

A fumicultura em pequenas propriedades: Uma análise com produtores de tabaco sob a perspectiva da Teoria dos Custos de Transação

Alessandra Gonçalves (UNICENTRO) - alecstop_23@hotmail.com

Mauricio João Atamanczuk (Unicentro) - atamanczuk@hotmail.com

Franciele do Prado Daciê (UFPR) - frandacie@gmail.com

Edicreia Andrade dos Santos (UFPR) - edicreiaandrade@yahoo.com.br

Resumo:

O objetivo do presente trabalho é compreender o relacionamento entre os envolvidos no processo de cultivo do tabaco no município de Rio Azul-PR, a partir da perspectiva dos produtores rurais. O tabaco possui importante participação na economia do município estudado. O estudo foi conduzido a partir da Teoria dos Custos de Transação levando em consideração os pressupostos comportamentais e a natureza do ativo. A pesquisa tem caráter descritivo, de natureza quantitativa e qualitativa, viabilizado a partir de aplicação de questionários aos produtores rurais. Os principais resultados apontam para a influência dos aspectos relativos ao pressuposto de racionalidade limitada nas ações e decisões dos produtores, decorrentes da assimetria de informação, o que gera sua dependência deles nas empresas fumageiras. Porém esta dependência é aceita pelos produtores para usufruírem dos conhecimentos técnicos e de planejamento para redução da incerteza feito pelas fumageiras. Também identificou-se que a concorrência entre empresas fumageiras e compradores intermediários reduz a especificidade do ativo, beneficiando o produtor rural. No entanto, a maior parte dos produtores formaliza contratos de venda, antecipadamente à safra, que desconsideram este benefício.

Palavras-chave: *Fumicultura. Custos de Transação. Pequenos Produtores Rurais.*

Área temática: *Abordagens contemporâneas de custos*

A fumicultura em pequenas propriedades: Uma análise com produtores de tabaco sob a perspectiva da Teoria dos Custos de Transação

Resumo

O objetivo do presente trabalho é compreender o relacionamento entre os envolvidos no processo de cultivo do tabaco no município de Rio Azul-PR, a partir da perspectiva dos produtores rurais. O tabaco possui importante participação na economia do município estudado. O estudo foi conduzido a partir da Teoria dos Custos de Transação levando em consideração os pressupostos comportamentais e a natureza do ativo. A pesquisa tem caráter descritivo, de natureza quantitativa e qualitativa, viabilizado a partir de aplicação de questionários aos produtores rurais. Os principais resultados apontam para a influência dos aspectos relativos ao pressuposto de racionalidade limitada nas ações e decisões dos produtores, decorrentes da assimetria de informação, o que gera sua dependência deles nas empresas fumageiras. Porém esta dependência é aceita pelos produtores para usufruírem dos conhecimentos técnicos e de planejamento para redução da incerteza feito pelas fumageiras. Também identificou-se que a concorrência entre empresas fumageiras e compradores intermediários reduz a especificidade do ativo, beneficiando o produtor rural. No entanto, a maior parte dos produtores formaliza contratos de venda, antecipadamente à safra, que desconsideram este benefício.

Palavras-chave: Fumicultura. Custos de Transação. Pequenos Produtores Rurais.

Área Temática: Abordagens contemporâneas de custos

1 Introdução

Os primeiros movimentos sobre a conscientização dos malefícios do uso do tabaco iniciaram-se na década de 1970. Desde então, diversos foram os movimentos realizados a fim de proteger as gerações presentes e futuras das devastadoras consequências do seu uso, sendo em 2003 formalizada a Convenção-Quadro para o Controle do Tabaco, o primeiro tratado internacional de saúde pública estabelecido pela Organização Mundial da Saúde (OMS). Todavia, mesmo diante de diversas ações para reprimir seu desenvolvimento, o crescimento da produção brasileira aumentou consideravelmente a partir de 2004, atingindo em média 800 a 900 mil toneladas ao ano, face a 554 mil toneladas entre 1990 e 2003 (INCA, s/d).

A agricultura familiar é uma das principais características dos produtores de fumo. A mesma representa uma das atividades de maior importância econômica para pequenos municípios do interior do Estado do Paraná. Nacionalmente a fumicultura paranaense representa aproximadamente 18,4% da produção nacional e reúne 162.410 famílias produtoras (AFUBRA, s/d; IBGE, 2015). Como forma de buscar sua subsistência, as mesmas encontram nesta cultura alternativas rentáveis diante da pouca extensão de terras que possuem, tornando-se assim uma das atividades mais empregadas para este perfil de proprietários rurais. Ademais, lavar o fumo implica dispor de pouca mão de obra e pequenas glebas, além de apresentar uma rentabilidade atrativa ao produtor (BARRERO et al., 2003).

O desenvolvimento desta cultura na região centro sul do Estado ressalta a eficiência de cidades como Irati e Rio Azul, atribuindo a última o título de “Capital do Fumo.” Conforme informações da SEAB (Secretaria de Estado do Abastecimento), Rio Azul é o segundo município do Estado do Paraná em área plantada de fumo para a safra de 2011/2012 com 7,3% de sua extensão destina a atividade, sendo superado apenas pelo município de São João

do Triunfo. Sua produção predomina-se nas pequenas propriedades rurais, tornando-se o principal produto agrícola da região (SEAB, s/d).

A fumicultura tem importante participação econômica em municípios menores. No município de Rio Azul, local de realização desta pesquisa, 44,50% do VBP (Valor Bruto da Produção Agropecuária) é composto pela cultura do fumo. Para os pequenos produtores a fumicultura é uma alternativa de renda, mas tem diversas implicações. Destacam-se as relações contratuais de venda com as fumageiras e a dependência gerada a partir delas. Estratégias utilizadas por estas empresas incentivam os agricultores a pagar parte dos custos da safra no ano seguinte, sendo abatidos os valores no momento do recebimento da venda de sua produção. Acredita-se que este cenário compromete a renda dos produtores e, sobretudo, pode atuar com uma barreira à avaliação de mercado em momento futuro.

Neste cenário, os acordos contratuais envolvem a fidelização de compra da produção, bem como o fornecimento de insumos e assistência técnica para o cultivo da safra. Todavia, uma vez contraído, condições que tornam os produtores reféns à venda de sua lavoura são assumidas. Como exemplo, os preços de compra e custos a serem abatidos são prefixados pela fumageira, incapacitando o fumicultor a negociações futuras. Compreende-se que este processo dissipa a possibilidade de comercializar sua produção pelo melhor preço ofertado, ignorando os princípios econômicos como da Lei da Oferta e Procura, o qual agrega valor ao produto final (SILVA, 2002).

Considerando estas diversas características da fumicultura apresentadas neste cenário, o presente artigo busca responder a seguinte inquietação: como são estabelecidas as relações comerciais entre fumicultor e empresa fumageira sob a perspectiva da Teoria dos Custos de Transação? Face a esta, o objetivo desta pesquisa busca compreender como são estabelecidas as relações comerciais entre fumicultor e empresa fumageira no município de Rio Azul, Capital do Fumo. Para tal, aplica-se como vertente de reflexão a Teoria dos Custos de Transação, na qual trata a firma como uma estrutura de governança e quaisquer transações efetuadas realizam-se via contrato, quer seja ele formal ou informal. Deste modo, busca-se investigar qual o quadro de interação entre a pressuposição do comportamento humano (racionalidade limitada e oportunismo) e as três dimensões da transação (especificidade dos ativos, incerteza e frequência).

Nos tópicos a seguir será apresentado um breve panorama sobre a fumicultura no Brasil ressaltando a participação do estado do Paraná e a contribuição que o município, objeto de estudo, exerce nesta atividade. Aspectos relativos aos principais conceitos da teoria do Custo de Transação são também descritos nesta seção. A abordagem metodológica é apresentada consecutivamente e nela estão descritos os procedimentos aplicados para a coleta e análise dos dados. A discussão dos resultados elenca as características do fumicultor, analisa a forma de ocorrência dos pressupostos comportamentais relativos à racionalidade limitada e oportunismo e descreve a natureza do ativo nesta atividade. A última seção apresenta as considerações finais e limitações do estudo.

2 Referencial teórico

2.1 O contexto da fumicultura no estado do Paraná

O Brasil está entre os maiores produtores mundiais do tabaco, ocupando a segunda posição no ranking mundial com um processamento de 670.820.000 toneladas na safra de 2011/2012. É superado apenas pela China, devido à sua produção de 2.160.000 toneladas neste mesmo período (AFUBRA, s/d). De acordo com estes dados é possível observar a representatividade da cultura do tabaco para o desenvolvimento da economia regional. Nacionalmente a produção concentra-se na região sul, maiormente no Estado do Rio Grande do Sul, com 49,4% da produção, seguido do Estado de Santa Catarina, com 29,1%, e Paraná

com 18,4%. As demais distribuições estão divididas nas regiões nordeste e sudeste, com respectivamente 3,9 % e 0,1% (IBGE, 2015).

O cultivo deste item tem forte influência na economia de pequenos municípios no interior do estado do Paraná, sobretudo na atividade agrícola de pequenos produtores rurais (SILVA, 2008). A região de Irati, como exemplo, contribuiu em cerca de 15,60% da produção no Estado do Paraná, equivalente a 8.539 toneladas de fumo (SEAB, 2015). Não somente esta cidade, como também São João do Triunfo, Rio Azul, Prudentópolis, Piên, dentre outras, caracterizam-se pelo acentuado cultivo desta atividade. A participação econômica destas e de outras localizadas são descritas na Tabela 1.

Tabela 1 – *Ranking* 10 maiores produtores do Paraná de fumo em folha (2012)

Municípios	Hectares (ha)	Toneladas (ton.)	Reais (em milhares)	VBP em 2012*
São João do Triunfo	5.800	14.500	70.920.000	65%
Rio Azul	5.550	13.365	65.355.000	45%
Prudentópolis	4.310	9.525	53.697.000	18%
Piên	4.100	9.225	49.815.000	51%
Irati	3.250	7.451	44.510.000	14%
Imbituva	3.235	6.832	40.812.000	17%
Ipiranga	3.200	7.360	39.744.000	23%
Palmeira	3.000	7.200	36.000.000	10%
Ivaí	2.600	5.980	35.752.000	24%
Guamiranga	2.820	6.335	33.409.000	34%

Fonte: Adaptado de IBGE 2014, Produção Agrícola municipal 2012 e Produção Rural Paranaense por município 2013.

Nota: * Valor Bruto da Produção Agropecuária

O município de Rio Azul, campo desta pesquisa, está entre os 10 maiores produtores de tabaco do estado do Paraná, com uma área plantada de 5.550 hectares de fumo em folha, produzindo 13.365 toneladas. O rendimento observado para o ano de 2012 foi de R\$65.365.000,00 de acordo com o último senso realizado pelo IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, 2010).

A Tabela 1 apresenta a comparação entre os 10 maiores produtores da cultura do tabaco no Estado do Paraná, ressaltando a relevância que esta atividade de cultivo representa para a economia da região. O VBP explicita a representatividade da cultura do tabaco sobre a composição da renda dos produtores rurais das cidades de menor porte. Face a este, percebe-se que dentre os 10 maiores produtores de fumo, enquadram-se neste entendimento municípios como São João do Triunfo e Piên, onde o tabaco tem participação de respectivamente 65% e 51% do valor da produção agrícola. A forte participação econômica da região de Rio Azul, ocupante da segunda posição do *ranking*, apresenta um cenário propício pela busca da compreensão das relações comerciais entre fumicultores e empresas fumageiras inseridas.

Além disso, a caracterização desta atividade é fator preponderante para compreensão do processo de negociação no qual estão envolvidos. Fazem-se dois grupos distintos, de um lado milhares de pequenos produtores rurais e de outro o oligopólio das empresas fumageiras (SILVA, 2008). A cultura está predominantemente baseada em pequenos produtores, com propriedades de em média 20 hectares, porém também caracterizadas entre 0,8 e 31,5 hectares (BARRERO et al., 2003). Isto posto, Barrero et al. (2003) destacam alguns aspectos motivadores para a produção do fumo, como a facilidade de obtenção do crédito e a rentabilidade da cultura. Como fatores complementares, (i) a produção adequa-se às áreas disponíveis, uma vez que ocupa-se de pequenas glebas de terras, (ii) aportes técnicos podem ser recebidos para o desenvolvimento da produção, (iii) há garantias de venda da produção às

empresas fumageiras e, (iv) a rentabilidade advindo é expressiva em contraponto a outras culturas, como o milho e o feijão (SILVA, 2002; OLIVEIRA; ARBAGE; TROST, 2007). Ressalta-se que a mão de obra é comumente familiar, com contratação de funcionários diaristas, e a orientação técnica feita aos produtores é um dos elementos que expõe a governança exercida pelas empresas fumageiras nas relações comerciais (SILVA, 2002; BARRERO et al., 2003).

2.2 Teoria dos Custos de Transação

A Teoria dos Custos de Transação (TCT) desenvolve-se a partir da Nova Economia Institucional e tem sido aplicada na compreensão da relação entre organizações, avaliando os custos derivados da troca de bens. A mesma compreende processos de permuta, sejam de recursos ou de informações, entre duas ou mais empresas. Equivalem também a este entendimento os “custos de negociação, monitoramento e governança de trocas entre as pessoas” (GARETH, 2010, p. 64). Isto posto, assume-se que ações contratuais estão inerentes em quaisquer relações entre pessoas, envolvidos direta ou indiretamente em transações econômicas, sendo derivados de uma combinação de fatores ambientais e humanos (GARETH, 2010). Incluem como exemplos para o objeto de estudo, gastos com advogados, contadores, serviços bancários entre outras tantas ocupações que são fundamentais para o prosseguimento do desenvolvimento (NORTH, 1998), ou seja, as operações sujeitas ao sistema econômico.

O desenvolvimento desta linha de pensamento faz-se seminalmente por Coase (1937) ao questionar-se sobre o porquê as empresas existem. A reflexão estrutura-se sobre a justificativa que de elas formam devido à rentabilidade que as cercam. Todavia, ressalta-se que as atividades empresariais são coordenadas por operações de mercado. Desse modo, a constituição de uma organização é suportada pelos custos de utilização deste mecanismo, e seu desenvolvimento visa coordenar àqueles essenciais e relevantes. A discussão da TCT analisa formas de reduzir estes custos, preconizando a impossibilidade de serem totalmente eliminados. Acrescenta-se na análise custos transacionais as negociações ou celebrações de transações de troca de ativos. Estes se fazem por contratos, ou seja, instrumentos entre duas partes que concordam em obedecer delimitadas instruções mediante a uma remuneração. Diante dos limites estabelecidos os agentes conduzem seus fatores de produção (COASE, 1937).

A Economia dos Custos de Transação (ECT), ou também denominada Teoria dos Custos de Transação, é responsável por condicionar a forma de administração, de modo a reduzir os custos das transações das empresas (RIBEIRO; CAIXETA FILHO, 2000). Coase (1937) descreve que o agente econômico ao tomar a decisão de produzir internamente um item, ou procurar mecanismos no mercado para adquiri-lo, deveria considerar não somente os custos de produção, mas também os custos decorrentes de transacionar esta mercadoria no ambiente de mercado. Nesta inferência compreende-se a empresa enquanto estrutura de governança, ou organização, alternativa ao mercado, cujo objetivo é economizar custos de transação.

Envolve a definição supramencionada os custos que os agentes assumem ao recorrer ao mercado, como em custos de negociação e de garantia de cumprimento de um contrato. São procedentes deste, os valores assumidos desde a qualificação dos fornecedores até a entrega do produto ao consumidor final, sejam quais forem às transações de negociação e comercialização contratual (FIANI, 2002). Nesta concepção compreende-se que na cadeia produtiva de fumo, as fumageiras não internalizam a produção na sua fase agrícola em função dos diversos custos decorrentes da produção, para isso recorrem à compra de fumo em folha de produtores rurais (BEGNIS; ESTIVALETE; PEDROZO, 2007).

Acredita-se que no ambiente de produção de fumo, os custos derivados da manutenção da propriedade de terra ou da contratação de mão de obra não sejam considerados, aspectos que evidentemente compreendem custos de transação envolvidos no processo. Estes, quando somados podem comportar-se como fundamentos para a quebra de contratos firmados entre produtores e empresas contratantes. Os acordos firmados de exclusividade de vendas são então cessados devido a algum tipo de arrependimento decorrente de aparatos insuficientes de previsão das condições de mercado no momento do acordo ou frente a melhores cenários econômicos. Neste prisma, a assimetria ou falta de informação, aliada a racionalidade limitada do indivíduo, são um dos mais relevantes aspectos na discussão sobre a Teoria dos Custos de Transação (BEGNIS; ESTIVALETE; PEDROZO, 2007).

Face a este contexto, percebe-se um cenário oportuno para investigação do comportamento dos agentes econômicos na cadeia produtiva do tabaco. O ambiente paradoxo envolve a tentativa das empresas fumageiras na busca de redução de seus custos de produção e a incerteza ambiental quanto à condição futura de mercado nas decisões dos produtores. O ambiente propício ao oportunismo reproduz-se em ações como na quebra de contratos, como também na exploração da condição de agente de governança das fumageiras ao impor a exclusividade de venda em troca de assistência técnica (SILVA, 2002; BEGNIS; ESTIVALETE; PEDROZO, 2007).

A Teoria de Custos de Transação preconiza que a magnitude dos custos modaliza-se conforme as características da transação e do ambiente competitivo. São fatores que podem originar custos de transação: (a) os pressupostos comportamentais ou comportamento oportunista e (b) especificidade dos ativos. O primeiro deles concebe o reconhecimento de que os agentes humanos têm racionalidade limitada e que este pode exercer um comportamento oportunista. Complementarmente, a especificidade do ativo considera três elementos, a incerteza, a frequência com que as transações ocorrem e o grau de especificidade (WILLIAMSON, 1981).

Face aos pressupostos comportamentais, a racionalidade limitada coteja o processo de adaptação do ser humano. A mesma refere-se ao comportamento que pretende ser racional, a competência de receber, estocar, recuperar e compreender uma informação, processos complexos que podem falhar devido à limitação racional (WILLIAMSON, 1993). Simon (2000) descreve que o modelo de comportamento humano justapõe-se diante do custo da informação, qualidade do conhecimento, educação e paciência dos atores. Deste modo, o elemento é fator que possibilita atitudes de previsão de alternativas transacionais a fim de impedir quebras contratuais a zero custo de transação (RIBEIRO; CAIXETA FILHO, 2000).

Neste cenário, concebe-se que os agentes agem racionalmente ao tomar suas decisões, todavia limitações podem ainda surgir ao acessar ou processar as informações devido a sua capacidade cognitiva restrita. A reflexão sobre esta situação é proveniente da concepção de que todos os contratos são inevitavelmente incompletos (WILLIAMSON, 2002). Isto posto, adaptações e ajustes contratuais são necessários, facultando condições ambientais de incerteza que, por sua vez, fomentam o desenvolvimento de atitudes oportunistas. Ademais, argumenta-se que estes aspectos elevam os custos de transação. O oportunismo, segundo pressuposto deste comportamento, associa-se às ações motivadas pelo auto interesse, pela astúcia. Williamson (1985) descreve que o mesmo inclui formas sutis, ativas ou passivas, de engodo. Complementarmente, acredita-se que quaisquer agentes econômicos estão sujeitos a ações oportunistas, fazendo-se necessário como forma de prevenção o estabelecimento, formal ou informal, de relações contratuais.

Nesta concepção, Williamson (1981) relata que além da dificuldade de processamento de informações, o oportunismo atribui como processo intrínseco nos agentes. A descrição do comportamento está baseada na possibilidade do agente econômico aproveitar-se de determinadas situações. Acrescentam a este elemento atitudes como não compartilhar dados,

ofuscar questões, conduzir negociações para aproveitar as oportunidades de mercado. Ressalta-se que o oportunismo, na TCT, não se constitui de ações ilícitas.

O segundo fator que pode originar custos de transação, a especificidade do ativo, refere-se aos ativos que se fazem, impreterivelmente, por alguma perda de valor. Esta condição envolve especificidades técnicas aplicadas, como equipamentos industriais sob encomenda, recursos humanos, ou ainda, peculiaridades de localização, como exemplo, os deslocamentos de sedes. Considera-se também a intensidade em que estes elementos ocorrem, assim como a oferta e demanda pela atividade produtiva. Neste sentido, graus mais altos geram comportamentos semelhantes nos riscos, problemas de adaptação e, conseqüentemente, aumentam os custos de transação (WILLIAMSON, 1985).

A literatura aponta quatro fontes de especificidade de ativos. A primeira delas compete à localização dos ativos, fator comporta a consideração de minimizar custos de estocagem ou transporte. A segunda trata-se da propriedade física, como exemplo aquisição de equipamentos por encomenda ou alternativas de *design*. O capital humano, terceira fonte, pondera a alocação de mão de obra e o processo de desenvolvimento da empresa. A última delas são os ativos dedicados. A mesma surge quando investimentos são realizados somente devido à grande expectativa de vendas ou retornos da produção. A aquisição de peças específicas para o desenvolvimento de atividades são situações comuns nesta perspectiva (WILLIAMSON, 1985).

A incerteza, característica do fator de especificidade do ativo, remete ao risco que pode limitar os investimentos fixos por parte do agente vendedor. A mesma está frequentemente associada a racionalidade limitada, uma vez que informações assimétricas ou insuficientes suscitam no agente a incerteza e maior margem para erros em suas decisões. Em adendo, a frequência do ativo está relacionada ao número de transações realizadas entre dois agentes econômicos em determinado período. Entende-se que apresentações em baixas frequências inibem investimentos, ao passo que a alta pode elevar a concorrência no mercado de atuação e criar estruturas específicas de atendimento à demanda (FIANI, 2002; BARRERO et al., 2003). Por fim, o grau de especificidade expressa à magnitude do valor intrínseco ao ativo e no qual a continuidade da transação é fator dependente. Ademais, Williamson (1981) aponta que especificidade alta reflete a imprescindibilidade de fazer altos investimentos fixos para produzir um bem que possui comércio limitado, implicando a necessidade de controle de produtividade e dependência com órgãos da área. Face a este, o autor designa o elemento como aspecto mais relevante para descrever as relações entre agentes econômicos.

A literatura apresenta alguns estudos que se destinaram a investigar o ambiente de produção do fumo, notadamente nas relações entre fumicultor e empresa fumageira, sob a ótica da TCT. Barrero et al. (2003) destacam que dentre os fatores que podem originar custos de transação, a frequência, a incerteza e a especificidade dos ativos são os principais determinantes. Silva (2002) descreve que a estrutura de governança é oligopolista pelas empresas fumageiras. Contudo, apesar do controle estabelecido por acordos contratuais de assistência técnica e compromissos de vendas, os mesmos contribuem para a redução da incerteza.

Outras pesquisas como de Ribeiro e Caixeta Filho (2000) analisaram os arranjos institucionais no setor brasileiro de madeira, caracterizados por um vínculo contratual entre hierarquia, mercado e transportadora. A análise foi pautada em dois meios, a terceirização das atividades de transporte ou a verticalização da produção. Sugere-se que situações com níveis relativos de especificidade e em ambientes de incerteza, há a formalização de acordos entre empresas de transporte, fator que minimiza os custos de transação da atividade madeireira. Todavia a hipótese supramencionada não foi comprovada empiricamente.

Complementarmente, Begnis, Estivaleta e Pedrozo (2007) verificaram os níveis de confiança, comportamento oportunista e quebra de contratos na cadeia produtiva do fumo no

sul do Brasil. Seu objetivo consiste em analisar os compromissos comuns e as implicações do oportunismo nas relações de parceria e integração na cadeia produtiva de fumo no sul do Brasil. A investigação ressalta que mesmo em inter-relacionamentos com elevado grau de coordenação e comprometimento entre os seus componentes, o auto interesse dos agentes pode levar à sua desarticulação, desestruturando a confiança existente. Ratificando a este, compreende-se como essencial a construção de parcerias baseadas na confiança e cooperação entre os membros da cadeia produtiva. Adicionalmente, Oliveira, Arbage e Trost (2007) descrevem que o preço dos produtos dispõem comportamentos oportunistas. Destarte, a ampliação de fontes de financiamento para produtores atua como recurso de redução de incertezas.

O cenário supramencionado caracteriza a influência dos ativos comercializados na formação dos custos de transação. Ressalta-se que os pressupostos comportamentais e a natureza do ativo não ocorrem de forma isolada. São geralmente associados para descrever a situação encontrada no ambiente das transações. Como exemplo, evoca-se a incerteza relacionada à racionalidade limitada, e a frequência e especificidade do ativo associados ao oportunismo (FIANI, 2002).

3 Metodologia

A condução de pesquisas científicas requer o uso de métodos adequados para validar os pressupostos formados. Nesta concepção este estudo adota cunho descritivo, com abordagem quantitativa e de estratégia *survey* (RICHARDSON, 1999; MARCONI; LAKATOS, 2003). Em conformidade com o objetivo traçado, busca-se analisar e reproduzir as informações relativas ao ambiente do produtor da cultura do tabaco, como também apresentar, sob a ótica da Teórica dos Custos de Transação, como se operam as relações existentes entre estes e as empresas fumageiras. A abordagem quantitativa buscou mensurar de forma generalizada os aspectos que compreendem a este cenário.

Esta investigação adotou como objeto de análise os produtores da cultura do tabaco que cultivam o fumo em suas propriedades e residem em Rio Azul, estado do Paraná. A opção por este município respalda-se frente suas características como segundo maior produtor desta cultura no Estado, popularmente intitulada como “Capital do Fumo”, bem como pela representatividade econômica desta atividade na economia do município – cerca de 45% da venda produção agropecuária refere-se a esta atividade. Ademais, a amostra desta pesquisa contempla um grupo de 20 produtores respondentes, os quais foram selecionados por acessibilidade e disponibilidade em participar da pesquisa.

Utilizou-se como método de coleta de dados um questionário com 43 questões, aplicado presencialmente, estruturado em escala de forma objetiva. O instrumento de pesquisa é composto por três blocos, a citar: (i) Caracterização dos respondentes, (ii) Descrição dos pressupostos comportamentais; (iii) Descrição da natureza do ativo. O primeiro deles mapeou o perfil dos participantes, incluindo perguntas de gênero, idade, renda familiar e caracterização da propriedade. Os demais grupos foram construídos respaldados nos estudos de apresentados no referencial teórico e buscaram identificar os pressupostos comportamentais, de oportunismo, e de natureza do ativo.

Enquanto instrumento constituído por uma série ordenada de perguntas, a utilização do questionário permite que seja apurada uma quantidade maior de respondentes, face ao emprego de entrevistas, e em menor tempo. Ademais, o tratamento de dados no anonimato contribui para maior liberdade de respostas, menor risco de vieses e a mínima influência do pesquisador (COOPER; SCHINDLER, 2011).

4 Análise dos Resultados

A análise dos dados, apresentada na próxima seção, dispõe pela caracterização dos respondentes e a análise descritiva da presença e influência dos blocos (ii) e (iii) nas relações entre fumageiras e fumicultores.

4.1 Caracterização dos Respondentes

A amostra alusiva a esta pesquisa contou com informações de vinte respondentes, os quais assumem o papel de produtores rurais de tabaco no município de Rio Azul. O perfil por gênero é apresentado na Tabela 2.

Tabela 2 – Perfil dos respondentes

Mulheres		Homens	
Idade	37 a 49 anos	Idade	23 a 53 anos
Casada	3	Casado	14
Viúva	1	Solteiro	2
Total de mulheres	4	Total de homens	16

Fonte: Dados da pesquisa

Verificou-se que as famílias possuem em média três a seis pessoas, vivem em propriedades com média de 17 hectares, semelhantemente às características apresentadas em Barrero et al. (2003). Desta extensão, em média cerca de 4,2 hectares são destinados ao cultivo do tabaco, predominantemente realizado por meio de mão de obra familiar, e em alguns casos, onde não é possível que os membros contribuam no desenvolvimento da cultura, os proprietários recorrem à mão de obra terceirizada. A Tabela 3 retrata o cenário de destinação da cultura do tabaco nas propriedades rurais pesquisadas.

Tabela 3 – Percentual das propriedades rurais no município de Rio Azul destinadas ao cultivo de tabaco

Área da propriedade (ha*)	Área de plantação do tabaco (ha*)	Destinação à produção de tabaco	Destinação a outras atividades**
2,42	2,00	83,00%	17,00%
3,50	3,00	86,00%	14,00%
4,80	2,40	50,00%	50,00%
5,00	2,00	40,00%	60,00%
5,08	2,40	48,00%	52,00%
6,00	1,20	20,00%	80,00%
6,30	3,00	48,00%	52,00%
6,60	2,42	37,00%	63,00%
7,00	3,60	51,00%	49,00%
11,00	1,00	9,00%	91,00%
12,10	5,60	46,00%	54,00%
13,00	4,20	32,00%	68,00%
13,90	13,00	94,00%	6,00%
15,00	4,00	27,00%	73,00%
16,00	6,00	38,00%	62,00%
23,00	3,00	13,00%	87,00%
24,20	10,10	42,00%	58,00%
39,00	3,00	8,00%	92,00%
56,00	5,00	9,00%	91,00%
56,00	5,00	9,00%	91,00%

Fonte: Dados da pesquisa

Nota: * em hectares; ** outras culturas ou espaço destinado à reserva legal

Conforme os dados apresentados na Tabela 3, às áreas referentes ao cultivo do tabaco com percentuais entre 8% e 20%, representam uma pequena parcela de produtores com grandes áreas, que em sua maioria se destinam ao cultivo da soja. As demais áreas pertencem aos pequenos produtores, que em decorrência da pouca extensão de terras se dedicam ao cultivo do tabaco, tanto pela facilidade do fumo em se adaptar no tipo de solo da região, como pelo retorno financeiro da safra.

Em relação à fumicultura 60% dos produtores responderam que o sustento de suas famílias advém do cultivo do tabaco, e 75% consideram a atividade fumageira sua principal fonte de renda, os outros 5% apontaram como principal fonte de renda a produção de leite e o cultivo da soja. Na entre safra as famílias cultivam outras culturas além da soja, o milho, feijão, arroz, e leguminosas.

4.2 Descrição dos pressupostos comportamentais

Os pressupostos comportamentais fazem respeito à racionalidade limitada do ser humano, ou seja, refere-se a um ponto de incapacidade cognitiva devido às informações insuficientes para a tomada de decisões (WILLIAMSON, 1993). Nesta perspectiva, o instrumento aplicado utilizou conduziu abordagens de forma a identificar quais informações os produtores dispõem para tomarem decisões em relação à safra. As questões abordaram a ciência do produtor sobre os aspectos: (i) informações disponíveis sobre as pragas, doenças e custos da cultura de tabaco, (ii) condições de previsão do comportamento de mercado, (iii) perspectivas sobre a próxima safra relativa à fumicultura, (iv) preço do fumo pago à concorrência, (v) planejamento da empresa para qual vende o produto.

Após realizar estes levantamentos, percebeu-se que os produtores dispõem somente de informações fornecidas pelos instrutores de fumo, ou seja, não existe no meio qualquer outra fonte de informação. Ademais, todos os respondentes assumiram não ter condições de fazer qualquer tipo de previsão em relação ao comportamento de mercado para o ano seguinte, uma vez que, ao fim da safra, relatórios de apuração são realizados somente pelo sindicato do setor, porém os mesmos acreditam que estes sejam de baixa confiabilidade. Quando questionados sobre o conhecimento acerca do planejamento da empresa para qual vendem sua produção, 95% da amostra respondeu não deter destes dados, enquanto 5% alega possuir, porém houve a omissão a quais seriam estes. Em contrapartida, os respondentes mostraram-se atualizados quanto ao preço de venda pago pela concorrência, sendo estas informações transmitidas entre os próprios produtores da região.

A abordagem oportunista buscou captar cenários onde um dos lados da negociação (produtor ou empresa fumageira) busca beneficiar-se em relação ao outro, ou seja, utilizar-se de situações vantajosas para sobrevaler-se em relação à outra parte. Exemplificam a estas ocorrências acordo realizados de exclusividade entre fornecedor ou comprador, assim como adquirir informações privilegiadas. Face a este, com o objetivo de identificar este comportamento, foram estruturadas 10 perguntas abordando questões sobre: (i) forma de captação de recursos para financiamento da safra - recursos próprios ou subsidiados pela empresa fumageira, (ii) orçamento de insumos e cotação em outras empresas, (iii) liberdade para negociação de insumos, (iv) mensuração da dependência econômica da atividade para os rendimentos familiares, (v) formalização do contrato e liberdade de negociação com outros compradores.

Dentre os participantes, 15 produtores responderam ter seus recursos subsidiados pela empresa fumageira com a qual fecham contrato, enquanto os demais declaram financiar-se com recursos próprios ou por empréstimos formalizados em instituições financeiras. Todavia, mesmo com a contração de significativos valores para desenvolvimento da safra, somente 20% da amostra tem por prática realizar o orçamento de compra de insumos com outras empresas. Neste prisma 65% dos respondentes relatam a complexidade de negociação de

descontos para a compra de insumos devido ao pré-estabelecimento de valores em contrato com a empresa fumageira. Compreende-se que uma vez formalizado o contrato, assume-se os preços impostos e ainda que encontrados a custos menores em outros fornecedores, não são fornecidos abatimentos. Os demais, 35% do inquiridos, apontam que descontos são concedidos em pagamentos à vista como forma estratégica para manter o cliente [produtor].

Além dos investimentos na safra, verificou-se que os principais desembolsos que comprometem o rendimento familiar são os financiamentos bancários para aquisição de maquinários e beneficiamento da propriedade. A fim de quitar com suas obrigações financeiras e obter um melhor rendimento, 80% da amostra relata existir a oportunidade de negociação com outros compradores, contudo 55% deles assumem que o acordo contratual impõe a responsabilidade no fornecimento da produção, e quebra-lo envolve comportamentos aéticos. Ademais, os dispêndios financeiros por quebra contratual são também considerados. Neste cenário, 55% dos produtores alegam que as empresas fumageiras oferecem as melhores ofertas de pagamento, enquanto 40% consideram os compradores intermediários como melhor opção. As justificativas para esta última alternativa são o recebimento imediato e a necessidade de quitar com encargos assumidos. Considerando que a safra seja financiada pela fumageira, o percentual de lucro indicado pelos produtores oscila entre 50% e 70%.

4.3 Descrição da natureza do ativo

Conforme estudos apresentam as características do ativo são categorizadas em especificidade, frequência e incerteza (WILLIAMSON, 1985). A especificidade está relacionada com o quanto específico é o ativo para a transação. O objetivo aqui é identificar se há concorrência entre as empresas e se há poder de barganha para o produtor. Para tanto, realizou-se o levantamento de informações como (i) empresas que atuam na região, (ii) período de contrato, (iii) concorrência para firmar contrato e preço, (iv) concorrência para negociação dos contratos, (v) preço do produto e possibilidades de negociação, (vi) controle de rentabilidade entre diferentes safras.

No município de Rio Azul foram apresentadas seis principais empresas de negociação, sendo manifestada a existência de concorrência entre os produtores para firmar suas vendas para as empresas da região, assim como para os compradores intermediários. Oitenta e cinco por cento dos respondentes alegam que este cenário propicia vantagem de negociação de preço de venda, todavia, delimitações são convencionadas pelo sindicato da categoria por meio de tabelas de preços para as classes da cultura. Diante desta conjuntura, 70% dos produtores consideram que este mercado é rentável a partir de uma comparação dos últimos três anos da atividade.

Quanto à frequência de negociação, verificou-se que o período de duração dos contratos com as fumageiras é geralmente de 12 meses e de forma recorrente, ou seja, com as transações contínuas. Todavia, os produtores, ao assinar o contrato, assumem que não sabem o valor que irão vender seus produtos. Isto posto, percebe-se que incerteza, ou complexidade, relativa ao ambiente e comportamento de preços e garantia de vendas é de alto grau. Em adendo, fatores como antecipação dos insumos e garantia de venda de toda produção, independentemente da classificação do fumo, são os principais motivadores para acordos contratuais antecipados. Face aos fatores climáticos, observa-se que, similarmente a outras culturas, a produção é refém a cenários como chuvas ou estiagem por longos períodos, granizos, ventos fortes, dentre outros. Conscientes de que estas podem representar condições de risco, 95% dos produtores declararam fazer o seguro da safra como forma de garantir que não tenham prejuízo total mediante uma contingência.

5 Considerações Finais

Pesquisas apresentam a produção de fumo relevante atividade agrícola ao desenvolvimento da economia nacional (AFUBRA, s/d). Somente a região sul do Brasil assume de cerca de 96% da produção nacional, sendo o Paraná responsável por 18,4% (IBGE, 2015). No Estado, o município de Rio Azul, localidade assumida como campo de pesquisa, está entre os 10 maiores produtores de tabaco e representa 45% do valor bruto da produção agropecuária. Sabe-se que é peculiar a esta cultura o predomínio de cultivo por produtores de pequenas glebas rurais, que garantem sua subsistência com base na garantia de compra deste produto altamente adaptado a lavra em pequenas dimensões. Deste modo, investigou-se como são estabelecidas as relações comerciais entre fumicultor e empresa fumageira. Adota-se como perspectiva para compreensão deste ambiente a Teoria dos Custos de Transação, uma vez que a mesma pondera processos de permuta, custos de negociação, monitoramento e de governança em relações entre duas empresas (COASE, 1937).

A reflexão sobre o ambiente apresentado salientou elementos que caracterizam a existência de um quadro de dependência entre fumicultores e empresas fumageiras. Estes fazem-se, sobretudo, quando contratos pré-safra são estabelecidos. Entretanto, a manifestação de oportunidades de negociações no mercado comportou-se como uma quebra de paradigmas de estrutura contratual rígida, amenizando o caráter de submissão inicialmente esboçado. Deste modo, observam-se as informações disponibilizadas para o produtor, assim como suas condições de busca são ínfimas, limitando o conhecimento necessário para a tomada de decisão.

Neste sentido, concebe-se que a racionalidade limitada esteja associada ao quadro de incerteza ambiental intrínseca em ações, como exemplo, na perspectiva de preços, previsibilidade do setor e condições climáticas. Alternativamente, identifica-se que a formalização de acordos antecipados à safra procedem como elemento de suavização dos riscos que envolvem a cultura. Este mecanismo, por sua vez, é usualmente incentivado pelas empresas fumageiras que, em contrapartida, concedem assistência técnica e financiamento das atividades. Observa-se também que a especificidade do ativo é fator substancial no fomento a um ambiente competitivo de venda às seis principais empresas de negociação. Acredita-se que estes incentivos geram um cenário favorável a ações oportunistas para subestimação de preços e adquirir exclusividade de compra do produto.

Sob outra vertente, verificou-se algumas condições de atuar contrariamente a um ambiente de exploração da concorrência de preços. Para tanto, uma pequena parcela dos respondentes recorrem às instituições financeiras como fonte de subsídios para o investimento inicial. Outrossim, condições para mitigar a ação oportunista das fumageiras são percebidas por meio da atuação compradores intermediários, que constituem um comportamento autônomo àqueles que não desejam vincular-se a acordos de fidelização, ou que percebem no mercado situações mais rentáveis.

A análise respaldada na Teoria dos Custos de Transação evidenciou a presença de comportamentos oportunistas e de dependência do produtor rural devido à especificidade do ativo. Compreende-se que nesta análise o produto e a concorrência no mercado são principais as fontes de pressões de seleção natural, aspecto que conduz a abordagem realizada. Todavia, ressalta-se que a mesma não interpreta todos os aspectos que cercam o surgimento e a evolução destas organizações, característica que pode ser considerada em futuras pesquisas. Ademais, o ambiente reflete uma característica regional do pequeno município com cerca de 14.000 habitantes, o que não permite generalizar as iterações que ocorrem entre as partes de forma nacional.

Referências

AFUBRA – **Associação dos Fumicultores do Brasil**. Disponível em: <http://www.afubra.com.br/index.php/conteudo/show/id/84>. Acesso em: 05 agosto, 2015.

BARRERO, G. A.; FREITAS, C. A.; ILHA, A. S.; STADUTO, J. A. R. A fumicultura no Rio Grande do Sul: uma abordagem sob a ótica da nova economia das instituições. In: Congresso de Economia e Sociologia Rural, 41, 2003, Juiz de Fora. **Anais...** Toledo: SOBER, 2003.

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. **Gestão & Produção**, v.14, n.2, p.311-322, 2007.

COASE, R. H. The nature of the firm. **Economica**, New Series, v.4, n.16, p.386-405, 1937.

COOPER, D. R.; SCHINDLER, P. S. **Métodos de pesquisa em administração**. 10. ed. Dados eletrônicos. Porto Alegre: Bookman, 2011.

FIANI, R. Teoria dos Custos de Transação. In: KUPFER, D.; HASENCLEVER, L. **Economia Industrial: Fundamentos Teóricos e Práticas no Brasil**. Rio de Janeiro: Campus, 2002. p. 268.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA – IBGE. **Levantamento sistemático da produção agrícola** - pesquisa mensal de previsão e acompanhamento das safras agrícolas no ano civil – Janeiro 2015, v.29, n.1, p.1-83, 2015. Disponível em: [ftp://ftp.ibge.gov.br/Producao_Agricola/Levantamento_Sistematico_da_Producao_Agricola_\[mensal\]/Fasciculo/lspa_201501.pdf](ftp://ftp.ibge.gov.br/Producao_Agricola/Levantamento_Sistematico_da_Producao_Agricola_[mensal]/Fasciculo/lspa_201501.pdf) Acesso em: 05 de agosto, 2015.

INSTITUTO NACIONAL DO CÂNCER – INCA. Observatório da política nacional de controle do tabaco. Produção de fumo e seus derivados. s/d. Disponível em: http://www2.inca.gov.br/wps/wcm/connect/observatorio_controle_tabaco/site/home/dados_numeros/producao_fumo. Acesso em: 10 de agosto, 2015.

MARCONI, M. A.; LAKATOS, E. M. **Fundamentos de Metodologia Científica**. 5. Ed. São Paulo: Atlas, 2003.

NORTH, D. C. **Custos de Transação, Instituições e Desempenho Econômico**. Rio de Janeiro: Instituto Liberal, 1998.

OLIVEIRA, E. S.; ARBAGE, A. P.; TROST, M. S. Custos de Transação na cadeia produtiva do fumo no Rio Grande do Sul. In: Congresso da Sociedade Brasileira de Economia, Administração e Sociologia Rural, 45, 2007. **Anais...** Londrina, Brasil, 2007.

RIBEIRO, B. A. M.; CAIXETA FILHO, J. V. Coordenação vertical do transporte de madeira: análise empírica dos arranjos institucionais existentes na indústria brasileira de celulose. **Gestão & Produção**, v.7, n.1, p.1-16, 2000.

RICHARDSON, R. J. **Pesquisa Social: métodos e técnicas**. 3.ed. São Paulo: Atlas, 1999.

SECRETARIA DE ESTADO DO ABASTECIMENTO (SEAB). Estado do Paraná. **Evolução da área colhida, produção, rendimento, participação e colocação Paraná/Brasil**, 2013. Departamento da Economia Rural. Disponível em: <http://www.agricultura.pr.gov.br/arquivos/File/deral/cprbr.pdf>. Acesso em: 05 agosto, 2015.

_____. **Fumo - Análise da Conjuntura Agropecuária. Fumo Safra 2014/2015**. Departamento da Economia Rural. s/d. Disponível em: http://www.agricultura.pr.gov.br/arquivos/File/deral/Prognosticos/fumo_2014_15.pdf. Acesso em: 05 agosto, 2015.

SILVA, L. X. **Análise do Complexo Agroindustrial Fumageiro Sul - brasileiro sob o enfoque da Economia dos custos de Transação**. Tese (Doutorado). 279p. Programa de Pós Graduação em Economia, Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Porto Alegre, RS, 2002.

_____. A cadeia agroindustrial de fumos claros do Sul do Brasil e a convenção-quadro para o controle do tabaco: estratégias e perspectivas. In: Congresso SOBER, 46, 2008. **Anais...** Rio Branco: Sober, 2008, p.20-23.

SIMONS, H. A. Barriers and bounds to rationality. **Structural Change and Economic Dynamics**, v.11, p.243–253, 2000.

WILLIAMSON, O. The economics of organizations: the transaction costs approach. **American Journal of Sociology**, 1981. Disponível em: https://www2.bc.edu/~jonescq/mb851/Feb19/Williamson_AJS_1981.pdf. Acesso em 05 de Jul.2014.

_____. **The economic institutions of capitalism**. New York: The Free Press, 1985.

_____. Transaction Cost Economics and Organization Theory. **Journal of Industrial and Corporate Change**, v.2, p.107-156, 1993.

_____. **The Theory of the Firm as Governance Structure: from choice to contract**. 2002. (Working Paper). Disponível em: <http://groups.haas.berkeley.edu/bpp/oew/papers.htm> Acesso em: 06 de julho, 2015.