidente

# MEGAGUIA

Telefones Comerciais e Residenciais

**Por que anunciar na lista MEGAGUIA ?**

- Há 6 anos a mais completa, a mais consultada no Vale do Rio Pardo.
- A única que abrange 15 municípios de nossa região.
- Alto índice de retorno para nossos anunciantes.

Coloque seu telefone em destaque e prepare-se para realizar MEGA negócios.  
Não fique de fora, anuncie: 51 3715-3245 e 51 8413-5688 | megaguia@bseditora.com.br

ANEXO F - ALLIANCE PODE DAR MAIS DETALHES HOJE

GAZETA DO SUL • SEXTA-FEIRA 2 DE JULHO DE 2010

**GERAL**  
mauricio@gazetasul.com.br

SCHULTZ & KANOMATA **Inicie inglês agora**  
Não desperdice seu talento 3715-3366

3

# Alliance pode dar mais detalhes hoje

**EMPREGOS > SINDICATO DOS TRABALHADORES SE ENCONTRA NESTA SEXTA COM A FUMAGEIRA, EM BUSCA DE INFORMAÇÕES**

Ricardo Düren  
ricardo@gazetasul.com.br

Uma reunião cercada de expectativa deve ocorrer nas próximas horas, em Santa Cruz do Sul, entre integrantes das direções da Alliance One e do Sindicato dos Trabalhadores na Indústria do Fumo e da Alimentação (Stifa). Os sindicalistas esperam descobrir quais os planos da fumageira para os funcionários, tendo em vista a desativação da unidade local. A empresa inaugura no início de 2011 uma nova fábrica em Araranguá (SC).

A mudança para Santa Catarina é uma forma de evitar o acúmulo de ICMS, que ocorre quanto o fumo processado naquele Estado entra no Rio Grande do Sul. Os planos da Alliance eram conhecidos, mas restava saber se a empresa iria desativar a unidade de Santa Cruz ou a de Venâncio Aires. Quarta-feira, a fumageira revelou que manterá a fábrica de Venâncio – mais eficiente – em operação.



**PACHECO:** expectativa com reunião

Com relação ao destino dos funcionários de Santa Cruz, sabe-se que metade dos trabalhadores efetivos será reaproveitada em Araranguá. Também fala-se, nos bastidores, que safreiros teriam recebido propostas de aumento de 25% nos salários e de hospedagem e transporte por conta da empresa, também para trabalhar em Santa Catarina. No Estado vizinho ainda haveria



**SETOR** não teria demanda para contratar os demitidos, segundo o sindicato

pouca mão de obra qualificada para o tabaco.

Segundo o presidente do Stifa, Sérgio Pacheco, a Alliance tem, em Santa Cruz, quase 190 funcionários efetivos e contratava 1,4 mil temporários a cada safra. Ele espera receber informações sobre os planos da indústria em relação aos colaboradores na reunião de hoje. "Até agora, a empresa não repassou

detalhe algum ao sindicato", comenta.

Pacheco demonstra discordar das previsões apresentadas pela Prefeitura, que aposta na reinserção dos funcionários e safreiros em outras empresas do setor fumageiro ou em outros setores. O presidente da Stifa acredita que nem mesmo a Philip Morris e a JTI, cigarreiras que estão começando a comprar o fumo

direito do produtor, farão grandes contratações. "As empresas desse ramo trabalham de forma enxuta. Não há motivos para chamar mais gente", analisa.

Apesar dos gráficos indicarem aumento nas vagas de trabalho, Pacheco também vê com reservas a expectativa de recolocar os safreiros em outros mercados. "Quem está habituado a lidar com tabaco dificilmente se adaptaria com outro tipo de atividade." Para o presidente do Stifa, um quadro preocupante pode estar se aproximando.

*Música ao Vivo*  
sexta-feira, às 20 horas  
com Miguel Beckenkamp  
Praça de Alimentação  
**MaxX**  
SHOPPING

**zaffari**  
3711 2200 Todo dia com você

**Show do barato**  
Fim de semana

Agora também aceitamos Ticket Card

<b>7,99</b> / unid.	<b>0,99</b> / unid.	<b>10,90</b> / unid.	<b>1,19</b> / unid.
<b>0,99</b> / unid.	<b>5,59</b> / unid.	<b>0,99</b> / 100g	<b>1,99</b> / unid.
<b>0,69</b> / kg	<b>1,49</b> / kg	<b>9,98</b> / unid.	<b>7,98</b> / unid.
<b>1,49</b> / kg	<b>12,98</b> / kg	<b>9,98</b> / unid.	<b>3,98</b> / unid.
	<b>6,98</b> / kg		

**MaxiCartão**

POSSUI O SEU MAXI CARTÃO? RECONHEÇA O LOGO DA ZAFFARI

Ofertas válidas somente para a Comercial Zaffari de Santa Cruz do Sul, de sexta-feira, 02/07/10, a domingo, 04/07/10 enquanto durarem os estoques. Em consideração aos nossos clientes, não vendemos no atacado. Fotos meramente ilustrativas. São proibidas a venda e a entrega de bebidas alcoólicas a menores de 18 (dezoito) anos (art. 81, II do Estatuto da Criança e do Adolescente).

ANEXO G - ACORDO CRIA NOVA FUMAGEIRA NA REGIÃO

6 SÁBADO E DOMINGO  
7 e 8 de janeiro de 2012

GERAL

SCHULTZ & KANOMATA **Inicie inglês agora**  
Pergunte para quem conhece 37 13-3366

Gazeta do Sul

VENÂNCIO AIRES ■ Empresa, que terá controle de chineses, começará a atuar ainda nesta safra no município

Acordo cria nova fumageira na região

Letícia Mendes

leticia.mendes@gazetasul.com.br

**TURISMO** ■ Caiu em 9% o número de argentinos que ingressaram no Rio Grande do Sul neste verão em relação aos primeiros dias do ano passado. No entanto, a quantidade de ônibus vindos do país vizinho cresceu 30%. Os acidentes que envolvem veículos estrangeiros, nesta época do ano, representa 10% do total no Estado. A preferência dos argentinos por ônibus pode diminuir consideravelmente esse índice. ■

A instalação de uma nova fumageira na região marca a entrada dos chineses no mercado brasileiro de processamento do tabaco. Em conjunto com a Alliance One Brasil, a China Tabaco Internacional do Brasil (CTIB) anunciou nessa sexta-feira a criação de uma empresa, que será implantada em Venâncio Aires. Para o setor fumageiro, a decisão da estatal, que pertence ao governo chinês, reforça a importância do tabaco brasileiro no cenário mundial.

Como já havia sido apontado com exclusividade pela **Gazeta do Sul**, em novembro do ano passado, com a transação a Alliance One vai precisar transferir para a nova empresa os contratos de aproximadamente 6 mil produtores integrados do Rio Grande do Sul a partir desta safra. Segundo a empresa, a maioria dos fumicultores será da Região Central do Estado. Os contratos transferidos representam 20% do total mantido pela Alliance One no Sul do Brasil.

No empreendimento conjunto, o controle acionário será dos chi-



■ Alexandre Strohschoen e Deqing Liang formalizaram a transação entre empresas nessa sexta-feira

neses, que ficarão com 51% de participação, enquanto a Alliance One ficará com os 49% restantes. A empresa deverá iniciar a sua atuação já na compra de tabaco desta safra. A indústria deve gerar, inicialmente, em torno de 250 empregos diretos, entre efetivos e temporários, com previsão de um faturamento de cerca de R\$ 200 milhões ao ano.

**A indústria deve gerar, inicialmente, em torno de 250 empregos diretos, entre efetivos e temporários**

"Essa notícia é maravilhosa e demonstra que o governo muni-

cipal tem investido cada vez mais no desenvolvimento e no investimento às empresas", comemorou o prefeito do município, Airton Artus.

De acordo com a assessoria de imprensa da Alliance One, o nome da nova indústria deverá ser anunciado nos próximos dias já que essa definição ainda depende de uma questão legal.

Investimento reforça qualidade

Maiores produtores e consumidores de fumo no mundo, os chineses possuem reconhecimento no mercado. Por isso, a instalação de uma empresa controlada pela China é vista como positiva pelo investimento e por reforçar a qualidade do tabaco brasileiro. "O setor fumageiro está cada vez mais consolidado. Isso prova a importância do tabaco produzido no Brasil, no mercado internacional. A China não se estabelecerá aqui, se não tivesse qualidade", afirmou o presidente da Câmara Setorial da Cadeia Produtiva do Tabaco, Romeu Schneider.

A frente da indústria chinesa, Deqing Liang, presidente da

**Presidente da indústria destacou o tabaco brasileiro como altamente desejável na produção dos cigarros chineses**

companhia, destacou a qualidade do tabaco brasileiro como um componente altamente desejável nos cigarros chineses. "Há tempos vínhamos estudando o mercado brasileiro com a intenção de iniciarmos a compra direta do produtor. A nova empresa é a união de duas potências do setor do tabaco, uma aliança estratégica que nos consolida no mercado

brasileiro, um dos mais importantes do mundo", ressaltou.

O diretor Regional América do Sul da Alliance One Brasil, Alexandre Strohschoen, também enfatizou que a nova empresa terá como objetivo fomentar a produção de tabacos de qualidade para atender ao mercado chinês.

"A China detém o maior mercado de cigarros e o que mais cresce em participação no mundo. Este acordo consolida a importância do Brasil como um dos principais fornecedores. É uma parceria que está alinhada com a estratégia de crescimento e sustentabilidade da Alliance One", disse.

A empresa

A nova fumageira será instalada nas dependências da Alliance One, recentemente adquiridas em Venâncio Aires, na Rua Coronel Agra, nas operações administrativas, bem como a compra do tabaco de seus produtores integrados, estarão centralizadas anexas ao complexo logístico da Alliance, com acesso pela Rua Silveira Martins. No entanto, o processamento do tabaco será realizado na unidade de processamento da Alliance, na Rua Emílio Selbach.

■ Produto brasileiro deve ser fortalecido no mercado internacional

Ofertas para curtir o fim de semana na boa

**Nuca de porco 7,98 kg**

**Arroz branco Tio Mário T1 5kg 5,28 kg**

**Masca caseira Redefort 500g 1,69 cada**

**Feijão preto Rio do Sol 1kg 1,99 cada**

**Uva, branca ou rosé 1,89 kg**

**Manga 1,48 kg**

**Farinha de trigo PanFácil ou Bentevê 5kg 5,55 cada**

**Papel Higiênico Redefort 30m x 4 rolos 1,29 cada**

**Lava roupas Girando Sol sachet 3,19 cada**

**SEMPRE PERTO DE VOCÊ! É DAQUI, É LOGO ALI!**

**redefort**

