



O CONTRATO DE INTEGRAÇÃO DO TABACO: UM OLHAR À LUZ DA NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL

Mário Fernando Villanova Lopes, Mestrando junto ao PPGDR/Unisc, bolsista CAPES/PROSUC II.

Cidonea Machado Deponti, Doutora em Desenvolvimento Rural pela UFRGS e Professora Permanente do PPGDR/Unisc.

Resumo: O fumo é o principal ativo da Região do Vale do Rio Pardo, no centro do Rio Grande do Sul, movendo uma gigantesca cadeia produtiva que vai da agricultura, passado pelo beneficiamento, até chegar na exportação. Afora o caráter econômico, a produção de tabaco encontra na relação entre agricultores familiares integrados e empresas fumageiras integradoras seu elo mais frágil, induzindo a necessidade de estudos sobre o instrumento que liga um ao outro: o contrato de integração do Sistema Integrado de Produção do Tabaco (SIPT). Para alcançar esse objetivo, busca-se identificar pontos tensionados por meio das teorias fundamentais da Nova Economia Institucional (NEI) de Ronald Harry Coase, Oliver Eaton Williamson e Douglass Cecil North, e relacioná-los com a realidade vivenciada pelos agricultores familiares integrados à indústria fumageira, submetendo a análise do contrato de integração do SIPT, para além do olhar jurídico, aos pressupostos comportamentais da NEI e da *path dependence* que atuam na relação.

Palavras-chave: Sistema Integrado de Produção de Tabaco. Nova Economia Institucional. Contrato de integração. Pressupostos comportamentais. *Path Dependence*.

1 Introdução

A fomicultura tem uma relevante importância para a economia da região sul do Brasil. Segundo a AFUBRA (2021), na safra 2021/2022, cerca de 128 mil famílias produziram tabaco nos 3 estados da região meridional do Brasil em pouco mais de 246 mil hectares de área plantadas, colhendo mais de 560 mil toneladas do produto. Apesar de serem números inferiores em relação aos anos anteriores, o valor de produção total gerado na temporada foi superior a R\$ 9,5 bilhões, superando todas as safras até então produzidas. No ano de 2021, o IBGE (2022) estimou que no território de abrangência do COREDE Vale do Rio Pardo foi plantado tabaco em área superior a 61 mil hectares, que produziu quase 135 mil toneladas com valor estimado de produção de cerca de R\$ 1,3 bilhão.



As questões econômicas que evidenciam a importância do setor para o Vale do Rio Pardo refletem a relevância do presente estudo e, além disso, revelam a necessidade de entender melhor os mecanismos determinantes na relação entre as partes formadoras da cadeia produtiva do tabaco.

Porém, a história da produção de tabaco no Brasil é repleta de restrições governamentais, não só em questões relacionadas a saúde, como ocorre recentemente, mas também por questões econômicas, como no início do século XVIII. Na época, atraídos pela rentabilidade da produção do tabaco utilizado como moeda de troca no mercado escravista e pelo alto poder viciante da erva (Monteverde; Magaña, 2006), os pequenos agricultores do nordeste brasileiro que não tinham acesso ao sistema *plantation* de cana de açúcar deixaram de plantar alimentos para se dedicar ao tabaco, o que forçou a Coroa Portuguesa a proibir a fumicultura, especialmente no Recôncavo Baiano (Linhares *et al.*, 2016). Entre governos e poderosas empresas transnacionais, encontra-se, hoje, o pequeno agricultor familiar do Vale do Rio Pardo que, historicamente, tem na produção de tabaco seu principal meio de subsistência.

O presente artigo tem por objetivo alcançar um substrato teórico adequado para a realização de análises dos contratos de integração, documento jurídico de origem obrigacional que amarra a relação individualizada entre agricultores familiares integrados e empresas fumageiras integradoras dentro de um Sistema Integrado de Produção de Tabaco (SIPT), por meio dos preceitos teóricos da Nova Economia Institucional (NEI) de Ronald Harry Coase, Oliver Eaton Williamson e Douglass Cecil North.

A NEI caracteriza-se por ser o lastro da Análise Econômica do Direito e das Organizações, nicho teórico que relaciona as Ciências do Direito e da Economia para aferir o papel desempenhado pelas organizações diante das normas formais e informais que limitam a atuação em sociedade (Zylbersztajn; Sztajn, 2005). Assim, a NEI detém instrumentos de abordagem teórica capazes de emprestar elementos subjetivos que permitam analisar os contratos de integração com um olhar diferente do jurídico.

Por meio de revisão bibliográfica de obras, artigos e teses, esse artigo busca, pela metodologia exploratório-descritiva, compreender os conceitos basilares da NEI para relacioná-los ao SIPT para analisar o contrato de integração para além do Direito.

Para tanto, além dessa introdução, esse artigo tratará, em seu segundo capítulo, a história e a relevância do fumo para o Vale do Rio Pardo, além de buscar compreender o funcionamento do SIPT. Em seu terceiro capítulo, o artigo buscará definir a NEI por meio de seus pressupostos transacionais e comportamentais, além de traçar a dependência da



dependência para, nos capítulos 4 e 5 relaciona-los com o liame objetivamente forjado em empresa integrado e agricultor familiar integrado por meio do contrato de integração, chegando, finalmente ao sexto capítulo conclusivo.

2 O tabaco e o SIPT

“A história importa” (North, 2018, p. 9). E ela nos dá grandes pistas sobre como foi forjado, por mais de um século, os SIPT’s no Vale do Rio Pardo.

O tipo de ocupação do solo gaúcho por imigrantes alemães em meados do século XIX tem grande relevância para o cultivo do tabaco. O processo migratório, gerenciado e executado pelo poder público federal e, posteriormente, provincial, foi planejado visando a ocupação de áreas de mata impróprias à pecuária no interior das províncias do sul do Brasil por pequenos proprietários de terras, com força de trabalho familiar e sem interesse em mão de obra escrava e criação de gado (Etges, 1991).

Foi na Colônia de Santa Cruz do Sul, fundada pelo Governo Provincial de São Pedro do Rio Grande do Sul em 1848 (Vogt, 1997), que o tabaco encontrou condições especiais para o sucesso de sua produção, especialmente por exigir pouco capital, tecnologia de baixíssimo nível e cultivo “em pequenas áreas de terra através do emprego da mão-de-obra familiar, e acima de tudo que ateria um bom preço no mercado, tanto para os colonos como para os comerciantes”. (Silveira, 2007, p. 153).

Essas vantajosas relações sociais e econômicas despertaram na indústria de tabaco, já estabelecida no sudeste e nordeste brasileiro, o interesse pela região. No final da década de 1910, a empresa Souza Cruz Tabacos, fundada em 1903 na Cidade do Rio de Janeiro, criou o SIPT para atuar na região da Cidade de Santa Cruz do Sul, sendo a pioneira na implantação desse tipo de governança.

Esse sistema é reconhecido como bem-sucedido “no que se refere ao número de produtores integrados, à inserção dos agricultores no mercado de trabalho e ao aumento da produção” (Rudnicki, 2012, p. 16). Ele é proposto pela indústria fumageira e se utiliza, quase que totalmente, de mão de obra familiar, visto que a grande maioria da produção do tabaco ocorre em pequenas propriedades rurais (Begniss; Arend; Alievi, 2017).

O SIPT é imposto verticalmente pela indústria fumageira aos agricultores familiares e é regulado por meio de documentos obrigacionais pré-contratuais e contratuais. Por estes documentos, muitas vezes fundidos em um único *paper*, a empresa é responsável, entre outras coisas, pelo gerenciamento de suas atividades, pela venda ou indicação de insumos



(defensivos, fertilizantes etc.), pelo suporte técnico e pela classificação final dos produtos que paga pela produção. As responsabilidades familiares incluem a venda integral da produção para as empresas, o cumprimento das leis de proteção ambiental e de saúde ocupacional (Reis *et al.*, 2017, e Begnis; Arend; Alievi, 2017).

Friamente, a relação entre as partes do SIPT resta estabelecida por documentos obrigacionais que determinam ao agricultor familiar o endividamento prévio para aquisição de insumos e agrotóxicos indicados e/ou vendidos pela empresa integradora, a realização do plantio segundo a orientação técnica e a submissão de sua produção à classificação subjetiva da empresa fumageira.

É nessa última etapa de grande subjetividade que é fixado o preço a ser pago pela arroba de fumo produzido pelo agricultor familiar integrado, através de uma sistemática que considera – ou deveria considerar – a qualidade do fumo produzido para aferir o valor oferecido para sua aquisição, considerando as especificações desejadas pelo integrador. Em meio à qualidade do fumo e a classificação pelo integrador, esconde-se toda sorte de trabalho intenso com exposição a agentes danosos à saúde¹ e sem qualquer proteção trabalhista.

A subjetividade da classificação do fumo é um ponto de sensibilidade na relação entre integradora e integrado, visto que a precificação da produção é realizada por um mecanismo altamente subjetivo que classifica a qualidade do fumo produzido e fixa o valor a ser pago pela arroba em razão de tabelas previamente informadas. Por ser subjetiva, a classificação do tabaco é, aos olhos dos agricultores familiares, um disfarçado mecanismo de regulação de preço vinculado às oscilações do mercado e de estoque, numa clara inflexão da teoria da dependência da trajetória de Douglass North.

Além disso, a relação entre o agricultor familiar integrado e a empresa fumageira integradora outra rachadura que pode ser causa de eventuais divergências entre as partes: o acesso ao teor do contrato de integração.

Após a publicação da Lei n.º 13.288/2016, as empresas fumageiras passaram a fornecer cópia dos documentos obrigacionais firmados com os agricultores familiares. Porém, o fato de entregar o documento não afasta a dificuldade que os fumicultores têm em conhecer, de fato, o teor das obrigações que lhes são impostos, dada a forma extensa de como são confeccionados. Além disso, os documentos são apresentados ao integrado em formato de

¹ Neste viés, relevante faz-se a leitura de CASARA, Marques; DALLABRIDA, Poliana (org.). **Vidas tragadas: os danos sociais da produção de fumo no Brasil**. São Paulo: Papel Social, 2019.



formulário, inexistindo qualquer possibilidade de negociação de seus termos, exceto pela área plantada, tipo e quantidade de pés de fumo previstos e estimativa de volume a ser colhido.

É pouco crível que, em meio a uma atividade rural tão intensa, que necessita grande concentração de esforços de uma família inteira (Casara; Dallabrida, 2019), o teor do documento contratual seja devidamente assimilado pelos agricultores familiares integrados.

Aqui, para melhor compreender essa relação, que buscar-se-á na NEI as diretrizes que permitirão analisar de forma pormenorizada os instrumentos que cosem a relação entre agricultores familiares integrados e empresas fumageiras integradoras, especialmente no que tange aos pressupostos comportamentais firmados por Oliver Williamson.

3 A Nova Economia Institucional e seus pressupostos

Um dos filtros utilizados para melhor analisar essa relação entre os agricultores familiares plantadores de tabaco e as empresas fumageiras é o institucionalismo econômico, mais especificamente a NEI de Coase, Williamson e North, que “figura como uma das mais bem estruturadas correntes de pesquisa de enfoque institucionalista, preocupada, fundamentalmente, com aspectos microeconômicos, e cuja ênfase está na teoria da firma” (Sarto; Almeida, 2015, p. 2).

A NEI parte da premissa de que as regras da vida em sociedade interferem diretamente nas relações econômicas. Essa premissa, afasta a NEI das teorias clássicas da Economia, que determinavam o mercado com o único mecanismo possível para equilibrar as relações econômicas.

Para a NEI, as instituições são as regras do jogo em uma sociedade ou, mais formalmente definidas, restrições feitas pelo homem que moldam as interações humanas. Assim, eles estruturam incentivos para trocas humanas, sejam elas políticas, sociais ou econômicas. A mudança institucional molda como as sociedades evoluem ao longo do tempo e, portanto, é fundamental para entender a mudança histórica. (North, 2018).

Esse pensamento traduz a evolução do institucionalismo econômico clássico para seu moderno herdeiro concebido por Ronald Harry Coase em 1937 com a publicação do artigo *The Nature of the Firm*, considerado um marco inicial da NEI. A importância do trabalho de Coase reside no fato de que ele finalmente desafiou os fundamentos da economia neoclássica para examinar a natureza da empresa, dando origem à escola neo-institucionalista de economia (Cavalli, 2012), afirmando a importância dos custos de transação às organizações



e como eles influenciam suas formas de constituição e as instituições do ambiente social (Zylbersztajn; Sztajn, 2005).

De acordo com Coase, em um mundo hipotético sem custos de transação, as instituições não afetam o desempenho econômico das organizações, pois os agentes negociam os direitos de forma ilimitada, alcançando a eficiência plena. Ocorre que, no mundo real, as instituições têm grande impacto no comportamento dos agentes econômicos, limitando ações e comportamentos (Zylbersztajn; Sztajn, 2005). Portanto, as instituições são sempre relevantes quando há custo de transação (North, 2018), entendido por ele como “todos os custos que em firma incorrem no processo de ida ao mercado” (Begnig; Arend; Alievi, 2017, p. 890). Por isso, Coase afirma que o custo de transação é a principal razão para o estabelecimento de uma organização empresarial ou, em última análise um sistema integrado de produção.

Coase entende que a firma não é uma mera transformadora de matéria-prima em produto final, mas uma “organização de coordenação dos agentes econômicos” (Rocha Júnior, 2004, p. 302) que estabelece “uma relação vertical, ou hierárquica, coordenada pelo empreendedor e que, em tese, ao eliminar as transações de mercado, reduzem também os custos de transação” (Valêncio, 2016, p. 581). Ou seja, a estrutura de governança coordena o meio mais eficiente de produção, para obter a redução dos custos de transação (Rocha Júnior, 2004). Essa estrutura de governança é dirigida pelo empresário balizado por normativas (instituições) formais ou informais, legais ou contratuais, que “reduzem a incerteza ao conferir uma estrutura à vida cotidiana” (North, 2018, p. 14) e ao funcionamento da firma.

Dando seguimento às ideias de Coase, o economista estadunidense Williamson publicou, a partir de 1975, uma trilogia de obras que dá consistência às ideias do pioneiro. Favorecido por um cenário pós-guerra, onde as falhas do mercado e, por consequência, os custos de transação ficaram mais evidentes, Williamson afirma que mercados e hierarquias - ou firmas - “são formas alternativas de organizar a produção capitalista” (Rocha Júnior, 2004, p. 303), “sendo que, enquanto o sistema de preços é conduzido pela mão invisível do mercado, a empresa é conduzida pela mão visível do empresário” (Cassi; Gonçalves, 2014, p. 251).

Uma das mais importantes contribuições de Williamson à NEI é seu constructo teórico, que visa “explicar o alinhamento entre as características das transações e as formas de governança, sob a égide do comportamento eficiente de minimização de custos de produção e de transação” (Zylbersztajn; Sztajn, 2005, p. 6), tendo como base as características das transações e pressupostos comportamentais de racionalidade limitada e oportunismo.



A partir dessa estruturação inicial, pode-se afirmar que a NEI possui 4 pressupostos fundamentais: custos de transação, estrutura de governança, oportunismo e racionalidade limitada. Os dois primeiros são classificados como transacionais, enquanto que os demais, comportamentais.

O primeiro pressuposto transacional é o custos de transação, que “são gastos que os agentes econômicos incorrem quando recorrem ao mercado; ou seja, são custos de negociar, redigir e garantir o cumprimento dos contratos” (Arruda *et al.*, 2013, p. 180). É o custo gerado pela utilização do sistema de preços, razão pela qual “o funcionamento do sistema econômico depende dos contratos existentes no mercado, mas também pode ser coordenado pelas firmas” (Rocha Júnior, 2004, p. 303).

É a partir dos custos de transação que a NEI é entendida, visto que pelo reconhecimento desses custos que se pode analisar todos os demais pressupostos teóricos do moderno institucionalismo econômico. É através da busca pela redução destes custos que nascem as firmas, estruturas de governança que, juntamente com as instituições, visam reduzir – mas não evitam – custos de transação altamente influenciados por questões comportamentais dos atores, como oportunismo e racionalidade limitada.

A economia dos custos de transação começa com a percepção de que explorar o mercado por meio de contratos de execução imediata envolve custos de transação que podem ser evitados formando uma empresa de integração vertical. Assim, enquanto na economia neoclássica a firma é uma função de produção, a economia dos custos de transação vê a firma como uma estrutura de governança alternativa em relação ao mercado (Cavalli, 2012).

Por esse ponto de vista, as transações tornam-se a unidade central de análise na teoria da organização econômica, e os contratos, objeto de análise. Essa visão muda o foco da economia como uma ciência de escolha para a ciência contratual. Além disso, como todos os contratos são imperfeitos devido à racionalidade limitada, muitos deles envolvem riscos devido à natureza oportunista das transações contratuais (Thielmann, 2013, p. 3). Assim, ao longo do processo contratual, o cumprimento das expectativas das partes não se dá a título gratuito, mas - sim - mediante o pagamento de diversos custos que visam assegurar a existência, formalização e cumprimento das supostas obrigações (Cassi; Gonçalves, 2014).

Williamson (2021) classificou os custos de transação em *ex ante* e *ex post* em razão do momento em que sua verificação ocorre. Os custos anteriores são os custos de elaboração e negociação do contrato. Já os custos posteriores são os derivados de sua manutenção, em razão de formas alternativas de averiguação de incertezas. Essas incertezas também podem ser variadas dependendo da complexidade dos acordos, visto que eles podem ser elaborados



de forma minuciosa, com todos os termos claramente definidos e quaisquer ajustes necessários determinados e previamente acordados pelas partes, ou de forma mais aberta, quando as brechas existentes são abordadas pelas partes quando surgem as incertezas (Thielmann, 2013).

Por sua volta, os custos de transação *ex post* – ou de manutenção do contrato – podem ser vistos de 4 formas diferentes, conforme se depreende dos ensinamentos de Williamson (2021, p. 21), a saber: custos de desalinhamento dos negócios; custos de negociação incorridos para resolução deste desalinhamento; custos de configuração e execução associados à estrutura de governança; e custos de vinculação de compromisso seguro.

Como se verifica em todas as etapas do contrato, seja em relação à negociação e elaboração (*ex ante*), ou à manutenção (*ex post*), os acordos recebem uma forte influência dos comportamentos e atributos comportamentais emanados pelos agentes envolvidos, razão pela qual os custos de transação não são facilmente identificados por grande parte das pessoas (Rocha Júnior *et al.*, 2012, p. 232).

Outro pressuposto transacional é a estrutura de governança, que diz respeito ao ambiente institucional estruturado onde as transações ocorrem, razão pela qual as instituições são importantes e têm capacidade de influir no custo de transação e afetam o processo de transferência dos direitos de propriedade (Rocha Júnior, 2004). Silva e Saes (2005, p. 93) complementam, afirmando que “as estruturas de governança são formas de relacionamento entre os agentes de uma determinada transação, e determinadas a partir dos atributos de transação”.

Williamson (2021) observa 3 tipos de estruturas de governança - que são o mercado, o híbrido e a hierarquia (ou firma) - definidos por 3 tipos de atributos de transação - especificidade do ativo, frequência e incerteza (risco), amarrados por meio de 3 formas de contratos – o clássico, o neoclássico e o relacional.

Frequência	Nível de especificidade dos ativos		
	Não específico	Misto	Idiossincrático
Ocasional	Mercado	Governança trilateral	Governança trilateral
	Contrato clássico	Contrato neoclássico	Contrato neoclássico
Discreta	Mercado	Governança trilateral	Governança unificada ou bilateral
	Contrato clássico	Contrato neoclássico	Contrato neoclássico
Recorrente	Mercado	Governança trilateral	Governança unificada
	Contrato clássico	Contrato relacional	Contrato relacional

Tabela 1 - Frequência, especificidade de ativos e as formas eficientes de governança (Rocha Júnior, 2004, p. 306)



A tabela acima mostra as relações entre a frequência das transações e os níveis de especificidade dos ativos, fatores que determinam quais são a estrutura de adequada e a forma de contratação para dirimir incertezas. Portanto, é íntima a ligação entre o contrato e a estrutura de governança, visto que as incertezas precisam ser reduzidas ao máximo, como também são relevantes as especificidades dos ativos econômicos objetos da relação, a ponto as estruturas de governança adequarem-se a elas.

Entende-se por ativos específicos “aqueles não-reempregáveis em outra atividade, ou por outro agente, a não ser com perda de valor” (Silva; Saes, 2005, p. 94). À medida que os ativos se tornam mais específicos, os custos de recrutamento geralmente aumentam mais do que a integração vertical. Williamson (2021, p. 73) nomina as faixas de especificidade em não específicas, mistas e idiossincráticas.

A ideia básica é que as firmas (empresas ou sistemas integrados) surgem em situações em que bons contratos não podem ser redigidos pelo mercado, devendo-se atribuir ao negócio um controle hierárquico. Portanto, a especificidade do ativo é considerada um dos fatores centrais para explicar os custos de transação (Silva; Saes, 2005, p. 94). Quanto mais idiossincrático for o ativo, e quanto maior for a frequência de negócios, maiores são os custos de transação e mais necessário se torna o uso das hierarquias como estrutura de governanças, deixando o mercado como governança apenas de ativos sem especificidade.

O oportunismo é o primeiro pressuposto comportamental. Em todos os tipos de negócios, os acordos sempre apresentam potenciais problemas futuros, sendo que muitos deles são previstos pelos atores que desenham os arranjos institucionais no presente. Os agentes podem quebrar promessas, motivados pelo oportunismo e pela capacidade de apropriar-se dos valores de investimentos de ativos específicos. O fato de não ser possível entabular contratos completos – no sentido de perfectibilizar previsões – em razão da racionalidade limitada, dá azo aos agentes potencialmente oportunistas, que sentir-se-ão estimulados a quebrar ou cumprir contratos. Assim, o oportunismo é o que justifica a existência de um conjunto de regras formal e legal, somadas às regras informais para regular o eventual vazio (Zylbersztajn; Sztajn, 2005, p. 6).

Pode-se dizer que oportunismo é um comportamento aético que expõe a necessidade de utilização de contratos, demandando tempo e custos para seu monitoramento (Rocha Júnior, 2004), porém nem sempre trata-se de um comportamento que deixa a ética de lado. Como Zylbersztajn e Sztajn (2005) afirmam, o oportunismo pode ser verificado, inclusive no adimplemento do contrato, especialmente quando se verifica que os custos de sua rescisão são maiores aos custos de cumprimento.



Williamson (2021, p. 47) afirma que o oportunismo seria uma “*self-interest seeking with guile*”, identificando o caráter doloso da ação. E segue afirmando que a ação oportunista envolve formas flagrantes - como roubar, mentir, trapacear - e sutis de engano.

O risco moral (oportunismo *ex-post*) é um comportamento pós-contratual em que uma das partes envolvidas na transação possui uma informação privada e dela pode tirar proveito em prejuízo da outra parte. Por outro lado, a seleção adversa (oportunismo *ex-ante*) é observada em mercados que existe um bem com uma gama de opções de qualidade que não são facilmente detectadas pelos consumidores, fazendo com que o preço do bem seja nivelado por baixo, o que, por consequência, desestimula os produtores a oferecerem bens de qualidade superior (Rocha Júnior, 2004).

O outro pressuposto comportamental é a racionalidade limitada, que é a responsável direta para que a elaboração de um contrato, por mais minucioso que seja, não consegue alcançar a perfeição. Por evidência, ela “pode favorecer o oportunismo, pois não se podem prever todas as contingências futuras em uma negociação” (Massuda *et al.*, 2015, p. 136).

A incapacidade do ser humano de raciocinar e processar as informações com a precisão e a destreza que a teoria econômica clássica pressupõe é a expressão da racionalidade limitada. As pessoas não conseguem solucionar e finalizar os problemas pela sua complexidade e pelas incertezas que ocorrem no mundo real. (Rocha Júnior, 2004).

A racionalidade limitada é chave para a evolução do NEI através das análises culturais e históricas da *path dependence* e das mudanças institucionais introduzidas por Douglass North. O trabalho do professor estadunidense deu ênfase à historiografia para a análise econômica das instituições, ao afirmar que o entendimento de que as instituições dependem de suas trajetórias anteriores na condição de portadoras da história, na medida em que mantêm laços estreitos com suas configurações historicamente herdadas, estabelecem a matriz institucional de uma sociedade como elo entre o passado e o presente, e como condição para o futuro através da dependência da trajetória – *path dependence* - moldada pela interação entre instituições e organização. Isso destaca a importância do registro da história (historiografia) econômica na compreensão da sequência cronológica dos eventos e processos sociais, bem como do ambiente em que esses processos ocorrem, e permite que os indivíduos criem uma certa percepção para escolher – ou não - aproveitar as janelas de oportunidade disponíveis (Costa 2019).

A *path dependence* traz a análise histórica à economia no sentido de “observar a influência do passado sobre o presente e deste sobre o futuro, possibilitando o entendimento



das diferenças de desenvolvimento entre países, regiões e cidades, decorrente de processos de autorreforço de suas trajetórias históricas” (Costa, 2019, p. 1368).

“A história importa” (North, 2018, p. 9) por que há a necessidade de se conhecer a dinâmica da matriz institucional forjada pela sociedade ao longo dos tempos para compreender o desempenho diverso da sociedade. É que as organizações (empresas, por exemplo) visam maximizar suas vantagens e são importantes agentes de mudanças institucional, investindo em atividades econômicas ou políticas que afetam a sociedade. Essa dinâmica institucional é responsável pelas mudanças nas estruturas de regras da sociedade, que ocorrem de forma gradual, realçando a ideia de que, uma vez em uma trajetória, maior é a tendência de permanecer nela, fazendo com que as decisões tomadas no passado tenham fortes influência sobre as possibilidades do presente (Gala, 2003).

North (2018) afirma que os procedimentos para maximizar vantagens alteram as instituições mediante (a) investimento em conhecimento por meio do aprender fazendo e de alocação de recursos em modalidades de aptidões e conhecimentos que dão retorno, (b) interação entre atividade econômica organizada, acúmulo de conhecimento e quadro institucional e (c) incremento das restrições informais, que se caracteriza pelo aumento de poder de barganha. Tais procedimento não dependem apenas das organizações, havendo necessidade de interação com o Poder Público, porém ambos agentes somente patrocinarão tais mecanismos se observarem recompensas futuras em sua aplicação, razão pela qual os movimentos de mudança institucional são lentos e graduais.

Esse processo faz com que as organizações mantenham a direção traçada anteriormente – ou, pelo menos, as mantém muito próximas dela. Isso é a dependência da trajetória, teoria que explica a tendência que as organizações têm de manter um caminho evolutivo, visto que alterações institucionais que permitiram uma virada de direção são tomadas – quando as são - de forma gradual e gradativa.

4 O valor do tabaco e a *path dependence*

Como já dito, o contrato de integração ofertado pelas empresas fumageiras aos agricultores familiares plantadores de tabaco é extenso e cheio de normativas que fixam obrigações mútuas às partes.

Afora o fato de haver uma recente legislação específica para a relação, a sistemática integradora do SIPT pouco mudou desde sua criação, em meados da década de 1910. Elementos objetivos de endividamento do integrado para aquisição de insumos e agrotóxicos



e a força subjetiva da classificação do fumo foram forjados em sua estrutura desde a sua criação. Neste sentido, a *path dependence* de North nos dá guia para entender os motivos pelos quais a relação não tenho sofrido modificações ao longo de mais de 100 anos.

Os rotineiros embargos governamentais ao tabaco, que se iniciam muito antes do plantio em solo gaúcho, estimularam a criação de estruturas de governanças que sustentasse a produção e retirasse do mercado a prerrogativa de controlá-la. A criação do SIPT foi um mecanismo encontrado por interesse econômico com o intuito de controlar a produção do tabaco e “assegurar a normalidade do suprimento, a regularidade dos preços e a possibilidade de obtenção de tipos fumo até então não cultivados no país” (Vogt, 1997, p. 102). Portanto, a regulação de preço e de estoque são fundamentos do SIPT desde sua criação, mantendo-se até hoje nessa condição, como já se referiu.

Dentre os procedimentos preconizados por North, que visavam maximizar vantagem por meio de alterações institucionais, facilmente se percebe o investimento em conhecimento e o aumento do poder de barganha.

Na relação integradora e integrado, há um sujeito que faz a intersecção entre as partes: o instrutor agrícola ou orientador técnico, profissional contratado pela empresa fumageiras para transmitir ao agricultor familiar o saber-fazer necessário para se alcançar a melhor classificação do fumo. A relação de confiança entre o agricultor familiar e esse específico funcionário da empresa fumageira é tão próxima que “o orientador técnico, mesmo sendo contratado pelas empresas, para os agricultores, ainda representa a comunidade, os valores e as crenças dos grupos” (Rudnicki; Waquil; Agne, 2014, p. 235).

A transmissão de conhecimento feito pelo orientador técnico tem como objetivo a maximização da lavoura com o objetivo de alcançar uma melhor classificação, aumentando, assim, teoricamente, o poder de barganha de ambos lados da relação. As orientações vão desde a correção e preparo do solo, adubação até a utilização de agrotóxicos na forma de defensivos agrícolas.

Ocorre que a subjetividade da classificação, realizada por pessoa diversa do orientador técnico, pende a balança da barganha para a empresa integradora, que passa a ser a única detentora do poder para determinar a valoração do produto colhido pelo agricultor familiar. Ainda que a prática e os ensinamentos transmitidos pelos orientadores técnicos proporcionem ao agricultor familiar o conhecimento necessário para realizar tal classificação, essa é atribuição da empresa fumageira explicitada em contrato.

Esse desequilíbrio gerado pela classificação incrementa o lucro da indústria fumageira, que, por óbvio, é uma “entidade destinada por seus criadores para maximizar a riqueza, a



renda ou outros objetivos definidos pelas oportunidades proporcionadas pela estrutura institucional da sociedade” (North, 2018, p. 128), conceito de firma, assim entendido pela escola coaseana.

Como bem afirma North (2018, p. 129), “as formas de conhecimento, aptidão e aprendizado que os membros de uma organização adquirem vão refletir as recompensas – e os incentivos – contidas nos condicionamentos institucionais”. Portanto, a lucratividade esperada pelo agricultor familiar ao seguir a orientação técnica e fazer a classificação prévia pode facilmente se esvair na subjetividade da classificação oficial do tabaco realizada pela empresa integradora, mecanismo apto a fornecer as referidas recompensas cedidas pelas instituições.

Essa forma de agir centenária praticada pelo SIPT ao longo do tempo permite vislumbrar claramente a importância da trajetória da dependência de North para a evolução do sistema. Segundo North, as configurações históricas das instituições estabelecem “a matriz institucional de uma sociedade como o elo de ligação entre o passado e o presente, e como condicionante do futuro por meio de uma dependência de trajetória” (Costa, 2019, p. 1367).

Ainda que a sociedade e as instituições que a ordena tenham sofrido severas mudanças neste último século, as instituições que dão conta da relação entre empresa integrado a agricultor familiar integrado alteraram-se com a lentidão sugerida por North como consequência da *path dependence*, por meio do mecanismo autorreforçante subjetivo da classificação que tenciona a matriz institucional a manter sua trajetória quase que imutavelmente.

5 O contrato e os pressupostos comportamentais

O SIPT é uma estrutura de governança forjada verticalmente pela indústria fumageira sobre os agricultores familiares plantadores de fumo, objetivado por documento obrigacional que fixa direitos, deveres e procedimentos adotados na relação.

Como estrutura de governança que é, o sistema foi criado como forma de mitigar os custos de transação da produção de tabaco, um ativo de alta especificidade e de recorrência periódica. A forma de integração vertical dessa estrutura de governança se dá em razão da especificidade do ativo e pela recorrência da produção, visto que “à medida que a especificidade dos ativos aumenta, a integração vertical torna-se mais adequada, pois essa estrutura de governança permite que adaptações com poder de *fiat* não recorram a consultas e acordos entre firmas” (Rocha Júnior, 2004, p. 307).



Para instrumentalizar o SIPT, dada a natureza o ativo e a frequência, o contrato relacional se coloca, no entendimento de Williamson (2021), como alternativa para atar a relação da empresa integradora com o agricultor familiar integrado. Ocorre que, “ao contrário do contexto neoclássico, que tem como referência o contrato original, esse contrato não utiliza essa referência, mas a inteira relação com a forma que vai se desenrolando ao longo do tempo” (Rocha Júnior, 2004, p. 305), exatamente como se vislumbra na valoração do produto quando de sua classificação. Ainda, há de se referir que os contratos relacionais “são eminentemente incompletos, e as estruturas de governança caminham no sentido da hierarquia, internalizando a transação na empresa” (Rocha Júnior, 2004, p. 305).

Conhecendo a característica institucionalista do contrato de integração, pode-se perceber uma porta aberta ao ingresso da racionalidade limitada e das atitudes oportunistas nessa relação vertical do SIPT.

A racionalidade limitada não permite aos agentes antecipar os problemas futuros que podem afetar os arranjos institucionais. No SIPT, essa racionalidade limitada por parte dos integrados é superdimensionada, visto que quando contratam a plantação do tabaco com determinada empresa, o agricultor familiar desconhece qual será a valoração de seu produto e de seu trabalho, ainda que, por outro lado, sabe o quanto deve à integradora pela venda de insumos e agrotóxicos desde o início do plantio.

Neste ponto, pode-se afirmar que a racionalidade limitada e o oportunismo são fatores determinantes para a quebra de promessas com o intuito de maximizar ganhos, estimulando os agentes a romper ou adimplir os contratos (Zylbersztajn; Sztajn, 2005).

Daí decorre uma anormalidade que, em Ciência do Direito, deve ser expurgada. Quando se fala de contratos, o Direito das Obrigações determina um mínimo equilíbrio entre as partes de um negócio jurídico. No caso do SIPT, esse equilíbrio é relativizado pela característica relacional e pela clara assimetria de informações contidas no contrato, que antecipa o conhecimento de deveres financeiros ao integrado, sem que ele tenha conhecimento do rendimento final de produção.

Quando se trata de oportunismo, há sempre de se levar em consideração que ele ocorre quando há uma grande assimetria de informação entre os agentes econômicos (Rocha Júnior, 2004), como de fato ocorre no SIPT, como já se referiu anteriormente.

Neste sentido, não há como afastar a incidência da seleção adversa, que é o oportunismo *ex ante*, na relação entre empresa integradora e agricultor familiar integrado, especialmente quando se verifica a disposição de ativos com uma grande variação de qualidade, fazendo com que “o preço desse bem seja nivelado pelo valor mais baixo,



desestimulando os produtores a oferecerem bens de qualidade superior, por não ser percebida no mercado” (Rocha Júnior, 2004, p. 304).

Essa variedade de qualidade do ativo, no caso do SIPT, nem sempre pode ser mensurada de forma objetivo. Pelo contrário! Via de regra, a qualidade do produto objeto do negócio jurídico só é verificável ao final da produção por meio da sistemática de classificação subjetiva do tabaco. Essa subjetividade é o gatilho para a atuação oportunista de ambas partes.

Se de um lado, o agricultor familiar integrado busca por melhores condições de ganho, seja com a retenção do fumo em galpão ou, ainda, com a venda para outra empresa fumageira; de outro, a empresa integradora submete o fumo à subjetiva classificação considerando seu estoque e a oferta do produto. Portanto, essa qualidade do ativo pode ser considerada como causa e consequência do comportamento oportunista, visto que, quando há falta do produto, a valorização do fumo tende a aumentar e vice-versa.

6 Conclusão

Este artigo buscou trazer o contrato de integração do SIPT à luz da NEI, para apontar caminhos diretivos para a análise de seu teor obrigacional a partir da escola neoinstitucionalista de Coase e seus pressupostos, especialmente os comportamentais, forjados por Williamson, que, aliados à dependência de trajetória e à historicidade, agregada à NEI por North, emprestam subsídios irrefutáveis para melhor entender a relação entre empresa integrado e agricultor familiar integrado em meio à cadeia produtiva do tabaco.

De forma sucinta, buscou-se relacionar os elementos teóricos às vivências relatadas por meio de bibliografia encontrada sobre o assunto. Diante disso, pode-se perceber que a estrutura de governança reconhecida como Sistema Integrado de Produção do Tabaco parte de mecanismos de confiança para sustentar a defesa do uso de insumos e agrotóxicos vendidos pela empresa integradora, alimentando a esperança de melhores retornos econômicos aos agricultores familiares após a classificação do produto final.

Para além da confiança no orientador técnico, a subjetividade da classificação do fumo se mostra como um mecanismo que, além de sinalizar a dependência da trajetória das instituições por meio de sistemáticas que pouco se alteraram ao longo do último século, também serve de gatilho para sentimentos de oportunismo.

Por fim, tal sistemática, prevista em documento obrigacional extenso e de difícil compreensão, escancarar a racionalidade limitada do agricultor familiar, que não tem



interesse em conhecer seu teor por se auto reconhecer sabedor da atividade rural. Essa intrincada relação, que parte do contrato de integração, passa pelo endividamento prévio, pelo uso de agrotóxico e pela orientação técnica, chegando até à classificação do fumo, corrobora com a confirmação das teorias da Nova Economia Institucional.

REFERÊNCIAS

ARRUDA, Alessandro Gustavo *et al.* Teoria dos Custos de Transação (TCT): análises bibliométrica e sociométrica nos EnANPADS de 1997 a 2010. **Revista de Administração da Unimep**, Piracicaba, v. 11, n. 2, p. 174–200, 2013.

ASSOCIAÇÃO DOS FUMICULTORES DO BRASIL - AFUBRA. **Fumicultura no Brasil**. Santa Cruz do Sul, 2021. Disponível em: <https://afubra.com.br/fumicultura-brasil.html>. Acesso em: 30 abr. 2022.

BEGNIS, Heron Sergio Moreira; AREND, Silvio Cesar; ALIEVI, Rejane Maria. Confiança, comportamento oportunista e quebra de contratos na cadeia produtiva do tabaco. **Revista de Administração da UFSM**, Santa Maria, v. 10, n. 5, p. 888–907, 2017.

CASARA, Marques; DALLABRIDA, Poliana (org.). **Vidas tragadas: os danos sociais da produção de fumo no Brasil**. São Paulo: Papel Social, 2019.

CASSI, Guilherme Helfenberger Galino; GONÇALVES, Oksandro Osdival. Os custos de transação no contrato de integração. **Revista da AJURIS**, Porto Alegre, v. 41, n. 136, p. 247–266, 2014.

CAVALLI, Cássio Machado. **Empresa, direito e economia: elaboração de um conceito jurídico de empresa no direito comercial brasileiro**. 2012. 304 f. Tese (Doutorado em Direito) - Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2012.

COSTA, Eduardo José Monteiro da. A cultura como chave para a dependência da trajetória na teoria institucionalista de Douglass North. **Nova Economia**, Belo Horizonte, v. 29, n. spe, p. 1359–1385, 2019.



ETGES, Virginia Elisabeta. **Sujeição e resistência: os camponeses gaúchos e a indústria de fumo**. Santa Cruz do Sul: Livraria e Editora da FISC, 1991.

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

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA - IBGE. **Produção de Fumo**. Brasília, 2022. Disponível em: <https://www.ibge.gov.br/explica/producao-agropecuaria/fumo/rs>. Acesso em: 24 out. 2022.

LINHARES, Maria Yedda Leite *et al.* **História geral do Brasil**. 10. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2016.

MASSUDA, Ely Mitie *et al.* Papel dos contratos na avicultura de corte: um olhar sob a perspectiva da nova economia institucional. **Informe GEPEC**, Toledo, v. 19, n. 1, p. 130–147, 2015.

MONTEVERDE, Horacio Rubio; MAGAÑA, Alessandro Rubio. Breves comentarios sobre la historia del tabaco y el tabaquismo. **Revista del Instituto Nacional de Enfermedades Respiratorias**, Cidade do México, v. 19, n. 4, p. 297–300, 2006.

NORTH, Douglass Cecil. **Instituições, mudanças institucionais e desempenho econômico**. Tradução: Alexandre Morales. São Paulo: Três Estrelas, 2018.

REIS, Marcelo Moreno dos *et al.* Conhecimentos, atitudes e práticas de agricultoras sobre o processo de produção de tabaco em um município da Região Sul do Brasil. **Cadernos de Saúde Pública**, Rio de Janeiro, v. 33, n. suppl 3, p. S148–S161, 2017.

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



ROCHA JÚNIOR, Weimar Freire da *et al.* Transações entre suinocultores e agroindústrias no Estado de Santa Catarina (Brasil): um exame de contratos sob enfoque institucional. **Revista do Desenvolvimento Regional**, Santa Cruz do Sul, v. 17, n. 2, p. 229–248, 2012.

RUDNICKI, Carlise Porto Schneider. **As relações de confiança no sistema integrado de produção do tabaco (SIPT) no Rio Grande do Sul**. 2012. 181 f. Tese (Doutorado em Desenvolvimento Rural) - Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2012.

RUDNICKI, Carlise Porto Schneider; WAQUIL, Paulo Dabdab; AGNE, Chaiane Leal. As diferentes faces da confiança na produção do tabaco no Rio Grande do Sul, Brasil: a relação dos agricultores com os orientadores técnicos agrícolas. **Revista do Desenvolvimento Regional**, Santa Cruz do Sul, v. 19, n. 2, p. 224–241, 2014.

SARTO, Victor Hugo Rocha; ALMEIDA, Luciana Togeiro De. A Teoria dos Custos de Transação: uma análise a partir das críticas evolucionistas. **Revista Iniciativa Econômica**, Araraquara, v. 2, n. 1, 2015.

SILVA, Christian Luiz Da; SAES, Maria Sylvia Macchione. A questão da coexistência de estruturas de governança na economia dos custos de transação: evidências empíricas na avicultura de corte paranaense. **Revista de Administração Mackenzie**, São Paulo, v. 6, n. 3, p. 88–118, 2005.

SILVEIRA, Rogério Leandro Lima da. **Complexo agroindustrial do fumo e território: a formação do espaço urbano e regional no Vale do Rio Pardo-RS**. 2007. 578 f. Tese (Doutorado em Geografia) - Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2007.

THIELMANN, Ricardo. A Teoria dos Custos de Transação e as estruturas de governança: uma análise do caso do setor de suinocultura no Vale do Rio Piranga-MG. *Em: X SIMPÓSIO DE EXCELÊNCIA EM GESTÃO E TECNOLOGIA*, 2013, Resende. **Gestão e Tecnologia para a Competitividade**. Resende: Faculdades Bom Bosco, 2013. p. 1–16.

VALÊNCIO, Márcio Machado. A firma, o mercado e o Direito. **Revista Interdisciplinar de Filosofia, Direito e Economia**, São Paulo, v. 4, n. 8, p. 579–582, 2016.



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

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

ZYLBERSZTAJN, Décio; SZTAJN, Rachel. Análise econômica do direito e das organizações. *Em: ZYLBERSZTAJN, Décio; SZTAJN, Rachel (org.). **Direito e economia: análise econômica do direito e das organizações***. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.