

PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM DESENVOLVIMENTO REGIONAL
MESTRADO DOUTORADO
ÁREA DE CONCENTRAÇÃO EM DESENVOLVIMENTO REGIONAL

Mário Fernando Villanova Lopes

ANÁLISE DO CONTRATO DE INTEGRAÇÃO DA
CADEIA PRODUTIVA DO TABACO

Santa Cruz do Sul

2024

Mário Fernando Villanova Lopes

**ANÁLISE DO CONTRATO DE INTEGRAÇÃO DA
CADEIA PRODUTIVA DO TABACO**

Dissertação apresentado ao Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Regional – Mestrado e Doutorado, Área de Concentração em Desenvolvimento Regional, Linha de Pesquisa Organizações, Mercado e Desenvolvimento, Universidade de Santa Cruz do Sul – UNISC, como requisito para obtenção do título de Mestre em Desenvolvimento Regional.

Orientadora: Profa. Dra. Cidonea Machado Deponti.

Santa Cruz do Sul

2024

CIP - Catalogação na Publicação

Lopes, Mário Fernando Villanova

Análise do contrato de integração da cadeia produtiva do tabaco / Mário Fernando Villanova Lopes. – 2024.

167 f. : il. ; 1 cm.

Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Regional) –
Universidade de Santa Cruz do Sul, 2024.

Orientação: Profa. Dra. Cidonea Machado Deponti.

1. Nova Economia Institucional. 2. Sistema Integrado de
Produção de Tabaco. 3. História da Fumicultura. 4. Contrato de
Integração. I. Deponti, Cidonea Machado. II. Título.

Página reservada para folha de aprovação

Para Alessandra e Miguel, que me motivam
a travar diárias batalhas e vencer minhas lutas internas,
e aos agricultores familiares integrados à indústria do tabaco.

AGRADECIMENTOS

Tantas pessoas. Tantos afetos. Tantos amores.

Aos meus pais Alexandre (*in memoriam*) e Valderez, por não medirem esforços para educar e mostrar, a mim e meus irmãos, o caminho da justiça, da arte e do amor.

Aos meus amores maiores, Alessandra e Miguel, a quem dedico todo o resultado de um esforço gigantesco de equilibrar trabalho, família e pesquisa. É por eles. Sempre foi e sempre será.

Aos meus irmãos Marcus e Carlos, minha cunhada Marisiane e meu sobrinho Daniel, pelas risadas e momentos de harmonia e alegria que os encontros nos oferecem. Ao sobrinho emprestado Matheus e sua esposa Ananda, que proporcionaram uma alegria extra na reta final desta dissertação, com a presença constante da Maria Luíza, minha neta de coração.

Ao meu amigo Ismael Christmann, egresso deste Programa de Pós-Graduação, que me incentivou a voltar à academia depois de anos vivenciando apenas a prática profissional fria e angustiante de um escritório de advocacia.

Aos meus colegas de aula, especialmente os mais próximos, Givago, Camila, Tatiane e Mateus, pelos momentos de reflexão e risos, que tornaram as manhãs e tardes das quintas e sextas-feiras de 2022 muito mais saborosas. Também aos meus colegas de trabalho, Cristiane e Gustavo, pela compreensão sobre minhas ausências acadêmicas.

Às professoras Virgínia, Erica, Sílvia, Grazielle, Ângela e Cláudia, aos professores Markus, Marco, Nascimento, Rogério e demais docentes do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Regional da UNISC, especialmente à minha orientadora Cidonea, por terem me guiado nessa viagem de conhecimento que eu não imaginava ser tão especial e espetacular.

À professora Joana e seus alunos da disciplina Economia e Mercados do 2º Semestre de 2023, por terem paciência e permitirem o aprofundamento necessário para a elaboração dessa dissertação.

Às colaboradoras Carol e Grasi, sempre dispostas às atividades administrativas de grande relevância, que permite aos alunos do PPGDR a tranquilidade necessária em suas caminhadas acadêmicas.

À Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES), pela concessão da bolsa.

A todos que, de alguma forma, me incentivaram a chegar até aqui e, daqui, buscar muito mais. Obrigado!!!!

O corpo do *Homo sapiens* não havia evoluído para tais tarefas. Estava adaptado para subir em macieiras e correr atrás de gazelas, não para remover rochas e carregar baldes de água. A coluna, os joelhos, o pescoço e os arcos plantares dos humanos pagaram o preço. Estudos de esqueletos antigos indicam que a transição para a agricultura causou uma série de males, como deslocamento de disco, artrite e hérnia. Além disso, as novas tarefas agrícolas demandavam tanto tempo que as pessoas eram forçadas a se instalar permanentemente ao lado de seus campos de trigo. Isso mudou por completo seu estilo de vida. Nós não domesticamos o trigo; o trigo nos domesticou. A palavra “domesticar” vem do latim *domus*, que significa “casa”. Quem é que estava vivendo em uma casa? Não o trigo. Os sapiens. (Harari, 2015, p. 88).

RESUMO

Agricultores familiares integrados e empresas fumageiras integradoras são polos de uma sofisticada estrutura de governança chamada de Sistema Integrado de Produção de Tabaco (SIPT) materializada pelo contrato de integração, que tem por finalidade o planejamento conjunto da produção e a comercialização do tabaco contratado. Porém, o dia-a-dia de uma lavoura de tabaco mostra que a comunhão das partes não é tão equilibrada quanto se propala.

Por meio das teorias evidenciadas pela Nova Economia Institucional (NEI), pode-se perceber a gritante diferença de tratamento que o SIPT dispensa às partes do contrato de integração, fato que revela ser a escola de economia de Coase, Williamson e North um poderoso instrumento de interpretação e análise da principal relação da cadeia produtiva do tabaco.

Palavras-chaves: Nova Economia Institucional. Sistema Integrado de Produção de Tabaco. História da fumicultura. Contrato de Integração.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1	Fluxograma – análise dos contratos de integração do tabaco pela NEI.....	24
Figura 2	Colônia de Santa Cruz em 1870.....	36
Figura 3	Mapa político do COREDE Vale do Rio Pardo.....	77

LISTA DE TABELAS

Tabela 1	Relação entre frequência, especificidade de ativos e as formas eficientes de governança, segundo Rocha Júnior (2004, p. 306).....	58
----------	---	----

LISTA DE ABREVIATURAS

a. C	Antes de Cristo
ADIN	Ação Direta de Inconstitucionalidade
AFUBRA	Associação dos Fumicultores do Brasil
BAT	British American Tobacco
CADEC	Comissão para Acompanhamento, Desenvolvimento e Conciliação da Integração
CAPES	Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior
CIDASC	Companhia Integrada de Desenvolvimento Agrícola de Santa Catarina
CODAPAR	Companhia de Desenvolvimento Agropecuário do Paraná
COREDE	Conselho Regional de Desenvolvimento
CQCT	Convenção-Quadro para Controle do Tabaco
ECT	Teoria Econômica dos Custos de Transação
EMATER	Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural
EPI	Equipamento de proteção individual
ESG	Ambiente, Social e Governança
FONIAGRO	Fórum Nacional de Integração
h	Hora
ha.	Hectare
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatísticas
IGP-M	Índice Geral de Preços - Mercado
IN	Instrução normativa
IPCA	Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo
IPTU	Imposto sobre Propriedade Territorial Urbana
kg	Quilograma
LTDA	Pessoa jurídica de responsabilidade limitada
MAPA	Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento
MPT/PR	Ministério Público do Trabalho do Estado do Paraná
MTE	Ministério do Trabalho e Emprego
n.º	Número
NEI	Nova Economia Institucional
OMS	Organização Mundial de Saúde

ONU	Organização das Nações Unidas
PR	Estado do Paraná
RS	Estado do Rio Grande do Sul
S/A	Sociedade por ações
SC	Estado de Santa Catarina
SINDITABACO	Sindicato das Indústrias do Fumo
SIPT	Sistema Integrado de Produção do Tabaco
TE	Tabaco de estufa
TG	Tabaco de galpão
TJRS	Tribunal de Justiça do Estado do Rio Grande do Sul
VRP	Vale do Rio Pardo

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO.....	21
2	DOS VALES ORIENTAIS DOS ANDES ATÉ A CAPITAL NACIONAL DO FUMO.....	27
2.1	A origem mística e força econômica do tabaco.....	27
2.2	O Brasil Colônia e a produção do tabaco.....	29
2.3	A colonização europeia e a Colônia de Santa Cruz.....	32
2.4	Solidariedade e a cultura fumageira.....	39
3	O DIREITO E A ECONOMIA.....	41
3.1	Direito das Obrigações.....	41
3.1.1	Do <i>nexum</i> ao <i>obligatio</i>	42
3.1.2	Desdobrando o conceito.....	44
3.2	O contrato.....	45
3.3	A Economia e o Direito.....	47
3.4	O direito de propriedade.....	49
3.5	A Nova Economia Institucional.....	51
3.5.1	A força do texto de Coase.....	52
3.5.2	Buscando respostas: Williamson.....	54
3.5.2.1	Custos de transação.....	56
3.5.2.2	Estruturas de governança.....	57
3.5.2.3	Oportunismo.....	59
3.5.2.4	Racionalidade limitada.....	60
3.5.3	As dimensões de Williamson.....	62
3.5.3.1	A dimensão da especificidade de ativos.....	62
3.5.3.1.1	Especificidade locacional.....	63
3.5.3.1.2	Especificidade física.....	64
3.5.3.1.3	Especificidade de marca.....	64
3.5.3.1.4	Especificidade de ativos humanos.....	65
3.5.3.1.5	Ativos dedicados.....	66
3.5.3.1.6	Especificidade temporal.....	66
3.5.3.2	A dimensão da frequência das transações.....	67
3.5.3.3	A dimensão da incerteza das transações.....	68

3.5.4	Douglass North e suas contribuições.....	69
4	ANÁLISE DOS CONTRATOS.....	73
4.1	O Sistema Integrado de Produção do Tabaco.....	73
4.2	Diferenças e semelhanças, divergências e convergências.....	75
4.2.1	Da formação do preço da produção.....	78
4.2.2	Do transporte do produto.....	81
4.2.3	A (des)confiança dos agricultores familiares.....	83
4.2.4	Dos insumos, agrotóxicos e financiamento.....	84
4.2.5	Das cláusulas ESG.....	89
4.2.6	Da exclusividade de venda da produção.....	91
4.2.7	Das penalidades aplicáveis por descumprimento.....	92
4.2.8	Da conclusão das análises.....	94
5	O CONTRATO DE INTEGRAÇÃO SOB O OLHAR DA NEI.....	97
5.1	A estrutura de governança.....	97
5.2	Os pressupostos comportamentais.....	101
5.3	A incerteza.....	105
5.4	A especificidade do ativo.....	108
5.5	A classificação do tabaco e as forças desequilibrantes.....	114
5.6	As poucas mudanças institucionais.....	117
6	CONCLUSÃO.....	121
	REFERÊNCIAS.....	125
	ANEXO A – Lei Provincial n.º 229, de 4 de dezembro de 1851.....	133
	ANEXO B – Contrato 1.....	139
	ANEXO C – Contrato 2.....	147
	ANEXO D – Contrato 3.....	161
	ANEXO E – Contrato 4.....	173

1 INTRODUÇÃO

“A história importa”. A famosa afirmação de Douglass North (2018, p. 9) foi o ponto de partida para a pesquisa, que busca entender a relação centenária existente entre agricultores familiares do Vale do Rio Pardo com empresas nacionais e transnacionais do tabaco por meio da análise dos contratos de integração. E, para além disso, essa dissertação serve para verificar a possibilidade de aplicação da Nova Economia Institucional (NEI) para a realização de análise contratual como referencial teórico-metodológico.

Evidentemente que a dissertação não trata da historiografia dessa relação, mas uma busca pela compreensão dos elementos intrínsecos existentes na relação entre os principais agentes econômicos da cadeia produtiva do tabaco por meio de um referencial teórico multidisciplinar que condensa conhecimentos das áreas da Economia e do Direito e solidifica a umbilical relação dessas relevantes ciências humanas.

Tendo a NEI como substrato fundamental, a pesquisa é fomentada pela importância do tabaco para a economia regional e a forma que os agricultores familiares plantadores de tabaco se relacionam com a erva em suas lavouras, e passa pela necessária compreensão de como se dá o liame obrigacional que ata, de uma ponta, a poderosa indústria do fumo e, de outra, o agricultor familiar proprietário ou meeiro de uma pequena área rural.

Esse meio obrigacional é representado pelo contrato de integração firmado entre agricultores familiares e as várias empresas fumageiras, que, por sua vez, é regido pelas regras gerais do Código Civil e, especificamente, pela Lei n.º 13.288, de 16 de maio de 2016.

Ainda que, de modo geral, o contrato seja um instrumento bilateral que dispõe sobre direitos e deveres havidos entre as partes, o problema que se levanta na relação entre agricultores familiares integrados e empresas integradoras é evidenciado nesse ponto: há espaço para o produtor integrado manifestar sua vontade no contrato de integração?

A fumicultura 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 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 (VRP) foi plantado tabaco em área superior a 61 mil hectares, que produziu quase 135 mil toneladas de fumo com valor estimado de produção de cerca de R\$ 1,3 bilhão.

As questões econômicas que evidenciam a importância do setor para o VRP refletem a relevância da pesquisa e, além disso, revelam a necessidade de entender melhor os mecanismos determinantes na relação entre as partes formadoras da cadeia produtiva do tabaco, que, a despeito da dependência da indústria à atividade rural, coloca as partes em diferentes patamares de sujeição de vontade, a ponto de submeter o agricultor familiar a práticas impostas pela estrutura de governança e eliminar qualquer possibilidade de execução de atividade rural diferente das preconizadas pela indústria por meio de seus prepostos.

Outro relevante aspecto que impõe o estudo dessa relação integradora é o fato da história da produção de tabaco no Brasil ser repleta de restrições governamentais, não só por questões relacionadas à 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 VRP que, historicamente, tem na produção de tabaco seu principal meio de subsistência.

Apesar da evidente importância econômica que a atividade tabacaleira tem para a região do Vale do Rio Pardo, essa relação tem sido pouco estudada nos últimos anos, especialmente no que diz respeito à análise contratual por meio da NEI. Por meio de prévio levantamento bibliográfico realizado entre os dias 18 e 30 de setembro de 2022 e instrumentalizado pelas plataformas *Google Acadêmico*, *Periódicos CAPES*, *Scielo* e *Catálogo de Teses CAPES*, pode-se verificar que, nos 5 anos anteriores, foram publicados vários estudos sobre sistemas integrados de produção e contrato de integração de diversas cadeias produtivas, como a suinocultura, avicultura, dentre outros, porém pouquíssimos são diretamente ligados ao Sistema Integrado de Produção de Tabaco (SIPT), fortalecendo ainda mais a relevância e a necessidade de compreender o principal instrumento que rege a relação dos agricultores familiares e a empresa fumageira.

A dissertação tem por objetivo compreender a relação entre agricultores familiares plantadores de fumo e a indústria tabacaleira que os integra, visando, por meio da análise de contratos de integração, verificar a influência da NEI na sua elaboração e na formação da estrutura de governança da SIPT para, a partir disso, determinar se preceitos teóricos de Ronald

Harry Coase, Oliver Eaton Williamson e Douglass Cecil North são capazes de fornecer o substrato teórico adequado para estudar essa relação por meio da análise do documento jurídico de origem obrigacional que a amarra.

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.

No que tange à metodologia aplicada, a pesquisa foi realizada por meio de estudo de caso, que objetiva a “investigação de um caso específico, bem delimitado, contextualizado em tempo e lugar para que se possa realizar uma busca circunstanciada de informações” (Ventura, 2007, p. 384). Os termos firmados pela autora estão claramente caracterizados na pesquisa, realizada por meio de leitura e compreensão das divergências e semelhanças de 4 contratos de integração de diferentes empresas, firmados por agricultores familiares integrados do VRP para as safras de 2018/2019, 2021/2022 e 2022/2023. Após a análise inicial, de forma mais específica, buscou-se contrapor os fundamentos da NEI sobre o contrato de integração mais recente, face à patente e elevada similaridade entre todos os instrumentos obrigacionais.

Portanto, ainda que os resultados apontados tenham por base um único contrato, dada as semelhanças normativa dos textos, o presente estudo de caso pode ser classificado como coletivo, verificado “quando estende o estudo a outros casos instrumentais conexos com o objetivo de ampliar a compreensão ou a teorização sobre um conjunto ainda maior de casos” (Ventura, 2007, p. 384).

Ainda que o estudo de caso não demande rigidez procedimental, ele se apresenta como poderoso instrumento para o “delineamento mais adequado para a investigação de um fenômeno contemporâneo dentro de seu contexto real, onde os limites entre o fenômeno e o contexto não são claramente percebidos” (Gil, 2008, p. 54). Neste ponto, o método se comprovou adequado para a pesquisa, visto que permitiu, em um primeiro momento, apontar as semelhanças entre contratos para, depois, contextualizar o texto normativo de um único contrato frente ao referencial teórico abordado.

Neste sentido, o fluxograma apresentado na Figura 1 representa, de forma contextualizada, a cadeia de eventos adotada para a elaboração dos capítulos 4 e 5 da dissertação.

Fluxograma - análise dos contratos de integração do tabaco pela NEI

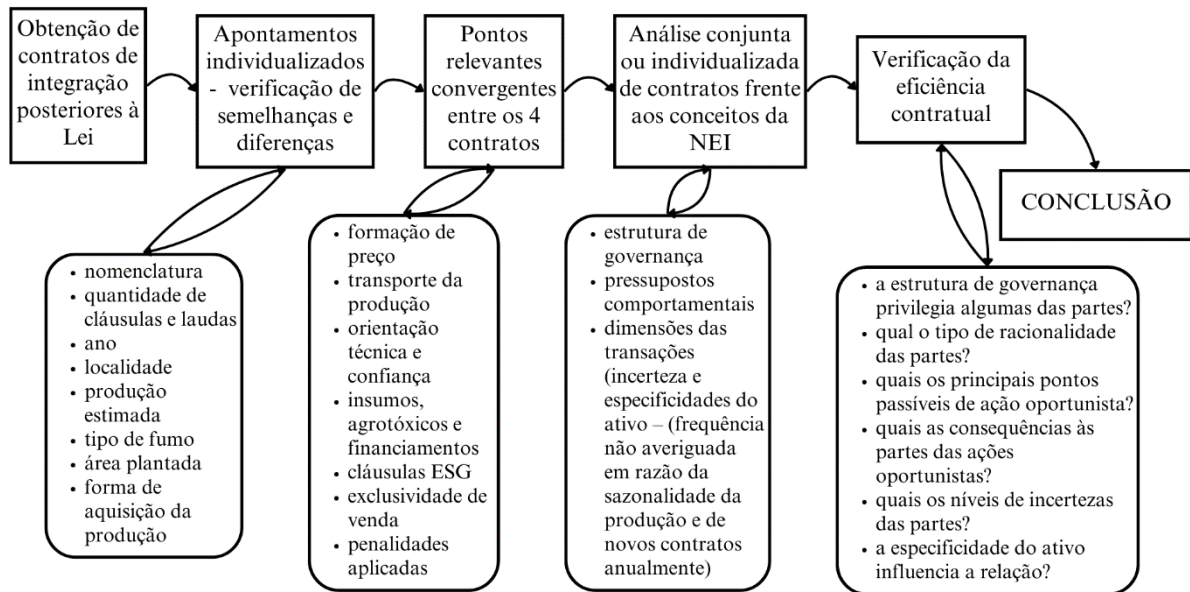


Figura 1- Fluxograma elaborado pelo pesquisador

Para o estudo de caso utilizou-se ampla bibliografia, entre artigos, dissertações e teses, que trataram sobre a história da produção de tabaco no VRP, a formação e os aspectos intrínsecos do SIPT e os fundamentos de Direito das Obrigações, Direito das Coisas - dentre elas o direito de propriedade -, contratos e da própria NEI. Além disso, utilizou-se de obra literária que conta as vivências das famílias de pequenos agricultores plantadores de tabaco no sul do Brasil, especialmente no VRP. Neste aspecto, a “revisão bibliográfica é sempre útil para fazer comparações com outros casos semelhantes, buscar fundamentação teórica e também para reforçar a argumentação de quem está descrevendo o caso” (Ventura, 2007, p. 385).

Além desta introdução e da conclusão ao final da dissertação, o trabalho está dividido em 4 grandes capítulos. O primeiro deles faz um levantamento histórico do tabaco, desde sua utilização pelos povos originários, passando pela conquista da Europa, produção imperial no Brasil, até sua chegada à Colônia de Santa Cruz e seu desenvolvimento. O capítulo seguinte trata de questões técnicas relacionadas ao Direito e a NEI, bem como a compreensão de como a Ciência do Direito e as Ciências Econômicas complementam-se na investigação fática das formas de relação entre empresas tabacaleiras integradoras e agricultores familiares integrados. O terceiro capítulo visa analisar 4 contratos de integração de empresas e safras diferentes, encontrando as semelhanças e eventuais diferenças entre eles. Por fim, dada a semelhança normativa entre os contratos analisados, o quarto capítulo faz uma análise objetiva de um desses

instrumentos obrigacionais de integração do SIPT, chocando-o com fundamentos da NEI, visando derivar a análise a que a dissertação se propõe.

2 DOS VALES ORIENTAIS DOS ANDES ATÉ A CAPITAL NACIONAL DO FUMO

2.1 A origem mística e força econômica do tabaco

É voz corrente na literatura acadêmica que o tabaco, vegetal da família das solanáceas, é originário da América do Sul, mais precisamente dos vales orientais da Cordilheira dos Andes, em território onde hoje fica a Bolívia (Etges, 1989). Segundo relatos arqueológicos, estima-se que o cultivo do fumo naquela região tenha se iniciado por volta do ano de 8.000 a. C. (O tabaco brasileiro que viciou o mundo, 2021).

A partir daquela região inca - acredita-se - a erva se espalhou pelos povos indígenas brasileiros tupis-guaranis como uma panaceia, geralmente ligada a rituais místicos e de cura e usualmente utilizada por pajés e indivíduos responsáveis pela espiritualidade tribal e, dali, para o restante da América, desde os grupos indígenas do sul até os povos originários de onde hoje ficam os Estados Unidos da América. Na América Central, onde hoje se situam o México e a Guatemala, os Maias adoravam o tabaco há mais de 4 mil anos, queimando suas folhas secas como incensos em rituais religiosos. O fogo era um Deus cultuado pelos povos originários, razão pela qual acreditava-se que, aspirando a fumaça produzida pela queima do tabaco, adquirir-se-ia poderes mágicos (Vogt, 1997).

O aspecto místico da planta certamente foi tomado pelos povos originários em razão de seu principal componente químico, conhecido como Nicotina, substância que tem dupla característica farmacológica: é um estimulante e, ao mesmo tempo, sedante. O que explica o sucesso do tabaco por tão longo tempo são suas características bioquímicas. “*Es adictiva porque produce una sensación placentera al activar la vía dopaminérgica y los receptores colinérgicos y nicotínicos del sistema nervioso central*” (Monteverde; Magaña, 2006, p. 297).

Com os movimentos colonizadores que atingiram a América do final do século XV, o tabaco foi apresentado à expedição de Cristóvão Colombo pela tribo Taino, na ilha Tobago (O tabaco brasileiro que viciou o mundo, 2021). Acredita-se que o tabaco lá chegou muito antes dos europeus, por meio das expedições tupis-guaranis que percorreram quase toda a América atacando e saqueando outras tribos. No Caribe, o tabaco encontrou solo fértil para sua expansão, inclusive do ponto de vista econômico.

As condições climáticas das Antilhas permitiam a produção de um certo número de artigos - como o algodão, o anil, o café e principalmente o fumo - com promissoras perspectivas nos mercados da Europa. A produção desses artigos era compatível com o regime da pequena propriedade agrícola e permitia que as companhias colonizadoras realizassem lucros substanciais ao mesmo tempo que os governos das potências

expansionistas - França e Inglaterra - viam crescer as suas milícias. (Furtado, 2005, p. 32).

Por ser uma planta originária da América, o tabaco foi ignorado pela Europa até que os movimentos de descobrimento patrocinados pelos países ibéricos tomassem forma. Em um interessante paralelo, Prado Júnior (2000) relaciona os produtos americanos (tabaco, anil, arroz, algodão) às especiarias orientais como a pimenta, quanto a importância econômica à Europa.

A pimenta, importada do Oriente, constituiu durante séculos o principal ramo do comércio das repúblicas mercadoras italianas, e a grande e árdua rota das Índias não serviu muito tempo para outra coisa mais que para abastecer dela a Europa. O tabaco, originário da América, e por isso ignorado antes do descobrimento, não teria, depois de conhecido, menor importância. E não será este também, mais tarde, o caso do anil, do arroz, do algodão e de tantos outros gêneros tropicais? (Prado Júnior, 2000, p. 11).

Os europeus, recém chegados à América, perceberam que o tabaco era utilizado e consumido pelos habitantes do continente de diversas formas: comido, bebido, mascado, chupado, aspirado e fumado, sendo este último o mais relevante (Etges, 1989). Neste contexto, em 1527, o Frei Bartolomé de Las Casas assim descrevia as ingestões do tabaco, como bem relata Etges (1989) ao citar a obra “O índio e as plantas alucinógenas”, de Ângelo Sangirardi Júnior:

(...) os índios têm uma erva de que aspiram a fumaça com prazer. Esta erva está numa folha seca, como num cartucho, semelhante a esse que as crianças espanholas fazem na Páscoa do Espírito Santo. Os índios acendem num lado e chupam ou fumam pela outra extremidade a fumaça, o que produz um entorpecimento e uma espécie de embriaguez. Eles pretendem que, então, não sintam mais fadiga. Esses mosquetões ou tabagos, como eles próprios chamavam, estão em uso entre os colonos; e como fossem censurados pelo hábito vil, respondiam que era impossível abandoná-lo. (Etges, 1989, p. 40).

Esse hábito vil que era impossível de ser abandonado descrito por Las Casas foi incorporado na rotina dos colonos europeus e não demorou muito para chegar às cortes europeias, especialmente por suas características farmacológicas que forneciam alívio a dores, especialmente enxaquecas. A planta já havia chegado à Europa e era cultivada de forma ornamental nos jardins reais de Portugal, sem, no entanto, ser consumida.

Por volta de 1560, o embaixador francês em Portugal, Jean Nicot¹, tomando conhecimento da capacidade do tabaco em minimizar dores, apresentou a erva para a rainha consorte francesa Catarina de Médici, que sofria com fortes e frequentes crises de enxaqueca

¹ O nome do mais relevante princípio ativo do tabaco, a nicotina, foi dado em homenagem a Jean Nicot.

(Etges, 1989). “A rainha começou a pitar e imediatamente foi imitada pelos nobres de sua corte europeia, dando início ao mercado do fumo em pó (rapé)” (Etges, 1989, p. 41).

O tabaco se espalhou pela Europa muito rapidamente, se tornando proibido em muitos países, como a Rússia, que penalizava seus usuários com a amputação do nariz (O tabaco brasileiro que viciou o mundo, 2021 e Etges, 1989). Porém, as penas corpóreas foram insuficientes frente ao poder viciante da erva sagrada dos povos originários da América, o que fez com que os Estados europeus tributassem seu uso.

Como, porém, os castigos físicos fossem insuficientes ante a difusão do fumo, com o correr dos tempos foram eles substituídos por tributos elevados que até agora vigoram em toda a parte, contando-se os impostos sobre o fumo, juntamente com os das bebidas alcoólicas, entre as mais pesadas que existem. Pensava-se dessa forma criar obstáculos a sua expansão que, se não acabavam com o mal, conseguiam ao menos canalizar por esse meio avultadas somas para os cofres públicos. (Etges, 1989, p. 46).

É nesse contexto que o tabaco passou a explorado pelas colônias europeias na América, tornando-se um importante produto da economia, desde a América do Norte até a América do Sul.

2.2 O Brasil Colônia e a produção do tabaco

Após o desembarque de Pedro Álvares Cabral, em 1500, no litoral nordestino do Brasil, a Coroa portuguesa iniciou movimentos de exploração utilizando-se do sistema de feitorias, que eram postos comerciais avançados que facilitavam a exportação de produtos nativos à Europa. Na África e na Ásia, essas agências do poderio luso tiveram funções eminentemente comerciais e políticas, servindo de mercado para troca de produtos e de base militar para a expansão territorial. No Brasil, seu papel não foi diferente, ficando as feitorias limitadas - comercialmente - à extração do pau-brasil e de animais exóticos e – militarmente – proteger a costa marítima do Brasil de contrabandistas de outras nações europeias (Brasil, [s. d.]).

No Brasil, o sistema de feitorias caracterizou um período pré-colonial e prevaleceu até o início da década de 1530, quando a Coroa Portuguesa decidiu ocupar e povoar definitivamente a costa brasileira, partilhando o território por meio de capitânicas, grandes áreas de terra distribuídas entre funcionários da Coroa, representantes da baixa nobreza ligados à burguesia e aos judeus recém convertidos à cristandade (Linhares *et al.*, 2016).

A decisão de povoar o Brasil não afastou da colônia o caráter exploratório das riquezas naturais e da vastidão do território. Como bem afirma Prado Júnior (2000),

a colonização dos trópicos toma o aspecto de uma vasta empresa comercial, mais complexa que a antiga feitoria, mas sempre com o mesmo caráter que ela, destinada a explorar os recursos naturais de um território virgem em proveito do comércio europeu. É este o verdadeiro sentido da colonização tropical, de que o Brasil é uma das resultantes; e ele explicará os elementos fundamentais, tanto no social como no econômico, da formação e evolução histórica dos trópicos americanos. Se vamos à essência da nossa formação, veremos que na realidade nos constituímos para fornecer açúcar, tabaco, alguns outros gêneros; mais tarde, ouro e diamante; depois algodão, e em seguida café, para o comércio europeu. Nada mais que isto. É com tal objetivo, objetivo exterior, voltado para fora do país e sem atenção a considerações que não fossem o interesse daquele comércio, que se organizarão a sociedade e a economia brasileiras. (Prado Júnior, 2000, p. 14).

No princípio do século XVII, os colonos portugueses, que já tinham grande *expertise* para o cultivo de cana de açúcar, passam, em menor escala, a plantar o tabaco, até então cultivado apenas pelos povos originários. Essa demanda se deu, dentre outros motivos, pela crescente aceitação do produto na Europa, como já relatado anteriormente.

Porém, o tabaco não tinha como finalidade precípua o abastecimento da Europa. Mais uma vez, Prado Júnior (2000) explica:

Além do açúcar, embora em escala relativamente pequena, começará a cultivar-se também, desde princípios do séc. XVII, o tabaco. Trata-se, como se sabe, de uma planta indígena da América, e cujo produto teve logo crescente aceitação na Europa. Mas não é só com este objetivo que se cultivou no Brasil, e sim também para ser utilizada no tráfico de escravos; o tabaco servirá para adquirir-los pelo escambo na costa da África, e será em grande parte em função deste negócio que se desenvolverá a cultura brasileira. (Prado Júnior, 2000, p. 25).

Por razão do grande poder viciante do tabaco, logo percebeu-se que a erva poderia se tornar moeda de troca no comércio escravista, tornando-a um importante produto de exportação do Brasil colonial e a principal moeda de troca no primitivo mercado escravagista da costa africana. Ainda que incidisse sobre o Brasil Colônia o pacto de exclusividade comercial com a metrópole, acredita-se que cerca de 30% do total de tabaco exportado no período colonial teve como destino a costa africana, por meio de transações realizadas diretamente entre comerciantes baianos e os mercadores de escravos. A necessidade cada vez maior de mão-de-obra barata favoreceu a tolerância da Coroa Portuguesa sobre esse ilícito, tanto que, após consolidado o sucesso dessa relação comercial ilegal, a metrópole tornou-a lícita, autorizando esse tipo de comércio entre as costas brasileira e africana (Vogt, 1997).

Mas, para além do escambo por negros escravizados, outros foram os motivos impulsionadores da produção do tabaco no Brasil. E o principal foi a crise que determinou o fim do grande ciclo da cana de açúcar.

Na primeira metade do século XVIII, o mercado do açúcar brasileiro foi severamente afetado em razão da produção holandesa e francesa no Caribe, em um processo que se iniciou ainda no século anterior. Com o recuo das lavouras de cana de açúcar, abriu-se uma brecha no sistema de *plantation*, permitindo aos agricultores familiares camponeses acesso a terras férteis (Acioli, 2005).

Aos camponeses, o tabaco oferecia uma vantagem que a cana de açúcar não poderia fornecer: a lavoura do fumo se caracterizava por minifúndios que, apesar de não prescindir-lo, utilizava de trabalho escravo em menor quantidade, além da mão de obra familiar (Acioli, 2005).

A repentina riqueza produzida pelo fumo, aliada ao pequeno investimento inicial necessário para a sua produção (seja em terras, seja em escravos), levou inúmeros lavradores, que não podiam se estabelecer com a agromanufatura açucareira, a abandonarem suas roças de alimento, principalmente mandioca, para plantar tabaco. (Linhares *et al.*, 2016, p. 115)

Os agricultores que detinham pequenas áreas de terras não podiam fazer parte ao sistema de *plantation* da cana de açúcar, que, pela sua natureza, demandava grandes porções de terras e plantéis de escravos muito grande. Esses agricultores, por sua vez, eram responsáveis pela produção de alimentos, especialmente mandioca.

O alto rendimento financeiro do tabaco fez com que esses lavradores, especialmente os que plantavam alimentos no Recôncavo Baiano, trocassem a produção de mandioca por lavouras de fumo. Esse movimento fez com que o Conselho Ultramarino da Coroa Portuguesa embargasse a produção do tabaco como forma de evitar a diminuição da produção de alimentos, como o alvará régio de 1686, que determinou a erradicação dos pés de tabacos plantados em área de produção de alimentos (Linhares *et al.*, 2016).

Certo é que o abastecimento de alimentos sempre foi uma questão emblemática no período colonial do Brasil. Como a produção de alimentos não era tarefa das *plantations*, “as providências governamentais que objetivavam aumentar a quantidade de mandioca plantada” (Vogt, 1997, p. 45) recaíam com maior veemência sobre as lavouras de fumo.

Apesar dos embargos governamentais, a produção de tabaco sempre manteve um caráter mais democrático, visto que associava a forma de trabalho familiar, escrava e, inclusive, remunerada e, portanto, poderia ser realizada por pessoas de baixo poder aquisitivo. A maior parte da produção do fumo se dava por meio de trabalho escravo, porém, quando era exigida maior quantidade de mão de obra, a prestação de serviço era paga em trabalho (renda trabalho),

por meio da ocupação de uma pequena parcela do terreno, ou em produtos (renda produto), com a entrega de uma parte da produção (Vogt, 1997).

Portanto, a possibilidade de plantação rentável em minifúndios utilizando-se de pequeno plantel de trabalhadores, que em muitos casos poderia ser suprido pelos entes familiares, foram as características que facilitaram a expansão da produção de tabaco pelo litoral brasileiro, desde o Maranhão até o Rio de Janeiro e, posteriormente, aos estados meridionais, especialmente no Vale do Rio Pardo, onde foi instalada a Colônia de Santa Cruz, para alocar imigrantes germânicos.

2.3 A colonização europeia e a Colônia de Santa Cruz

Os movimentos de imigração europeia para fins de colonização do sul do Brasil foram resultantes de políticas governamentais para a ocupação de um território que sempre foi disputado entre Espanha e Portugal. O território onde hoje se encontra o Estado do Rio Grande do Sul pertenceu, durante a constância do Tratado de Tordesilhas, à Coroa Espanhola. Com a formação da União Ibérica, em 1580, o tratado foi extinto, autorizando o lento povoamento das terras gaúchas por portugueses.

Tivemos duas correntes de povoamento do RS: a lagunista, de origem paulista, e a açorita ou açoriana, chegada por volta de 1746. Dois movimentos de povoação: Sertanistas (paulistas), que a partir de Laguna se expande, pela costa, para o sul com vistas ao apresamento no interior, dedicando-se ao pastoreio, na região de Campanha; e a Açoriana (imigrantes estimulados a vir, ou por conta própria) indo para a barra do Rio Grande, formando centros e povoados, dedicando-se à agricultura, principalmente de culturas portuguesas: oliva, a vinha, trigo, etc. (Job, 2003, p. 27).

Luciana Job (2003) explica que dessas duas correntes de ocupação territorial forjaram-se formas distintas de sociedade: a patriarcal paulista, que detinham latifúndios com imensos vazios demográficos na região da Campanha, e a de pequenas famílias, situada ao litoral, dedicada à agricultura.

Essa forma de ocupação territorial era ministrada pelo governo imperial e, posteriormente, pelo governo local da Província de São Pedro do Rio Grande do Sul. A ideia era ocupar áreas pouco ou totalmente despovoadas visando manter ou expandir territórios, formando colônias para produção de alimentos para o mercado interno, em contrapartida aos latifúndios monocultores que visavam o mercado externo. Evidentemente que, por questões econômicas que visavam manter a hegemonia latifundiária, essas colônias eram instaladas em

áreas imprópria para a manutenção de grandes áreas de terras, como os vales e a serra (Job, 2003).

Paralelamente, havia o interesse de grandes fazendeiros, especialmente ligados à cafeicultura, em manter a mão de obra barata frente a proibição do tráfico negreiro pela Lei Eusébio de Queiroz a partir de 1850, utilizando imigrantes assalariados - mas com baixa remuneração - em substituição aos escravos (Vogt, 2006).

Apesar de ser o caso da imigração europeia no sudeste, especialmente em São Paulo, onde haviam lavouras de café que demandavam extensos plantéis de trabalhadores, o fornecimento de mão de obra não foi o fator preponderante da imigração germânica no sul do Brasil. Juntamente com a ocupação territorial, o Império brasileiro objetivava o branqueamento da população. Associada a essa questão, os imigrantes de origem germânica eram apropriados para a efetivação da colonização, visto que

(...) eram movidos pelo desejo de se tornarem proprietários de terras, já que abandonavam seu lugar de origem devido à pobreza, à fome, desemprego, guerra e razões políticas, todas consequências advindas do crescimento demográfico, da industrialização, da urbanização e da proletarização pela qual passavam muitas das nações europeias. (Spindler; Radünz; Vogt, 2016, p. 85).

Se, de um lado, o início do século XIX serviu de palco para a transferência da Coroa Portuguesa para o Brasil, em razão das guerras napoleônicas, com o auxílio interesseiro da Inglaterra, que visava abrir novos mercados de consumo para seus produtos industrializados, por outro, a transição do modo feudal de produção para o capitalista gerou um gigantesco excedente populacional na Europa que não foram inseridos na economia. Etges (1989), ao referir-se expressamente a Paul Singer, afirma que

a imigração alemã se realizou num mundo que se estava tornando cada vez mais capitalista no qual ia se constituindo um mercado internacional de trabalho (...). A transferência de capital do centro do mundo capitalista à sua periferia precisava ser acompanhada de mão-de-obra para fecundar esse capital e permitir que ele se multiplicasse. (Etges, 1989, p. 68).

A imigração germânica² iniciou-se no Rio Grande do Sul em 1824, com a instalação de 38 colonos na antiga Feitoria Real de Linha Cânhamo, próximo ao Rio dos Sinos, onde hoje é a Cidade de São Leopoldo/RS. O sucesso do empreendimento de colonização, que visava a

² Quando se iniciou o processo migratório, a Alemanha ainda não se constituía como um Estado Nacional. Havia, sim, uma nítida divisão religiosa entre os povos germânicos do norte, de maioria protestante, e os do sul, católica e de clara influência jesuíta, que não permitia a solidificação do país que hoje conhecemos como Alemanha, razão pela qual evitar-se-á a utilização de termos como “colonização alemã” ou “imigração alemã”.

produção familiar de alimentos em pequenos lotes de terras permitiu a idealização e novos núcleos de assentamentos de imigrantes, o que foi brevemente abortado em razão da Revolução Farroupilha de 1835 (Wink, 2000).

Em 28 de outubro de 1848, o Imperador Dom Pedro II, por meio da Lei Imperial n.º 514/1848 que tratava do orçamento para o exercício 1849-1850, transferiu a iniciativa de criação de novas colônias aos governos provinciais. Pela legislação, o governo imperial doou a cada província 36 léguas quadradas³ de terras devolutas⁴, “que deveriam ser destinadas a colonização e não poderiam ser arroteadas por braços escravos” (Wink, 2000, p. 53).

Foi neste contexto que a Colônia de Santa Cruz foi criada.

Em 19 de dezembro de 1849, chegavam ao sul do Brasil, para comporem a colônia de Santa Cruz, colonos de origem germânica. Era a primeira colônia fundada e administrada pela então Província de São Pedro do Rio Grande do Sul, (São Leopoldo era uma colônia imperial) primeiramente utilizando-se de terras devolutas e, posteriormente, terras particulares. A colônia foi assentada, primeiramente, no município de Rio Pardo, no caminho aberto antes, pelos criadores de gado - dos campos da campanha gaúcha e do planalto - que ligava Cruz Alta a Rio Pardo, hoje chamado Linha Santa Cruz ou Picada Velha. (Job, 2003, p. 31).

Com o recebimento de terras devolutas destinadas para a colonização, o governo da Província de São Pedro do Rio Grande do Sul passou a regulamentar a ocupação da Colônia de Santa Cruz por meio da Lei Provincial n.º 229, de 4 de dezembro de 1851, autorizando a doação de 100 mil braças quadradas⁵ de terras para imigrantes casados ou viúvos com filhos ou, ainda, solteiros que deveriam se casar imediatamente após o assentamento (Cunha, 2019). Além de determinar obrigações aos colonos, a legislação também implementou vários incentivos aos colonos, dentre eles a distribuição “de sementes, instrumentos de trabalho e ajuda em dinheiro para as despesas iniciais” (Wink, 2000, p. 53). Neste sentido, o poder público provincial, por meio da administração da Colônia, proporcionaram aos colonos as mínimas condições de subsistência iniciais para a atividade agrícola, “o que aliviaria os cofres provinciais do ônus de persistir subvencionando-os (Vogt, 1997, p. 70).

³ 1 légua linear corresponde a 6000m lineares. Portanto, 1 légua quadrada equivale a 36.000m² ou 3600ha. A doação que o Império brasileiro fez, de 36 léguas quadradas, corresponde a 129.600ha.

⁴ *Art. 16º A cada huma das Provincias do Imperio ficão concedidas no mesmo, ou em diferentes lugares de seu territorio, seis leguas em quadra de terras devolutas, as quaes serão exclusivamente destinadas á colonisação, e não poderão ser roteadas por braços escravos. Estas terras não poderão ser transferidas pelos colonos em quanto não estiverem effectivamente roteadas e aproveitadas, e reverterão ao dominio Provincial se dentro de cinco annos os colonos respectivos não tiverem cumprido esta condição.*

⁵ 1 braça linear corresponde a 2,2m lineares. Assim, 1 braça quadrada corresponde a 4,84 m². Portanto, 100 mil braças quadradas equivalem a 48,4 ha.

O art. 11 da legislação provincial penalizava com a perda dos benefícios, inclusive das terras doadas, “os colonos, que dentro do prazo de dous annos, não tiverem cultivado ao menos a oitava parte das terras concedidas, não residirem n’ellas, ou não edificarem” (Rio Grande do Sul, 1851). Para cumprir a determinação, a mata virgem era um grande obstáculo. Os colonos germânicos “viam-se obrigados a aprender, o mais rápido possível, a desbravar - e esse foi o primeiro passo (e talvez o mais difícil) do seu processo de americanização. Assim que recebiam os seus lotes, precisavam agir rápido para garantir o futuro – e muito mais o presente” (Bublitz, 2008, p. 331).

Diante desta penalização, e depois de longas e exaustivas práticas de derrubadas de matas⁶ e desistências de alguns colonos (Bublitz, 2008), os imigrantes iniciaram, além das roças de alimentos para subsistência e comércio de excedentes, o cultivo do tabaco, que já era praticado na região por grupos guaranis reduzidos (Vogt, 1997) e amplamente difundido no nordeste brasileiro como um produto destinado a pequenos lotes de terras e que demandava um pequeno plantel de trabalhadores. O trabalho manual na lavoura de fumo foi facilmente assimilados pelos colonizadores, que supriam a necessidade de mão de obra com os próprios familiares ou, ainda, com outros imigrantes, dado o sentimento de cooperação que havia na Colônia de Santa Cruz (Job, 2003 e Vogt, 2006).

Portanto, a atividade agrícola praticada na Colônia de Santa Cruz era essencialmente camponesa, especialmente pelo fato de que o imigrante germânico não veio para o Brasil para ser meramente um trabalhador, mas para ser proprietário de terras. Desta forma, se forjou o campesinato na região, que é um regime de características dissonantes ao modo capitalista clássico de acumulação de capital, visto que o camponês é proprietário da terra, porém não tem o capital, de modo que trabalha lado a lado com o restante da família sem a paga salarial (Job, 2003).

Ainda que a atividade rural praticada pelos imigrantes fosse realizada em pequenas extensões de terras, utilizando-se, primordialmente, de mão de obra familiar – o que persiste até hoje, diga-se de passagem -, a configuração da Colônia de Santa Cruz permitiu que as unidades familiares ultrapassassem a barreira da produção agrícola de subsistência e comércio de excedentes, para se tornar uma unidade familiar produtora de mercadoria – no caso, o tabaco.

As áreas de terra demarcadas na Colônia de Santa Cruz foram assim descritas:

⁶ Relato do imigrante Carl Seidler: “em primeiro lugar, há que derrubar os formidáveis troncos de árvores, que se apresentam densamente juntos [...] Já isso é um trabalho gigantesco, pois a madeira, notadamente a de uma espécie chamada pau ferro, é tão dura que a cada machadada saltam chispas de fogo e às vezes se gasta um dia inteiro num único tronco. Quando por fim se tem roçado uma certa área, amontoam-se os troncos e ateia-se fogo. Mas também acabada a fogueira pode-se logo começar a plantar e a construir” (Bublitz, 2008, p. 332).

nos locais de colonização germânica. A política pública foi estruturada de tal forma, que o sucesso não tardou. Etges (1989) demonstra como o governo provincial trabalhou pelo sucesso da produção do tabaco.

Apesar de numerosas tentativas para cultivar fumos claros no Brasil (tipo virginia) só em 1870 foram importados vários tipos de sementes, inclusive a variedade chinês, que deu origem ao tipo amarelo. Importados pelo Rio Grande do Sul, foi nesse Estado, e mais tarde em Santa Catarina onde se desenvolveram os fumos claros que fizeram dessa região uma das principais do mundo na produção dessas variedades. (Etges, 1989, p. 49).

Em verdade, as sementes de várias espécies de tabacos foram fornecidas aos colonos germânicos através dos incentivos fomentados pela Lei Provincial n.º 229/1851. Rapidamente, a erva se tornou o principal ativo econômico da comunidade agrícola da Colônia de Santa Cruz, elevada à freguesia em 1859. Na safra de 1866, o fumo já representava 34% do valor de produção anual da comunidade. Entre 1859 e 1862, a produção do tabaco passou de 14 para 97 toneladas, chegando a 1.552 toneladas no ano de 1882 (Etges, 1989).

Vogt (1997) nos explica as razões da viabilidade econômica da produção do tabaco na Colônia de Santa Cruz:

A razão de Santa Cruz se especializar na produção do tabaco talvez possa ser tributada a uma necessidade histórica. Isto é, o fato de cultivar exatamente os mesmos produtos que as demais colônias situadas nos arredores de Porto Alegre - como o caso de São Leopoldo ou, quando mais distantes as colônias, próximas de rios absolutamente navegáveis como o Sinos, Caí e o Taquari - fazia com que aquela não pudesse competir comercialmente com estas. E isso era devido aos menores custos monetários por elas agregados ao valor das mercadorias no escoamento da produção para o grande centro consumidor de então. Situada mais distante da capital e não servida por rio navegável, Santa Cruz, para superar a concorrência, especializou-se na obtenção de um produto cujo transporte era relativamente facilitado, pela forma em que era acondicionado, e cujo rendimento monetário, proporcionalmente ao volume, era superior, se comparado com o milho, o feijão, a batata, a banha, etc. e cuja matéria-prima impôs-se no mercado exatamente pela sua qualidade. (Vogt, 1997, p. 79).

Ainda que já houvessem movimentos de exportação do fumo excedente produzido pelo índios guaranis desde 1804 (Vogt, 1997), a produção fumageira dos colonos germânicos também passou a ser destinada à “exportação” desde os primórdios de sua produção na Colônia de Santa Cruz. O fumo em corda e em folha tinham grande aceitação nos principais centros comerciais do Brasil e serviam como moeda de troca de produtos manufaturados vindo de São Paulo e do Rio de Janeiro. A partir disso, foram criados mecanismos comerciais e financeiros que tornavam – cada vez mais – lucrativa a atividade agrícola relacionada ao tabaco (Etges, 1989).

Nessa onda de sucesso, a industrialização de Santa Cruz do Sul foi se intensificando, direcionada especialmente para o beneficiamento do fumo. Em 1918, foi criada a Companhia de Fumos Santa Cruz através da união de 6 outras empresas que já praticavam o beneficiamento do tabaco para exportação, demonstrando o sucesso que a economia local obtinha com seu principal produto primário.

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

Noronha (2020) nos guia à compreensão de como o fumo se tornou um elemento poderoso do capital social dos imigrantes germânicos no início do século XX. Segundo o autor, com a chegada das empresas capitalistas de beneficiamento de fumo, atraídas pela grande e qualificada produção de tabaco, a Cidade de Santa Cruz do Sul começou a forjar uma nova identidade com o intuito de ser reconhecida como a Capital Nacional do Fumo. A comunidade germânica deixou de realizar a Festa do Imigrante para saudar a produção de tabaco com a Festa Nacional do Fumo. “Esse movimento tinha como objetivo consolidar a marca ‘Santa Cruz’ como polo produtor de cigarros em detrimento dos símbolos étnicos anteriormente privilegiados” (Noronha, 2020, p. 46).

Parece-nos muito claro que o ingresso da consolidada empresa já transnacional na cadeia produtiva do tabaco na – então – Cidade de Santa Cruz do Sul se deu pela necessidade de redução de custos e regulação de estoque, permitindo um fornecimento contínuo, qualificado e barato de matéria-prima para a produção de cigarros em escala industrial.

A empresa de Albino Souza Cruz iniciou a produção de cigarros em 1903 ainda no Rio de Janeiro, mas foi somente a partir de 1930 que o pequeno tubo de papel recheado com o tabaco de alta qualidade produzido pelos agricultores familiares de Santa Cruz do Sul e região superou a produção dos charutos. É que o processo industrializado para a produção massiva de cigarros elevou consideravelmente a sua diferença de preço em relação ao charuto, produzido artesanalmente (Vogt, 1997).

2.4 Solidariedade e a cultura fumageira

Segundo Vogt (2006), a vida comunitária nas colônias de origem germânicas foi fomentada por dois fatores: o tipo de colonização e – o que o autor chama de – espírito de sociabilidade que as comunidades teutas cultivavam ainda na Europa. Esse espírito de solidariedade pode ser facilmente observado nas inúmeras agremiações comunitárias que até hoje existem nas comunidades rurais de origem germânicas em Santa Cruz do Sul, Venâncio Aires, Vera Cruz, dentre outros municípios do Vale do Rio Pardo que tenham suas raízes ligadas à germanidade dos colonizadores.

Em relação ao tipo de colonização, a forma estreita que estavam dispostos os lotes de terras permitiu a proximidade entre os colonos, que, claramente, formaram-se núcleos comunitários de integração e interação.

(...) os lotes coloniais foram demarcados a partir das picadas ou de cursos d'água. As glebas, cuja superfície variou ao longo do tempo entre 72 e 20 hectares, constituíam-se de terrenos individuais, quase sempre retangulares, estreitos e paralelos uns com os outros, traçados no sentido norte-sul ou leste-oeste. Os lotes ficavam alinhados em cada um dos lados da picada e normalmente tinham entre 110 a 220 metros de frente e algumas centenas de metros de profundidade. As moradias dos colonos, em geral, foram construídas na extremidade da propriedade, de frente para a estrada. Nas linhas ou picadas, um conjunto variável de 80, 100 ou 130 famílias de colonos deu origem a um núcleo ou a uma comunidade rural, onde surgiram organizações comunitárias como escola, igreja, cemitério, salão de festas. (Vogt, 2006, p. 160).

Além de organizações comunitárias, esses núcleos passaram a contar com outros tipos de serviços (Vogt, 2006), visto que boa parte dos colonos assentados nas colônias germânicas do Estado do Rio Grande do Sul não eram agricultores, mas artesãos que perderam gravemente a concorrência com os processos de industrialização que ocorria na Europa (Cunha, 2019). Assim, ferreiros, moleiros, alfaiates, sapateiros, marceneiros, entre outros, prestavam seus serviços aos demais colonos, fomentando as inter-relações sociais.

Essas relações interpessoais praticadas pelos colonos germânicos são reflexos de um sentimento gregarista trazidos da Europa.

O espírito de sociabilidade integrava o acervo de tradições da população de origem teuta. Na bagagem vinda da Alemanha, os imigrantes portavam a velha tendência alemã para formar *Vereine*, sociedades. Não lhes faltava razão: tanto na pátria, como no além-mar, os alemães se destacaram pelas várias formas de gregarismo que, também, foram introduzidas pelos imigrantes teutos no Rio Grande do Sul. Aqui, o espírito gregário encontraria grande espaço para sua expansão. A exemplo do que tinham feito na Alemanha, foram inúmeras as sociedades culturais e desportivas e de lazer que os imigrantes e seus descendentes fizeram vicejar no Estado. Mas, além

desse tipo de sociedades, no Rio Grande do Sul também disseminaram sociedades escolares, religiosas, assistenciais e de caráter econômico. (Vogt, 2006, p. 162).

Quando o governo provincial forneceu aos colonizadores instalados na Colônia de Santa Cruz insumos e ferramentas para praticarem a derrubada de florestas para iniciarem a produção agrícola, as sementes de tabaco estavam no combo. O plantio de tabaco não necessita de grandes áreas de terras e, tampouco, extensos plantéis de trabalhadores. Desta forma, os colonizadores germânicos, imbuídos desses sentimentos gregários e solidários, auxiliavam-se mutuamente, facilitando o sucesso da produção tabacaleira em todo o Vale do Rio Pardo.

Para além dos serviços artesanais, as comunidades passavam a contar com pequenas oficinas que beneficiavam a produção agrícola, como, por exemplo, os moinhos de milho e de erva mate, os preparadores de fumo em folha e de corda, e os beneficiadores de banha de porco (Cunha, 2019).

O sucesso econômico do fumo permitiu aos colonos produzirem cada vez mais, o que, por sua vez, tencionou o direcionamento industrial dessas comunidades para o beneficiamento do tabaco, realizado por meio de cooperativismo, como, por exemplo, a Cooperativa Agrícola Rio Pardinho, fundada em 1913, com cerca de 220 associados; Cooperativa Agrícola Mixta Boa Vista LTDA, de 1914, com cerca de 100 associados; Cooperativa Agrícola Linha Santa Cruz, de 1924, que chegou a ter 270 associados; Cooperativa Agrícola Padre Amstad, de 1940, que, em seu auge, chegou a ter 400 associados; Cooperativa Agrícola Mista Sítio, de 1941, que contou com 180 membros (Vogt, 2006).

Essa união dos agricultores familiares que plantavam fumo somente foi possível em razão dessa essência cooperativa e comunitária que os imigrantes germânicos já maturavam no Velho Continente e que, aqui, nas florestas intocadas do sul do Brasil, floresceu para tornar o Vale do Rio Pardo, a partir da velha Colônia de Santa Cruz, a potência econômica que hoje se vislumbra.

3 O DIREITO E A ECONOMIA

No presente capítulo, versar-se-á acerca dos conceitos básicos de Direito e Economia, relacionando-os para, posteriormente, melhor compreender as razões preponderantes que justifiquem a análise dos contratos de integração entre os pequenos agricultores familiares e a indústria tabacaleira por meio da NEI e da Teoria Econômica dos Custos de Transação (ECT).

3.1 Direito das Obrigações

Intuitivamente, tem-se que direito e obrigação são dois lados de uma moeda, no sentido de que a cada Direito corresponde uma obrigação ou, ainda, Direito e obrigação estão relacionados. De forma ampla e genérica, essa é uma verdade.

(...) numa imagem feliz, houve quem afirmasse que as obrigações são como as sombras que os direitos projetam sobre a vasta superfície do mundo. Podemos deixar assentado, efetivamente, que não existe direito sem a respectiva obrigação, nem obrigação sem o correspondente direito. Bem exprime essa idéia velho adágio jurídico: *jus et obligatio sunt correlata*. (Monteiro, 2003b, p. 3).

Porém, quando se fala em Direito das Obrigações, a conceituação é muito mais técnica e permite a diferenciação de sua real amplitude em relação ao conhecimento intuitivo que naturalmente passa de pessoa a pessoa.

Para Gonçalves, ao referir-se diretamente à doutrinadora brasileira Maria Helena Diniz,

(...) o direito das obrigações consiste num complexo de normas que regem relações jurídicas de ordem patrimonial, que têm por objeto prestações de um sujeito em proveito de outro. Disciplina as relações jurídicas de natureza pessoal, visto que seu conteúdo é a prestação patrimonial, ou seja, a ação ou omissão do devedor tendo em vista o interesse do credor, que, por sua vez, tem o direito de exigir o seu cumprimento, podendo, para tanto, movimentar a máquina judiciária, se necessário. (Gonçalves, 2011, p. 19).

Como se verifica, o ator principal deste complexo normativo é a obrigação, verbete jurídico que remete aos primórdios da humanidade e a quem a doutrina jurídica se debruça tão antigamente quanto, para compreender sua amplidão.

3.1.1 Do *nexum* ao *obligatio*

Para o Direito, “obrigação é o vínculo entre duas partes juridicamente qualificado no sentido de uma delas (o sujeito ou sujeitos ativos) titularizar o direito de receber de outra (o sujeito ou sujeitos passivos) uma prestação” (Coelho, 2010, p. 19). Assim pensando, verifica-se que o Direito das Obrigações preconiza sua conceituação pelo olhar dos dois lados que compõem a relação: o polo ativo, que detém o direito de receber a prestação, e o polo passivo, que se obriga a presta-la.

Coelho (2010), inclusive, utiliza-se de exemplos corriqueiros do dia a dia para deflagrar o Direito das Obrigações, como o dever do alimentante (polo passivo) de prestar alimentos ao alimentado (polo ativo) que, por sua vez, tem o direito de recebe-lo. Também, do contribuinte que tem a obrigação de pagar o IPTU ao Município que, por seu turno, tem o direito de recolhe-lo. Ou ainda, do locatário que tem o dever de pagar aluguel ao locador, titular do direito de perceber o locativo mensalmente.

Mas nem sempre essa relação pessoal de direito foi resolvida na esfera patrimonial. Em verdade, o termo obrigação é relativamente novo e surgiu exatamente para afastar a prestação corpórea da satisfação de relações pessoais. Em priscas eras, a obrigação primitiva era tratada como *nexum*⁷, que “representava a sujeição de si mesmo”(Monteiro, 2003b, p. 6).

A *obligatio* primitiva caracterizava-se como direito de garantia sobre a pessoa física do obrigado. A soma por este devida constituía o preço do resgate. Se o credor não era pagou em determinado prazo, assistia-lhe o direito de recorrer a um processo executivo extremamente violento, exercido contra a própria pessoa do devedor. A obrigação implicava, assim, primitivamente, sujeição deste à vingança sobre o seu corpo, em detrimento da própria liberdade, quiçá mesmo da vida. (Monteiro, 2003b, p. 6).

O termo obrigação⁸, na forma como se conhece hodiernamente, é consequência de um “progressivo abrandamento da força de vínculo” (Monteiro, 2003b, p. 6) que humaniza o *nexum* primitivo, afastando a exigibilidade da prestação da cobrança corpórea para aproxima-la da patrimonial. Essa evolução de *nexum* para *obligatio* ocorreu ao longo dos anos na mesma medida que as sociedades iam evoluindo na antiguidade, até a vigência da *Poetelia Papiria*, lei da República Romana datada século IV a. C., que aboliu prestações corpóreas para pagamento de dívidas.

⁷ Derivado do verbo latino *nectere*, que significa atar, unir, vincular.

⁸ Que tem origem na expressão latina *ob ligatio*, “que traduz ideia de liame” (MONTEIRO, 2003b, p. 6).

A *lex romana*, que tem sua origem muito bem descrito pela historiografia latina, nasce a partir de um evento cruel de cobrança corpórea praticada por um credor sobre o filho do devedor. A repulsa social ao ato praticado pelo credor foi determinante para a sua prisão, como efeito imediato, e a alteração legal, como efeito mediato. A *Poetelia Papiria* é o embrião da obrigação que hoje a Ciência do Direito reconhece.

De este crudo acontecimiento surgen, como consecuencia, dos medidas, arbitradas por los magistrados y el senado, de manera unánime: la primera, medida de seguridad y policía, consistente en la detención y encarcelamiento del usurero, que atentó a la pudicitia, y, como segunda providencia, una propuesta de ley que culminó con la promulgación de la Lex Poetelia Papiria, que trajo como beneficio al deudor, la canónica abolición de la ejecución in personam por deudas. Esto significó la abrogación del nexum, dotando de verosimilitud el pasaje de Tito Livio que expresa: “pecuniae creditae bonae debitoris, non corpus obnoxium esset”, al que sigue el inciso “ita nexi soluti”, que en buen castellano quiere decir que sean los bienes, y no el cuerpo del deudor, los que respondan por su deuda. (Gil Osuna et al., 2022, p. 122).

Para Clóvis Bevilacqua (1896), são as consequências da falta de fé e da ausência de confiança que fundamentam o Direito das Obrigações. “Por outros termos, é o interesse da sociedade, harmonisando-se com o dos individuos, o fundamento ultimo das obrigações” (Bevilacqua, 1896, p. 21). E segue:

É o interesse de cada um que induz a realizar suas compras, vendas, empréstimos, locações, e é porque essa vantagem torna-se ponto de convergencia de muitos interesses que é possível a realização desses actos. Sem essa convergencia, o egoismo de cada individuo agitar-se-ia no vacuo, impotente, inutil. Verificada ella, porém, como a sociedade tem o maximo interesse na producção dessa troca de serviços, na combinação desses esforços, nessa divisão de trabalho presidida e guiada pela teleologia social, intervem pelo organo do poder publico e pelo da opinião dominante para tornar effectivos e producentes esses actos, dos quaes depende, evidentemente, a sua vida e cultura, pela quantidade dos quaes se pôde aferir a sua opulencia. Consentisse a sociedade em que o egoismo fugisse dolosamente ás consecuencias de seus actos, sem prendel-o por élos fortes á satisfação do prometido, dependesse exclusivamente do livre arbitrio de cada um saldar os seus debitos, e o commercio seria quasi inconcebivel, ajoujado nas angusturas de um circulo de ferro, e mesmo a coexistencia humana se conservaria amarrada ao poste de uma barbárie invencivel. Para poder subsistir e desenvolver-se tem forçosamente a sociedade de garantir a execução dos contractos, de tornar consistentes as offertas que, canalizando as procuras em uma certa direcção, solicitando-as para dado ponto, tornar-se-iam factores fecundos de prejuízos, de lesivos abusos, si conservassem a facultade de recuar a cada momento. (Bevilacqua, 1896, p. 21).

Das ponderações de Bevilacqua, sobrevêm sua definição de obrigação:

obrigação é a relação jurídica, de caráter transitório, estabelecida entre devedor e credor e cujo objeto consiste numa prestação pessoal econômica, positiva ou negativa,

devida pelo primeiro ao segundo, garantindo-lhe o adimplemento através do patrimônio. (Monteiro, 2003b, p. 8).

Porém, como o próprio Monteiro (2003b) afirma, a definição de obrigação entabulada por Bevilacqua nos final do século XIX não expõe a dualidade da obrigação, que tem na responsabilidade sua contraparte para dar equilíbrio ao sistema. Essa responsabilidade diz respeito exatamente na forma de executar o devedor em caso de inadimplemento de sua obrigação. Nesta senda, a definição de obrigação para o atual doutrinador expressa claramente a garantia da dívida por meio do patrimônio do devedor.

Será a definição de Monteiro que sustentará a análise dos contratos objetos deste trabalho: “obrigação é a relação jurídica, de caráter transitório, estabelecida entre devedor e credor e cujo objeto consiste numa prestação pessoal econômica, positiva ou negativa, devida pelo primeiro ao segundo, garantindo-lhe o adimplemento através do patrimônio” (Monteiro, 2003b, p. 8).

3.1.2 Desdobrando o conceito

Sendo a relação entre as partes de uma obrigação um vínculo jurídico, é necessário a compreensão de que ele se dá em um ambiente regulado normativamente pela sociedade. Portanto, é a norma jurídica fixada pela sociedade civil que dita os limites da corda invisível que liga credor e devedor. Deveres que não são determinados pela lei civil não são objetos do Direito das Obrigações. Exemplos disso são os deveres “de gratidão, de urbanidade, de cortesia e de solidariedade, impostos pela lei moral, escapam à incidência da lei civil” (Monteiro, 2003b, p. 8) e sua inobservância não pode compelir o agente que não as observa com qualquer prestação patrimonial derivada da obrigação.

Aqui, há uma clara diferenciação entre o Direito Civil, de quem o Direito das Obrigações é uma espécie, e o Direito Penal, cujos atos que constroem a lei moral podem ser objeto de sanção ao seu praticante. Também, aqui se observa uma clara intersecção do direito obrigacional com a NEI que, como se verá adiante, tem nas regras restritivas criadas pela sociedade a guia de sua atuação.

A transitoriedade é outro elemento de grande importância para bem entender a obrigação. Essa característica temporal da obrigação é muito bem identificada quando do adimplemento da obrigação, seja de forma voluntário, seja forçada. Em cumprida a obrigação, o vínculo entre credor e devedor se extingue imediatamente por inexistência de conflito de interesse. Neste sentido, relevante é a lavra de Coelho (2010), que trata da efemeridade dos instrumentos afeitos ao Direito da Obrigações em um ambiente em que não haja conflito de interesse.

Quando o devedor cumpre sua obrigação no vencimento, não se verifica entre ele e o credor nenhum conflito de interesse. Neste caso, aliás, todo o aparato conceitual e tecnológico e as normas do *direito das obrigações* serão inúteis. Cumprida a obrigação como devida, não se estabelece entre os interesses dos sujeitos vinculados nenhum conflito. Este, na verdade, surge quando o devedor não cumpre a obrigação. (Coelho, 2010, p. 18).

Outro elemento para a compreensão da obrigação é a relação entre credor e devedor. O Direito das Obrigações difere-se dos direitos reais, como a propriedade, por exemplo, que são definidos como “o poder jurídico, direto e imediato, do titular sobre a coisa, com exclusividade e contra todos” (Gonçalves, 2011, p. 23), “ao passo que aquele atua contra determinada pessoa exclusivamente, vinculada à relação jurídica” (Monteiro, 2003b, p. 9). Dessa relação, deriva a prestação pessoal, que não se relaciona com a corporificação do devedor para cumprimento de uma determinada obrigação, mas a transferência patrimonial, não só monetária, mas, inclusive, de bens gravados com o direito real de propriedade.

Isso por que a obrigação tem caráter econômico, outro elemento necessário para a sua compreensão. Para ser tecnicamente objeto de uma obrigação, a prestação pessoal, necessariamente, deve ser aferida monetariamente. Segundo Monteiro (2003b, p. 10), “a prestação há de ser sempre suscetível de aferição monetária; ou ela tem fundo econômico, pecuniário, ou não é obrigação, no sentido técnico legal”.

Neste contexto, a Ciência do Direito se aproxima peremptoriamente às Ciências Econômicas, especialmente se analisarmos o principal instrumento de direito obrigacional: o contrato.

3.2 O contrato

Para Monteiro, contrato é um

(...) acordo de vontades que tem por fim criar, modificar ou extinguir um direito. Por essa definição, percebem-se, para logo, a natureza e a essência do contrato, que é um *negócio jurídico* e que por isso reclama, para sua validade, em consonância com o art. 104 do Código Civil de 2002, agente capaz, objeto lícito, possível, determinado ou determinável e forma prescrita ou não defesa em lei. (Monteiro, 2003c, p. 5).

Nesta mesma direção, Pereira também afirma que, “com a pacificidade da doutrina, dizemos então que o contrato é um acordo de vontades, na conformidade da lei, e com a finalidade de adquirir, resguardar, transferir, conservar, modificar ou extinguir direitos” (Pereira, 2014, p. 7).

Os verbos nucleares referidos por Caio Mário da Silva Pereira dão a exata noção de economicidade às relações contratuais, aliando-o a Washington de Barros Monteiro, que, como já vimos, afirma terem as obrigações caráteres econômicos.

Certo é que o estudo jurídico dos contratos é mutável ao longo dos tempos, especialmente por que reflete a evolução da sociedade e seus mais amplos aspectos. Se - como para os referidos juristas acima citados é - o contrato é um acordo de vontades com a finalidade, dentre outras, de transferir direitos, evidentemente não se pode negar que os aspectos econômicos são intrinsecamente ligados à organização da sociedade como um todo, especialmente em relação à evolução das relações comerciais e econômicas percebidas.

Para Enzo Roppo (2009), contrato é um conceito jurídico que - como todo conceito jurídico - não encontra explicação somente no Direito. Ele leciona:

Mas como acontece com todos os conceitos jurídicos, também o conceito de contrato não pode ser entendido a fundo, na sua essência íntima, se nos limitarmos a considerá-lo numa dimensão exclusivamente jurídica — como se tal constituísse uma realidade autônoma, dotada de autônoma existência nos textos legais e nos livros de direito. Bem pelo contrário, os conceitos jurídicos — e entre estes, em primeiro lugar, o de contrato reflectem sempre uma realidade exterior a si próprios, uma realidade de interesses, de relações, de situações económico-sociais, relativamente aos quais cumprem, de diversas maneiras, uma função instrumental. Daí que, para conhecer verdadeiramente o conceito do qual nos ocupamos, se torne necessário tomar em atenta consideração a realidade económico-social que lhe subjaz e da qual ele representa a tradução científico-jurídica: todas aquelas situações, aquelas relações, aqueles interesses reais que estão em jogo, onde quer que se fale de contrato (o qual, nesta seqüência, já se nos não afigura identificável com um conceito pura e exclusivamente jurídico). (Roppo, 2009, p. 7).

Para Roppo, além do caráter jurídico, o contrato tem a função de moldar as operações econômicas, em uma teoria explicada dessa forma por Rafael Vanzella:

(...) é, por um lado, a formalização jurídica da operação econômica, a qual, se constitui seu substrato imprescindível, pode e deve ser regulada pelo direito (dos contratos); por outro, a construção da categoria científica idônea para tal fim, ou seja, o conceito (jurídico) elaborado para dotar a linguagem de um termo capaz de resumir uma disciplina jurídica complexa. (Vanzella, 2005, p. 222).

Ao ser regulado pelo direito, para Roppo, o contrato é dirigido por normas cada vez mais influenciadas por intervenções positivas e deliberadas da política, impostas pela pressão exercida por meio da evolução das relações comerciais. O jurista italiano explica como a lei civil de sua nação foi se alterando ao longo dos anos em relação aos contratos, triplicando as normas contratualistas entre o Código Civil de 1865 e o de 1942:

O fenômeno explica-se facilmente a partir do momento em que se reflecta na multiplicação e complexidade das operações econômicas, por sua vez determinadas pela crescente expansão das actividades de produção, de troca, de distribuição de serviços: as regras jurídicas que disciplinam os contratos correspondentes àquelas operações econômicas devem, também elas, multiplicar-se e complicar-se, de modo a oferecer uma resposta adequada às novas exigências e aos novos interesses que assim vêm emergindo. (Por exemplo: na legislação anterior não estava previsto e disciplinado o contrato de fornecimento; mas com o afirmar-se na vida comercial — por frequência e importância — da operação econômica que lhe corresponde, impôs-se a necessidade de dar a esta uma veste autônoma e um regime legal próprio: o que foi feito pelo código de 1942, que nos arts. 1559-1570. introduziu *ex novo* este tipo de contrato e a disciplina respectiva). (Roppo, 2009, p. 23).

Portanto, Roppo faz emergir as razões conceituais expostas por detrás dos conceitos doutrinários de Caio Mário da Silva Pereira e Washington de Barros Monteiro, colacionados anteriormente, especialmente no que tange ao princípio da legalidade e de sua relação com os negócios jurídicos. Roppo deixa claro que essa relação tende sempre a evoluir tanto quanto o homem evolui nas suas relações. E, no que tange aos contratos, essa evolução normativa é forçada muito especificamente pela alteração na forma como as relações comerciais e econômicas acontecem.

3.3 A Economia e o Direito

A relação entre Direito e Economia passou a ser efetivamente objeto de estudo apenas em meados da década de 1960, quando a evolução da sociedade e das formas de relação já não podiam ser explicadas pelas teorias econômicas ortodoxas e neoclássicas. Ainda que Ronald Coase tenha escrito o seminal artigo “A Natureza da Firma” em 1937, suas ideias iniciais somente foram desenvolvidas pelos demais pesquisadores em economia mais de 30 anos depois, já na década de 1970.

O hiato temporal entre a semente lançada por Coase e o desenvolvimento e florescimento de suas ideias tem mais a ver com a sociedade e sua evolução do que com a proficiência de seus argumentos. Ele se justifica pelo fato que, no início do século XX,

(...) os custos de transação não eram fáceis de ser identificados e compreendidos pela maioria das pessoas. Só mais tarde, no pós-guerra, em função dos problemas advindos da identificação das falhas de mercado, os custos de transação aparecem mais explicitamente e com maior clareza. (Rocha Júnior, 2004b, p. 303).

A partir das novas ideias agregadas ao estudo de Coase, a interação entre Direito e Economia passou a ser mais evidente, como a relevância do ambiente institucional, por exemplo.

Essa relação de tempo necessária para a maturação da simbiose científica relacionada aos custos de transação e as formas de reduzi-los é facilmente percebida pela seguinte reflexão, extraída do início de um dos capítulos da obra *Direito & Economia*, organizada pelos professores Décio Zylbersztajn e Rachel Sztajn (2005):

Imaginem a seguinte situação: um aluno dedicado de Economia, formado no final dos anos 60, segue sua carreira profissional distante dos ares da academia. Na virada do milênio, ansioso pela volta aos bancos escolares, busca informação sobre os cursos disponíveis e sobre as publicações correntes na área. Entra em estado de choque. Em um primeiro momento, acredita ter obtido as informações sobre o curso errado. Em um segundo momento, fica deprimido pela depreciação de seu conhecimento. Entre as diversas mudanças que nota, uma é especialmente intrigante: o termo “contrato”, antes de uso restrito a seus colegas de Direito, passou a ser uma figura central no pensamento econômico. Sua aplicação é variada, abrangendo praticamente todas as áreas da Economia, sendo o reconhecimento de sua importância uma quase unanimidade no pensamento econômico. (Azevedo, 2005, p. 112).

O próprio Azevedo (2005) explica as razões para que essa relação, que hoje parece ser tão óbvia e necessária, tenha ingressado tão tardiamente nos estudos econômicos. Segundo o professor, “em seus modelos abstratos, a Economia supunha que as interações econômicas eram feitas por pessoas com capacidade cognitiva ilimitada e que tinham a sua disposição, sem custos, toda a informação relevante de que necessitava” (Azevedo, 2005, p. 114).

Em seu artigo original, Coase (1937) chega à conclusão de que o mercado é insuficiente para coordenar o sistema econômico por meio de mecanismos de preço. Ele percebe que “o pensamento econômico, de um modo geral, tinha como último e principal propósito aperfeiçoar as proposições de Adam Smith sobre a coordenação do sistema econômico” (Farina; Azevedo; Saes, 1997, p. 35). A inovação no pensamento econômico de Coase sugere que a firma é um complexo de contratos que também tem função de coordenação econômica, sendo, assim, um mecanismo concorrente ao mercado.

Assim, entende que a firma é o meio pelo qual os agentes econômicos escolhem reduzir os custos de transação ao estabelecer uma relação vertical, ou hierárquica, coordenada pelo empreendedor e que, em tese, ao eliminar as transações de mercado, reduzem também os custos de transação. Em outras palavras, dentro de uma firma as transações de mercado são eliminadas e, em lugar da complexa estrutura de mercado, entre o empresário-coordenador, que direciona a produção. (Valêncio, 2016, p. 581).

As diferenças entre mercado e firma são facilmente compreendidas e absorvidas pela relação que Cavalli (2012) faz sobre os mecanismos, adicionando novos elementos à máxima clássica de Adam Smith:

Firma e mercados são métodos alternativos de coordenação da produção. O mecanismo de preços é conduzido pela mão invisível do mercado; a firma, que por vezes substitui o mercado enquanto mecanismo de preço, é conduzida pela mão visível do empresário. (Cavalli, 2012, p. 167).

A partir dessa concepção, os custos de transação passam a ser elementos fundamentais para entender como podem firma e mercado concorrerem e coexistirem. Sendo os custos de transação aqueles diversos dos custos de produção e dificilmente observáveis, como os advindos de coleta de informações ou de negociação, estabelecimento e monitoramento de contratos, “Coase argumenta que os custos de se utilizar um ou outro mecanismo de coordenação diferem, de tal forma que, a depender da magnitude desses custos, uma ou outra forma de organização é mais desejável” (Farina; Azevedo; Saes, 1997, p. 36).

O reconhecimento de que os custos de transação não poderiam mais ser ignorados é o estopim para entender que elementos que antes apenas circundavam as análises econômicas sem, no entanto, interferir nelas, como o direito de propriedade e ambiente institucional (Rocha Júnior, 2004b), eram de grande relevância para aferir melhores observações. A partir desse marco, a interação entre Economia e Direito passou a ser deveras importante para a realização de melhores análises econômicas que levam ao objetivo final de uma firma: o lucro.

3.4 O direito de propriedade

Como veremos adiante de forma mais específica, a transação é o objeto de análise da teoria coaseana. Sendo assim, faz-se importante compreender o que, especificamente a NEI trata por transação.

Neste sentido, para o professor Decio Zylberstajn, “cabe fortalecer o conceito de que uma transação qualquer que ocorra no mercado significa que um conjunto de direitos de propriedade foram transacionados” (Zylbersztajn, 1995, p. 34). Portanto, em última análise, a transação é o meio pela qual ocorrer as trocas de bens no mercado, transferindo-se as propriedades entre os atores. Assim, o agricultor familiar transfere bens de sua propriedade (folhas de fumo) para a indústria tabacaleira, que, por sua vez, transfere outro bem de sua propriedade (dinheiro ou crédito) para o agricultor familiar.

Sob o ponto de vista jurídico, o direito de propriedade pode ser conceituado como o poder jurídico concedido pela lei a alguém para usar, gozar, dispor de um determinado bem e de reavê-lo, de quem quer que injustamente o esteja possuindo. Esse é o conceito positivado do art. 1.228

do Código Civil (Brasil, 2002). Os 4 verbos nucleares do conceito advêm de 3 características do direito de propriedade: o caráter absoluto, o caráter exclusivo e o caráter irrevogável.

O primeiro caráter afirma o poder do proprietário de “dispor da coisa como entender, sujeito apenas a determinadas limitações, impostas no interesse público ou pela coexistência do direito de propriedade dos demais indivíduos” (Monteiro, 2003a, p. 85).

Já o segundo, a exclusividade, relaciona a pessoa do proprietário ao bem de sua propriedade. Neste sentido, um bem “não pode pertencer com exclusividade e simultaneamente a duas ou mais pessoas. O direito de um sobre determinada coisa exclui o direito do outro sobre a mesma coisa (Monteiro, 2003a, p. 85). E, ainda que o bem tenha mais de um proprietário, como no caso do condomínio, “(...) os condôminos são, conjuntamente, titulares do direito; o condomínio implica divisão abstrata da propriedade” (Monteiro, 2003a, p. 85).

A terceira característica decorre das duas anteriores, explicada assim pelo doutrinador:

Nessas condições, por ser absoluta, tudo que o proprietário legalmente dispuser sobre a coisa deve ser mantido e produzir os efeitos desejados; por ser exclusiva, segue-se que não pode estar na vontade de quem quer que seja fazê-la cessar contra o intento do proprietário. Assim, uma vez adquirida, a propriedade em regra não pode ser perdida, senão pela vontade do proprietário. É irrevogável ou perpétua, no sentido de que subsiste independentemente de exercício, enquanto não sobrevier causa legal extintiva. (Monteiro, 2003a, p. 85).

Quando se trata das relações do direito de propriedade com as ciências econômicas, especialmente o teorema coaseano – versado adiante – as transmissões de propriedade são oneradas pelos custos de transação, considerada pelo próprio Coase como fricções que causam assimetria de informação (Zylbersztajn; Sztajn, 2005b).

O contrato é uma das formas indicadas pela NEI para a redução dos custos de transação, tendo um papel preponderante na troca de propriedade dos bens necessários para a produção e fomento da firma.

A realocação dos direitos de propriedade é regulada pelos contratos que definem os termos da troca tanto nas condições do uso do recurso, quanto na divisão dos resultados. Sua eficiência depende da existência de mecanismos institucionais legais, que garantem o cumprimento das promessas sempre que a contratação e a execução da operação forem defasadas no tempo, como no caso dos contratos de execução diferida, por exemplo. (Zylbersztajn; Sztajn, 2005b, p. 87).

O direito de propriedade é um custo de transação de grande importância para o estudo da NEI. Isso por que “direitos de propriedade que não são perfeitamente seguros desestimulam os investimentos, o que traz, portanto, importantes consequências sobre a performance

econômica” (Zylbersztajn; Sztajn, 2005b, p. 92), cabendo a análise de como cada caso de transmissão de direitos, de forma específica, afeta os atores da relação.

A próxima seção cuidará especificamente da NEI e sua evolução como escola de pensamento econômico de grande relevância atualmente.

3.5 A Nova Economia Institucional

Com o reconhecimento da importância dos custos de transação e, sobretudo, a ideia de que a firma não é mera transformadora de matéria-prima, mas um complexo de contrato que visam viabilizar transações ao menor custo (Rocha Júnior, 2004b), Coase gera o embrião de uma das correntes de estudos econômicos mais profícuas da atualidade: a Nova Economia Institucional.

O dinamismo da sociedade moderna que deixou mais aparente as falhas de mercados, especialmente após os anos de guerras mundiais (Rocha Júnior, 2004b), impõe aos Poderes Públicos constantes alterações normativas sobre as regras que regem o convívio entre pessoas, empresas e nações. Esse arcabouço normativo é o conjunto de regras que conferem direitos e determinam obrigações a serem cumpridas entre esses atores sociais.

Essa forma organizacional da sociedade, que tem nos poderes constituídos a força das amarras que limitam liberdades para a manutenção do convívio social, é estudada por grandes filósofos dos séculos XVII e seguintes. Dentre esses filósofos, há de se destacar o suíço Jean-Jacques Rousseau que, em 1762, publicou *O Contrato Social*, estabelecendo diferenças “entre submeter-se à vontade de um homem, ou de um grupo de homens, e submeter-se à vontade geral, ou seja, à vontade do corpo político como um todo” (Vilalba, 2013, p. 64), resolvendo esse paradoxo por meio sugestivo de que “todos os homens vivam a liberdade e ao mesmo tempo abram mão de seus direitos em favor da liberdade coletiva e aceitem o pacto social.” (Vilalba, 2013, p. 64).

As restrições de direitos individuais em detrimento da coletividade como garantia do convívio social, em última análise, formam o ambiente institucional que se impõe às pessoas naturais e jurídicas. Esse ambiente institucional, que é constituído pelo sistema normativo restritivo idealizado por Rousseau, é também o ponto de partida para o estudo da NEI, visto que é em meio a esse conjunto de regras que as transações econômicas acontecem.

A ideia de ambiente institucional é mais ampla que o arcabouço legal – e, portanto, formal – que é produzido pelos poderes públicos em sistemas de representatividade democrática. As

regras consuetudinárias, como os costumes, tradições e tabus formulados interna e informalmente por determinadas sociedades, também são formadores do ambiente institucional.

Mas antes de adentrar efetivamente ao estudo da NEI, impõe-se entender a trajetória histórica dessa corrente econômica.

3.5.1 A força do texto de Coase

O artigo *The Nature of the Firm*, publicado por Ronald Harry Coase (1910-2013) na revista *Economica*, da *London School of Economics e Political Science* no ano de 1937, consegue reunir pesquisas de natureza institucionalista que o antecederam, mas que não se comunicavam em uma teoria única.

O economista estadunidense John Rogers Commons (1862-1945), que tinha seu foco de pesquisa direcionado às questões econômicas relacionadas à legislação trabalhista dos Estados Unidos da América (Barbash, 1989), foi o pioneiro em destacar a transação como uma unidade de análise. Para Commons, ela é definida por 3 princípios básicos: conflito, mutualidade e ordem.

Outro economista que influenciou o trabalho de Coase foi Frank Hyneman Knight (1885-1972) que “pronunciou as primeiras sílabas do *insight* de Coase quando afirmou que o principal motivo para se entender as organizações econômicas seria o propósito de redução do desperdício” (Farina; Azevedo; Saes, 1997, p. 34).

O estadunidense Chester Irving Barnard (1886-1961) e o austríaco Friedrich August von Hayek (1899-1992) revelam outro ponto importante para o trabalho do Coase: “a adaptação das firmas ao ambiente eminentemente mutante seria o principal argumento para considerar sua eficiência e melhor aproveitar os seus recursos” (Rocha Júnior, 2004, p. 302). Porém, os autores se posicionavam de maneira oposta.

Hayek, encabeçando a escola austríaca, confronta o sistema descentralizado - com a economia de mercado - com um sistema de planejamento central, argumentando que o primeiro responderia de modo mais rápido e eficiente às mudanças devido ao uso e fluxo mais intenso das informações, que seriam transmitidas pelo sistema de preços. Barnard, por sua vez, utilizou-se da mesma questão - a adaptação - investigando esse processo internamente às organizações. Se por um lado, Hayek conclui pela supremacia do mercado, por outro, Barnard conclui pela supremacia da ‘organização interna’. (Farina; Azevedo; Saes, 1997, p. 34).

Coase tem o mérito de compilar as premissas formuladas por seus antecessores para, em uma época que as organizações eram meras transformadoras de matéria prima, dar atenção à

fatores diversos à produção, como a organização interna e as relações externas da firma (Rocha Júnior, 2004). A partir de Commons, explicou que a transação era uma unidade de análise, sugerindo que o custo dessa transação ao acessar os mecanismos de preços era significativo, adequando os princípios de conflito, mutualidade e ordem e afirmando que as estruturas de governança mantêm a ordem mediadas pelas instituições para mitigar os conflitos e a realização de ganhos mútuos, agregando, aqui, o conceito de desperdício de Knight. Coase também afirma que mercado e firma “concorrem, na medida em que possuem a função comum de coordenar a atividade econômica, e, no entanto, coexistem” (Farina; Azevedo; Saes, 1997, p. 35), amarrando as teorias de Barnard e Hayek.

Ao citar Maurice Herbert Dobb (1900-1976) e Hubert Douglas Henderson (1890-1952), que entendiam que o empresário planeja e organiza a divisão do trabalho dentro de cada empresa de forma consciente para atender uma especialização econômica muito maior (mecanismo de preços), da qual ele próprio é apenas uma unidade especializada, Coase critica a economia ortodoxa em sua afirmação mais rudimentar, de que o sistema econômico funciona por si só por meio da oferta e da demanda, transformando esse planejamento interno e individual do empresário em verdadeiro mecanismo alternativo ao sistema econômico ortodoxo.

...the operation of a market costs something and by forming an organisation and allowing some authority (an "entrepreneur") to direct the resources, certain marketing costs are saved. The entrepreneur has to carry out his function at less cost, taking into account the fact that he may get factors of production at a lower price than the market transactions which he supersedes, because it is always possible to revert to the open market if he fails to do this. (Coase, 1937, p. 392).

O trecho acima claramente coloca o mercado e a firma como meios alternativos de obtenção de meios produtivos, sendo livre a escolha por quem tem esse poder. Coase sugere que a função do empresário é reduzir custos de transação. Essa redução pode ser realizada através da escolha do mecanismo acessado, ou seja, por contratos ou pelo mercado aberto de preços.

As ideias de Coase tomaram forma de teorema, descrito assim por Décio Zylbersztjan e Rachel Sztajn:

Segundo o Teorema de Coase, em um mundo hipotético sem custos de transação (pressuposto da Economia Neoclássica), os agentes negociarão os direitos, independentemente da sua distribuição inicial, de modo a chegar à sua alocação eficiente. Nesse mundo, as instituições não exercem influência no desempenho econômico. Ocorre que, como asseverou Coase, esse é o mundo da *blackboard economics*. Ao criticar a análise econômica ortodoxa, Coase enfatizou que, no mundo real, os custos de transação são positivos e, ao contrário do que inferem os

neoclássicos tradicionais, as instituições legais impactam significativamente o comportamento dos agentes econômicos. (Zylbersztajn; Sztajn, 2005, p. 1).

O Teorema de Coase também pode ser entendido a partir dos reflexos causados pelas externalidades, como bem explica a Costa (2019):

Podemos explicar o Teorema de Coase de duas formas: a) “Na ausência de custos de transação, os custos privados e os custos sociais serão equivalentes”; isso porque todas as externalidades são automaticamente internalizadas, devido ao pagamento de uma espécie de compensação, semelhante ao exemplo do Dr. Sturges; b) “Na ausência dos custos de transação, a definição do direito de propriedade não tem conseqüências para o bem estar social”, pois o resultado socialmente eficiente será alcançado quando os direitos de propriedade são definidos. (Costa, 2005, p. 311).

Ainda que o artigo de Coase tenha solidificado entendimentos que hoje formam a base da NEI para um teorema de larga aplicação nos estudos econômicos, suas ideias permaneceram adormecidas até a década de 1970. Em sua pesquisa, Coase levanta um questionamento relevante que somente décadas depois foi objeto de pesquisa de outros economistas, na busca por respostas: “*Yet, having regard to the fact that if production is regulated by price movements, production could be carried on without any organisation at all, well might we ask, why is there any organisation?*” (Coase, 1937, p. 388).

3.5.2 Buscando respostas: Williamson

Dando seguimento às ideias de Coase, o economista estadunidense Oliver Eaton Williamson (1932-2020) 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

preocupa-se em atribuir dimensões a essas transações, utilizando elementos objetivos e observáveis. Esses elementos procuram identificar a possibilidade de ação oportunista por uma ou mais partes envolvidas na transação e os seus respectivos custos sobre as demais partes. Desta forma, conforme a transação, dimensionalizada por esses elementos objetivos, diferentes custos de transação serão inferidos, o que poderia exigir uma diferente forma organizacional para governar essa transação. A proposição de Coase finalmente poderia ser testada: os elementos observáveis permitiriam deduzir o nível de custos de transação e qual seria a forma organizacional eficiente para reger essa determinada transação. (Farina; Azevedo; Saes, 1997, p. 49).

Uma das mais importantes contribuições de Williamson à NEI é seu constructo teórico.

Com base na decodificação das características das transações (especificidade dos ativos, frequência e risco), somada aos pressupostos comportamentais de racionalidade limitada e oportunismo, Williamson apresenta o construto teórico que busca 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. Não ignora a Economia Neoclássica, mas adiciona realismo a ela. (Zylbersztajn; Sztajn, 2005, p. 8).

A partir da ideia de que custos de transação “são custos não diretamente ligados à produção, mas que surgem à medida que os agentes se relacionam entre si e problemas de coordenação de suas ações emergem” (Farina; Azevedo; Saes, 1997, p. 55), coube a outros economistas, dentre eles Williamson, a materialização do pensamento de Coase para dar aplicabilidade a seus *insights* por meio da compreensão de pressupostos transacionais e comportamentais, níveis analíticos, baseados em ambiente institucional e instituições de governança, e dimensões das transações, como especificidade de ativo, frequência e incerteza (Farina; Azevedo; Saes, 1997).

Com isso, Williamson elaborou a ECT vinculando-a à NEI, na qual “ressalta que as instituições importam (tal como os velhos institucionalistas) e destaca que estas são suscetíveis de análise (à diferença dos velhos institucionalistas)” (Zylbersztajn; Sztajn, 2005, p. 8).

O conceito básico da ECT é que existem problemas futuros potenciais nos contratos, problemas esses que são antecipados pelos agentes que desenham os arranjos institucionais no presente. Os agentes podem descumprir promessas, motivados pelo oportunismo e pela possibilidade de apropriação de valor dos investimentos de ativos específicos. Na impossibilidade de desenhar contratos completos (decorrência da racionalidade limitada), as lacunas são inevitáveis. Os agentes, potencialmente oportunistas, sentir-se-ão estimulados a romper ou adimplir os contratos, sendo justificável a existência de um corpo legal, formal, de normas, que se soma às regras informais para disciplinar o preenchimento das lacunas. (Zylbersztajn; Sztajn, 2005, p. 8).

Tendo os contratos como objeto de estudo e as transações como unidade de análise (Farina; Azevedo; Saes, 1997), Williamson parte da ideia de Coase para firmar pressupostos necessários para o entendimento de sua ECT, classificando-os de duas maneiras. A partir de então, custos de transação e estruturas de governança são classificados como pressupostos transacionais, enquanto que racionalidade limitada e oportunismo são identificados como pressupostos comportamentais. Desta forma, Williamson consegue organizar os fundamentos do pensamento básico de Coase, agregando a ele a ideia de que as organizações são geridas por humanos e, portanto, suas características comportamentais não podem ser afastadas da análise econômica.

Impõe-se, portanto, a necessidade de conceituar os pressupostos.

3.5.2.1 Custos de transação

Custos de transação “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). De forma mais específica, são os custos gerados pela utilização do sistema de preços, como os de “a) elaboração e negociação dos contratos, b) mensuração e fiscalização de direitos de propriedade, c) monitoramento do desempenho, d) organização de atividades e e) de problemas de adaptação” (Farina, 1999, p. 156).

É a partir dos custos de transação que a NEI é entendida, visto que pelo reconhecimento desses custos que se pode analisar todos os seus demais pressupostos teóricos. 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 da 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 mediante o pagamento de diversos custos que visam assegurar a existência, formalização e cumprimento das supostas obrigações (Cassi; Gonçalves, 2014).

Williamson (2021, p. 20) 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, p. 2).

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).

Neste ponto, revela-se importante a análise dos contratos de integração no que tange aos custos de transação, especialmente pelo fato de tais documentos obrigacionais não são – na grande maioria dos casos – de conhecimento dos agricultores familiar integrados à cadeia produtiva do tabaco.

Mas para bem conhecer os custos de transação, é imprescindível conhecer as estruturas de governança.

3.5.2.2 Estruturas de governança

Estrutura de governança 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	Idiosincrático
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 - Relação entre frequência, especificidade de ativos e as formas eficientes de governança (Rocha Júnior, 2004, p. 306)

A Tabela 1 mostra as relações entre a frequência das transações e os níveis de especificidade dos ativos, fatores que determinam quais são a estrutura 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.

O contrato clássico é completo, contendo os acordos claramente detalhados nas cláusulas, o que praticamente afasta a incidência de custos de transação. É utilizado para pequenas transações que não justificam grandes estruturas contratuais. A participação de uma terceira parte é desencorajada e as regras e documentos formais são valorizados e se esgotam no momento da transação (Rocha Júnior, 2004, p. 305).

Já o contrato neoclássico é adequado para transações a longo prazo e, portanto, é impossível ter previsibilidade sobre as condicionalidades que o tempo traz. Essa incompletude permite que negociações e adaptações sejam realizadas à medida que lacunas aparecem, necessitando a intervenção de terceiros (governança trilateral) - que pode ser o Poder Judiciário ou uma arbitragem extrajudicial - para resolver impasses negociais relacionados a tais lacunas contratuais (Massuda *et al.*, 2015, p. 135).

Por fim, o contrato relacional é adequadamente utilizado quando as transações são flexíveis e permitem renegociações contínuas. São contratos de duração elevada que, por serem flexíveis, não utiliza o teor original como referência (Silva; Saes, 2005, p. 96). Os contratos são eminentemente incompletos, e as estruturas de governança caminham no sentido da hierarquia, internalizando a transação na empresa (Rocha Júnior, 2004).

Além da íntima ligação com os contratos e suas formas, as estruturas de governanças adequam-se às especificidades dos ativos econômicos que são objetos da relação.

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) 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.

Apesar desses pressupostos transacionais terem sido identificados por Coase, foi Williamson que os caracterizou, acrescentando a eles os pressupostos comportamentais que se passa a discorrer.

3.5.2.3 Oportunismo

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, 2005b).

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, p. 304), 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, a seus olhos, o oportunismo seria uma “*self-interest seeking with guile*”, caracterizando o caráter intencional da ação. E segue:

This includes but is scarcely limited to more blatant forms, such as lying, stealing, and cheating. Opportunism more often involves subtle forms of deceit. Both active and passive forms and both ex ante and ex post types are included. (Williamson, 2021, p. 47).

Nesta senda, explicando a ideia de Williamson, tem-se que

comportamento oportunista se manifesta na forma forte, quando, para atingir um objetivo, o indivíduo usa mecanismos não convencionais, como mentir, roubar ou trapacear, bem como distorcer ou fornecer informações incompletas com a intenção de escamotear ou confundir a contraparte, resultando em assimetrias de informações. A forma semiforte ou autointeresse simples presume que os contratos previamente acordados serão mantidos e cumpridos durante a sua vigência sem, contudo, desconsiderar o egoísmo dos agentes em buscar seu próprio interesse. A forma fraca ou obediência considera que “as prescrições de um plano central externo são levadas a cabo por funcionários que se identificam inteiramente como os macro-objetivos impostos” (LOWE, 1965, p. 142), ou seja, os indivíduos não controlam seu comportamento e são guiados por fatores externos, como o governo ou uma ideologia (FARINA; AZEVEDO; SAES, 1997). (Silva; Brito, 2013, p. 181).

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).

3.5.2.4 Racionalidade limitada

Como já referido, a elaboração de um contrato, por mais minucioso que seja, não consegue alcançar a perfeição. Isso se dá, em grande parte, pela racionalidade limitada. 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 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).

Williamson, ao expandir e explicar a limitação racional dos indivíduos, distinguiu 3 formas níveis de racionalidade que, ainda que não abarquem todos os possíveis modelos da ação humana neste sentido, identificam as formas mais relevantes para a análise econômica: a

maximização, a racionalidade limitada e a racionalidade orgânica (Farina; Azevedo; Saes, 1997).

O primeiro nível é tido como racionalidade forte e pressupõe que os agentes são plenamente capazes de absorver e processar todas as informações. Apesar de ser o nível utilizado pelo pensamento econômico ortodoxo, ele é empregado para a formulação de teorias atuais de Amartya Sen e Juan Herstein Moldau.

O segundo nível, caracterizada pela racionalidade semiforte, é a base da ECT de Williamson e pressupõe a incapacidade de obtenção de informações necessárias para evitar contingências futuras ou custo de informação alto ou, ainda, incapacidade cognitiva para resolver problemas complexos, mesmo que haja consciência da necessidade de adaptação e renegociação contratuais *ex-post*.

E o terceiro nível, a racionalidade fraca ou orgânica, traduz-se pelo fato de que os contratos, além de incompletos, são míopes, no sentido de que não há uma visão clara sobre possibilidade de adaptação e renegociação posteriores (Farina; Azevedo; Saes, 1997).

A racionalidade limitada, utilizada por Williamson em seus estudos que originaram a ECT, atua de duas formas, em aparente contradição de termos:

Como os agentes não conseguem prever todas as contingências futuras relativas a uma transação, dado os limites de sua capacidade racional, os contratos são necessariamente incompletos. Por outro lado, dado que, mesmo que limitadamente, os indivíduos são racionais, eles são cientes da necessidade de adaptação e negociações contratuais *ex-post*. Como consequência, indivíduos agem com o objetivo de contornar as lacunas características de todo contrato. Por isso, eles incluem salvaguardas contratuais para melhor lidar com o problema inerente de incompletude dos contratos. (Farina; Azevedo; Saes, 1997, p. 73).

A racionalidade limitada, combinada com o oportunismo, permite à ECT humanizar as análises econômicas, traduzindo a obviedade do dia a dia das firmas: as transações são, em última análise, dirigidas e executadas por pessoas, movidas por suas idiossincrasias individuais e “os indivíduos fazem escolhas com base em modelos (...) que divergem entre os indivíduos, e as informações que os atores recebem é tão incompleta que (...) esses modelos subjetivos divergentes não apresentam nenhuma tendência a convergir” (North, 2018, p. 38).

Como dito anteriormente, Williamson conseguiu decodificar as características das transações, jogando luz sobre elas e tornando-as mais visíveis, fato que tornou sua análise ainda claras e objetivas. A especificidade dos ativos, a frequência e a incerteza das transações tornaram-se, assim, faróis que guiaram o aprofundamento das análises econômicas das firmas e suas estruturas de governança e, por consequência, dos contratos.

Assim, as próximas seções dedicar-se-ão às dimensões das transações.

3.5.3 As dimensões de Williamson

“Transações diferem umas das outras” (Farina; Azevedo; Saes, 1997, p. 81). Essa foi a premissa inicial que levou Williamson a se aprofundar, em suas observações, na identificação de suas características. A partir disso, os custos de transação, até então submersos na subjetividade, passaram a se tornar mais claros, com identidade e coerência.

Foi a partir dessas características, que, aliado com os pressupostos comportamentais dos agentes, criou seu construto teórico, já referido anteriormente, que tem por finalidade identificar características de uma transação que permitam a implantação de uma estrutura de governança mais apropriada para a redução de custos de transação. Williamson nominou essas características de dimensões, que serão discutidas ao longo das próximas sessões.

3.5.3.1 A dimensão da especificidade de ativos

Como referido anteriormente, a especificidade dos ativos tem relação com a possibilidade de reemprega-lo em outro ativo. Portanto, “é a característica de um ativo que expressa a magnitude de seu valor que é dependente da continuidade da transação à qual ele é específico” (Farina; Azevedo; Saes, 1997, p. 84).

Em exemplificação clara, pode-se dizer que um parafuso é menos específico que um trator, visto que, após produzido, poderá ser utilizado em diversas atividades praticadas pela inventividade humana, como a produção de um trator, por exemplo.

O reflexo dessa reutilização forma a premissa básica da dimensão: “quanto maior a especificidade, maiores serão os riscos e problemas de adaptação e, portanto, maiores os custos de transação” (Farina; Azevedo; Saes, 1997, p. 84).

No exemplo dado, o parafuso é um ativo menos específico justamente pelo fato de poder ser reempregado na produção de outro, que, no caso, é o trator. Por outro lado, o trator é um ativo mais específico que o parafuso, visto que não serve de base para produção de um novo produto.

Além disso, a especificidade do ativo é reconhecida por Williamson como a “grande locomotiva que a economia dos custos de transação possui” (Farina; Azevedo; Saes, 1997, p. 86), justamente por que as

transações que envolvem ativos altamente específicos determinam uma relação de dependência mútua entre as partes, sendo o rompimento contratual desvantajoso para ambos. Isso acaba por estimular o desenvolvimento de complexas instituições e salvaguardas contratuais que sustentem a integridade das transações e a maior duração dos contratos. (Sarto; Almeida, 2015, p. 9).

Isso por que, quanto mais específico for o ativo, mais significância ele terá na relação dos agentes, “tornando a parte que efetua o maior montante de investimentos refém do relacionamento e sujeita, portanto, ao oportunismo” (Silva; Brito, 2013, p. 182).

Nota-se, portanto, que a especificidade do ativo tem íntima relação com os pressupostos comportamentais dos agentes, visto que, em razão dos reflexos da racionalidade limitada, que torna impossível a confecção de contratos perfeitos, a ação oportunista encontra no valor a ignição capaz de aciona-la.

Essa relação é melhor explicada:

Se não houvesse limites à capacidade cognitiva, os agentes poderiam resolver *ex-ante*, através de um contrato completo, os problemas de dependência bilateral criados pela especificidade de ativos. Se não houvesse oportunismo, as partes não se aproveitariam da incompletude dos contratos de modo aético, o que evitaria perdas às suas contrapartes. (Farina; Azevedo; Saes, 1997, p. 86).

O estudo de Williamson distinguiu 6 tipos de especificidade de ativos, que passarão a ser destacados.

3.5.3.1.1 Especificidade locacional

A especificidade locacional diz respeito a localização geográfica dos ativos de uma cadeia produtiva. Quanto mais próximos estiverem os ativos necessários para a produção de um bem, menores serão os custos com transportes e armazenagem, o que significa “retornos específicos a essa unidade produtiva” (Farina; Azevedo; Saes, 1997, p. 87).

No caso do tabaco, quanto mais próximo da unidade industrial tabacaleira estiver o agricultor familiar, menor será o custo empregado para a contratação de caminhões que transportam a produção, aumentando a lucratividade de que detém a obrigação de pagar pelo traslado.

Ainda no meio rural, a especificidade locacional dos ativos também é característica das transações realizadas no mercado de hortifrutigranjeiros, visto que, quanto antes os produtos cheguem às mesas dos consumidores, mais frescos e saudáveis eles serão.

A especificidade locacional também é importante para a realização de estratégias de mercado na indústria automobilística. A instalação de unidade fabril montadora de veículos atrai a instalação de diversas indústrias de componentes veicular para sua proximidade, reduzindo os custos com transporte e, também, com armazenagem, visto que essa aproximação permite a aquisição de um menor número de peças a cada transação, aumentando também a frequência das transações (outra dimensão das transações que será vista adiante).

3.5.3.1.2 Especificidade física

A especificidade física dos ativos diz respeito “ao uso limitado que o ativo tem, de forma que ele não possui a versatilidade de uso” (Rocha Júnior, 2004, p. 308). Neste ponto, é importante ressaltar que um parafuso, que pode ser utilizado na produção de inúmeros bens e nas atividades mais corriqueiras de um lar (como a instalação de quadro, por exemplo), é menos específico que uma máquina colheitadeira, que só pode ser utilizada no meio rural para a colheita de determinada produção agrícola a que ela foi destinada.

Porém, até mesmo objetos singelos como um parafuso pode ter sua especificidade aumentado, caso seja um parafuso especial que só pode ser utilizado na produção de determinado bem.

O tabaco, apesar de ter sua produção quase que exclusivamente destinada à prática do tabagismo e o ato de fumar, também pode ser utilizada em outras produções, como a extração do óleo de suas sementes para a produção de bioprodutos (Leitão *et al.*, 2017), fato que reduz sua especificidade física frente ao cigarro, que é produzido para uma única finalidade.

Assim, a especificidade física dos ativos tem relação direta com a uso do ativo e a impossibilidade de substituído por outro ativo, variando conforme sua utilização.

3.5.3.1.3 Especificidade de marca

A especificidade de marca faz referência a um capital nem físico, nem humano, mas que, subjetivamente, tem valor mercadológico pelo reconhecimento da marca, que traduz confiabilidade acerca da qualidade do produto.

A marca é um mecanismo redutor de custos de coleta de informações, visto que “o consumidor, ao se defrontar com uma marca de boa reputação, adquire sem custos parte da informação relevante para seu processo de escolha (Farina; Azevedo; Saes, 1997, p. 89). Portanto, “está relacionada à reputação que o nome da empresa ou do produto tem no mercado.

As marcas de cigarros Marlboro, do refrigerante Coca-cola e da empresa Mc Donald's são exemplos de especificidade de marca" (Rocha Júnior, 2004, p. 308).

Neste ponto, é importante ressaltar que a especificidade de marca é uma das razões para que tênis, bebidas, alimentos, brinquedos e toda a possibilidade de produtos de determinados mercados tenham preços de acesso ao consumidor final diferentes. Um tênis produzido pela empresa Nike invariavelmente custa mais caro que o produzido por empresas locais. Ou ainda, cigarros de empresas como Phillip Morris ou British American Tobacco (BAT), antiga Souza Cruz, tenham valor de mercado superior a outras marcas que não detenham da mesma reputação das referidas transnacionais.

O tabaco beneficiado destinado à exportação também pode ser atingido pela especificidade de marca. Eventualmente, o fumo produzido no VRP é mais valorizado do que o produzido em outra região. Neste ponto, é importante referir que atributos de marca também dizem respeito ao local de produção, como o caso dos *Champagnes* produzidos em específica região da França em detrimento aos demais espumantes do mundo, ou, ainda, os queijos de Minas Gerais em relação aos laticínios produzidos em outras regiões.

Essas marcas, que emitem subjetivamente confiabilidade e reputação aos consumidores, são sinônimos de alta especificidade de seus ativos. Não à toa que produtos de empresas de renome mundial como Nike, Adidas, Dolce & Gabbana, dentre outras, são copiados sem autorização e falsificados por pequenas empresas deste ramo.

3.5.3.1.4 Especificidade de ativos humanos

A mão de obra também é um ativo que grandes empresas buscam guarnecer. A especificidade de ativos humanos refere-se diretamente ao grau de especialização dessa mão de obra. Essa especialização tem característica "bastante particular, exigindo muito trabalho, treino e destreza" (Rocha Júnior, 2004, p. 308). O autor exemplifica com o caso dos pilotos de aeronaves militares, que têm uma preparação muito específica para a função.

Essa dimensão também é perceptível em altos cargos de comando administrativos em empresas. Apesar de receberem altos salários, a sua contratação parte da expectativa de que seu conhecimento específico da área de gestão seja ideal para a obtenção de lucros cada vez maiores, razão pela qual esse tipo de profissional é muito requisitado no mercado de trabalho.

3.5.3.1.5 Ativos dedicados

A especificidade de ativos dedicados é observada quando “à existência de investimento em um ativo e devido a interesses particulares do comprador” (Rocha Júnior, 2004, p. 308). Neste viés, a produção é realizada conforme a especificidade determinada pelo comprador do ativo.

Esse é o típico caso da construção de móveis sob medida, que são produzidos de forma muito específica e sob a demanda de espaço, preço, material e forma determinados pelo comprador na hora da contratação. A especificidade dedicada dos móveis sob medida é uma das razões que o tornam, invariavelmente, mais caros que móveis produzidos em linhas de produção para venda no varejo.

Também, a dedicação do ativo pode ser observada na forma de abate de frangos que têm por destinação os países de religião preponderantemente muçulmana. Os abatedouros que tem essa pretensão precisam adequar suas linhas de produção para que elas estejam direcionadas à Cidade de Meca, na Arábia Saudita, de modo que o frango seja abatido em conformidade com o Alcorão (Zylbersztajn; Sztajn, 2005b).

No setor fumageiro também há a incidência da dedicação do ativo, visto que aos agricultores familiares é imposta a utilização específica de produtos químicos que podem determinar a compra da produção agrícola. Caso o produtor rural não utilize os agrotóxicos determinados pela empresa fumageira, a produção poderá ser rejeitada e a aquisição não é feita.

3.5.3.1.6 Especificidade temporal

Um ativo que detém especificidade temporal tem seu uso limitado em razão do tempo. É o caso dos produtos perecíveis, como hortifrutigranjeiros, por exemplo.

A limitação de tempo é um fator preponderante para o consumo de determinados produtos, que dependem de seu frescor para melhor alocação no mercado, “devendo chegar às mãos dos consumidores em algumas horas” (Rocha Júnior, 2004, p. 308).

Não só produtos *in natura* têm a incidência da especificidade temporal. Produtos industrializados como laticínios e cerveja têm prazo de validade esguios, fato que determina a instalação de uma estrutura de governança capaz de adquirir produtos em quantidade razoável para evitar o perecimento e suplantar a demanda verificada no mercado.

3.5.3.2 A dimensão da frequência das transações

A repetição de uma transação também é um fenômeno que merece atenção da NEI e de Williamson por ser relevante no momento de escolha da estrutura de governança escolhida para efetivar essas transações.

A frequência das transações tem sua importância deflagrada em dois aspectos: na diluição de custos de adoção de estruturas de governança em razão de quantidade de transações realizadas e na construção de reputação pela repetição de transações, que tem interface com as outras dimensões (Farina; Azevedo; Saes, 1997), como se verá na seção que tratará da incerteza.

Para o primeiro aspecto, temos que o custo de se utilizar contrato como estrutura de governança de determinada transação é dividido para cada operação realizada. Quanto maior a frequência das transações entre dois agentes, menor é esse custo, visto que apenas um contrato é capaz de manter a relação para que várias transações ocorram ao longo do tempo. Neste sentido, ao passo que o custo para implantar uma estrutura de governança para a realização de uma única transação não se justifica, a frequência permite a diluição desse custo em relação à multiplicidade de eventos transacionais ao possibilitar várias transações ao longo do tempo.

O segundo aspecto que deflagra a dimensão da frequência é a reputação. Transações ocorridas ao longo do tempo com frequência, permite aos agentes um aprendizado que tende a reduzir a assimetria de informação *ex-ante* (Farina; Azevedo; Saes, 1997) que, por sua vez, representa uma redução no custo de transação. Essas informações permitem que os *players* reconheçam virtudes e vícios, tanto do ativo, quanto de suas contrapartes, de forma mais clara, fomentando, assim, a criação de reputação de marcas.

Isso ocorre por que, “intuitivamente uma marca tem valor porque os consumidores distinguem - e preferem - um produto de uma marca conhecida relativamente aos demais produtos” (Farina; Azevedo; Saes, 1997, p. 89), permitindo um ciclo virtuoso de aumento de frequência de transação.

Porém, esse ciclo virtuoso depende de outras questões para se manter ativo, como, por exemplo, a qualidade do produto. Ocorre que, ao passo que a frequência reduz o custo de transação pela mitigação da assimetria de informação, ela produz um efeito inversamente proporcional em relação aos custos de transformação, especialmente no que tange ao controle de qualidade dos produtos. Essa é a razão pela qual “a frequência das transações somente se traduzirá em reputação se a economia de custos de transação for maior do que o aumento dos custos de transformação” (Farina; Azevedo; Saes, 1997, p. 90).

Ainda mais importante que a reputação, o compromisso confiável (*credible commitment*) é ponto chave para a roda virtuosa girar. Ainda que haja frequência de transações apta a produzir reputação, ela não é suficiente para evitar atitudes oportunistas dos agentes, o que gera rompimentos de contratos e necessidade de implantação de estruturas de governança mais complexas. Neste ponto, o compromisso confiável eleva o custo associado ao comportamento oportunista (Farina; Azevedo; Saes, 1997).

Como a transação tem perspectiva de continuidade, uma atitude oportunista - desde que observável - tem como penalidade a interrupção da relação, cujo custo é dado pelo valor presente descontado dos ganhos futuros derivados da transação. Para que haja punição a uma ação oportunista, é necessário que - além das informações relevantes serem observáveis - a ameaça de abandono da relação por parte daquele prejudicado pelo oportunismo seja também confiável. Tal condição é satisfeita quando o *payoff* associado à vítima da ação oportunista for menor do que aquele que seria obtido pela interrupção da relação. Nesse caso, a ameaça de rompimento é confiável, o que inibe o comportamento oportunista da outra parte. (Farina; Azevedo; Saes, 1997, p. 90).

Portanto, é o compromisso confiável, forjado pela frequência das transações, que afasta o comportamento aético do oportunismo, visto que, quanto mais frequentes são as transações, maiores são os custos da ação oportunista (Farina; Azevedo; Saes, 1997).

Passa-se agora a analisar a última dimensão das transações firmada por Williamson, a incerteza.

3.5.3.3 A dimensão da incerteza das transações

Em poucas palavras, a incerteza tem relação com conhecer ou não conhecer as regras da transação. Neste sentido, “a incerteza relaciona-se com a imprevisibilidade das atitudes posteriores dos agentes econômicos, que ocorrem após a transação, de forma a não permitir que se calcule/precise o que acontecerá no futuro” (Rocha Júnior, 2004, p. 307). Ou seja, a incerteza está intimamente ligada ao pressuposto comportamental da racionalidade limitada.

Em outras palavras: “incerteza surge pelo fato de uma (ou mesmo todas) das partes não conhecer o parâmetro de avaliação ou monitoramento, o que impede a construção de esquemas de incentivo adequados nos moldes ortodoxos (Farina; Azevedo; Saes, 1997, p. 93).

Neste contexto, é importante referir que incerteza se traduz em risco gerado pelo desconhecimento dos possíveis eventos futuros ou pela assimetria ou incompletude da informação, razão pela qual “o papel da incerteza está na distinção das várias estruturas de governança, que são mais ou menos suscetíveis à variação de eventos” (Farina; Azevedo; Saes,

1997, p. 92), permitindo a opção adequada entre as opções existentes, dentre elas o mercado, a verticalização hierárquica ou o modelo híbrido.

Portanto, tanto faz se o tratamento da incerteza se dá por desconhecimento ou por assimetria de informação. Certo é que a incerteza escancara os limites de racionalidade, evidenciando a incompletude dos contratos (Farina; Azevedo; Saes, 1997).

3.5.4 Douglass North e suas contribuições

O trabalho de Douglass Cecil North (1920-2015) deu ênfase à historiografia para a análise econômica das instituições, ao afirmar que

a compreensão de que as instituições são dependentes de suas trajetórias prévias – portanto “portadoras da história”, na medida em que apresentam fortes relações com suas configurações historicamente herdadas estabelece 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, moldada por meio da interação entre instituições e organizações. Isso realça a importância para a historiografia econômica da compreensão das sequências temporais de eventos e processos sociais, bem como sobre o meio em que esses processos ocorreram e que permitiram a geração de determinada percepção pelos indivíduos, constringendo-os, ou não, a optarem pelo aproveitamento de “janelas de oportunidades” disponíveis. (Costa, 2019, p. 1367).

A dependência da trajetória (*path dependence*) traz a análise histórica à economia no sentido de “observar a influência do passado sobre o presente e deste sobre o futuro, possibilitando o entendimento das diferenças de desenvolvimento entre países, regiões e cidades, decorrente de processos de autorreforço de suas trajetórias históricas” (Costa, 2019, p. 1368).

“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 (Gala, 2003).

A consequência dessa concepção da dinâmica institucional é a de que mudanças ocorrem de forma gradual, ao alterar na margem a estrutura de regras das sociedades. O próprio conceito de retornos crescentes realça a idéia de que uma vez numa trajetória, maior a tendência de permanência nela. (...) O início de um processo tem papel fundamental sobre o curso de seus acontecimentos. Com o passar do tempo instituições ineficientes não sucumbem. As decisões tomadas no passado têm, portanto, forte influência sobre as possibilidades do presente. (Gala, 2003, p. 290).

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 procedimentos 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. De forma prática, “trata-se de explicar como estímulos e sanções se transformam em regras, e como regras transformam-se em formas de conduta” (Favareto, 2010, p. 300).

Esse processo faz com que as organizações mantenham a direção traçada anteriormente – ou, pelo menos, as mantêm 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.

Evidentemente que a importância de North não se resume à historicidade e à *path dependence*. Os arranjos institucionais são, para North, os aspectos que potencializam ou reduzem os problemas econômicos (Gala, 2003), especialmente no que tange às diferenças substanciais de desenvolvimento econômico entre uma nação e outra. Portanto, as dinâmicas institucionais – e, por consequência, do ambiente institucional - têm papel fundamental nas pesquisas de North.

As instituições são as regras do jogo em uma sociedade ou, em definição mais formal, as restrições concebidas pelo homem que moldam as interações humanas. Por consequência, estruturam incentivos no intercâmbio humano, sejam eles políticos, sociais ou econômicos. A mudança institucional molda a maneira pela qual as sociedades evoluem no decorrer do tempo e por isso é a chave para a compreensão da mudança histórica. (North, 2018, p. 13)

O ambiente institucional é o arcabouço de normas formais e informais, chamadas instituições, que restringe e delimita a atividade humana, razão pela qual ele é comparado com as regras de um jogo. Portanto, ela fornece uma visão macro analítica que referencia as transações (Farina; Azevedo; Saes, 1997).

North coloca as instituições no centro de seus estudos econômicos e, em sua órbita, interagindo com elas, dimensões e pressupostos comportamentais e enfatiza que o ambiente institucional é influenciado pela relação inversamente proporcional entre especialização e custos de transação. Essa proporcionalidade inversa é verificável no resultado dessa interação:

Os ganhos advindos de uma crescente especialização - gerados pelo aprimoramento do desempenho e outras economias derivadas da divisão do trabalho - são reduzidos ou eliminados pelos custos de transação - que aumentam com a especialização, na medida em que mais transações seriam necessárias e maior seria a dependência entre as partes engajadas no processo de especialização. (Farina; Azevedo; Saes, 1997, p. 63).

O ambiente institucional funciona como uma amarra normativa que freia o aumento dos custos de transação à medida que a especialização cresce, ocasionando um aumento de ganho em razão da própria especialização.

Em processos de troca realizados de forma mais primitiva ou em pequenas comunidades, onde incertezas são reduzidas pela frequência das transações e pela homogeneidade cultural, não há necessidade de complexos ambientes institucionais, visto que, pela repetição desses processos de troca, os custos de transação são reduzidos e, pelo fato de haver relações interpessoais que permitem maior conhecimento entre as partes, o risco de ações oportunistas também são diminutos (Farina; Azevedo; Saes, 1997).

Essa lógica vai se alterando à medida que os processos de troca são realizados em ambientes mais abrangentes, onde há diversidade cultural e uma menor frequência de transações, conseqüentemente aumentando incertezas e custos para transacionar, além de abrir espaço para atitudes oportunistas.

Neste ponto, é relevante compreender que, para North, o ambiente institucional é relevante sempre que há custos de transação envolvido. Porém, os custos de transação, por melhores que sejam as estruturas de governança, nunca são extintos, fazendo com as instituições e suas relações com os agentes sejam sempre relevantes à análise (Rocha Júnior, 2004).

A existência de ambiente institucional tende a mitigar incerteza, uma dimensão da transação, como já visto anteriormente. Essa assertiva é assim explicada por North:

Segundo North, as instituições representam, ao longo da história, a manutenção da ordem e a redução das incertezas nas sociedades. As instituições com as restrições econômicas definem o conjunto de alternativas e oportunidades a que os agentes econômicos se sujeitam na sociedade, favorecendo, ou não, a elevação dos custos de transação, transformação e lucratividade existentes no sistema econômico. (Rocha Júnior, 2004, p. 311).

O ambiente institucional, na condição de regra do jogo, é a representação macro da estrutura de governança ou das instituições de governança. Enquanto que o primeiro pode ser descrito como um conjunto de regras de natureza política, social e legal, a segunda trata dos arranjos institucionais formulados pelas organizações para cooperarem e/ou competirem entre si.

Neste ponto, North empresta seu brilhantismo para conferir uma nova visão sobre a racionalidade limitada. Ainda que convirja com os demais teóricos da NEI sobre ser ela a principal causa de impossibilidade de construção de contratos ótimos, North afirma que a limitação da racionalidade não afasta a construção de realidades subjetivas, que são criadas pelos agentes para que nela possam encontrar a perfeição em sua concepção de mundo. Em suas realidades subjetivas, frente à impossibilidade de informações completas na realidade objetiva, os agentes encontram a situação ótima possível, ou seja, aquela que é mais próxima do utópico ótimo possível da realidade objetiva.

A partir do momento em que os agentes não conhecem o mundo sobre o qual devem decidir, passam a construir “realidades subjetivas” dele e a atuar sob estas. Racionalidade não significa aqui atingir uma situação ótima, mas sim agir da maneira mais razoável possível na busca de determinados fins, dada a pobreza informacional. Na melhor das hipóteses, os agentes podem tentar aproximar sua visão de mundo — ideologia nos termos de North — da própria realidade objetiva. (Gala, 2003, p. 281).

Como se verá adiante, a racionalidade limitada do agricultor familiar integrado também é observada em razão do desconhecimento do teor do contrato de integração que firma, safra após safra, com a empresa integradora, fomentando a criação de realidades subjetivas caracterizadas pela *expertise* na produção de tabaco, que é derivada do histórico quase bicentenário de lavouras de fumo, iniciada pelos antepassados ainda na Colônia de Santa Cruz.

Essa *expertise*, no entanto, se demonstra insuficiente para que o produtor integrado maneje estratégia que visem a redução de incertezas, tanto em relação à classificação do tabaco, quanto ao seu endividamento prévio, como se verá no próximo capítulo.

4 ANÁLISE DOS CONTRATOS

4.1 O Sistema Integrado de Produção do Tabaco

O SIPT regula a relação entre os agricultores familiares e as empresas fumageiras por meio de contratos de integração que preveem a produção do tabaco, estipulando a forma de como ela deve ocorrer para a obtenção de maior qualidade e quantidade, a aquisição do tabaco produzido pela empresa integradora, após a precificação que ocorre pela sistemática subjetiva da classificação do tabaco, e outras avenças como a disponibilização de assistência técnica agrícola, financiamentos, proibição de trabalho infantil, utilização de insumos indicados ou vendidos pelas indústria, cuidados ambientais, dentre outros.

Assim, por esse contrato, a empresa é responsável, entre outras coisas, pelo gerenciamento das atividades agrícola do agricultor familiar, pelo fornecimento 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).

Diante da inexistência de legislação apropriada para regular as relações no SIPT e dos crescentes índices de produção e lucratividade gerados anualmente, a cadeia produtiva do tabaco foi se modificando ao longo do tempo. Em 1964 foi publicada a Lei n.º 4.504/1964, conhecida como Estatuto da Terra, que instituiu os contratos de parcerias rurais “caracterizados pelos auxílios mútuos, porquanto os parceiros firmam um contrato onde se estabelecem obrigações recíprocas” (Souza; Sthalhöfer, 2013, p. 72). Porém, tal lógica não era seguida pelo contrato que instrumentaliza a SIPT.

Nos contratos de integração há um desvirtuamento das peculiaridades atribuídas aos contratos de parceria, porquanto as indústrias acabam firmando com os agricultores contratos de adesão, que impingem a estes duras responsabilidades e encargos que lhes tiram a autonomia e independência, traços marcantes das atividades que independem de vínculo trabalhista para se desenvolverem, impondo somente aos agricultores a sorte e os riscos da produção, uma vez que para a empresa não restará responsabilidade por eventos estranhos ao contrato. (Souza; Sthalhöfer, 2013, p. 73).

Em 2007, o Ministério Público do Trabalho do Estado do Paraná (MPT/PR) ajuizou uma ação civil pública junto à Justiça do Trabalho de São José dos Pinhais/PR em desfavor da Souza Cruz, da Associação dos Fumicultores do Brasil (AFUBRA) e Sindicato das Indústrias do Fumo (SINDITABACO).

Segundo a análise realizada pelo MPT, os contratos de integração congregam o que as indústrias denominam de sistema de integração, que nada mais é do que um pacote, denominado pacote tecnológico, que inclui: 1) concessão de crédito aos pequenos produtores para que adquiram os materiais e a mão-de-obra necessários para a produção do fumo em folha; 2) acompanhamento técnico de seus agrônomos durante o plantio, colheita e secagem do fumo e; 3) compra de toda produção do agricultor. (Souza; Sthalhöfer, 2013, p. 94).

O trecho acima representa a sistematização do SIPT imposta verticalmente pela indústria fumageira aos agricultores familiares, que encontra nos técnicos agrícolas o elo que fornece aos plantadores do fumo a confiança necessária para aderir ao sistema em face das “vantagens” noticiadas (Rudnicki; Waquil; Agne, 2014 e Souza; Sthalhöfer, 2013).

Em junho de 2011, a Senadora gaúcha Ana Amélia Lemos apresentou o Projeto de Lei do Senado n.º 330/2011, com a seguinte ementa: “dispõe sobre a parceria de produção integrada agropecuária, estabelece condições, obrigações e responsabilidades nas relações contratuais entre produtores integrados e agroindústrias integradoras, e dá outras providências” (Lemos, 2011). Após tramitação interna, onde o projeto de lei foi alterado por várias emendas, o projeto foi encaminhado para a Câmara de Deputados no dia 01 de outubro de 2013, onde recebeu o n.º 6.459/2013 e outras emendas. O texto final, sancionado com veto parcial pelo Presidente da República em exercício Michel Temer, foi publicado no Diário Oficial da União em 17 de maio de 2016. Assim foi concebida e concretizada a Lei n.º 13.288, de 16 de maio de 2016, que “dispõe sobre os contratos de integração, obrigações e responsabilidades nas relações contratuais entre produtores integrados e integradores” (Brasil, 2016), visando dirimir o desvirtuamento dos contratos de parceria agrícola, que, notadamente, não se ajustavam à relação de integrados e integradores.

A novel legislação afeta – ou deveria afetar - diretamente a relação entre o agricultor familiar e a empresa fumageira. Ela visa disciplinar a relação entre integrados e integradores que, durante muito tempo, tiveram seus instrumentos obrigacionais descritos como atípicos⁹ (Dario, 2019).

Nesse microssistema jurídico, o regramento da relação se dá pelo contrato de integração, termo utilizado pela legislação para caracterizar o documento obrigacional. Dario (2019), citando Massimo Confortini e Attilio Zimatore, conceitua

⁹ Por atípico diz-se do contrato em que suas obrigações não se enquadram nas tipologias determinadas por lei. Esses contratos específicos, chamados de típicos, têm como exemplo o contrato de compra e venda, de empréstimo, de locação, de prestação de serviços, de seguro, dentre outros (Dario, 2019).

o contrato agroindustrial como o acordo entre o agricultor e o empreendedor comercial, mediante a integração da atividade agrícola e comercial, destinado à transação de produto, com características de qualidade determinadas, em troca do respectivo pagamento. (Dario, 2019, p. 84).

Neste sentido, a lei dos integrados apresenta requisitos obrigatórios vinculantes aos contratos de integração:

São requisitos obrigatórios do contrato de integração previstos no art. 4º, dentre outros, a definição das características gerais do sistema de integração e as exigências técnicas e legais para os contratantes, as responsabilidades e as obrigações das partes no sistema de produção, os padrões de qualidade dos insumos fornecidos pelo integrador e dos produtos a serem entregues pelo integrado, as fórmulas para o cálculo da eficiência da produção, as formas e os prazos de distribuição dos resultados entre os contratantes, o prazo para aviso prévio, no caso de rescisão unilateral e antecipada do contrato de integração, as sanções para os casos de inadimplemento e rescisão unilateral do contrato de integração, etc. (Luz, 2016, p. 2).

Friamente, a relação entre as partes do SIPT resta estabelecida pelo contrato de integração, que, de um lado, obriga a empresa a adquirir a produção e, de outro, obriga o agricultor familiar integrado a produzir o fumo conforme as especificações desejadas pelo integrador. Porém, essa relação está inserida em um contexto mundial gigantesco¹⁰, razão pela qual se faz imperiosa a necessidade de análise pontual de recentes contratos de integrados havidos entre as empresas tabacaleiras e os agricultores familiares instalados no VRP.

4.2 Diferenças e semelhanças, divergências e convergências

Para essa pesquisa se concretizar, utilizou-se 4 contratos de integração de empresas tabacaleiras diferentes fornecidos por agricultores familiares instalados em diferentes cidades do VRP, que variam entre as safras de 2018 e 2022.

Considerando uma ordem cronológica, o primeiro contrato (Contrato 1), da empresa Universal Leaf Tabacos LTDA para a safra de 2018/2019, é denominado “contrato de integração e promessa de compra e venda de tabaco em folha e outras avenças” e contém 5 cláusulas guias em 8 laudas. Foi firmado no ano de 2018 por agricultores familiares do Município de Passo do Sobrado, no centro do VRP. Por ele, o agricultor familiar firmatário compromete-se a produzir 30 mil pés de fumo da variedade Virgínia em 1,81 hectare de terra. Por outro lado, a empresa contratante compromete-se a adquirir a totalidade da produção “de

¹⁰ “A cadeia produtiva do fumo emprega 100 milhões de pessoas ao redor do mundo e movimenta, em média, US\$ 699 bilhões por ano. Grande parte desta atividade é realizada nos países em desenvolvimento, como o Brasil, que ocupa a vice-liderança na produção e é campeão na exportação de tabaco”. (Casara; Dallabrida, 2019, p. 16).

acordo com a Instrução Normativa n.º 10, de 13/04/2007 (...), do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA)”, como se observa de sua Cláusula 2.1.

O segundo contrato (Contrato 2) foi firmado por agricultor familiar do Município de Venâncio Aires, localizado na porção nordeste do VRP, com a empresa Brasfumo Indústria Brasileira de Fumo S/A. O contrato é denominado de “documento de informações pré-contratuais ao contrato de integração para produção e comercialização de tabaco em folha - safra RGS 2021-2022” e contém 28 cláusulas e 3 anexos em 13 laudas. Por ele, o agricultor familiar firmatário compromete-se a produzir 10 mil pés de fumo do tipo Virgínia em 0,6 hectare de terra, enquanto que a empresa fumageira a adquirir, “sem qualquer exclusividade”, o “tabaco em folha a ser produzido e entregue pelo Produtor na safra 2021/2022, sujeito à inspeção de classificação conforme Instrução Normativa número 10, de 13 de abril de 2007, do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento”, como se evidencia da alínea “b” de sua Cláusula 1.

O terceiro contrato (Contrato 3) é da empresa Philip Morris Brasil Indústria e Comércio LTDA, denominado como “documento de informações pré-contratuais ao contrato de integração para produção e comercialização de tabaco em folha – safra – 2021/2022”, firmado no Município de Rio Pardo, na porção sul do VRP, contém 36 cláusulas e 2 anexos em 12 laudas. Por ele, ao agricultor familiar cabe produzir, sem qualquer exclusividade, 67 mil pés de tabaco em 4,42 hectares de terra. Por outra banda, à empresa se faculta a aquisição, também sem qualquer exclusividade, a adquirir o “tabaco em folha a ser produzido e entregue pelo Produtor na safra 2021/2022, sujeito à inspeção de classificação conforme a Instrução Normativa n.º 10, de 13 de abril de 2007, do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento”, como firma sua Cláusula 1.

Por fim, o quarto contrato (Contrato 4), denominado de “contrato de produção integrada de tabaco – safra 2022-2023, foi firmado no Município de Venâncio Aires com a empresa China Brasil Tabacos Exportadora S/A e contém 9 cláusulas guias em 8 laudas. Por ele, o agricultor familiar compromete-se a produzir 30 mil pés de tabaco em uma área 1,95 hectare, enquanto que a empresa “adquirirá do PRODUTOR a totalidade de TABACO em folha acima estimada e por este produzido de acordo com o volume por posição na planta (X, C, B e T)¹¹ e conforme

¹¹ Conforme o texto da Instrução Normativa n.º 10, de 13 de abril de 2007, as letras X, C, B e T corresponde à classe do tabaco em folha curado. A letra “X” corresponde às folhas baixas, que se situam na parte inferior da planta. A letra “C” identifica as folhas semimeias, situadas na parte medial inferior da planta. A letra “B” ou meias, refere-se a folhas dispostas na parte medial superior da planta. E a letra “T” ou pontes, diz respeito às últimas folhas da parte superior da planta.

as diretrizes de classificação previstas na IN 10/2007 do MAPA”, como determina sua Cláusula 3.1.

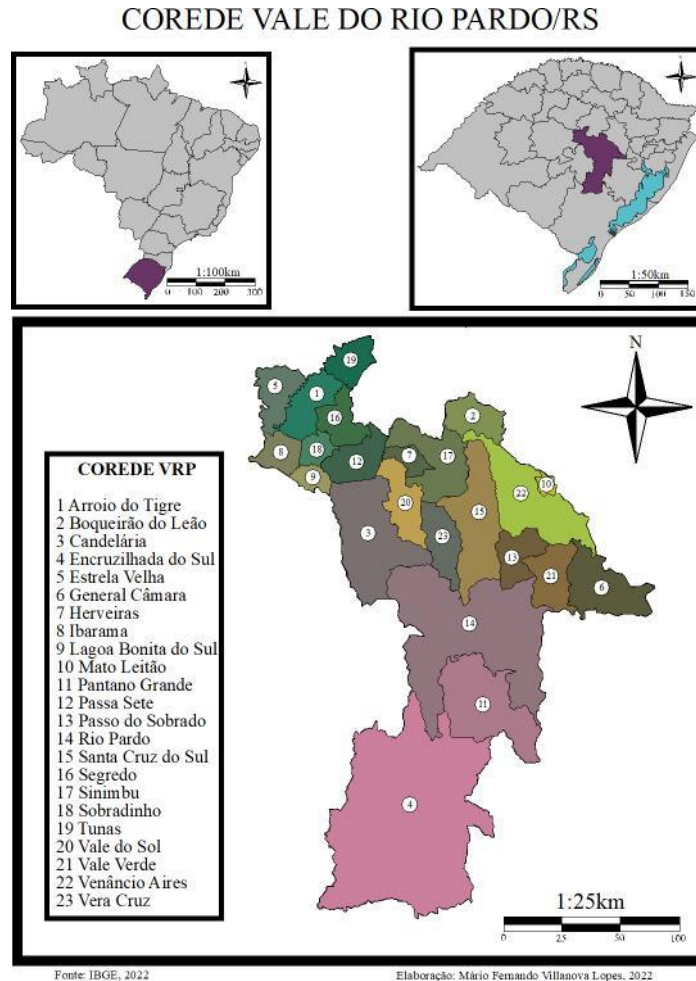


Figura 3 - Mapa político do COREDE Vale do Rio Pardo.

Ainda que diverjam sobre a nomenclatura adotada para denominar o documento obrigacional, todos os documentos acima descritos têm características de contrato, dispondo obrigações, direitos e sanções em caso de descumprimento. Todos são documentos extensos, contendo entre 8 e 12 laudas, da mesma forma que todos preveem a necessidade de classificação do produto na forma da Instrução Normativa n.º 10/2007 do MAPA (IN 10/2007), para fins de valoração da produção.

Além da nomenclatura, os contratos descritos também divergem sobre a exclusividade de produção e aquisição. Nos Contratos 1 e 4, a exclusividade é objetivada pela obrigação do agricultor familiar em fazer a entrega da produção contratada e da empresa em adquiri-la, enquanto que a não-exclusividade é regra objetiva nos Contratos 2 e 3.

As semelhanças e diferenças dos contratos sob análise em outros aspectos serão discutidas nas seções seguintes.

4.2.1 Da formação do preço da produção e da classificação

A formação do preço pago pela indústria tabacaleira aos agricultores familiares é o ponto de maior sensibilidade desta relação, visto que, de um lado, representa a remuneração anual de muitas famílias e, de outro, o início de processo industrial da única matéria-prima das empresas, que gera grandes lucros às companhias.

Em todos os contratos analisados, o valor pago pela produção encontra como ponto de convergência a IN 10/2007, que aprova o regulamento técnico de identidade, qualidade, embalagem, marcação e apresentação do tabaco em folha curado. É essa norma que fixa os parâmetros para determinar a qualidade do tabaco colhido, curado, embalado e transportado pelos agricultores familiares até as empresas.

Em nenhum dos contratos há fixação do valor da produção, visto que é durante o processo de classificação das folhas já curadas do tabaco que se verifica a qualidade do fumo para aplicar indicadores previamente acordados por órgãos representativos de produtores e indústria por meio de tabelas referenciais de preço mínimo por classes, que são publicadas ao início da safra correspondente.

A forma como se dá essa negociação entre as classes envolvidas na cadeia produtiva do tabaco não é objeto desta pesquisa, mas é importante reconhecer que o valor do fumo, a cada safra, passa por negociações entre as entidades representativas de produtores e indústria e que, portanto, fica condicionada à força de cada representatividade.

Assim, o tabaco produzido e previamente pré-classificados pelos agricultores familiares, antes de ser adquirido pela indústria, passa por dois tipos de triagem. Em um primeiro momento, é submetido a análises visuais para determinar a sua classificação; e, em um segundo momento, essa classificação é adequada à tabela de valores referenciais previamente acordada entre as entidades.

Essa sistemática, que está claramente disposta nas cláusulas 3.2 e 3.3 do Contrato 1, na alínea “a” da cláusula 5 do Contrato 2, na cláusula 5 do Contrato 3 e cláusula 3.9 do Contrato 4, é determinante para a definição do valor da produção. Mas é a classificação, a primeira etapa desse processo, que se busca compreender aqui, visto que a norma instrutiva do MAPA é de grande subjetividade, podendo ser a porta de entrada para atos oportunistas na relação.

O fato dos Contratos 1 e 4 determinarem que a produção do tabaco deve ser comercializada exclusivamente com a indústria contratante não afasta o rigor e a subjetividade da classificação, e, por outro lado, limita a ação dos agricultores familiares na busca por melhor valoração de seu trabalho e produto.

A subjetividade da classificação do fumo decorre da forma legislativa do texto da IN 10/2007. Como exemplo, pode-se citar a cláusula 4.4 da norma administrativa, que é destinada à classificação do fumo tipo Virgínia, que passa por processo de cura em estufas – por isso a sigla TE, que significa “tabaco de estufa” - conforme a cláusula 4.4.1, que classifica a folha do fumo conforme sua cor, e a cláusula 4.5.1, que a qualifica pela sua qualidade.

4.4 SUBCLASSE

4.4.1 O Tabaco em Folha Curado, do Grupo TE, segundo a cor das folhas, será classificado em 3 (três) subclasses designadas por letras.

4.4.1.1 Fumo "O" - Constituída de folhas de cor laranja, admitindo- se manchas acastanhadas que ocupem até 50% de sua superfície.

4.4.1.2 Fumo "R" - Constituída de folhas em que a cor castanho claro a castanho escuro ocupem mais de 50% da superfície da folha, podendo chegar ao predomínio total sobre as cores laranja e limão.

4.4.1.3 Fumo "L" - Constituída de folhas de cor limão, admitindo- se manchas acastanhadas que ocupem até 50% de sua superfície.

4.5 TIPO

4.5.1 As folhas de tabaco curado, dos grupos TE e TG, segundo a sua qualidade, serão classificados em 3 (três) tipos:

4.5.1.1 TIPO "1" ou PRIMEIRA - Constituído de folhas maduras, com boa granulosidade e elasticidade, com textura de acordo com sua posição na planta e cor de forte intensidade

4.5.1.2 TIPO "2" ou SEGUNDA - Constituído de folhas maduras, de granulosidade e elasticidade moderada, com textura de acordo com sua posição na planta e cor de intensidade moderada.

4.5.1.3 TIPO "3" ou TERCEIRA - Constituído de folhas não maduras a passadas de maduras, de granulosidade e elasticidade mínimas, com textura de acordo com sua posição na planta e cor de fraca intensidade.

As classificações de subclasse e tipo são aferidas por cor e qualidade, porém tais critérios, de observação meramente visual, denotam a subjetividade da classificação, entendimento corroborado por outras pesquisas:

Os agricultores mencionaram também a grande expectativa, quase sempre frustrada, em relação à classificação do fumo quando é vendido à empresa: “*se manda um produto de primeira, geralmente eles vão pagar de segunda*”. Para outro agricultor, o processo de classificação é rápido e subjetivo: “*os fardos passam por esteiras que estão sempre rodando e não se tem tempo de contestar o que foi decidido*”. (Riquinho; Hennington, 2016, p. 6).

E segue:

Ao documentar as características das transações entre produtores rurais e agroindústria fumageira no Rio Grande do Sul, estudo de Barreiro *et al.* identificou que a maioria (63,6%) dos agricultores entrevistados afirmaram se sentir prejudicados na classificação do tabaco pela indústria. Os principais motivos alegados pelas empresas para essa ocorrência, segundo os agricultores, eram a planta estar muito seca ou úmida demais. (Riquinho; Hennington, 2016, p. 6).

O trabalho indicado pelas autoras, elaborado por pesquisadores do Grupo de Estudos de Cadeias Agroindustriais da Universidade Federal de Santa Maria, datado de 2003, revela que 63,63% de agricultores familiares plantadores de fumo afirmaram sentirem-se prejudicados pela classificação do tabaco (Barrero *et al.*, 2003). O percentual elevado, que representa quase um terço dos produtores, respalda o entendimento de que a classificação é um ponto sensível à relação entre agricultores familiares e empresa tabacaleira.

A IN 10/2007 proporciona 89 tipos de classificação possíveis, como em se observa da tabela de classificação do tabaco anexo ao diploma normativo, sendo que destes, 41 tipos são referentes ao fumo Virgínia. A quantidade de alternativas de classificação não permite aos agricultores familiares adequar suas expectativas com a realidade.

Na prática, os agricultores classificam o fumo em folha conforme sua concepção, antes do produto chegar às processadoras. Mas o que efetivamente vale é a reclassificação efetuada no momento da entrega do produto nas empresas processadoras, por isso a reivindicação de que esta seja efetuada na propriedade. Uma classificação correta, nesse caso, teria que compreender um julgamento igualmente correto da determinação da classe à que verdadeiramente pertence o fumo produzido. Isso deixa claro que parte da remuneração ao agricultor é resultado da correlação de forças no ato da classificação. (Prieb, 2004, p. 65).

Portanto, a formação do preço firmado pelos contratos de integração dos variados SIPT's das empresas tabacaleiras é carregada de incertezas do ponto de vista dos agricultores familiares, e, por outro lado, encontra na subjetividade um ponto de apoio que pode gerar práticas oportunistas pelas empresas, fazendo com que a estrutura de governança criada ainda no início do século XX mantenha-se forte e aliada à geração de lucros cada vez maiores às firmas, desequilibrando a relação de força e domínio (Prieb, 2004).

Por fim, um ponto que deve ser referido sobre a classificação é que ocorre em local indicado pela indústria tabacaleira, normalmente a unidade industrial mais próxima do produtor. Desta forma, o agricultor familiar deve disponibilizar toda a produção contratada à empresa, mediante transporte (que será visto em seção posterior).

Sob o ponto de vista legal, em 19 de janeiro de 2023 foi promulgada a Lei Estadual n.º 15.598, que “dispõe sobre a classificação do tabaco nas propriedades dos agricultores produtores no âmbito do Estado do Rio Grande do Sul” (Rio Grande do Sul, 2023, p. 1). Por

força do art. 1º desta novel legislação estadual, as empresas tabacaleiras instaladas em solo gaúcho “ficam obrigadas a realizar a classificação da folha do tabaco nas propriedades dos agricultores que o produzem no ato da aquisição” (Rio Grande do Sul, 2023, p. 1).

Como já referido no texto de Prieb (2004), essa é uma reivindicação antiga dos agricultores familiares que foi recentemente positivada no Estado do Rio Grande do Sul, mas que ainda não obteve impacto na relação, visto que o Sindicato Interestadual da Indústria do Tabaco (SINDITABACO) ajuizou uma Ação Direta de Inconstitucionalidade (ADIN) da Lei Estadual n.º 15.598/2023 e o Tribunal de Justiça do Estado do Rio Grande do Sul (TJRS) deferiu o pedido liminar de suspensão de seus efeitos (Assembleia Legislativa do Estado do Rio Grande do Sul, 2023). Assim, até a solução da lide ou, ainda, o decaimento da decisão liminar, a nova regra sobre o local da classificação não poderá ser exigida pelos agricultores familiares.

4.2.2 Do transporte da produção

Ainda que haja muita similaridade entre os contratos analisados acerca do transporte do tabaco da propriedade do agricultor familiar à empresa para fins de classificação, a novel legislação estadual e a liminar que suspende seus efeitos, concedido pelo Tribunal de Justiça do Estado do Rio Grande do Sul, impõem essa verificação.

O transporte da produção está firmado no Contrato 1 em suas cláusulas 2.7 e 4.3; nos Contratos 2 e 3, o transporte do tabaco está disposto em duas oportunidades, sendo a primeira de forma mais genérica e a segunda, mais específica, nas cláusulas 4 e 18 e nas cláusulas 4 e 21, respectivamente; por fim, no Contrato 4, o transporte é objetivado na cláusula 3.8 do contrato.

Observa-se que, em todos os contratos, o custo para transporte do tabaco previamente curado e enfardado em manocas, da propriedade rural até o local indicado pela empresa para a realização da classificação, será pago pela empresa tabacaleira, cabendo ao agricultor familiar apenas indicar um transportador dentre aqueles cadastrados junto à firma. Essa é regra geral que todos os contratos dispõem. Mas, por outro lado, também é regra geral que, em caso de desacordo entre as partes quanto à classificação e valoração da produção, o frete de retorno seja arcado pelo agricultor familiar.

O Contrato 1, que exige exclusividade na negociação do tabaco, há uma objetiva isenção de responsabilidade da empresa quanto a eventualidades ocorridas durante o transporte, como perda de fardos, divergência de peso, tabaco molhado, e outras situações inominadas no documento. Ainda que o contrato imponha à empresa a contratação de um seguro da carga, não

há qualquer fixação do beneficiário, razão pela qual não se pode garantir que essa medida assecuratória pode refletir benefício ao agricultor familiar.

A previsão de custeio do frete do tabaco da propriedade à instalação industrial, como regra geral, também está prevista nos Contratos 2 e 3. Porém, as cláusulas que tratam do transporte não fazem qualquer referência à contratação de seguro da carga nessa etapa. A bem da verdade, essa contratação está implícita no teor das cláusulas 18, alínea “b”, e 21, alínea “d” dos respectivos contratos. Nestes dispositivos, as empresas se isentam dos custos com frete e seguro do transporte de retorno da produção em caso de desacordo entre as partes, dando a entender que, por analogia, eventual seguro de carga no transporte custeado pela empresa também pode ser objeto de contratação.

Por seu turno, o Contrato 4 também prevê o custeio do transporte para a instalação industrial pela empresa tabacaleira. Porém, esse contrato não prevê, nem implicitamente, a contratação de seguro de carga.

A bem da verdade, a contratação de seguros de carga pelo contratante do serviço é obrigatória em razão da Lei n.º 11.442 de 5 de janeiro de 2007. No texto original da referida lei, a obrigação de garantir a carga por meio de seguro era do contratante do transporte (Brasil, 2007b). O que explica a diferenciação verificada nos Contratos 1, 2 e 3 e o próprio silêncio do Contrato 4.

A partir de meados de 2023, com a alteração promovida pela Lei n.º 14.599, de 19 de junho de 2023, a obrigação de contratar seguro de cargas passou a ser exclusiva do transportador (Brasil, 2023), razão pela qual não se pode verificar os impactos desse novo regramento na relação entre agricultores familiares e empresas tabacaleiras.

Entender como se dá o transporte do tabaco da propriedade rural até a planta industrial é relevante para a pesquisa, visto que a desconfiança e incerteza verificada na relação entre agricultor familiar e a empresa tabacaleira em razão da classificação oficial do tabaco ganha mais um elemento decisório: o custo de transporte em caso de não aceite da oferta feita pela firma.

Neste compasso, a sanção da Lei Estadual n.º 15.598/2023 surgiu como a concretização de antigas reivindicações dos agricultores familiares integrados à indústria tabacaleira (Prieb, 2004), não só pelo fato de que ela proporcionaria uma participação mais ativa do produtor na precificação de sua produção, mas também por que representaria uma redução de custo do transporte de retorno da produção, em caso de desacordo entre as partes, visto que o tabaco somente sairia da propriedade em caso de aceite da classificação oficial.

A efetividade da lei da classificação, suspensa por determinação judicial, imporia às empresas integradoras a necessidade de adequação do contrato de integração não somente em cláusulas que tratam da classificação, mas também nos dispositivos que tratam do transporte do tabaco, afastando uma imposição contratual – de custear o retorno da produção em caso de desacordo – que, de alguma forma, pressiona o agricultor familiar integrado a aceitar a classificação do tabaco.

4.2.3 A (des)confiança dos agricultores familiares

Desde as primeiras experimentações, o SIPT busca fortalecer a relação do agricultor familiar com a indústria tabacaleira por meio da ideia de confiança, personificada no orientador técnico que, “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).

Essa ideia de confiança está claramente destacada na cláusula 2.5 do Contrato 1, que afirma que a empresa colocará à disposição do produtor assistência técnica para consultas sobre práticas agrícolas e projetos técnicos de instalação em, pelo menos, 4 visitas individuais, além de fornecer folders e revistas de orientações técnicas. Também, o dispositivo contratual fomenta o espírito de sociabilidade dos agricultores familiares por meio de reuniões em grupo.

Na mesma linha, os Contratos 2 e 3, em suas cláusulas 7 e 9, respectivamente, destacam a disponibilidade de assistência técnica gratuita e não exclusiva aos agricultores familiares, por meio de, ao menos, 4 visitas individuais, visando transmitir informações sobre melhores práticas agrícolas, características de sementes, uso adequado de insumos, manejo seguro de agrotóxico, medidas de prevenção ambiental e desenvolvimento de ações conjuntas de responsabilidade social. O Contrato 3 acrescenta, ainda, o fornecimento de um “caderno de campo” com informações técnicas que, caso respeitadas pelo agricultor familiar, promete maior controle e ganhos de eficiência na produção.

Não diferente, o Contrato 4, em sua cláusula 3.4, dispõe ser compromisso da empresa a disponibilidade de seu corpo técnico para consultas sobre práticas agrícolas e armazenamento, utilização e aplicação de insumos e agrotóxicos e uso correto de EPI's, através de, no mínimo, 4 visitas individuais.

Portanto, resta muito claro que o interlocutor da relação entre os agricultores familiares e as empresas tabacaleiras é, justamente, o orientador técnico, “que medeia as relações (...) a partir de relações de proximidade (parentesco e amizade), sendo este responsável não apenas

pela assinatura do contrato, mas assiste o agricultor durante o ano agrícola” (Rudnicki; Waquil; Agne, 2014, p. 226).

As relações de amizade e parentesco reforçam laços de confiança do agricultor familiar para com a empresa tabacaleira:

A importância das relações de amizade é significativa. Quando questionados sobre a necessidade de ter um familiar ou um amigo como orientador técnico, os entrevistados consideram ser mais importante ter um amigo, ou vizinho, do que um parente como orientador. Para os entrevistados, 76% concordam que é importante ter parente trabalhando na empresa como orientador, e 88,8% gostariam de ter um amigo ou vizinho como orientador técnico. (Rudnicki, 2012, p. 105).

Aqui pode ser verificado uma forte relação entre a desconfiança e incerteza produzida com a classificação do tabaco – visto na seção anterior - e a confiança depositada pelos agricultores familiares com o funcionário da empresa, que, por sua proximidade fraterna ou de amizade, é conhecido no seio da comunidade e tem um acesso facilitado às propriedades rurais.

Essa relação representa um contrapeso que alivia as tensões entre os agentes da relação tabacaleira, visto que o orientador técnico representa as próprias relações interpessoais locais, fazendo com que o orientador seja responsável pelo direcionamento dos agricultores familiares para a empresa que trabalha (Rudnicki, 2012).

4.2.4 Dos insumos, agrotóxicos e financiamentos

A utilização dos insumos e agrotóxicos preconizados pelas empresas tabacaleiras é ponto relevante para o entendimento da relação, pois é a partir dela que a indústria amarra os agricultores familiares a créditos e dívidas financeiras, sempre com a alegação de que a utilização correta destes itens proporciona a qualidade desejada à produção.

Pelo Contrato 4, em sua cláusula 3.2, a empresa China Brasil compromete-se a vender ou recomendar a utilização de “sementes, insumos agrícolas e outros materiais necessários” ao agricultor familiar, como forma de “garantir a boa qualidade do tabaco adquirido” com exclusividade.

No caso de venda destes produtos pela própria empresa, ela é sempre feita à crédito, mantendo o agricultor familiar endividado antes mesmo de iniciar a plantação. Se por um lado essa forma de negócio permite ao agricultor familiar que não tem capital de giro iniciar sua produção, por outro, faz com que a lucratividade da produção seja reduzida.

A cláusula 3.5 do Contrato 4 explica essa relação creditória. A empresa fica autorizada pelo contrato a firmar convênio com instituições bancárias para disponibilização de crédito rural, financiando “as operações de custeio e investimento agrícola em nome dos respectivos produtores”, tornando-se fiadora do financiamento agrícola. Desta forma, a empresa não desembolsa valores relativos aos insumos e agrotóxicos, mantendo a dívida sob o nome do produtor.

Ainda que, na condição de fiadora, a empresa tenha que efetuar o pagamento da dívida, sub-rogando-se ao direito da instituição bancária de exigir o crédito, os juros para essa modalidade de financiamento são menores em relação a outras espécies de empréstimos oficiais. Essa sub-rogação transfere a dívida do agricultor familiar para a empresa integradora, que tem, como garantia a própria produção do tabaco, já que o contrato prevê uma autorização prévia de desconto do valor de venda de numerário suficiente à liquidação da dívida (cláusula 4.4.1 do Contrato 4).

Aqui, o Contrato 4 não prevê os juros e a forma de correção monetária aplicados às dívidas sub-rogadas, fato que permite a aplicação de juros legais de 1% ao mês e aplicação do índice de correção, que pode variar entre IGP-M e IPCA.

Em relação ao Contrato 3, a empresa integradora utiliza-se, além da possibilidade de acesso ao sistema bancário por meio de convênio, de financiamento próprio, com a mesma permissão de retenção de valores em nota fiscal para o pagamento de dívidas (alínea “b” da cláusula 11 e alínea c da cláusula 12.1).

Quanto ao convênio, os regramentos contratados são basicamente os mesmo do verificado no Contrato 4, porém, o Contrato 3 firma, para ambas modalidades, os encargos financeiros em seu corpo normativo, como se vê na cláusula 12.1, em juros compensatórios de 12% ao ano e a variação positiva do IGP-M para o período.

Ainda, o Contrato 3 permite aos agricultores familiares que não conseguiram saldar dívidas de safra anteriores, mas que cumpriram o contrato com a entrega da produção, a contratarem novamente a integração para o ano seguinte, como se vê do teor da cláusula 11.1 do contrato de integração. Essa situação denota a distorção relacional entre as partes, mantendo o agricultor familiar endividado integrado à empresa credora, dando continuidade ao fluxo de matéria-prima até a quitação de débitos.

Por fim, em relação ao Contrato 3 é importante ressaltar que o contato prevê, em caso de financiamento próprio, o preenchimento de nota promissória (cláusula 11) e instrumentos de confissão de dívida (alínea “d” da cláusula 12.1), que são título executivos extrajudiciais que

permitem à empresa integradora acesso ao Poder Judiciária por meio de processos de execução e medidas de sequestro de bens, como o arresto do fumo disposto em galpão.

Neste ponto é importante ressaltar que, apesar do contrato visado por duas testemunhas também ser um título executivo extrajudicial, na forma do inciso III do art. 784 do Código de Processo Civil, ele nunca é utilizado em ações judiciais patrocinadas pelas empresas tabacaleiras, seja por que é de difícil liquidação, uma vez que não há valoração prévia da produção, seja por que não se tem o interesse de publicizar as demais cláusulas contratuais, fato que corrobora com a pesquisa de Liége Alendes de Souza (2010) e dela própria em parceria com Iásin Schäffer Sthalhöfer (2013), que encontraram grandes dificuldades em acessar o teor contratual em seu trabalho – escrito antes da publicação da Lei dos Integrados (Brasil, 2016).

O Contrato 2 também prevê a venda e/ou indicação dos insumos e demais materiais básicos para a produção. Basicamente, este contrato se difere dos demais em razão de não haver previsão de convênio com instituições financeiras. É a empresa tabacaleira que faz a liberação de valores próprios, como se vê na cláusula 9 e na alínea “c” da cláusula 10.

Prevê, ainda, o Contrato 2, igualmente aos demais, o abatimento do financiamento próprio por meio de retenção de valores da compra do tabaco, acrescidos de juros compensatórios de 9,5% ao ano (em caso de insumos) e de 12% ao ano (em relação a valores de custeio), conforme alíneas “a” e “b” da cláusula 10.

Por sua vez, o Contrato 1 apresenta algumas diferenças neste ponto. Na cláusula 2.3, o único verbo nuclear observado na primeira frase é o “recomendar” os insumos agrícolas básicos necessários para a produção do tabaco, informando os parâmetros de qualidade na cláusula 2.4, como autorização do MAPA para sementes, fertilizantes e agrotóxicos e certificação do Ministério do Trabalho e Emprego (MTE) para os EPI’s. Portanto, em um primeiro momento, não se observa a intenção de comercialização. Porém, em sua segunda frase, a cláusula 2.3 autoriza a empresa tabacaleira a disponibilizar, para venda, esses insumos básicos e as sementes.

A cláusula 2.8 possibilita ao agricultor familiar obter acesso ao crédito rural do sistema bancário facilitado pela empresa, mas restringe essa possibilidade aos casos de aquisição de insumos agrícolas e demais materiais junto à própria empresa tabacaleira.

In fine, a cláusula 2.8 prevê a condição da empresa como avalista do financiamento bancário, sendo esse o instrumento facilitador do acesso creditório para o agricultor familiar integrado. Segundo o dispositivo, a dívida rural com o banco é amortizada pelo agricultor familiar mediante a venda do tabaco, estancando a incidência de encargos financeiros. Porém, esse valor amortizado é retido pela empresa tabacaleira até o vencimento do financiamento,

momento em que a integradora quita o contrato bancário em razão de sua condição de devedor solidário determinada pelo aval.

A amortização antecipada do financiamento, aparentemente, caracteriza-se como uma vantagem ao agricultor familiar, visto que os encargos financeiros contratados junto à instituição bancária se encerram no momento da venda do produto com a retenção de valores. Porém, por outro lado, é muito mais vantajosa para a contraparte, visto que permite à empresa tabacaleira reter boa cota da renda do agricultor familiar e, por consequência, acumular valores monetários em seu caixa.

Essa sistemática permite a empresa oferecer incentivos para outros produtores que não desejam ou não podem acessar o crédito rural, visto que, ao quitar a dívida rural *a posteriori*, a empresa tabacaleira faz um verdadeiro investimento à médio prazo. Isso por que a cláusula 2.10 determina encargos financeiros sobre a venda desses insumos agrícolas, quando adquiridos junto à empresa sem acessar o sistema bancário, maiores que aqueles exigidos pelas instituições financeiras aos créditos rurais.

Como se verifica, todos os contratos analisados permitem às empresas tabacaleiras, de forma acessória, a venda de insumos básicos para a prática agrícola de produção de tabaco, como sementes, agrotóxicos, fertilizantes, EPI's e outros bens e produtos de menor relevância, mas necessários, como barbantes, por exemplo. Mas os financiamentos, tanto próprios, quanto por meio de instituições bancárias, também servem para garantir o mínimo de estrutura necessária para a produção do tabaco, com a construção de galpões e fornos de fumo.

Apesar de a partir de 1960 ter havido um incremento substancial no uso de agrotóxicos, o pacote agroquímico é desenvolvido pelas empresas transnacionais do setor químico vinculadas estreitamente a empresas fumageiras, igualmente transnacionais. Certamente, isso decorre em parte do fato de que desde cedo a fumicultura se constituiu em um ramo de produção em que o capital processador era originário de países desenvolvidos, nos quais os processos tecnológicos já se encontravam à frente dos nacionais. Assim, a Souza Cruz, já na década de 1920, adotara o sistema de produção integrada, para abastecer suas fábricas no centro do país com o fumo de estufa. O financiamento oferecido pelas empresas não se circunscrevia apenas ao crédito de custeio tais como a aquisição de sementes, fertilizantes e corretivos de solo, produtos químicos mas também, a investimentos como construção de fornos de secagem e galpões além de fornecer assistência técnica aos produtores. (Prieb, 2004, p. 161).

Esse mecanismo financeiro sofisticado entabulado pelas SIPT's, além de permitir uma maior lucratividade, ainda garante que o agricultor familiar fique vinculado à empresa tabacaleira por mais tempo, pelo menos enquanto houver empréstimo bancário ativo.

A prática usualmente efetuada pelos agricultores, frente ao descontentamento com o preço pago pela arroba de fumo em folha decorrente da classificação efetuada, é a mudança de empresa, de tal maneira que são muito poucos os produtores que permanecem vinculados por vários anos a mesma empresa. Em geral, o tempo de articulação com uma dada empresa não é inferior ao período de financiamento dos insumos de uma dada safra que, em geral, varia entre 2 e 4 anos. (Prieb, 2004, p. 67).

Como visto, a realidade da relação entre agricultores familiares e a indústria tabacaleira é permeada, por um lado, de desconfiança sobre a classificação do fumo e, de outro, de uma confiança que se mostra muitas vezes demasiada, especialmente quando se percebe que a vida financeira das famílias produtoras de tabaco é entregue – praticamente – à gestão das empresas integradoras, que se revezam nesta condição ao longo do tempo.

Em relação à utilização de agrotóxicos, esse é um ponto de convergência bem delimitado em todos os contratos, não havendo possibilidade de inserção a práticas orgânicas de produção do tabaco direcionado às empresas integradoras.

O Contrato 1, em sua cláusula 3.4, firma como compromisso do produtor a utilização de materiais, fertilizantes, agrotóxicos e sementes em quantidade e especificações recomendadas pela empresa. Já os Contratos 2 e 3 são relativamente mais subjetivos, determinando indiretamente a utilização do agrotóxico, firmando, em suas cláusulas 12 e 15, respectivamente, algumas regras de manipulação e armazenamento dos produtos químicos a que o agricultor familiar se obriga. Não diferente é o Contrato 4, em sua cláusula 4.5.

A utilização de agrotóxicos é orientada e fiscalizada pelo orientador agrícola, em sua atividade finalística que é intermediar a relação entre as partes do contrato. Tal prerrogativa funcional está disposta na cláusula 2.5 do Contrato 1, na cláusula 7 do Contrato 2, na cláusula 8 do Contrato 3 e na cláusula 4.4 do Contrato 4.

É importante ressaltar que a utilização de agrotóxicos é determinante para a expectativa dos agricultores familiares para a obtenção de uma produção mais lucrativa. A cláusula 2.5 do Contrato 1 revela isso diretamente:

2.5 A **EMPRESA** colocará à disposição do **PRODUTOR** assistência técnica para a produção de tabaco, através de seus técnicos, para consultas sobre as práticas agrícolas, projetos técnicos de instalação, folders e revistas de orientações técnicas e realizará no mínimo 4 (quatro) visitas individuais, podendo ocorrer reuniões em grupo, durante todo o ciclo de cultura do tabaco até o término da comercialização, como forma de auxiliar o **PRODUTOR** na busca por melhores resultados em produtividade e qualidade de sua produção e com a finalidade de orientar o **PRODUTOR** quando aos cuidados na utilização dos insumos, principalmente em relação aos agrotóxicos e vedação de trabalho de crianças e adolescentes até que completados 18 (dezoito) anos, bem como as constantes neste contrato (...) – grifou-se em *itálico*.

Essa metodologia favorece a empresa integradora, permitindo a ela

o controle da qualidade, volume, variedade e custos na produção do tabaco, mantendo poderes assimétricos de negociação entre as empresas e os agricultores. Estes, por sua vez, comprometem-se a seguir a orientação técnica da empresa e a entregar o produto final de acordo com o esquema de classificação e preço definido pela indústria. (Riquinho; Hennington, 2016, p. 3).

Portanto, a utilização de agrotóxicos durante as etapas de cultivo do tabaco representa um aspecto anímico que eleva a crença de melhores produtividade e qualidade do fumo no momento da classificação, o que afasta peremptoriamente qualquer discussão sobre a possibilidade de produzir tabaco de forma integrada sem sua utilização.

4.2.5 Das cláusulas ESG

Primeiramente, é importante destacar, em rápidas linhas, que ESG é um acrônimo derivado das palavras, em inglês, ambiente (*Environmental*), social (*Social*) e governança (*Governance*). A junção dessas três palavras no setor corporativo como uma forma de atuação responsável das empresas é relativamente nova e data de meados dos anos 2010. Os fatores ESG

tratam de questões de interesse público que afetam o bem-estar humano, social e ambiental. Para organizações, trata-se da responsabilidade de fazer a diferença no seu ecossistema interno – colaboradores, acionistas – e externo – fornecedores, consumidores, clientes, comunidades e outras tantas pessoas conectadas ao universo de cada companhia. (Jereissati, 2022, p. 24).

Portanto, as práticas ESG relacionam as partes em aspectos como proteção ambiental e sanitária, erradicação do trabalho infantil, descarte correto de vasilhames de agrotóxicos, dentre outros.

Como já referido anteriormente, o contrato de integração é um documento extenso que dificulta o entendimento do agricultor familiar, que, em muitos casos, sequer lê suas cláusulas escritas de forma técnica.

Muitas dessas cláusulas não são relacionadas diretamente à produção do tabaco. Elas constam no documento por uma imposição legal determinada pela Lei n.º 13.288/2016, conhecida como lei dos integrados, como se observa do inciso XI do art. 4ª, que revela a necessidade do contrato dispor sobre “as obrigações do integrador e do produtor integrado no cumprimento da legislação de defesa agropecuária e sanitária” (Brasil, 2016) e, no inciso XII

também do art. 4º, sobre “as obrigações do integrador e do produtor integrado no cumprimento da legislação ambiental” (Brasil, 2016).

Além das questões ambientais e sanitárias, os contratos preocupam-se, claramente, com a proibição e fiscalização do trabalho infantil, que é vedado desde a ratificação da Convenção-Quadro para Controle do Tabaco (CQCT) da Organização Mundial de Saúde (OMS), órgão das Nações Unidas (ONU), ratificada pelo Brasil no ano de 2006. Posteriormente, a proteção menorista à exposição laboral ganhou força por meio de acordos firmados pelas entidades de classe do setor produtivo, SINDITABACO pela indústria e AFUBRA pelos produtores, com o MPT/PR (Cruz; Flach, 2020).

O Contrato 1, no que tange a questões ambientais, firma como compromisso do agricultor familiar a utilização de lenhas de fonte regular e legal para a secagem do tabaco (cláusula 3.8), bem como a vedação de efetuar corte de mata nativa sem a devida autorização (cláusula 3.9), sob pena de rescisão do contrato de integração e impossibilidade de contratação em safras seguintes (cláusula 3.10). Ainda, veda a aquisição de tabaco oriundo de áreas do bioma Mata Atlântica ilegalmente desmatadas ou secadas em estufas abastecidas com lenhas de desmates ilegais (cláusula 3.13). Sobre a proteção ambiental relacionada ao descarte de embalagens de agrotóxicos, o Contrato 1 obriga o agricultor familiar a realizar a tríplice lavagem do vasilhame e proceder sua devolução em locais indicados na nota fiscal de compra (alínea “l” da cláusula 3.14).

Em relação ao trabalho infantil, o Contrato 1 obriga ao agricultor familiar a observar a legislação vigente e não fazer uso de mão de obra de crianças e adolescentes (cláusula 3.11). Os controles dessa obrigação são realizados pela empresa por meio de cadastros das crianças e adolescentes que vivem na propriedade (cláusula 3.11.1), cadastro de matrícula e frequência escolar (cláusula 3.11.2). Além disso, pelo Contrato 1, o agricultor familiar obriga-se a não permitir a manipulação de agrotóxicos por pessoas menores de 18 anos e maiores de 60 anos (alínea “b” da cláusula 3.14).

O Contrato 2 e o Contrato 3 direcionam as questões ESG de forma mais direta. A preocupação ambiental está estampada na cláusula 15 e na cláusula 18, respectivamente, enquanto que a vedação do trabalho infantil está estampada na cláusula 11 e na cláusula 14, também respectivamente.

Já no Contrato 4, as cláusulas de proteção ambiental e de vedação do trabalho infantil estão dispostas nos desdobramentos da cláusula 4, que dispõe sobre os compromissos do agricultor familiar.

O conteúdo normativo de todos os contratos analisados é muito similar, o que denota que as preocupações ambientais e minoristas dispostas nos documentos são oriundas de exigências relativas ao acordo firmado como o MPT/PR e relacionados à CQCT. Em razão disso, não se pode afirmar que as cláusulas ESG dispostas no trato bilateral seja, efetivamente, uma genuína preocupação da indústria tabacaleira ou meramente a documentação *pro forma* de exigências externas à atividade.

4.2.6 Da exclusividade de venda da produção

Como já verificado anteriormente, os Contratos 2 e 3 possuem cláusula de não exclusividade de aquisição da produção do agricultor familiar, enquanto que os Contratos 1 e 4 silenciam a esse respeito, mas há uma subjetiva garantia de exclusividade em seus textos normativos.

O Contrato 4, por exemplo, em sua cláusula 4.1 impõe compromisso ao agricultor familiar vender à empresa tabacaleira a produção contratada, “em caráter irrevogável e irretratável”. Também, sob os adjetivos da irrevogabilidade e da irretratabilidade, o produtor também autoriza os descontos de valores suficientes para quitação de eventual débito por tomada de crédito para aquisição de insumos (cláusula 4.1.1).

A condições de irrevogabilidade e irretratabilidade denota uma impossibilidade de desfazimento do contrato. Portanto, essas cláusulas têm por objetivo o cumprimento do contrato na forma originalmente disposta de maneira taxativa.

A cláusula 4.1 do Contrato 4 é taxativa ao afirmar que o agricultor familiar tem o compromisso de vender à indústria tabacaleira a quantidade estimada e contratada, identificada na cláusula 1.1, que, no caso, é 4.500 kg de fumo tipo Virgínia.

Ainda que haja uma obrigação de venda da produção estimada à empresa integradora, o Contrato 4 prevê situações em que esse dever de exclusividade seja extinto, como nas cláusulas 5.3.1, 5.3.2 e 5.4. Basicamente, elas discorrem sobre discordância em relação à precificação do produto em razão de classificação. Nessa hipótese, a empresa fica desobrigada a adquirir o tabaco, enquanto que o agricultor familiar também se desonera da obrigação de vender a produção à empresa integrada, mantendo-se vinculado, porém, em caso de dívidas oriundas de créditos para aquisição de insumos.

Portanto, a exclusividade subjetivamente denotada no contrato se extingue com o insucesso das negociações precificadoras da produção estimada. Isso significa que, resumidamente, o agricultor familiar tem a obrigação de apresentar a produção contratada à

empresa para que seja realizada a classificação. Em caso de desacordo, ambas as partes se desoneram dessa obrigação, o que permite ao agricultor familiar vender sua produção para outra empresa, vindo a quitar a dívida posteriormente.

No caso de impossibilidade do agricultor familiar em alcançar a produção estimada pelo contrato, o Contrato 4 prevê a aplicação de cláusula penal, que será debatida adiante. Porém o fato de haver uma penalização em caso de impossibilidade de disponibilização da totalidade da produção estimada no contrato é um ponto de caracterização do trato exclusivo que o contrato impõe ao agricultor familiar.

Essa sistemática é também adotada pelo Contrato 1, porém com produção textual normativa diferente.

Por outro lado, há a não exclusividade objetivamente disposta nos Contratos 2 e 3 sob análise. Mas isso não significa que o agricultor familiar não seja obrigado a submeter o tabaco estimado pelo contrato à classificação da empresa. A não exclusividade diz respeito à possibilidade de, havendo capacidade para uma produção maior, manter contratação integradora com outra empresa, concomitantemente.

A obrigação de disponibilizar o tabaco à empresa integrado está disposta na cláusula 4, tanto do Contrato 2, quanto do Contrato 3, sob pena de multa descrita na cláusula 24 do Contrato 2 e cláusula 30 do Contrato 3, equivalente a 10% do valor da estimativa da produção, sem prejuízo da possibilidade de ajuizamento de competente ação indenizatória e de cobrança de eventuais débitos, a serem manejado em desfavor do agricultor familiar.

4.2.7 Das penalidades aplicáveis por descumprimento

A contar da análise pura do Direito até a Análise Econômica do Direito, que implica uma simbiótica relação entre as ciências, os contratos devem exercer uma força coercitiva em si que leva as partes ao seu cumprimento. Ainda que se deseje que essa força coercitiva seja a própria disposição moral das partes, essa identidade subjetiva não é suficiente para relações comerciais e econômicas de maior relevância.

No Contrato 1, os dispositivos que disciplinam as penalidades por descumprimento contratual estão alocados ao final do documento obrigacional, em um capítulo intitulado “das disposições finais. A cláusula 5.2 é relacionada de forma generalista aos compromissos contratuais assumidos pelo agricultor familiar. A cláusula 5.3 relaciona os insumos agrícolas adquiridos junto à empresa como objeto. Já a cláusula 5.3.1 trata da entrega do tabaco na quantidade estimada pelo contrato (respeitada uma diferença de 5% para mais ou para menos).

Os Contratos 2 e 3, que têm grande similaridade textual, trazem a força coercitiva na cláusula 24 e 30, respectivamente. Os dispositivos fixam multa não compensatória em caso de o agricultor familiar não efetuar a entrega do tabaco contratado à empresa. Além da multa, as referidas cláusulas não afastam a possibilidade de ajuizamento de ação indenizatória e vencimento antecipado das dívidas contraídas com as empresas.

Por seu turno, o Contrato 4 trata as cláusulas coercitivas como cláusula penal, como se verifica na cláusula 6.1, que tem o texto muito similar aos já relatados Contratos 2 e 3, e na cláusula 6.1.1, que firma os parâmetros de cálculo da cláusula penal.

Analisando os contratos disponíveis, facilmente verifica-se que a empresa integradora não tem contra si cláusulas contendo penalidade em caso de descumprimento. Todas as multas, cláusulas penais - ou outro nome que se queira dar às sanções por descumprimento contratual – são direcionadas ao agricultor familiar.

Esse desequilíbrio contratual é claramente observável, tendo como causa o fato de que os contratos de integração são formulários prontamente entregues aos produtores, que - apesar de a legislação prever um espaço de discussão – não pode ser objetivamente discutido e alterado em favor do agricultor familiar (Casara; Dallabrida, 2019).

Os autores assim descrevem, de forma reduzida, a sistemática adotada pela SIPT:

No outono, um instrutor agrícola representante de uma das indústrias do setor visita as pequenas propriedades com um contrato em mãos. Depois de olhar para o tamanho da família e para a extensão das terras, ele estima quantos hectares poderão ser cultivados ali. Faz, então, uma lista de todos os suprimentos necessários para a produção: sementes, defensivos, ferramentas, maquinários, assistência técnica. E aguarda que a caneta, apertada entre os calejados dedos do agricultor, termine de assinar o documento, selando o pacto da negociação entre a fumageira e o fumicultor.

Nesse acordo, que chega previamente redigido e sem brechas para negociação, a empresa se responsabiliza pelo fornecimento de insumos, cobrados ao final da safra. O agricultor se compromete a produzir uma quantidade específica de tabaco, que será comprada e processada na indústria. Um cenário aparentemente perfeito.

Os fumicultores podem ter o contrato rescindido, receber multa e até mesmo ter que devolver o crédito emprestado para aquela safra. Isso acontece caso cometam ‘faltas’, como utilizar produtos diferentes dos combinados previamente. Depois de plantado, colhido, secado e classificado dentro das propriedades rurais, o tabaco é comprado pelas indústrias.

Tal negociação não seria um problema se as duas partes saíssem satisfeitas. Na prática, a empresa consegue o que quer: matéria-prima para a produção de cigarros. Mas muitos agricultores e suas famílias lamentam o baixo retorno financeiro e torcem para que, na próxima safra, o fumo seja melhor classificado. (Casara; Dallabrida, 2019, p. 34).

Outro ponto é o fato de que a produção estimada não é valorada pelo contrato, sendo atribuída subjetivamente por meio da classificação oficial realizada pela empresa, na sede da empresa. Esse mecanismo não permite ao agricultor familiar rogar para si a possibilidade de implicar a empresa em descumprimento contratual, visto que o próprio contrato determina que a classificação deve ocorrer na instalação industrial sob total responsabilidade da empresa integradora, facultando ao produtor observar o processo.

Neste ponto, há ainda outro fator que desequilibra essa relação. Além de submeter o tabaco a uma avaliação subjetiva que, em muitos casos deprecia a qualidade da produção, o agricultor familiar pode ter seu tabaco rejeitado pela empresa integradora sem qualquer ônus adjacente à recusa. Essa é uma causa de rescisão contratual que antecipa o pagamento das dívidas contraídas, como se observa da cláusula 19 combinada com a cláusula 30 do Contrato 3.

4.2.8 Da conclusão das análises

Como se pode verificar da análise dos 4 contratos disponíveis, relativas aos pontos sugeridos pelas seções anteriores, todos os contratos, ainda que de empresas concorrentes e, também, ainda que firmados para safras diferentes, apresentam muito mais similaridades do que divergência.

Todos os textos normativo-obrigacionais trazem em seu corpo pontuais aspectos de proteção aos agricultores e seus familiares, como a entrega de EPI's a preço de custo, a proibição de manejo de agrotóxicos por menores de 18 anos e maiores de 60 anos, a obrigação de frequência escolar dos filhos menores, o pagamento do frete para transporte da produção para a realização da classificação oficial, dentre outras.

Se por um lado essas medidas de proteção são necessárias do ponto de vista legal e socioeconômico, por outro, determinam limitações factuais à atividade rural praticada nas lavouras de fumo, que vão desde o desconforto térmico causados pelos EPI's no verão até a redução da mão de obra familiar e a dependência de diaristas ou parceiros rurais.

Além disso, tais medidas podem servir de base para justificar o descumprimento contratual por parte dos agricultores familiares, abrindo brecha para aplicação de penalidades que, em última análise, podem determinar uma dependência econômico-financeiras dos produtores às empresas fumageiras.

É nesse ponto que o desequilíbrio obrigacional que se revela quando os contratos são analisados de forma sistemática. A classificação e sua subjetividade é o principal ponto de

desequilíbrio, mas não é o único. Nenhum dos contratos analisados prevê sanções às empresas em caso de descumprimento contratual, numa clara e manifesta vantagem negocial frente a sua contraparte, beirando à natureza leonina¹². E, sendo o agricultor familiar a única parte passível de descumprimento contratual e sanções, todos os aspectos contratuais levam a imprimir vantagens de uma parte sobre a outra, justificável por qualquer descumprimento contratual, tanto em relação à atividade rural propriamente dita, quanto em relação aos demais aspectos que a permeiam.

Diante das majoradas situações de similaridade, não há razão para que a análise objetiva do contrato de integração através da NEI seja realizada em todos os instrumentos particulares disponíveis. O fato do Contrato 4 ser o mais recente, o coloca em justificada vantagem para ser o objeto final do trabalho, evitando-se, assim, a redundância de exposições analíticas.

Desta forma, passa-se a análise do Contrato 4 sob a ótica da NEI.

¹² Expressão derivada da fábula “O leão, a vaca, a cabra e a ovelha”, de Esopo, escritor grego do século VI a. C. Por leonina, em Direito, entende-se cláusulas ou contratos abusivos, que determina o favorecimento de uma das partes em razão de uma situação de desigualdade. Eis a fábula: “Uma vaca, uma cabra e uma ovelha acompanhavam o leão num passeio pela serra, tendo aprisionado um veado. Partindo-o em quatro partes, e porque cada um queria a sua, o leão disse: ‘a primeira parte é minha, pois sou o leão; a segunda parte pertence-me, porque sou mais forte que vocês; fico com a terceira parte, uma vez que trabalhei mais que todos; e quem tocar na quarta, ter-me-á por seu inimigo’” (Abreu, 1996, p. 620).

5 O CONTRATO DE INTEGRAÇÃO SOB O OLHAR DA NEI

Como já referido anterior, o Contrato 4 foi proposto pela empresa China Brasil Tabacos Exportadora S/A para a safra de 2022/2023 para um agricultor familiar do interior do Município de Venâncio Aires/RS que, em seu 1,95ha., comprometeu-se a plantar 30 mil pés de tabaco, com uma produção estimada em 4.500 kg de fumo tipo Virgínia.

5.1 A estrutura de governança

Desde de que foi concebida pela primeira vez no Vale do Rio Pardo, em meados da década de 1910, pela empresa Souza Cruz, o SIPT consiste em uma estrutura de governança que confere às empresas tabacaleiras facilidade de aquisição de matéria-prima e continuidade produtiva, permitindo a regulação de estoques e, por consequência, a manutenção da produção para além dos períodos de safra.

Do ponto de vista histórico, sua criação se deu pelo fato de que

a fabricação de cigarros no Brasil dependia, em razoáveis proporções, da importação de fumo. Como o mercado cigareiro estava em franca expansão, a Souza Cruz procurou atuar diretamente nas regiões produtoras da *Nicotiana tabacum* para controlar a produção de matéria-prima. Isto lhe assegurava a normalidade do suprimento, a regularidade dos preços e a possibilidade de obtenção de tipos de fumo até então não cultivados no país. (Vogt, 1997, p. 102).

Hoje, as grandes empresas do setor tabagista, como a Universal Leaf Tabacos, Brasfumo, Phillip Morris e China Brasil Tabacos, cujos contratos foram obtidos para o presente trabalho, formulam suas SIPT's de forma independente, mantendo a rede de fornecimento de matéria-prima adequada para sua capacidade produtiva.

Para a China Brasil Tabacos, que é parte do Contrato 4 aqui analisado, seu sistema integrado visa o planejamento, financiamento, levantamento de custos de produção, suporte técnico e viabilização da compra da produção do agricultor familiar integrado, como se observa da cláusula 2.1 do referido documento obrigacional.

2.1 O sistema integrado de produção de tabaco (“Sistema Integrado”) constitui-se na relação contratual entre o PRODUTOR e a EMPRESA visando o planejamento, financiamento, levantamento de custos de produção, suporte técnico e viabilização da compra da produção disponibilizada pelo PRODUTOR em favor da EMPRESA nos termos aqui contratados.

Em termos econômicos, especialmente no que tange ao estudo da NEI, o SIPT é o mecanismo construído e desenvolvido pela indústria tabacaleira que visa, claramente, a redução de custos de transação e de riscos inerentes à atividade, por meio de investimentos financeiros recuperáveis a curto prazo, controle exclusivo da precificação, manutenção de estoques e garantia de qualidade, tudo isso utilizando-se de mão-de-obra familiar que, não raramente, precisa praticar outras atividades para sustentar-se (Rudnicki, 2012).

Desta forma, o SIPT utiliza-se de “elementos organizacionais que possibilitam uma redução nos custos contratuais, de fiscalização de direitos de propriedade, de monitoramento do desempenho, de organização das atividades ou de adaptação” (Farina; Azevedo; Saes, 1997, p. 67).

Esses elementos organizacionais estão explicitamente descritos na cláusula 2 e seus desdobramentos, que resumem a formatação do SIPT, colocando-o como uma relação de natureza civil entre as partes com o intuito de planejamento conjunto da produção e comercialização do tabaco contratado.

A ideia de que agricultor familiar e empresa tabacaleira unem forças para otimizar a produção e comercialização de tabaco, ainda que romantizada e descrita idealisticamente pelo contrato, é a característica mais clara da estrutura de governança, visto que ela se baseia na verticalização do uso de insumos, agrotóxicos e a necessária assistência técnica, sob a alegação de que, partindo das orientações e produtos preconizados pela empresa, o produtor obterá uma melhor qualidade de tabaco, valorizando sua produção e, por outro lado, fornecendo matéria prima capaz de obter um produto industrializado de melhor qualidade, também fomentando a lucratividade da empresa.

Neste contexto, a estrutura de governança parte do princípio de que a ajuda mútua permite uma maior rentabilidade para todos os atores da cadeia produtiva, em uma relação de ganha-ganha. Porém, o próprio contrato indica um claro favorecimento da empresa integradora, que detém o poder suserano de controlar essa relação. Tal como nos feudos, a empresa tabacaleira controla toda a produção do tabaco produzido, desde o preparo da terra até a decisão final do *quantum* monetário atribuído ao produto.

Para além da orientação técnica, que representa uma verdadeira fiscalização acerca dos procedimentos preconizados pela empresa (Schneider; Libardoni; Pandolfo, 2013), essa situação pode ser observada muito claramente na classificação do fumo, que será objeto de análise adiante. Ocorre que em outras situações contratuais esse controle desequilibrado é percebido, como no caso dos insumos e agrotóxicos.

A leitura sistemática das cláusulas 3.2, 4.5 e 4.6 informa que a empresa se compromete a vender ou indicar sementes, insumos agrícolas e outros materiais necessários para a produção do tabaco autorizados pelo mercado nacional e estrangeiro. No caso, a venda referida na cláusula 3.2 é financiada pela sistemática conveniada já referida anteriormente, onde o agricultor inicia o processo produtivo em estado de endividamento. Porém, o contrato abre a possibilidade de o agricultor familiar adquirir os insumos e sementes com terceiros, desde que obedeça às especificações do receituário agrônomo, fornecido pela empresa, e as restrições legais que recaem sobre os produtos químicos (cláusulas 4.5 e 4.6).

3.2 De maneira a garantir a boa qualidade do TABACO adquirido, nos termos dos padrões de qualidade da EMPRESA e em consonância com as cláusulas deste CONTRATO, a EMPRESA compromete-se a vender ou recomendar, caso o PRODUTOR adquira de terceiros, sementes, insumos agrícolas, e outros materiais necessários, aprovados para o mercado nacional e internacional, adequados ao cultivo de tabaco para a área contratada nos termos da Cláusula 1.1, sempre em comum acordo com o PRODUTOR e segundo o receituário agrônomo elaborado por profissional habilitado, sempre que necessário.

4.5 O PRODUTOR deverá utilizar na lavoura de TABACO, segundo os volumes e demais especificações acordados, entre EMPRESA e PRODUTOR, somente sementes certificadas, fertilizantes e defensivos (tais como inseticidas, herbicidas e antibrotantes) e produtos biológicos nos padrões e referências aprovados pelos órgãos governamentais competentes e recomendados pela EMPRESA, de acordo com as especificações técnicas contidas no receituário agrônomo, bula e rótulo do produto.

4.6 Poderá o PRODUTOR adquirir as sementes certificadas, os insumos agrícolas e outros materiais básicos necessários de qualquer fornecedor qualificado, desde que aprovados pelos órgãos governamentais competentes, certificados para o mercado nacional e internacional, adequados para o cultivo de tabaco, sendo vedada a utilização de sementes geneticamente modificadas (GMO).

Aqui aparece o desequilíbrio. Em razão de juros baixos determinados por programas governamentais e do também baixo capital de giro para início da nova lavoura de tabaco, os agricultores familiares preferem o endividamento bancário e a aquisição dos insumos vendidos pela empresa integradora do que recorrer ao mercado, onde as condições de aquisição são menos atrativas.

Porém, a facilidade de aquisição gerada pelo financiamento bancário não reflete o valor dos insumos. Normalmente, os valores de venda do material necessário para iniciar a produção de tabaco, quando adquiridos dentro do SIPT, é superior ao que se encontra no mercado.

Em relação aos insumos necessários ao cultivo do tabaco, quase todos os agricultores entrevistados destacaram exigências referentes à aquisição e ao uso de produtos preconizados pela indústria para o plantio do fumo. Foram comuns as reformatizações referidas no cotidiano do trabalho como compra extra ao pedido da indústria,

aprendizado coletivo no manejo do cultivo e experimentação de produtos além do previsto e orientado pelos técnicos.

Era frequente, na localidade, a compra de insumos fora do âmbito da indústria, em lojas de agropecuária ou no atacado, e o principal motivo para isso foi o preço superior pago às empresas. Ao comprar em outros estabelecimentos comerciais, o mesmo produto custava até três vezes menos. “*É um desafio, uma pouca vergonha. No ano passado, a gente fez pedido (à indústria); a pessoa que vai na firma (indústria) é porque só tem a firma, não tem outro onde buscar*”. (Riquinho; Hennington, 2016, p. 4).

Essa é outra faceta da estrutura de governança estabelecida no SIPT. A empresa pode apresentar lucratividade na venda de insumos e agrotóxicos exigidos aos agricultores familiares pelo próprio contrato, por meio de convencimento sustentado pela facilidade de financiamento, onde os juros são baixos, mas o valor nominal do produto é alto. Ao envolver o agricultor familiar desta forma, a empresa fumageira, ainda que não faça a aquisição do fumo para agregar-lhe o valor do beneficiamento, tem sua rentabilidade garantida com o endividamento do agricultor familiar, fator que, em muitos casos, garante o fornecimento de tabaco para a safra futura.

Por outro lado, ainda que o contrato transmita a impressão de que haja possibilidade do agricultor familiar efetuar escolhas, o contrato de integração “mascara a realidade fática, uma vez que o profissional habilitado (o agrônomo) é integrante dos seus quadros e a recomendação é uma obrigação” (Souza, 2010, p. 75), fato determinante para averiguação posterior acerca do cumprimento – ou não – do contrato de integração, visto que é o orientador técnico que pratica a fiscalização *in loco* dos produtos utilizados e das formas de aplicação.

As prerrogativas que a estrutura de governança dá às empresas integradoras por meio de seu contrato de integração, cujas cláusulas não são negociáveis, transfere ao agricultor familiar todo o ônus da transação.

Na teoria, a estrutura de governança e outros mecanismos contratuais são criados pelas partes para reduzir o risco de não efetivação da transação. A NEI, através da ECT, “estuda como parceiros de uma transação protegem-se dos riscos associados às relações de troca. (Farina; Azevedo; Saes, 1997, p. 71). Porém, na relação aqui estudada, a contraparte das empresas tabacaleiras não tem condições de impor uma estrutura de governança, nem, tampouco, mecanismos contratuais aptos a proteger-lhe destes riscos, mantendo-se à mercê do SIPT na esperança da valorização de sua produção.

Essa estrutura protetiva criada pelas empresas fumageiras é pródiga em permitir a interferência dos pressupostos comportamentais na relação.

5.2 Os pressupostos comportamentais

No caso da ação oportunista, ela pode ser percebida em ambas partes, como no caso em que o agricultor familiar vende sua produção para outra empresa – muitas vezes de menor porte, que no meio fumageiro é conhecida como atravessadora ou picareta (Rudnicki; Waquil, 2013) – que venha oferecer vantagem monetária na compra e venda do fumo, ou, também, no caso da própria empresa tabacaleira, que se utiliza do expediente da classificação como forma de minimizar ou maximizar o valor da produção em decorrência de sua necessidade, justificando a desconfiança dos agricultores familiares em relação a sua utilização como forma de regular estoques.

Visando evitar a ação oportunista do agricultor familiar, o contrato em liça prevê, em sua cláusula 6.1, a aplicação de cláusula penal, “caso o produtor não disponibilize à empresa a totalidade do tabaco” contratado ou, ainda, se for “identificado/verificado que o produtor tenha negociado a sua produção a terceiros”. Nestes casos, a multa de natureza compensatória pode chegar a 10% do valor da produção não entregue, considerando o total estimado de tabaco previamente contratado aplicado sobre o “valor por quilograma do tabaco Virgínia, classe TO2”.

Por outro lado, o contrato de integração não prevê nenhuma penalidade à empresa integradora em caso de ação oportunista, justamente pelo fato de que o ato aético pode ser facilmente acobertado pela subjetividade da classificação do tabaco. Ao passo que o texto normativo do contrato transmite a ideia de idoneidade da empresa tabacaleira, a ação subjetiva que qualifica o fumo produzido mascara qualquer ato oportunista, visto que não há penalidades, nem, tampouco, esferas recursais¹³ que possibilitem ao agricultor familiar a revisão da decisão final que atribui valor à sua produção.

A bem da verdade, é importante ressaltar que o contrato possibilita ao agricultor familiar a recusa tanto da precificação, quanto da classificação do tabaco, como se verifica nas cláusulas 5.3.1 e 5.3.2 do contrato sob análise, respectivamente. Em rejeitando a classificação, o contrato prevê a extinção da obrigação de compra e venda do produto, deixando o agricultor familiar livre para negociar sua produção com outras empresas. Porém, as obrigações acessórias do contrato, relativa a financiamentos e aquisições de insumos, ainda permanecem ativas, onerando ainda mais aqueles que não tem capital de giro ou estrutura financeira adequada para iniciar o plantio.

¹³ Ou pelo menos essas esferas, como o CADEC e o FONIAGRO, não são de conhecimento de grandes partes dos agricultores familiares, pelas razões que serão mais abaixo discutidas.

Portanto, se de um lado a ação oportunista é dificilmente observável em razão da subjetividade da classificação, por outro, ela é praticamente inviabilizada em razão do endividamento prévio que recai somente ao agricultor familiar. Evidentemente, prepondera o entendimento de que a prática oportunista ao agricultor familiar pode acarretar em redução de seus ganhos financeiros ao final da safra, enquanto que, à sua contraparte, a atividade oportunista sempre representa ganhos, seja por que desvaloriza o produto pagando-se menos por ele, seja por que abastece os galpões com matéria-prima (ativo) de alta especificidade a ser beneficiada, agregando-lhe ainda mais valor de mercado.

Já a racionalidade limitada afeta mais o agricultor familiar, visto que, além de não ter autonomia para impor cláusulas protetivas aos contratos de integração, há um total desconhecimento sobre o teor do contrato.

Em ambas situações, analisadas sistematicamente, pode-se vislumbrar o que Williamson chamou de racionalidade orgânica, que “assume que a capacidade racional dos indivíduos não é suficiente para direcionar a escolha de um quadro institucional com a finalidade de anemizar problemas contratuais *ex-post*” (Farina; Azevedo; Saes, 1997, p. 74).

Parodiando a expressão de Williamson, a racionalidade orgânica implica a incompletude contratual de modo incompleto, em uma aparente redundância de termos. Contratos são incompletos, mas também são míopes, no sentido de que seus elementos não são desenhados com a finalidade de lidar essa incompletude, antecipando problemas de adaptação *ex-post*. O modo pelo qual os agentes enfrentam as contingências não previsíveis é o estabelecimento de rotinas, que nem sempre se traduzem em uma resposta racional (estratégica) à situação que se defronta o indivíduo. (Farina; Azevedo; Saes, 1997, p. 74).

Para além da racionalidade limitada esperada que todo indivíduo tenha, inclusive a empresa tabacaleira, o agricultor familiar tem essa capacidade ainda mais reduzida, visto que, ao desconhecer o teor do contrato de integração, não tem condições de tomar medidas estratégicas que o protejam de ações oportunistas praticadas *ex-post* à assinatura do acordo integrado, justamente por que a SIPT não oferece meios para isso.

Ainda que o contrato de integração, em sua cláusula 2.2, e a Lei n.º 13.288/2016, em seu art. 6º, prevejam a criação de Comissão para Acompanhamento, Desenvolvimento e Conciliação da Integração (CADEC), que seria o foro competente para dirimir questões e solucionar litígios entre integradores e integrados (texto do inciso IV do § 4º do art. 6º da referida lei), a falta de informações por parte dos agricultores familiar não permite acessar essa instância administrativa para discutir a classificação final do tabaco, mantendo a racionalidade orgânica que os impossibilita de efetivar movimentos estratégicos de proteção.

2.2 O Sistema Integrado é uma relação de natureza civil entre a EMPRESA e o PRODUTOR com o propósito de planejar conjuntamente a produção e comercialização de tabaco mediante o atendimento dos direitos e obrigações previstas neste Contrato, na Lei 13.288/2016, bem como mediante a observância, guardadas as peculiaridades de cada PRODUTOR, das diretrizes estabelecidas pelo Fórum Nacional da Integração do Setor do Tabaco (“FONIAGRO”), bem como em consonância com os estudos e análises técnicas e econômicas estabelecidas pela Comissão para Acompanhamento, Desenvolvimento e Conciliação da Integração (“CADEC”), na forma dos Artigos 5º e 6º da Lei 13.288/16.

Art. 6º Cada unidade da integradora e os produtores a ela integrados devem constituir Comissão para Acompanhamento, Desenvolvimento e Conciliação da Integração - CADEC.

§ 1º A Cadec será composta paritariamente por representantes:

I - escolhidos diretamente pelos produtores integrados à unidade integradora;

II - indicados pela integradora;

III - indicados pelas entidades representativas dos produtores integrados;

IV - indicados pelas entidades representativas das empresas integradoras.

§ 2º A falta de indicação dos representantes previstos nos incisos III e IV do § 1º deste artigo não impede a instalação e funcionamento da Cadec.

§ 3º A constituição da Cadec respeitará as estruturas com função similar às constituídas até a data de publicação desta Lei.

§ 4º A Cadec terá os seguintes objetivos e funções, entre outros estabelecidos nesta Lei e no regulamento:

I - elaborar estudos e análises econômicas, sociais, tecnológicas, ambientais e dos aspectos jurídicos das cadeias produtivas e seus segmentos e do contrato de integração;

II - acompanhar e avaliar o atendimento dos padrões mínimos de qualidade exigidos para os insumos recebidos pelos produtores integrados e para os produtos fornecidos ao integrador;

III - estabelecer sistema de acompanhamento e avaliação do cumprimento dos encargos e obrigações contratuais pelos contratantes;

IV - dirimir questões e solucionar, mediante acordo, litígios entre os produtores integrados e a integradora;

V - definir o intervalo de tempo e os requisitos técnicos e financeiros a serem empregados para atualização dos indicadores de desempenho das linhagens de animais e das cultivares de plantas utilizadas nas fórmulas de cálculo da eficiência de criação ou de cultivo;

VI - formular o plano de modernização tecnológica da integração, estabelecer o prazo necessário para sua implantação e definir a participação dos integrados e do integrador no financiamento dos bens e ações previstas;

VII - determinar e fazer cumprir o valor de referência a que alude o inciso VII do art. 4º desta Lei.

§ 5º Toda e qualquer despesa da Cadec deverá ser aprovada pelas partes contratantes, por demanda específica.

Em sua obra “Vidas tragadas”, Casara e Dallabrida (2019) vivenciaram o dia a dia de agricultores familiares em algumas regiões do Brasil - dentre elas o VRP - e assim descreveram suas opções em caso de descontentamento com a avaliação do tabaco, sem nunca mencionar a existência do CADEC:

Se a empresa oferece menos que o esperado pelo fumo, há duas saídas. Uma é fazer a negociação mesmo assim e arcar com o prejuízo. De acordo com os representantes do Sindicato dos Trabalhadores Rurais de Venâncio Aires, os agricultores, em geral,

podem vender para mais de uma fumageira, mas de 60% a 70% da produção tem que ir para a empresa principal. A outra é levar o tabaco de volta para casa e comercializá-lo com atravessadores. (Casara; Dallabrida, 2019, p. 51).

Como já dito anteriormente, a racionalidade orgânica do agricultor familiar se dá pelo desconhecimento do texto contratual e pela impossibilidade de precaver-se de atos oportunistas *ex-post*. E o fato do contrato ser confeccionado de forma extensa e com termos técnico-jurídicos traduz-se em uma estratégia das empresas tabacaleiras para manter os agricultores familiares em total ignorância a respeito de seus direitos e deveres.

Revoltado com as condições contratuais estabelecidas pelo SIPT, Maciel cogitou entrar na justiça. Ao saber da decisão, o instrutor da empresa o aconselhou a ler o documento que firmou a relação de integração com a fumageira. “O contrato deles ninguém lê”, assume o agricultor, que aceitou a sugestão do técnico agrícola. “Eu li e desisti. Não adiantava. Eu não tinha direito a nada, de reclamar do preço, nada. Só faltava dizer que minha alma era deles”. (Casara; Dallabrida, 2019, p. 52).

A falta de conhecimento do contrato de integração se dá, principalmente, pela escassez de tempo e pelo cansaço gerado por longas horas na lavoura, que desencorajam o agricultor familiar a ler o texto obrigacional longo e técnico. Associado a isso, há a evidente falta de capacidade cognitiva para seu entendimento, face à baixa escolaridade de grande parte dos produtores integrados. Segundo o último Censo Agropecuário do IBGE, realizado no ano de 2017, no Estado do Rio Grande do Sul há cerca de 364 mil agricultores analfabetos com idades entre 25 e 75 anos, enquanto que os alfabetizados alcançam a casa de 349 mil pessoas na mesma faixa etária. Destes, cerca de 51 mil agricultores possuem o ensino médio ou equivalente e 23 mil alcançaram o ensino superior (IBGE, 2017).

Em relação à falta de tempo, há de se compreender que a rotina em uma lavoura de fumo é extensa e exaustiva, iniciando com a preparação adequada do solo até a classificação prévia realizada nos galpões da propriedade rural. O término da colheita da planta não reduz o cansaço e a atividade. A secagem do fumo em fornos artesanais ocorre de forma contínua, fazendo com que o labor do agricultor familiar atravesse a madrugada em razão dos cuidados com o controle de calor e umidade dos fornos (Casara; Dallabrida, 2019).

Para ilustrar a intensidade das atividades rurais já ao final da safra, relevante é conhecer o trecho que segue:

A madrugada não traz descanso para o casal. A secagem das folhas de fumo, feita em grandes fornos artesanais, exige que, de hora em hora, um deles acorde para regular a temperatura, em um processo conhecido popularmente como “cuidar o fogo”. Na madrugada – 1h, 3h30, 5h –, Cleomar se levanta em intervalos curtos num frio de 8 graus. Apesar do verão, as temperaturas são baixas na região, principalmente à noite.

Ele atravessa o espaço entre sua casa e o galpão e verifica os termômetros. Em algumas propriedades, os fumicultores chegam a improvisar camas ou armar barracas ao lado dos fornos. Trabalham todos os dias sem descanso, do nascer ao pôr-do-sol. As empresas não levam em conta essa jornada exaustiva, durante meses, para pagamento dos agricultores, pois consideram exclusivamente a qualidade do fumo entregue para a seleção.

Durante o verão, os agricultores praticamente não dormem. “Em três meses você tem que fazer dinheiro para os 12 meses do ano. Um quarto de sua vida depende de três meses”, calcula Cleomar, que, se pudesse fazer um pedido, escolheria que um dos funcionários das empresas de fumo responsável por estabelecer o preço a ser pago pela arroba de tabaco fosse trabalhar ao lado dele. “Lá no ar-condicionado, na sombra, é fácil. Eles têm que valorizar o colono. Sentir na pele. Só aí eles vão entender”, afirma. (Casara; Dallabrida, 2019, p. 25)

No último parágrafo do trecho colacionado, verifica-se a já referida insatisfação dos agricultores familiares com a classificação oficial do fumo, que será, a miúdo, analisada adiante.

A ignorância dos agricultores familiares em relação ao teor do contrato eleva os níveis de incerteza presente na transação.

5.3 A incerteza

A incerteza, uma das dimensões da transação caracterizadas por Williamson, é abordada pela NEI de diferentes formas. O próprio criador das dimensões a caracteriza como risco, afirmando que ela se manifesta de duas formas:

(...) um é aquele em que a distribuição de probabilidades dos distúrbios permanece inalterada, mas um número maior de distúrbios ocorre. O segundo refere-se ao caso em que os distúrbios se tornam intrinsecamente mais importantes (como decorrência, por exemplo, de um aumento de variância). (Farina; Azevedo; Saes, 1997, p. 91).

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

Como em uma roda vida, os financiamentos são solvidos pelo dinheiro gerado pela produção, que depende exclusivamente da classificação subjetiva do fumo. Ou seja, direta ou indiretamente, os distúrbios contratuais mais recorrentes não estão na esfera de resolução dos

agricultores familiares, fazendo com que o risco de depender da empresa integradora se eleve consideravelmente. Essa dependência está intrinsicamente relatada na cláusula 2.4, que traz a clara referência ao CADEC, e em vários outros dispositivos do contrato, na cláusula 2.6, que trata dos padrões de qualidades das folhas do fumo e a transfere a responsabilidade por essa exigência aos clientes, e nas cláusulas 2.7, 2.8, 3.1, 3.1.2, 3.5, 3.9, dentre outras.

2.4 Em contrapartida, o PRODUTOR venderá a sua produção contratada de acordo com a Cláusula 1.1 deste CONTRATO, pelo preço definido pelo CADEC ou na forma estabelecida na cláusula 5.3.1, em caso de falta de deliberação desta comissão até a entrega da produção ou ausência de consenso.

2.6 O produto adquirido deverá apresentar padrões de qualidade e integridade fixados pela EMPRESA no intuito de atender as especificações e exigências de seus clientes, conforme discriminado nas seções seguintes deste CONTRATO.

2.7 O PRODUTOR declara-se ciente de que as diretrizes de classificação do tabaco curado são fornecidas pela Instrução Normativa nº 10, de 13 de abril de 2007 do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento – MAPA (IN 10/2007 do MAPA), ou legislação superveniente, cujo objetivo do referido regulamento é definir as características de identidade, qualidade, embalagem, marcação e apresentação do tabaco em folha curado que se destina à comercialização interna no mercado Brasileiro.

2.8 Para que o PRODUTOR possa estimar e projetar a eficiência de sua produção, deverá estar ciente de que o resultado de sua produção está diretamente ligado a obtenção de excelentes índices de qualidade do produto, o qual será classificado nos termos da IN 10/2007 do MAPA mencionada na Cláusula anterior, devendo o preço projetado por quilograma ser multiplicado pelo volume produzido de acordo com a estimativa para sua área contratada, conforme Cláusula 1.1, subtraindo do resultado de comercialização o seu respectivo custo de produção da safra para a proporção do volume contratado no presente CONTRATO.

3.1 Pelo presente CONTRATO, a EMPRESA adquirirá do PRODUTOR a totalidade do TABACO em folha acima estimada e por este produzido de acordo com o volume por posição na planta (X, C, B e T) e conforme as diretrizes de classificação previstas na IN 10/2007 do MAPA ou legislação superveniente.

3.1.2 O pagamento resultante da aquisição do tabaco pela EMPRESA, nos termos desta cláusula, considerando eventuais retenções para pagamento de débitos relativos ao financiamento da Safra, será realizado em um prazo de até quatro dias úteis, contados do primeiro dia útil subsequente ao da entrega e emissão de Nota Fiscal de Compra.

3.5 Para o fomento da produção, a EMPRESA poderá celebrar com instituições bancárias (“Banco”) um convênio para a execução de um programa conjunto de aplicação de crédito rural para apoiar a integração da cadeia de tabaco (“Convênio”), e conforme termos regulares do referido Convênio, o Banco disponibilizará recursos para financiar a produção integrada do tabaco em operações de custeio e investimento agrícola em nome dos respectivos produtores, desde que cumpridas as exigências legais e de análise de crédito do PRODUTOR.

3.9 O TABACO em folha produzido pelo PRODUTOR, nas condições do presente CONTRATO, e que for devidamente disponibilizado pelo PRODUTOR para classificação nas instalações da EMPRESA no endereço da Unidade Integradora a que está vinculado ou outro que vier a ser acordado pelas partes no curso da safra, a EMPRESA assegura o direito do PRODUTOR de pessoalmente acompanhar a

classificação do TABACO, a qual seguirá os termos de regulamentação aplicável. O PRODUTOR reconhece que, caso deixar de acompanhar a classificação no local, a classificação realizada pela EMPRESA será, para todos os fins, válida entre as partes.

Outra forma de avaliar a incerteza foi caracterizada por North, “para quem incerteza corresponde efetivamente ao desconhecimento dos possíveis eventos futuros. Nesse sentido, incerteza implica a impossibilidade de definição de uma distribuição de probabilidades” (Farina; Azevedo; Saes, 1997, p. 91).

Se para North, o ambiente institucional é o conjunto de regras formais e informais que restringem a atividade humana (Farina; Azevedo; Saes, 1997), o contrato de integração deve ser analisado sob essa conceituação. Por esse ponto de vista, o desconhecimento do teor do contrato de integração transforma o agricultor familiar em um jogador que, por desconhecer as regras do jogo, é incapaz de elaborar estratégias capazes de lhe angariar benefícios e incentivos ao resultado final.

A incerteza de North pode ser verificada na relação pela falta de leitura do contrato. Apesar da prática agrícola permitir ao agricultor familiar saber previamente que a classificação é atividade exclusiva da empresa integradora e que ela é permeada de subjetividades, ele desconhece que o contrato prevê uma sequência de eventos que sugere um poder de discussão acerca da classificação. Isso pode ser observado no texto da cláusula 5.3 e suas complementares do contrato sob análise.

5.3 O preço a ser pago pelo TABACO terá como base a negociação havida junto ao CADEC, entre representantes dos produtores e da EMPRESA, aplicando-se para tal a metodologia para o cálculo do valor de referência informada pelo FONIAGRO, bem como considerando os aspectos relativos ao cenário econômico e mercadológico da respectiva safra.

5.3.1 Não havendo consenso quanto ao preço a ser pago pelo TABACO, as partes concordam que será praticado o preço de acordo com a tabela referencial apresentada pela EMPRESA junto a respectiva CADEC, ou de acordo com determinação superveniente.

5.3.2 Não havendo concordância do PRODUTOR com a classificação do TABACO atribuída pela EMPRESA, a classificação poderá ser intermediada por técnicos da EMATER (RS), CIDASC (SC), CODAPAR (PR) e, caso permaneça a discordância quanto à classificação, resultando ineficaz a negociação entre PRODUTOR e a EMPRESA, a compra e venda não ocorrerá, devendo o PRODUTOR, no entanto, honrar de imediato seus compromissos e obrigações perante a EMPRESA, relativamente aos itens e valores previstos neste CONTRATO, inclusive no que tange ao financiamento do qual a EMPRESA seja eventualmente garantidora ou coobrigada.

A cláusula 5.3.2 prevê que o agricultor familiar deve honrar imediatamente seus compromissos financeiros com a empresa em caso de não concordância com os eventos

classificatórios expostos no contrato, sendo essa mais uma fonte da incerteza derivada da falta de leitura do contrato, inviabilizando o planejamento financeiro do produtor. Em verdade, essa cláusula norteia a decisão do agricultor familiar, que não vê outra opção além de aceitar a classificação oficial, ainda que possa questioná-la em relação ao seu entendimento de qualidade do fumo.

Pelas relações estabelecidas até aqui entre teoria e a análise factual do contrato de integração, facilmente observa-se que os níveis de incerteza às contrapartes são muitos diferentes. Às empresas integradoras, a incerteza é quase nula, visto que mantem o agricultor familiar onerado financeiramente consigo até o último ato do acordo, que é o pagamento do fumo com os devidos descontos derivados da aquisição de insumos e agrotóxicos, por meio próprio ou por empréstimos bancários.

Por outro lado, a nível de incerteza dos agricultores familiares é extremamente elevado, visto que se mantêm obrigados contratualmente a entregar determinado volume de tabaco sem saber o valor final a ser percebido. E essa desinformação se mantêm até o após a classificação oficial, visto que a renda líquida de seu trabalho só lhes é repassada após 4 dias úteis, conforme a - já referida - cláusula 3.1.2 do contrato sob análise.

5.4 A especificidade do ativo

A estrutura de governança adotada pelas empresas tabacaleiras também é forjada em razão da especificidade do ativo.

Apesar de haver estudos que indicam a semente do tabaco como matéria prima para a produção de bioprodutos, dentre eles o biocombustível (Leitão *et al.*, 2017), observa-se que 96% da produção de tabaco do Estado do Rio Grande do Sul é destinada à indústria que confecciona - ou o beneficia para - cigarros ou outro artefato próprio para o ato de fumar (Schneider; Libardoni; Pandolfo, 2013), tornando o ativo transacionado entre agricultores familiares integrados e empresas integradoras de alta especificidade física.

Ainda que a empresa China Brasil Tabacos, integradora do contrato sob análise, não produza cigarros (Brasil, 2015), o beneficiamento do tabaco é a única atividade industrial praticada pela empresa integradora. Comercialmente, o tabaco beneficiado por ela é direcionado de forma integral para a indústria de cigarros da China¹⁴ (China Brasil Tabacos,

¹⁴ Como se observa do *site* (www.cbtextport.com), todo o fumo beneficiado pela empresa é direcionado ao mercado chinês, fazendo dela a maior exportadora de tabaco para a China, com um mercado correspondente a 50% da totalidade do fumo direcionado para o país.

2023). Portanto, apesar de não ser uma fábrica de cigarros, o tabaco produzido por meio da SIPT e beneficiado pela empresa integradora tem um único destino: a produção de cigarros e afins.

Essa situação é claramente especificada no contrato sob análise em sua cláusula 2.5, que refere estar o produtor ciente de que o tabaco contratado cumprirá compromissos e obrigações acordadas pela empresa integradora com clientes do Brasil e do exterior.

Ainda que o texto contratual revele uma possível situação de dependência da indústria em relação ao cumprimento do acordo por parte do agricultor familiar integrado, a estrutura de governança denominada SIPT afasta a empresa integradora do risco de se tornar refém do produtor, situação que é causada pela alta especificidade física do ativo. A vasta distribuição da produção de tabaco para diversos produtores assegura que a empresa obtenha matéria prima para beneficiar de forma abundante e livre de qualquer poder de barganha do agricultor familiar.

A aplicação deste mecanismo é bem explicada na cadeia produtiva da suinocultura do Estado de Santa Catarina, mas amplamente cabível às situações derivadas da cadeia produtiva do tabaco:

(...) a empresa geralmente vincula suas atividades não apenas a um único produtor rural – o que poderia gerar o problema de refém (*holdup*), situação quando uma das partes se aproveita da importância do produto transacionado para sua contraparte para conseguir ganhos extras. Ao invés disso, a empresa firma contratos com vários produtores, de modo que, caso um desses produtores interrompa as suas atividades, a agroindústria não seja demasiadamente prejudicada. (Rocha Júnior *et al.*, 2012, p. 243).

Por outro lado, o tabaco é um ativo de especificidade dedicada baixa, visto que os investimentos realizados pelas empresas integrados são recuperáveis independentemente da comercialização do tabaco. O SIPT prevê o endividamento do agricultor familiar integrado de forma tão taxativa que, ainda que o negócio entre partes não seja cumprido, as obrigações acessórias¹⁵ – que diga-se, só recaem sobre o produtor integrado – permanecem hígdas até seu fiel cumprimento.

Ademais, o mercado chinês não exige da cadeia produtiva do tabaco nenhum investimento diferente dos demais mercados, afastando a possibilidade de veiculação do fumo às especificidades características de bens de crença ou politicamente corretos (Zylbersztajn; Sztajn, 2005b), cuja produção denota alta dedicação.

¹⁵ Financiamento próprios ou bancários com o intuito de aquisição de insumos ou realização de melhorias nas propriedades rurais, como construção/reforma de galpões e fornos, aquisição de maquinários, etc.

Quanto a especificidade locacional, o fato da empresa integradora possuir ramificações que se estendem por todo o sul do Brasil, especialmente por meio de unidades em Venâncio Aires/RS, Araranguá/SC, Pouso Redondo/PR e Canoinhas/PR (China Brasil Tabacos, 2023), ela é, de modo geral, baixa se analisada sob o olhar da indústria. Isso por que seu SIPT se estende para além dos limites municipais, alcançado propriedades tanto do VRP, quanto de outras regiões, como São Lourenço do Sul/RS, Chuvisca/RS, Camaquã/RS.

O tabaco é uma produção muito resistente e as folhas secas e acondicionadas - conforme orientação técnica - nas propriedades rurais são facilmente transportadas por modal rodoviário. Desta forma, a localização da propriedade rural não revela grande importância do ponto de vista da especificidade do ativo, ainda que o custo do primeiro traslado seja integralmente suportado pela empresa integrado.

Essa é a realidade verificada de um modo geral na cultura do tabaco. As empresas integradoras não ficam restritas ao território onde possuem suas plantas industriais. A busca pela matéria prima alcança onde houver agricultor familiar disposto a ser integrado por alguma das empresas beneficiadoras de tabaco.

Porém, para a contraparte das empresas integradoras, a especificidade locacional pode ser elevada, visto que os custos de transportes de retorno do tabaco nos casos em que a comercialização não for efetivada - normalmente pela não aceitação da classificação final - recaem exclusivamente sobre o agricultor familiar, onerando-o sobremaneira, especialmente se o traslado percorrer grandes distâncias entre a propriedade rural e a unidade classificada da empresa integradora. Desta forma, quanto maior foi a distância entre as unidades rural e industrial, maior será a especificidade locacional, tornando-a em um verdadeiro instrumento de pressão para a aceitação da classificação oficial praticada pela empresa integradora.

No que tange à marca, de um modo geral, o tabaco é um ativo de especificidade grandemente alta, face ao seu grande fluxo de exportação. Essa é uma característica de ativos destinados para mercados externos exigentes em relação à qualidade do produto.

Como realizam amplas trocas comerciais no exterior, cuja qualidade dos produtos é fundamental para a consolidação de sua fatia de mercado e conquista de novos consumidores, especialmente em mercados exigentes, as empresas se preocupam com a imagem de sua marca frente aos seus consumidores. (Rocha Júnior *et al.*, 2012, p. 244).

Em relação ao contrato sob análise, ainda que a cláusula 2.5 informe a existência de clientes no mercado interno, a empresa China Brasil Tabacos direciona toda a produção tabacaleira adquirida pelos seus SIPT's ao mercado chinês (China Brasil Tabacos, 2023). As

exigências daquele mercado determinam à cadeia produtiva o cumprimento de requisitos que levam ao resultado final esperado, fazendo com que o tabaco produzido por SIPT da empresa sino-brasileira, beneficiado em suas plantas industriais, tornem-se aptos a ingressarem no mercado chinês, carregando de marca o ativo negociado.

Mas, a bem da verdade, essa sistemática - afora uma ou outra exigência do mercado externo - é preconizada por todos os SIPT's de todas as empresas. Essa é uma característica da estrutura de governança, que exige do agricultor familiar o cumprimento de determinados procedimentos capazes de levar ao resultado final desejado, transformando o ativo tabaco produzido pelo SIPT em uma marca que reduz drasticamente os custos informacionais sobre a forma de produção.

Essa característica indissociável ao SIPT está claramente informada na cláusula 2.6 do contrato em análise, que visa garantir que somente produtos (folha de tabaco) que apresentar padrões de qualidade e integridade fixados pela empresa integradora serão adquiridos. Ainda, o dispositivo contratual revela que esses padrões são necessários para o cumprimento de exigência dos clientes destinatários do tabaco já beneficiado.

Para obter os padrões de qualidades exigidos pela empresa integradora - em verdade, pelos seus clientes - o contrato obriga ao agricultor familiar a utilização de sementes, insumos e outros materiais necessários à produção do tabaco que são autorizados - e indicados - por ela, como se vê nas cláusulas 3.2 e 4.5 do contrato de integração sob análise.

Portanto, a qualidade do tabaco exigida pela empresa integradora traduz-se na marca do ativo comercializado com seus clientes, fazendo com que o ativo (tabaco) seja altamente específico em relação à marca.

Em relação ao ativo humano, impõe-se ressaltar que a produção do tabaco não exige nenhuma *expertise* aos trabalhadores rurais. Porém, a produção de tabaco no VRP tem um caráter histórico tão relevante que a rotina agrícola nas lavouras de fumo é de amplo conhecimento de quem vive da atividade. Portanto, se de um lado, ao ativo humano não há a necessidade de um conhecimento específico, por outro, a intermitente cultura tabacaleira que se iniciou ainda na Colônia de Santa Cruz em meados do século XIX fornece aos agricultores familiares modernos a *expertise* advinda de um conhecimento passado de geração para geração ao longo dos anos.

Para além das especificidades da cultura do tabaco e do conhecimento experimentado pelos agricultores familiares ao longo dos anos, a atual geração de produtores fora iniciada à tenra idade à atividade rural, mantendo baixa - como sempre foi - a especificidade de ativos humanos nas lavouras de fumo.

Sem qualquer juízo de valor sobre a relevância ou não da norma protetiva de menores de idade, fato é que os contratos de integração, de poucos anos para cá, vêm fazendo referência à vedação de utilização de mão de obra de menores de 18 anos. No contrato em tela, tal situação é verificada na alínea “n” da cláusula 4.10, onde percebe-se que a utilização de mão de obra de menores de idade pode acarretar o barramento à integração em safras futuras.

4.10 O PRODUTOR assume o compromisso exclusivo de suas ações e isenta a EMPRESA de quaisquer responsabilidades das atividades por ele realizadas como parte do Sistema Integrado, inclusive em relação aos contratos anteriores mantidos com a EMPRESA, e se obriga, de forma irrevogável e irretroatável ao seguinte:

(...)

n) Cumprir a legislação do Estatuto da Criança e do Adolescente, e o disposto no art. 7º, inciso XXXIII, da Constituição Federal, em todas as fases da cultura do tabaco em folha, notadamente no que se refere a não utilização, sob qualquer meio ou forma, da mão de obra de menores de dezoito anos nas atividades decorrentes deste CONTRATO, sob pena de não contratação para a safra seguinte, no caso de reincidência.

(...)

Essa preocupação contratual diz muito mais respeito às obrigações assumidas por entidades, como AFUBRA e SINDITABACO, e empresas do setor fumageiro junto ao Ministério Público do Trabalho (Casara; Dallabrida, 2019), do que, propriamente, à atividade rural.

De qualquer forma, a especificidade de ativos humanos é baixa, visto que a qualidade da produção depende – teoricamente - muito mais das sementes e insumos indicados e/ou vendidos, associados à orientação técnica fornecida pela empresa integradora, do que, propriamente, do conhecimento do agricultor familiar.

Ainda que haja impossibilidade legal de permitir aos familiares menores de 18 anos acessarem os conhecimentos práticos da atividade, a forma com o SIPT se organiza tende a manter essa especificidade de ativo humano baixa, seja através do orientador agrícola, seja por meio da qualidade dos insumos necessários à produção.

Exatamente como se observa na cadeia produtiva da suinocultura catarinense, essa especificidade “pode ser considerada baixa para os produtores rurais dos contratos examinados, uma vez que basta seguir os procedimentos técnicos, sanitários e ambientais recomendados pelos técnicos” (Rocha Júnior *et al.*, 2012, p. 244), independentemente do conhecimento prático demonstrado pelo agricultor familiar.

Por fim, a especificidade temporal do ativo pode ser considerada baixa, visto que o tabaco, apesar de ser perecível, pode ser armazenado por significativo período sem enfrentar

deterioração, em razão da secagem do fumo em estufas (prática dos agricultores familiares) e do beneficiamento industrial das folhas do tabaco (praticados pelas empresas beneficiadoras).

O consumo interno de fumo em folha caiu significativamente na segunda metade dos anos noventa. As exportações mais que triplicaram no mesmo período, evidenciando a importância que elas assumiram para o complexo do fumo no Brasil, sendo que 75% da produção de fumo beneficiado é exportada. Há que se ter em conta que os estoques são formados basicamente por este tipo de bem, já que ele pode ser acondicionado por vários anos nas câmaras de resfriamento das unidades de armazenamento. Já o grau de perecibilidade do cigarro, segundo informações da AFUBRA, é de quatro a cinco meses.

Quanto ao fumo em folha não beneficiado, tem-se que ele não fica acondicionado por um período superior a um ano e meio, exatamente porque sua disponibilidade é uma variável sob controle das indústrias processadoras. Já a oferta de cigarro também é controlada por estas, as quais, com base em suas pesquisas, tem estimativas relativamente precisas sobre o volume de fumo em folha necessário para a satisfação das demandas interna e externa. A estimativa dos volumes de exportação baseia-se em uma ampla análise da situação dos concorrentes no mercado mundial. (Prieb, 2004, p. 64).

De forma geral, a especificidade temporal do ativo é elevada quando o bem transacionado tem elevado grau de perecibilidade. Quando mais perecível for o ativo, maior é o custo operacional para mantê-lo saudável, tanto quanto maior é o custo de informação que, dada a urgência em sua concretização, não pode ser averiguado e salvaguardado a contento.

No caso concreto verificado no contrato em análise, o processo de secagem do tabaco permite aos agricultores familiares armazenar o tabaco produzido por muito mais tempo do que o produto *in natura*. Da mesma forma, o processo de beneficiamento também permite às empresas tabacaleiras reter o produto armazenados por maior tempo sem que haja qualquer deterioração, fazendo com que o requisito temporal da transação dificilmente seja um elemento capaz de elevar os custos de transação do tabaco.

É por essa razão que o contrato de integração sob análise não determinar prazo específico para o agricultor familiar fazer a entrega do fumo. Ainda que a cláusula 7.1 declare que o contrato de integração vigeu por prazo determinado, até dia 31 de março de 2023 - ou seja, cerca de 1 ano a contar de sua assinatura – não há qualquer regulamentação que determine a velocidade da produção e entrega do produto, como é o caso da avicultura, por exemplo (Massuda *et al.*, 2015). O prazo de vigência do contrato de integração diz respeito à sazonalidade da produção e a uma obrigação assumida pela empresa integradora frente a seus clientes.

A baixa perecibilidade do tabaco seco e beneficiado é a interface clara e evidente que liga a especificidade temporal baixa e a subjetividade da classificação oficial do tabaco - um dos

principais pontos da incerteza do agricultor familiar. Como já visto e se verá ainda mais na sessão seguinte, há uma relevante percepção de que a classificação subjetiva do tabaco é direcionada de forma especial por questões de mercado e estoque. Por evidência, havendo a possibilidade de manter estoques do produto por mais tempo, a oferta de tabaco se torna elevada. Como há um tabelamento prévio dos valores da produção, não pode ser afastada a possibilidade de as empresas integradoras utilizarem-se da subjetividade da classificação para adequar o preço em razão da oferta. Assim, quanto maior o estoque, pior é a classificação, e vice-versa.

De tudo até aqui, pode-se observar que o SIPT também é forjado para atender as altas especificidades do tabaco física e de marca do tabaco. Desta forma, o contrato sob análise tanto impõe ao agricultor familiar a obrigação de ofertar sua produção à empresa integradora, quando delimita a forma como ele deve produzir, por meio de indicação e venda de produtos aptos a garantir uma melhor produtividade e orientações técnicas. Por esse expediente, o SIPT permite reduzir severamente eventuais custos de informações relativas a forma produtiva do tabaco, tal qual um organismo vivo capaz de responder os como e por quês de a produção ter sido realizada da forma que foi. Mas o ponto de maior divergência entre as partes está claramente exposto na classificação oficial, como se verá.

5.5 A classificação do tabaco e as forças desequilibrantes

Como já referido diversas vezes ao longo do presente trabalho, a classificação do tabaco é o ponto mais abrasivo da relação entre empresa integradora e agricultor familiar integrado. Essa situação já foi relatada no subtítulo 3.2 e na sua seção 3.2.1, no que tange à relação entre formação do preço da produção e a classificação do tabaco. Ali, analisou-se, também, que grande parte dos agricultores familiares já se sentiu lesado em razão da análise subjetiva à qual todo resultado de seu trabalho é submetido, fator característico de uma das dimensões da transação: a incerteza.

A incerteza também já foi relatada no presente trabalho de forma específica, na seção 3.3.3, onde foi analisada como resultado da racionalidade limitada, seja por desconhecimento dos meandros contratuais, seja pela imprevisibilidade das consequências financeiras que a relação integradora carrega em seu contexto contratual, como forma de pressão à obtenção de melhores produtos.

Fato é que a toda sistemática forjada pelo SIPT, traduzida por palavras no contrato de integração, é um mascaramento de decisões gerenciais previamente entabuladas pela empresa

integradora (Casara; Dallabrida, 2019), tendo por base a situação do mercado externo, a disponibilidade de matéria prima a ser adquirida, a regulação de estoques, dentre outros.

Essa máscara de boa-fé transmitida pelo texto contratual é sustentada pela subjetividade da classificação do tabaco, ponto culminante da relação entre agricultor familiar e empresa, visto que é neste momento que o trabalho realizado ao longo de uma safra inteira é remunerado.

Portanto, a complexidade da classificação do tabaco, além de ser tomada pela empresa integradora como um mecanismo capaz de sustentar uma imagem de parceria incondicional com o produtor, mascara atos oportunistas previamente engendrados em nível gerencial. Isso por que a classificação do tabaco é grandemente complexa e capaz de gerar 41 classes diferentes para o fumo Virgínia, 30 para o Burley e outras 18 para o comum (Brasil, 2007a).

Sob um olhar histórico, a classificação do tabaco vem evoluindo ao longo dos anos, especificando-se cada vez mais os critérios e, por consequência, aumentando consideravelmente o número de possibilidades de alocação do tabaco analisado. Até meados da década de 1960, o tabaco era classificado, basicamente, por sua coloração, onde

(...) a classe de maior valor era chamada de A, de coloração amarelo esbranquiçada, que não tivesse nenhum defeito. As classes B, C e D caracterizavam folhas claras, mas que contivessem minúsculas diferenças de qualidade. As classes E, EE, F 1, F2 e F3 referiam-se às diferentes tonalidades de cor castanha. Quanto mais acentuada esta, mais baixa era a classificação e, conseqüentemente, menor o preço conseguido. (Prieb, 2004, p. 50).

Ao longo dos anos, à coloração foi agregado requisito relacionado à localização da folha ao pé de fumo. Assim, a “coloração das folhas ainda era um fator importante; contudo, antes dessa verificação, fazia-se necessário classificar em baixeiras, meeiras e ponteiras. Os demais critérios de qualidade ficaram definidos como ‘superior’ e ‘inferior’” (Prieb, 2004, p. 50). Na década de 1970, o tabaco já era dividido em classes X, C e T, subclasses D, E e F, tipos 1, 2 e 3 e um subtipo K (Prieb, 2004).

Logicamente, da década de 1970 até os dias atuais, várias foram as mudanças institucionais relativas à classificação do tabaco. Hoje, essa etapa final da relação produtiva havida entre indústria integradora e agricultores familiares integrados é regrada pela IN 10/2007 e é alocada em especial conta em todos os contratos analisados.

Sem qualquer exceção, os contratos de integração garantem à empresa integradora a exclusividade do poder de classificar o tabaco e, a partir daí, de atribuir valor à produção anual do agricultor familiar integrado. Desta forma, quanto mais classes existirem para alocar o fumo, mais remota fica a possibilidade de discussão acerca da lisura do procedimento, fazendo com

que essa suposta evolução da forma de classificação do tabaco se traduza, de forma fática, em um engrandecimento do poder da empresa integradora frente ao agricultor familiar integrado.

O poder de barganha do agricultor familiar é levado praticamente à nulidade em razão da complexidade subjetiva da classificação, que – como já referido – não é realizada estritamente na forma descrita na IN 10/2007, visto que fatores gerenciais e mercadológicos influenciam seu resultado final.

Além disso, esse empoderamento dado à empresa integradora por meio da subjetividade da classificação do tabaco é potencializado pela racionalidade limitada derivada do desconhecimento do ambiente institucional (contrato de integração), visto que qualquer possibilidade de discussão firmada pela lei do integrado e pelo próprio documento obrigacional é ignorada pelo agricultor familiar.

O fato do tabaco ser submetido estritamente à análise humana facilita o incremento de justificativas de alocação do produto agrícola em classes que interessam à indústria tabacaleira. Isso por que há uma importante relação de subordinação trabalhista entre os responsáveis pela classificação e a empresa integradora, não podendo, assim, ser afastada a possibilidade de que as decisões classificatórias atendam exclusivamente aos interesses dos empregadores de quem faz a classificação do tabaco, em muitos casos em prejuízo ao produtor.

Na tentativa de mitigar os efeitos das decisões pessoais relativas à classificação do tabaco, há estudos na área de automação industrial que possibilitam a realização da classificação automatizada do tabaco, de forma que seja afastada a subjetividade pessoal do poder decisório do classificador (Tedesco *et al.*, 2019).

Fato é que a subjetividade da classificação pode ser analisada sob dois aspectos. O primeiro – já referido – é a condição de subordinação do classificador para com a empresa integradora. Já o segundo diz respeito a aspectos psicológicos relacionados à percepção que cada indivíduo tem acerca das cores.

Neste último aspecto, a subjetividade ganha contornos ainda mais importantes, visto que a percepção de cores não se manifesta apenas pelo local onde a classificação é realizada e suas condições de iluminação, mas também por características psicológicas inerente à cada ser humano (Lima *et al.*, 2011).

A variação da percepção de cores de um indivíduo a outro não permite uma análise objetiva sobre, por exemplo, a classificação do tipo BO1 do fumo Virgínia, que é a classe mais valorizada pela classificação do tabaco.

Segundo o item 4.3.3 da IN 10/2007, a classe “B” corresponde às “folhas situadas no meio superior da planta, de textura laminar média a encorpada, formato oval e, com espessura

média a encorpada do talo e nervuras” (Brasil, 2007a, p. 3); já a subclasse “O” faz referência às “folhas de cor laranja, admitindo-se manchas acastanhadas que ocupem até 50% de sua superfície” (Brasil, 2007a, p. 3), como se observa do item 4.4.1.1 da norma administrativa; e o tipo “1” refere-se às “folhas maduras, com boa granulidade e elasticidade, com textura de acordo com sua posição na planta e cor de forte intensidade” (Brasil, 2007a, p. 3). Portanto, para a obtenção de um fumo de qualidade superior, a produção – ou parte dela – tem de ser de folha madura, com boa granulidade e elasticidade moderada, que tenha sido colhida na parte medial superior da planta, e que, após a secagem, tenha cor laranja, admitindo-se a existência de manchas acastanhadas em até 50% de sua superfície.

Em relação à cor, caso a folha apresente coloração acastanhada em mais de 50% de sua superfície, em predominância à cor laranja, a subclasse é rebaixada para a letra “R”, como se observa do item 4.4.1.2 da IN 10/2007 (Brasil, 2007a).

Sabe-se, porém, que a pigmentação das cores laranja e castanho são derivadas das mesmas cores primárias vermelho e amarelo, em maior ou menor intensidade. É justamente nesse ponto que a individualidade na percepção de cores sustenta a subjetiva da classificação praticada por pessoa subordinada a uma das partes do contrato de integração.

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

E, se a necessidade da empresa integradora se baseia na objetivação e maximização de lucros, fator de preponderância do reflexo da estrutura de governança sobre a transação, a classificação do tabaco é o principal instrumento para a realização deste fim.

5.6 As poucas mudanças institucionais

Como referido no capítulo anterior, para North as mudanças institucionais ocorrem de forma lenta e gradual em razão de circunstâncias que são forjadas por integração entre organizações e Poder Público, com a finalidade de maximizar vantagens.

Os estudos de Douglass North recebem grande atenção quando a pretensão é o entendimento do desempenho das sociedades e a dinâmica das matrizes institucionais ao longo

dos tempos, bem como para aferir as razões das diferenças de desempenho econômico entre uma nação e outra (Gala, 2003). Porém, ao analisarmos o SIPT ao longo do tempo, facilmente percebe-se que a *path dependence* e a lenta dinâmica das mudanças institucionais são claramente aplicáveis à cadeia produtiva do tabaco.

A pesquisa realizada por Liége Alendes de Souza permite a avaliação das alterações que o SIPT sofreu nas últimas décadas. Do ponto de vista da legislação, desde a divulgação da pesquisa de Souza (2010) o mais relevante movimento se deu com o advento da Lei n.º 13.288/2016, conhecido como Lei dos Integrados. Mas, apesar de uma nova legislação, poucas diferenças se verificam do SIPT anterior à legislação para a estrutura de governança atual, fato que corrobora com o entendimento de North de que a tendência das relações transacionais é a dependência da trajetória.

Como exemplo disso, pode-se verificar que a cláusula 1.3 do contrato de compra e venda de fumo em folha para a safra de 2004/2005 analisado por Souza (2010, p. 74) tem praticamente o mesmo teor da cláusula 3.2 do contrato de integração analisado. Ainda, as cláusulas 2.2 e 2.3 (Souza, 2010, p. 75) assemelham-se muito com as cláusulas 4.5 e 4.6 do contrato analisado, respectivamente, inclusive no fato de que o texto promove uma primeira impressão de orientação, mas que no fundo carrega uma obrigação inafastável por parte do agricultor familiar.

Da interpretação conjunta das três cláusulas contratuais acima transcritas, pode-se perceber que, na realidade, a empresa impõe ao produtor o dever de adquirir apenas e tão-somente aquilo taxativamente previsto no pacote tecnológico, sob pena de, em não o fazendo, ter toda a sua produção rejeitada. (Souza, 2010, p. 76).

Essa semelhança entre os dois contratos, que nega o afastamento temporal e legislativo entre o contrato analisado por Souza (2010) e o contrato de integração aqui desvelado, nada mais é do que a materialização da dependência da trajetória de North e da claudicante velocidade imposta pelas mudanças institucionais às relações transacionais, especialmente as que demandam grandes estruturas de governança para suportar a pressão dos custos de transação.

Ainda que entre o contrato de compra e venda de tabaco para as safras de 2004/2005 e o contrato de integração para safra de 2022/2023 tenha cerca de 18 anos de diferença, essas quase duas décadas não foram suficientes para que houvessem mudanças significativas na estruturada de governança. Nem mesmo a gênese de uma nova legislação, que direcionou os contratos para a clareza de uma nomenclatura específica, foi capaz de alterar o mecanismo de

relacionamento, se não em relação aos acordos firmados entre as empresas tabacaleiras e o MPT, especialmente sobre aspectos que tangem tais compromissos, como trabalho infantil, utilização de lenhas derivadas de mata nativa, dentre outros.

A verdade é que o SIPT vem mantendo-se quase que imutável desde a primeira formatação realizada pela empresa Souza Cruz, já internacionalizada pela BAT, em 1918. Neste período, a empresa introduziu nos fumais de Santa Cruz do Sul o tabaco tipo Virginia, cujas folhas são aptas a serem secas de forma artificial em estufas construídas pelos próprios agricultores familiares. Em 3 safras experimentais, a empresa fomentou a construção de estufas e expandiu a produção do tabaco (Vogt, 1997).

Após esse período de adaptação, a empresa integradora pioneira otimizou a sistemática produtiva em moldes muito próximos ao que subsiste até o dia de hoje.

A Souza Cruz, por exemplo, passou a fornecer aos colonos, como forma de adiantamento, as sementes e o adubo cujo valor era descontado por ocasião da entrega da safra. O mesmo ocorreu com o capital necessário à edificação das estufas. Este era descontado em parcelas, durante cinco anos, quando da entrega da produção. A empresa comprometia-se, ainda, com a assistência técnica "gratuita", realizada pelos instrutores da companhia. O colono, em contrapartida, seguia fielmente as instruções do seu orientador e tinha o compromisso moral de entregar todo o fumo colhido à firma. As mudanças verificadas na organização social da produção ocorreram porque o capital industrial tomou as rédeas do processo produtivo e mercantilizou o conjunto da atividade produtiva, fazendo com que as relações de mercado se dessem desde o início do cultivo do tabaco e não mais apenas no momento da venda final. (Vogt, 1997, p. 108).

Facilmente se percebe que o mecanismo de funcionamento do SIPT não se alterou ao longo destes mais de 100 anos. A integração de agricultores familiares plantadores de fumo por meio de um sistema que lhes tira a autonomia da atividade rural e impõe a utilização de pacotes tecnológicos indicados e vendidos pelas empresas integradoras sob a perspectiva de obtenção de melhores resultados, sempre sob o olhar do orientador técnico que, além de ser subordinado à indústria, mantém relevante grau de relacionamento com produtores de tabaco. Permeando esse núcleo, as alterações evolutivas do sistema se deu de forma pontuais, como o aumento de complexidade da classificação, as cláusulas ESG, dentre outros. Mas o cerne do SIPT continua inalterado, especialmente no que tange ao seu objetivo máximo, que a manutenção do fluxo de matéria prima para a produção de cigarros ou – cada vez mais – exportação das folhas de tabaco após o processo de beneficiamento.

Essa imutabilidade do SIPT pode ser explicada pela *path dependence*, que direciona as relações a uma tendência de manutenção de padrões comportamentais e procedimentais com base nas instituições relevantes às relações.

As instituições estão no centro do processo de desenvolvimento e evolução da sociedade, são as restrições e as regras sociais estabelecidas que podem ser formais ou informais, e as suas características são de execução e estrutura de interação. Diante disso, o conceito da *path dependence* está condicionado à formação e a evolução dessas instituições. Assim, estudar a história e a evolução econômica de uma sociedade ou setor é explicar suas instituições como determinantes do desempenho econômico. Nesse sentido, não se criam, mas continuam sendo reproduzidos “velhos” padrões de comportamento e de conceitos que não se diferenciam dos anteriores. Por isso, o papel da *path dependence* é determinante no modo como os atores vão agir frente às incertezas. (Santos; Deponti, 2021, p. 161).

Se fosse possível observar o SIPT há 100 anos e, através de um salto temporal, verificar como ele se dá hoje, as alterações significativas serão facilmente percebidas em questões de proteção às crianças, aos adolescentes e ao meio ambiente e nos aspectos tecnológicos, especialmente no que tange à sopa química formada pelos agrotóxicos, fertilizantes e demais insumos que visam proteger as plantas de ataques biológicos. Mas do ponto de vista relacional entre agricultor familiar integrado e empresa integradora, prevalece a sutileza quase imperceptível das alterações.

Conhecer a história é ponto crucial neste aspecto, visto que o momento atual das instituições influencia a possibilidade de, no futuro, haver – ou não – mudanças institucionais relevantes para as relações econômicas.

Deste modo, a *path dependence* pode ser entendida como uma explicação à predisposição à mudança para alterar ou não padrões já existentes, considerando que o contexto histórico é importante para o entendimento das escolhas atuais, pois, refletirão no futuro das instituições. Essas escolhas são vistas como formas de restrição, constituindo-se em restrições formais - regras, leis, constituições, e restrições informais - normas de comportamento, convenções, código de conduta auto imposto. (Santos; Deponti, 2021, p. 161).

Como já visto nessa seção, até mesmo o nascimento de uma legislação diretamente relacionada aos sistemas integrados de produção não foi capaz de alterar o SIPT, de tal modo que o contrato de compra de venda de tabaco anteriores à lei dos integrados pouco sofreram alterações em seu processo evolutivo que o transformou em contrato de integração.

Essa força invisível que reprime qualquer mudança abrupta nas instituições, organizações e em seu meio relacional é a dependência da trajetória, que foi capaz de alavancar a produção de tabaco no VRP a índices de produtividade inconcebíveis há 100 anos, transformando os agricultores familiares no pistão do grande motor formatado pelas empresas integradoras, responsáveis por distribuir grande parte do tabaco consumido mundo afora.

6 CONCLUSÃO

A centenária história do SIPT no VRP revela a ambiguidade da relação entre agricultores familiares integrados e as empresas integradoras. Se, de um lado, se coloca a força braçal que produz em pequenas áreas de terras um vegetal de grande produtividade, capaz de remunerar mais que outras produções agrícolas, de outro, há uma gigantesca estrutura industrial e comercial que não encontra fronteiras para direcionar seus produtos beneficiados e industrializados.

A análise do contrato de integração é essencial para compreender como forças tão antagônicas se relacionam para – pelo menos no papel – beneficiarem-se mutuamente por meio de um produto de grande poder viciante, combatido por políticas públicas ao longo de sua história e, ainda assim, de força suficiente para manter lucratividades e, por consequência, o agricultor em sua lida rural exaustiva e insalubre.

A NEI fornece ferramentas capazes de fazer essa análise do ponto de vista crítico, afastando a subjetividade frívola da análise pura do Direito e colocando os agentes relacionais em uma mesma balança econômica, para que seus pesos sejam adequadamente ponderados.

A ideia referida ao final do capítulo anterior, de comparar o agricultor familiar integrado aos pistões de um grande motor econômico – a empresa integradora e seu SIPT – surge desta análise ponderada do contrato de integração. É indiscutível a importância do agricultor familiar à cadeia produtiva do tabaco, tanto quanto inquestionável é a importância dos pistões para gerar o movimento desejável em uma máquina movida por explosões controladas. Da mesma forma que os pistões, são os agricultores familiares que suportam as “explosões controladas” geradas pelas transações ocorridas por intermédio do SIPT. E essa figura de representação fica ainda mais evidente quando se verifica que, aos pistões, só é permitido movimentos de vai e vem, tanto quanto o SIPT anula qualquer autonomia agrícola ao agricultor.

A relação contratual, por evidência, dá margem às partes a praticarem ação aéticas oportunistas, mas somente aos agricultores familiares integrados há consequências e sanções previstas. Isso por que a principal abertura ao oportunismo empresarial se dá sob o véu de subjetividade da classificação do tabaco, que mascara o ato comportamental com cores e percentuais de coloração que poderiam causar impressões diversas a um terceiro observador. Porém, não há margem para uma terceira opinião, visto que, peremptoriamente, essa possibilidade é afastada pelo SIPT em razão da exclusividade outorgada à empresa de determinar a qualidade do tabaco e, por consequência, o valor a ser pago por ele.

Assim, se para o agricultor familiar torna-se custosa a prática de atos oportunistas, às empresas essa ação não é sancionada e – pior – é praticada inadvertidamente em razão de decisões administrativas e gerenciais prévias pautados por análises de estoques e de mercados nacionais e internacionais.

Dessa possibilidade de prática aética, cada vez mais percebida pelos agricultores familiares, deriva-se a preponderância da dimensão da incerteza, tanto por sua conceituação williamsonista, que trata da impossibilidade de quantificar previamente as consequências de distúrbios contratuais como classificação e cobranças de financiamentos adquiridos no limiar da produção, quanto pelo conceito de North, que a vincula ao desconhecimento total de possíveis eventos futuros. Assim, a incerteza de North assola mais agricultores familiares do que empresas integradoras, devido à racionalidade limitada derivada da falta de leitura do contrato.

Neste ponto é de grande relevância destacar que a falta de leitura dos contratos é um fenômeno que deriva tanto da segurança que o agricultor familiar deposita na sua *expertise* de plantador de tabaco, quanto – e especialmente – da fadiga física e mental que a atividade rural diária impõe ao produtor. Essa última razão ainda é maximizada pelo fato de que os contratos são redigidos de forma técnica em longos textos que geram extensos documentos sem nenhum destaque, excetuando o tipo de fumo a ser plantado, a área de plantio e a estimativa de produção, que são escritos à caneta pelo orientador técnico.

Do ponto de vista prático, a racionalidade limitada orgânica dos agricultores familiares gera um ciclo vicioso difícil de ser ultrapassado. A *expertise* agrícola dá segurança ao produtor sobre a obtenção de boas folhas de fumo capazes de serem bem avaliadas, enquanto que essa própria segurança, aliada ao extenso texto obrigacional não permite ao agricultor familiar incauto – ou menos letrado – conhecer os aspectos financeiros e legais que permeiam a obrigação, como os financiamentos adquiridos e as cláusulas penais geradas por eventual descumprimento, por exemplo.

Portanto, a confiança é um instrumento cognitivo altamente trabalhado dentro da estrutura de governança por meio do orientador agrícola, sendo ela “um instrumento de garantia do cumprimento dos contratos como também pode ser um elemento facilitador do oportunismo” (Rudnicki; Waquil; Agne, 2014, p. 228).

Fato é que ao longo dos anos, o SIPT se demonstrou uma estrutura de governança altamente eficaz em manter o agricultor familiar atrelado à atividade agrícola que fornece matéria prima à empresa integradora. Essa eficácia se dá por um sentimento de moralidade - derivado da confiança - frente ao endividamento prévio gerado pela compra e venda de

sementes, agrotóxicos e insumos necessários para dar início ao plantio. Assim, ano após ano, agricultores familiares plantam tabaco para quitar dívidas e viver do saldo remuneratório advindo da compra de sua produção, ainda que não tenha poder algum sobre a precificação de sua atividade.

A bem da verdade, os aspectos aqui discutidos como racionalidade limitada, oportunismo e incerteza não são novidades aos contratos de qualquer gênero, mesmo quando analisados sob um olhar estritamente jurídico. Esses aspectos são da natureza do documento obrigacional, que busca impor limites e sanções às práticas errantes dos contratantes. Porém, quando se trata do contrato de integração do SIPT, essas características são pintadas com cores mais vivas.

O que mais diferencia o contrato de integração do SIPT para os demais sistemas integrados é a subjetividade do processo de precificação da produção. Enquanto que em outros sistemas integrados relevantes existentes no Brasil, como o da suinocultura e da avicultura, os critérios entabulados para precificar a produção são mais objetivos, como peso e tempo de vida do animal, a classificação do tabaco é subjetiva e, normalmente, não permite ao agricultor familiar qualquer tipo de recurso para sua revisão – ainda que a legislação permita, não se pode observar ao longo da pesquisa se os agricultores familiares conhecem dessa possibilidade.

A pesquisa bibliográfica colocada ao lado da análise do contrato permitiu vislumbrar que o alto grau de incerteza que assola os agricultores familiares é derivado da classificação do tabaco, visto que os alguns outros elementos contratuais, como a imposição de pacotes tecnológicos e fiscalização/orientação técnica são práticas realizadas pelas empresas integradoras desde os primórdios do SIPT, moldando o meio produtivo rural para transformar essas práticas em corriqueiras atividades.

Outros elementos contratuais, como o financiamento, por exemplo, também fazem parte do sistema a bastante tempo e é de conhecimento do agricultor familiar, porém, de forma superficial. Ao iniciar o plantio, a grande maioria dos produtores de tabacos recorrem a financiamentos bancários ou da própria empresa para obtenção dos insumos necessários para a produção, na esperança de que uma safra de qualidade (que seria alcançada por meio de utilização de insumos indicados e/ou vendidos pelas empresas) seja suficiente para quitar a dívida e obter boa remuneração para o restante do ano, até a próxima venda de fumo, o que depende diretamente da classificação das folhas produzidas, fechando, assim, o ciclo vício que coloca a etapa de classificação oficial em destaque.

Por tudo isso, pode-se afirmar que a NEI oferece um constructo teórico eficaz para jogar luz à relação, emprestando mais humanidade à análise, já que permite a ponderação das normas obrigacionais com características subjetivas das relações humanas, como medo (incerteza),

incapacidade cognitiva (racionalidade limitada) e busca por maiores vantagens em relação à contraparte (oportunismo), por exemplo.

A presente pesquisa obteve êxito em responder o problema entabulado no projeto qualificado, visto que as relações entre historicidade, Direito e Economia foram discutidas e expostas para explicar a ligação centenária entre agricultores familiares integrados e empresas integradoras, no que tange aos aspectos inerentes à NEI, especialmente em relação à atenção diferenciada que a estrutura de governança presta às partes sobre o controle de ações oportunistas e a incerteza, que são características inerente a qualquer tipo de contratos, mas que nas relações gerenciadas pela SIPT são suportadas com maior volume e peso pelo agricultor familiar integrado em razão da subjetividade da classificação do tabaco e da racionalidade limitada aditivada por documentos obrigacionais extensos e técnicos.

Por essas diferenças, ao primeiro olhar, a relação entre agricultores familiares integrados e empresas integradoras transmite uma ideia de integração – em seu sentido semântico – na busca por melhores safras, vendas e, conseqüentemente, lucro para as partes. Porém, a análise da estrutura de governança por meio da NEI permite a adequação dessa visão, especialmente por que coloca o agricultor familiar em sua verdadeira posição de inferioridade em razão de que não lhes é permitida autonomia à atividade rural, nem prévio conhecimento de valor monetário de sua produção e, acima de tudo, impõe-lhes inviabilidade a qualquer discussão que leve a um maior favorecimento.

Por outro lado, a análise do contrato de integração pela lente da NEI é incapaz de esgotar as discussões da relação integradora entre agricultor familiar e empresa tabacaleira. Há de se avançar sobre as análises das relações de força e dominância que agem sobre o sistema e como e quais dispositivos são acessados, além do contrato de integração, para manter o sistema, que embora seja deveras desequilibrado, forte e produtivo ao longo de mais de 100 anos.

REFERÊNCIAS

- ABREU, Luís Vasconcelos. A Sociedade Leonina. **Revista da Ordem dos Advogados**, Lisboa, v. 56, n. 2, p. 619–665, 1996.
- ACIOLI, Gustavo. A ascensão do primo pobre: o tabaco na economia colonial da América portuguesa: um balanço historiográfico. **SAECULUM–Revista de História**, João Pessoa, n. 12, p. 22–37, 2005.
- 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.
- ASSEMBLEIA LEGISLATIVA DO ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL. **Weber lamenta liminar que suspende efeitos da lei de classificação do fumo na propriedade**. Porto Alegre, 2023. Institucional. Disponível em: <https://ww4.al.rs.gov.br/noticia/333748>. Acesso em: 10 dez. 2023.
- ASSOCIAÇÃO DOS FUMICULTORES DO BRASIL - AFUBRA. **Fumicultura no Brasil**. Santa Cruz do Sul, 2021. Disponível em: <https://afubra.com.br/fumicultura-brasil.html>. Acesso em: 30 abr. 2022.
- AZEVEDO, Paulo Furquim de. Contratos - uma perspectiva econômica. *In*: ZYLBERSZTAJN, Décio; SZTAJN, Rachel (org.). **Direito & Economia: análise econômica do Direito e das organizações**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005. p. 112–126.
- BARBASH, Jack. John R. Commons: pioneer of labor economic. **Monthly Labor Review**, Washington, v. 112, n. 5, p. 44–49, 1989.
- BARRERO, Giane Augusto Bicca *et al.* **A fumicultura no Rio Grande do Sul: uma abordagem sob a ótica da Nova Economia das Instituições**. [S. l.: s. n.], 2003. Disponível em: <http://coral.ufsm.br/mila/clailton/publicacoes/cientificos/fumicultura-rs.pdf>. Acesso em: 31 ago. 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.
- BEVILAQUA, Clóvis. **Direito das Obrigações**. Salvador: Livraria Magalhães, 1896.
- BRASIL. **Estabelecimentos fabricantes autorizados a operarem no Brasil**. Brasília, 2015. Receita Federal. Disponível em: <https://www.gov.br/receitafederal/pt-br/assuntos/orientacao-tributaria/regimes-e-controles-especiais/cigarros-estabelecimentos-fabricantes-autorizados-a-operarem-no-brasil-1>. Acesso em: 30 dez. 2023.
- BRASIL. **Feitorias**. Brasília, [s. d.]. Receita Federal. Disponível em: http://www.receita.fazenda.gov.br/historico/srf/historia/catalogo_colonial/letraf_feitorias.htm#:~:text=%2D%20Era%20um%20dos%20postos%20avan%C3%A7ados,como%20Feitoria%20da%20Fazenda%20Real. Acesso em: 15 fev. 2023.
- BRASIL. Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. **Instrução normativa n.º 10**,

de 13 de abril de 2007. Brasília, 13 abr. 2007a.

BRASIL. Poder Legislativo. **Lei Imperial n.º 514, de 28 de outubro de 1848**. Fixando a Despesa e Orçando a Receita para o exercício de 1849-1850, e ficando em vigor desde a sua publicação. Rio de Janeiro, 1848.

BRASIL. Poder Legislativo. **Lei n.º 4.504, de 30 de novembro de 1964**. Dispõe sobre o Estatuto da Terra, e dá outras providências. 1964. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/14504.htm. Acesso em: 18 set. 2022.

BRASIL. Poder Legislativo. Lei n.º 10.406, de 10 de janeiro de 2002. Institui o Código Civil. **Código Civil**, Brasília, n. 10406, 2002. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/110406compilada.htm.

BRASIL. Poder Legislativo. **Lei n.º 11.442, de 5 de janeiro de 2007**. Dispõe sobre o transporte rodoviário de cargas por conta de terceiros e mediante remuneração e revoga a Lei nº 6.813, de 10 de julho de 1980. Brasília, 2007b. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2007-2010/2007/Lei/L11442.htm.

BRASIL. Poder Legislativo. **Lei n.º 13.288, de 16 de maio de 2016**. Dispõe sobre os contratos de integração, obrigações e responsabilidades nas relações contratuais entre produtores integrados e integradores, e dá outras providências. Brasília, 2016. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2016/lei/113288.htm. Acesso em: 18 set. 2022.

BRASIL. Poder Legislativo. **Lei n.º 14.599, de 19 de junho de 2023**. Posterga a exigência do exame toxicológico periódico para obtenção e renovação da Carteira Nacional de Habilitação; e altera a Lei nº 9.503, de 23 de setembro de 1997 (Código de Trânsito Brasileiro), a Lei nº 11.442, de 5 de janeiro de 2007, para dispor sobre seguro de cargas, e a Lei nº 11.539, de 8 de novembro de 2007, para dispor sobre a carreira de Analista de Infraestrutura e o cargo isolado de Especialista em Infraestrutura Sênior. Brasília, 2023. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2023-2026/2023/lei/114599.htm.

BUBLITZ, Juliana. Forasteiros na floresta subtropical: notas para uma história ambiental da colonização alemã no Rio Grande do Sul. **Ambiente & Sociedade**, Campinas, v. 11, n. 2, p. 323–340, 2008.

CASARA, 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.

CHINA BRASIL TABACOS. **China Brasil Tabacos**. Venâncio Aires, 2023. Disponível em: <https://www.cbtextport.com>. Acesso em: 2 jan. 2024.

COASE, Ronald Harry. The nature of the firm. **Economica**, Londres, v. 4, n. 16, p. 386–405,

1937.

COELHO, Fábio Ulhoa. **Curso de direito civil**. 4. ed. São Paulo: Saraiva, 2010. v. 2

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.

COSTA, Simone Souza Thomazzi. Introdução à economia do meio ambiente. **Análise**, Porto Alegre, v. 16, n. 2, p. 301–323, 2005.

CRUZ, Tania Parolin da; FLACH, Simone de Fátima. Trabalho infantil no cultivo do tabaco e suas relações com a educação escolar. **Práxis Educacional**, Vitória da Conquista, v. 16, n. 37, p. 611, 2020.

CUNHA, Jorge Luiz da. Imigração e identidade familiar. **Revista História: Debates e Tendências**, Passo Fundo, v. 2, n. 19, p. 225–237, 2019.

DARIO, Bruno Baltieri. **Impactos jurídicos da tipificação do contrato agroindustrial de integração no Brasil: o caso do setor avícola**. 2019. 336 f. Dissertação (Mestrado em Direito) - Universidade de São Paulo, Ribeirão Preto, 2019. Disponível em: <http://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/107/107131/tde-15042019-152404/>. Acesso em: 22 set. 2022.

ETGES, Virginia Elisabeta. **Sujeição e resistência: os camponeses gaúchos e a indústria do fumo**. 1989. 288 f. Dissertação (Mestrado em Geografia Humana) - Universidade de São Paulo, São Paulo, 1989.

FARINA, Elizabeth Maria Mercier Querido. Competitividade e coordenação de sistemas agroindustriais: um ensaio conceitual. **Gestão & Produção**, São Carlos, v. 6, n. 3, p. 147–161, 1999.

FARINA, Elizabeth Maria Mercier Querido; AZEVEDO, Paulo Furquim de; SAES, Maria Sylvia Macchione. **Competitividade: mercado, Estado e organizações**. São Paulo: Singular, 1997.

FAVARETO, Arilson. A abordagem territorial do desenvolvimento rural-mudança institucional ou “inovação por adição”? **Estudos Avançados**, São Paulo, v. 24, n. 68, p. 299–319, 2010.

FURTADO, Celso. **Formação Econômica do Brasil**. 32. ed. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 2005.

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

GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

GIL OSUNA, Bartolomé *et al.* Lex poetelia papiria (326 a.c.) como transformación de la obligación penal y corporal en patrimonial. **Revista Justicia(s)**, Otavalo, v. 1, n. 1, p. 113–127, 2022.

GONÇALVES, Carlos Roberto. **Teoria Geral das Obrigações**. 8. ed. São Paulo: Saraiva, 2011. (Direito Civil brasileiro). v. 2

HARARI, Yuval Noah. **Sapiens: uma breve história da humanidade**. tradução: Janaína Marcoantonio. Porto Alegre: L&PM, 2015.

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

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA - IBGE. **Produção agrícola municipal**. Brasília, 2020. Disponível em: www.ibge.gov.br/estatisticas/economicas/agricultura-e-pecuaria/9117-producao-agricola-municipal-culturas-temporarias-e-permanentes.html?=&t=resultados. Acesso em: 30 abr. 2022.

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.

JEREISSATI, Jean. ESG: uma evolução no modelo de negócio nas empresas. *In*: INOVAÇÃO: O MOTOR DO ESG. Nova Lima: Fundação Dom Cabral, 2022. p. 24–28.

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

LEITÃO, José Otávio De Moura *et al.* Óleo de semente de tabaco: otimização da extração por prensagem. **Revista Jovens Pesquisadores**, Santa Cruz do Sul, v. 7, n. 2, p. 12, 2017.

LEMO, Ana Amélia. Senado Federal. **Projeto de Lei do Senado n.º 330/2011**. Dispõe sobre a parceria de produção integrada agropecuária, estabelece condições, obrigações e responsabilidades nas relações contratuais entre produtores integrados e agroindústrias integradoras, e dá outras providências. Brasília, 14 jun. 2011.

LIMA, Monica Gomes *et al.* Métodos utilizados na avaliação psicofísica da visão de cores humana. **Psicologia USP**, São Paulo, v. 22, n. 1, p. 197–222, 2011.

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

LUZ, Tobias Marini de Salles. Breves comentários à nova lei da integração. **Jus**, Teresina, 2016. Disponível em: <https://jus.com.br/artigos/49886/breves-comentarios-a-nova-lei-da-integracao>. Acesso em: 26 nov. 2022.

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.

MONTEIRO, Washington de Barros. **Curso de Direito Civil: direito das coisas**. 37. ed. São

Paulo: Saraiva, 2003a. v. 3

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

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

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.

NORONHA, Andrius Estevam. A identidade étnica e religiosa numa comunidade de imigrantes alemães no sul do Brasil: Santa Cruz do Sul na I República (1889-1930). **Revista Relegens Thréskeia**, Curitiba, v. 8, n. 2, p. 42, 2020.

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

O TABACO BRASILEIRO QUE VICIOU O MUNDO. Porto Alegre: Flocks, 2021. vídeo (18 min 42 seg). Disponível em: <https://www.youtube.com/watch?v=oje0U0RoLYk>. Acesso em: 14 fev. 2023.

PEREIRA, Caio Mário da Silva. **Instituições de Direito Civil**. 18. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2014. v. 3

PRADO JÚNIOR, Caio. **História econômica do Brasil**. 44. ed. São Paulo: Brasiliense, 2000.

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

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.

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

RIO GRANDE DO SUL. Poder legislativo. **Lei Provincial n.º 229, de 4 de dezembro de 1851**. Porto Alegre, 1851.

RIQUINHO, Deise Lisboa; HENNINGTON, Élide Azevedo. Sistema integrado de produção do tabaco: saúde, trabalho e condições de vida de trabalhadores rurais no Sul do Brasil. **Cadernos de Saúde Pública**, Rio de Janeiro, v. 32, n. 12, 2016. Disponível em: http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0102-311X2016001205005&lng=pt&tlng=pt. Acesso em: 30 set. 2022.

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.

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

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. Relações contratuais no Sistema Integrado de Produção do Tabaco (SIPT): relações de confiança e contratos. *In*: SILVEIRA, Rogério Leandro Lima da (org.). **Tabaco, sociedade e território: relações e contradições no sul do Brasil**. Santa Cruz do Sul: Edunisc, 2013. p. 89–122.

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.

SANTOS, Eliane de Souza; DEPONTI, Cidonea Machado. A produção de tabaco no Brasil: um estudo com base na teoria da localização e do crescimento regional de Douglass North. **Colóquio**, Taquara, v. 18, n. 1, p. 153–167, 2021.

SCHNEIDER, Sérgio; LIBARDONI, Paulo José; PANDOLFO, Graziela Castro. As características e o perfil dos produtores de tabaco com base no Censo Agropecuário 2006. *In*: SILVEIRA, Rogério Leandro Lima da (org.). **Tabaco, sociedade e território: relações e contradições no sul do Brasil**. Santa Cruz do Sul: Edunisc, 2013. p. 39–59.

SILVA, Adilson Aderito da; BRITO, Eliane Pereira Zamith. Incerteza, racionalidade limitada e comportamento oportunista: um estudo na indústria brasileira. **Revista de Administração Mackenzie**, São Paulo, v. 14, n. 1, p. 176–201, 2013.

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.

SOUZA, Liége Alendes de. **Análise do contrato de integração entre produtores de fumo e a indústria fumageira**. 2010. 113 f. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Regional) - Universidade de Santa Cruz do Sul, Santa Cruz do Sul, 2010.

SOUZA, Liége Alendes de; STHALHÖFER, Iásin Schäffer. **Contrato de integração no setor fumageiro**. São Paulo: Letras Jurídicas, 2013.

SPINDLER, Guilherme Würdig; RADÜNZ, Roberto; VOGT, Olgário Paulo. Escravos na povoação de Santa Cruz na segunda metade do século XIX. **Revista Jovens Pesquisadores**,

Santa Cruz do Sul, v. 6, n. 2, 2016. Disponível em: <https://online.unisc.br/seer/index.php/jovenspesquisadores/article/view/7386>. Acesso em: 1 mar. 2023.

TEDESCO, Leonel Pablo Carvalho *et al.* Proposal of automated computational method to support Virginia tobacco classification. **Revista Brasileira de Engenharia Agrícola e Ambiental**, Campina Grande, v. 23, n. 10, p. 782–786, 2019.

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. *In: 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.

VANZELLA, Rafael. O contrato, de Enzo a Vincenzo. **Revista Direito GV**, São Paulo, v. 1, n. 2, p. 221–228, 2005.

VENTURA, Magda Maria. O estudo de caso como modalidade de pesquisa. **Revista da SOCERJ**, Rio de Janeiro, v. 20, n. 5, p. 383–386, 2007.

VILALBA, Hélio Garone. O contrato social de Jean-Jacques Rousseau: uma análise para além dos conceitos. **Filogênese**, Marília, v. 6, n. 2, p. 63–76, 2013.

VOGT, Olgário Paulo. **A colonização alemã no Rio Grande do Sul e o capital social**. 2006. 435 f. Tese (Doutorado em Desenvolvimento Regional) - Universidade de Santa Cruz do Sul, Santa Cruz do Sul, 2006.

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

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

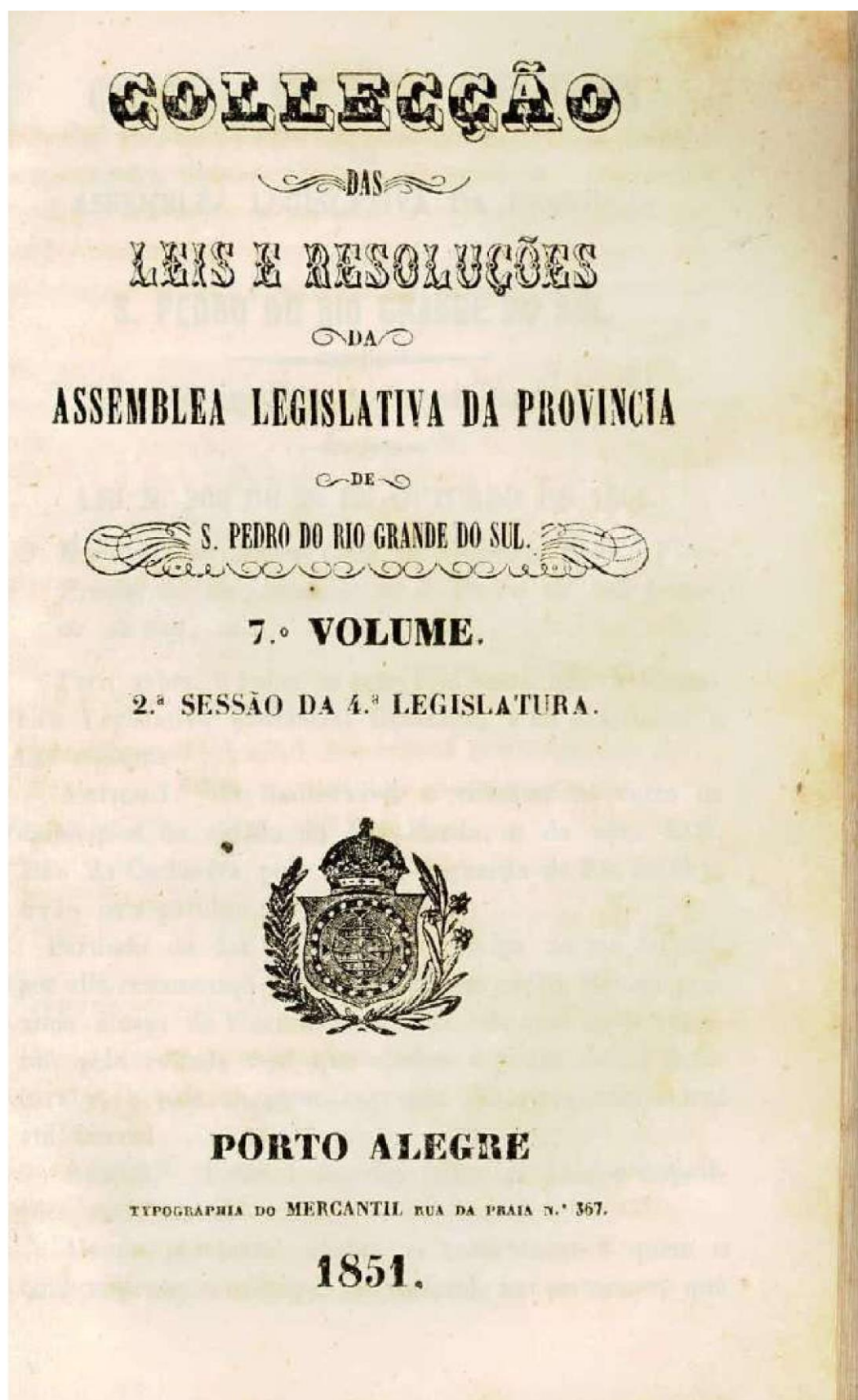
WILLIAMSON, Oliver Eaton. **The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting**. 10. ed. Las Vegas: Free Press, 2021.

WINK, Ronaldo. **Santa Cruz do Sul e sua evolução urbana: 1855-2000**. 2000. 269 f. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Regional) - Universidade de Santa Cruz do Sul, Santa Cruz do Sul, 2000.

ZYLBERSZTAJN, Décio. **A estrutura de governança e coordenação do agribusiness: uma aplicação da nova economia das instituições**. 1995. 238 f. Tese (Livre Docência) - Universidade de São Paulo, São Paulo, 1995.

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

ANEXO A – Lei Provincial n.º 229, de 4 de dezembro de 1851



Registada a fls. 210 do Livro 2.^o de Leis Provinciaes.
Secretaria do Governo em Porto Alegre 28 de Novembro de 1851.

Joaquim Pedro de Almeida.

LEI N. 229 DE 4 DE DEZEMBRO DE 1851.

O Doutor Luiz Alves Leite de Oliveira Bello, Vice-Presidente da provincia de S. Pedro do Rio Grande do Sul, etc.

Faço saber a todos os seus habitantes que a Assembléa Legislativa Provincial Decretou, e eu sancionei a Lei seguinte:

ARTIGO 1.^o O Presidente da Provincia mandará medir, demarcar, levantar mappas, e arbitrar o valor das Colonias existentes, em que não tenha sido feito esse serviço, e das que de novo forem estabelecidas.

ART. 2.^o Outro sim, mandará explorar terras devolutas, que forem apropriadas para colonias, e pedirá ao Governo Geral a concessão, das que trata o artigo 16 da Lei de 28 de Outubro de 1848 sob n. 514.

ART. 3.^o E' tambem o Presidente authorisado a nomear um ou mais Agentes na Europa para promoverem a emigração Alemã para esta Provincia.

ART. 4.^o Estes Agentes perceberão a gratificação de tres patações por cada individuo de 7 a 35 annos, que fizerem emigrar, e pelos maiores de 35 que forem chefes de familia; e receberão mais um conto e quinhentos mil

réis por cada mil individuos, que enviarem dentro do praso, que fôr designado no contracto.

ART. 5.º O Presidente da Provincia poderá modificar as disposições do artigo 4.º, segundo as circumstancias, dando aos Agentes em lugar de gratificação um ordenado, que não exceda a tres contos e duzentos mil réis annuaes sob condição de não durar a commissão mais de dous annos, e de se obrigar o Agente a apresentar nesta Provincia mil colonos dentro d'aquelle prazo.

ART. 6.º As gratificações do artigo 4.º só se darão pelos Colonos, que não receberem subsidio dos cofres provinciaes, e trouxerem certificado de bom compartamento, legalisado pelos Agentes Consulares, ou Diplomaticos do Imperio.

ART. 7.º Cada Colono, que com guia do Agente se apresentar ao Presidente da Provincia, receberá cem mil braças quadradas de terras na colonia de Santa Cruz, ou em outras que de novo forem estabelecidas; e nos Titulos, que lhe serão logo dados, se inscreverá o valor das terras, e não só as obrigações á que são sujeitos os Colonos, como os favores á que os mesmos tem direito.

ART. 8.º Só se considerão com direito a receberem terras os Colonos casados, ou viuvos com filhos, e os solteiros, que se casarem depois que chegarem á Provincia.

ART. 9.º As terras serão concedidas gratuitamente.

ART. 10. Será por conta do cofre provincial a despesa da conducção dos Colonos desde o porto do Rio Grande até ás colonias; e bem assim a que se fizer com ferramenta, e sementes, que se lhes supprirá por uma vez somente.

ART. 11. Os Colonos, que dentro do prazo de dous annos não tiverem cultivado ao menos a oitava parte das terras concedidas, não residirem n'ellas, ou não edificarem, perderão o direito ás mesmas.

ART. 12. Cada colonia terá um Director nomeado pelo Presidente da Provincia, o qual além de residir na mesma fallará os idiomas nacional, e alemão; e perceberá uma gratificação, que não exceda de seis centos mil réis annuaes.

ART. 13. Os Agentes se communicarão directamente com a Presidencia, e os Directores das colonias com o Director Geral, á quem prestarão os esclarecimentos, podendo só em caso urgente entenderem-se directamente com a Presidencia.

ART. 14. Os Agentes serão obrigados a possuir além das instrucções da Presidencia, o mappa das colonias, e a nota das vantagens, e obrigações a que ficão sujeitos os Colonos.

ART. 15. O Presidente mandará publicar na Alemanha no idioma daquelle paiz os escriptos, que possão despertar o desejo da emigração para esta Provincia.

ART. 16. O Presidente da Provincia distribuirá terras com as familias Brasileiras, pobres agricolas, e laboriosas, nas colonias que se fundarem.

ART. 17. Ficão revogadas as disposições em contrario.

Mando por tanto a todas as Autoridades á quem o conhecimento e execução da referida Lei pertencer, que a cumprão e fação cumprir tão inteiramente como n'ella se contém. O Official Maior que interinamente serve de Secretario desta Provincia a faça imprimir, publicar e

correr. Palacio do Governo na Leal e Valorosa Cidade de Porto Alegre, aos quatro de Dezembro de mil oito centos cincoenta e um, trigesimo da Independencia e do Imperio.

LUIZ ALVES LEITE DE OLIVEIRA BELLO.

(L. S.)

Carta de Lei pela qual V. Ex. sancionou o Decreto da Assembléa Legislativa Provincial, mandando medir, demarcar, levantar mappas, e arbitrar o valor das colonias existentes, em que não tenha sido feito esse serviço, e das que de novo forem estabelecidas, e dando outras providencias, como acima se declara.

Para V. Ex. ver.

Germano Severiano da Silva, a fez.

N'esta Secretaria do Governo foi sellada e publicada a presente Lei aos 4 de Dezembro de 1851.

João da Cunha Lobo Barreto.

Registada a fls. 211 do Livro 2.^o de Leis Provinciaes. Secretaria do Governo em Porto Alegre 4 de Dezembro de 1851.

Joaquim Pedro de Almeida.



ANEXO B – Contrato 1

1202 / 1630776

**CONTRATO DE INTEGRAÇÃO E PROMESSA DE COMPRA E VENDA DE TABACO
EM FOLHA E OUTRAS AVENÇAS**

Que fazem entre si, por um lado **UNIVERSAL LEAF TABACOS LTDA.**, pessoa jurídica de direito privado, estabelecida com sede a Rodovia BR 471, Km 129,8, s/nº, Distrito Industrial, na cidade de Santa Cruz do Sul - RS, inscrita no CNPJ nº 82.638.644/0001-74, doravante designada **EMPRESA** e, por outro lado, o Sr.(a) [REDACTED] brasileiro(a), CASADO agricultor(a), portador(a) do CPF nº [REDACTED] residente e domiciliado na localidade de [REDACTED] município de ASSO DO SOBRADO Estado RS doravante designado **PRODUTOR**,

Considerando que o **PRODUTOR** recebeu da **EMPRESA** o Documento de Informação Pré-Contratual – DIPC;

Considerando que a característica geral do Sistema Integrado de Produção de Tabaco prima pela sustentabilidade do negócio, seja econômica, social e ambiental, visando fortalecer a cadeia produtiva do **PRODUTOR** ao cliente final;

Considerando que no Sistema Integrado de Produção, a **EMPRESA** fornece ao **PRODUTOR**, assistência técnica gratuita, disponibiliza sementes e material agrícola para a sua produção, bem como eventual suporte financeiro, assim como programas ambientais. Considerando que o **PRODUTOR** irá indicar um transportador, dentre os transportadores credenciados pela **EMPRESA**, para a realização do transporte, sendo o frete do transporte de tabaco pago pela **EMPRESA**. A **EMPRESA** será responsável pela aquisição da produção do tabaco contratada;

Considerando que a característica geral do Sistema Integrado de Produção, o **PRODUTOR** deve realizar o plantio, transplante, práticas culturais, colheita, cura, classificação e enfardamento do tabaco, de acordo com as orientações técnicas recebidas, tendo o compromisso de comercializar toda a sua produção contratada perante a **EMPRESA**;

Resolvem as partes firmar o presente Contrato de Integração e Promessa de Compra e Venda de Tabaco em Folha e Outras Avenças, de acordo com o disposto a seguir:

1. DA VIABILIDADE DA PRODUÇÃO DO TABACO

1.1 A viabilidade da produção de tabaco é demonstrada através da renda projetada, nos termos da cláusula 1.2 abaixo. O levantamento do custo de produção é baseado em pesquisas em regiões do Sul do país, especificamente nos Estados do Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Paraná, onde são levantados e definidos os coeficientes técnicos para a produção de tabaco, de comum acordo entre os representantes das empresas e dos produtores. Dentre os parâmetros técnicos e econômicos para a produção de tabaco dever-se-á considerar como custos básicos de produção: (i) o valor dos insumos agrícolas, (ii) o valor da lenha, (iii) o valor dos seguros, e (iv) de eventuais financiamentos anteriores em nome do **PRODUTOR**. Também podem ser incorporados outros custos e investimentos que o **PRODUTOR** realizar em sua propriedade, levando-se em consideração as suas particularidades e modo de produção.

1.2 Para fins de cálculo da renda projetada para a produção de tabaco, esta será realizada de acordo com os critérios de classificação estabelecidos pela Instrução Normativa nº 10, de 13/04/2007, do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), tendo como referência a tabela de preços do tabaco utilizada na safra anterior divulgada pela Afubra, versus a produção contratada.

1.3 Os custos acima descritos e a renda projetada são informações referenciais, sendo que não se pode aplicar mero cálculo matemático para fins de levantamento de respectivos valores. Fatores

como características específicas da propriedade, sistema de cultivo, tecnologia de produção empregada, fatores climáticos adversos, questões mercadológicas, entre outros, devem ser consideradas no cálculo de viabilidade da produção do tabaco.

2 . DOS COMPROMISSOS DA EMPRESA

2.1 A **EMPRESA** compromete-se a adquirir do **PRODUTOR**, de acordo com a Instrução Normativa nº 10, de 13/04/2007, ou outra que vier a substituí-la, do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), a produção de tabaco em folha aqui contratada, conforme estimativa de produção abaixo indicada e resultante dos hectares, mil pés, cultivar e variedade de tabaco contratados e plantados:

Variedade de Tabaco	Mil pés	Hectares de Tabaco	Estimativa em Kg	Cultivar
T.V.	30	1,81	3600	ULT 123

2.2 A produção de tabaco, conforme definida na cláusula 2.1 deste instrumento, deverá ser comercializada pelo **PRODUTOR** para a **EMPRESA**, para a variedade de Tabacos Burley e/ou Comum até o dia 31/05/2019 e para a variedade de Tabaco Virginia até 15/07/2019, para fins de classificação, pesagem e aquisição nas instalações da **EMPRESA**, em endereço a ser indicado pela **EMPRESA**.

2.3 A **EMPRESA** compromete-se a recomendar os insumos agrícolas básicos necessários, aprovados pelas autoridades competentes e adequados para o cultivo de tabaco, para os hectares, mil pés e variedade de tabaco acima acordados, sempre em comum acordo com o **PRODUTOR**. A **EMPRESA** também disponibilizará, para venda, tendo o **PRODUTOR** opção de compra da **EMPRESA** ou de terceiros, os insumos agrícolas básicos assim como as sementes das cultivares recomendadas.

2.4 Os insumos agrícolas básicos necessários e adequados para o cultivo do tabaco obedecem os padrões de qualidade aprovados pelas autoridades competentes, sendo que as sementes, os fertilizantes e agroquímicos são aprovados pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), os Equipamentos de Proteção Individual (EPI) possuem certificado de aprovação no Ministério do Trabalho e Emprego e, os demais respeitam os critérios internos de controle de qualidade do produto.

2.5 A **EMPRESA** colocará à disposição do **PRODUTOR** assistência técnica para a produção de tabaco, através de seus técnicos, para consultas sobre práticas agrícolas, projetos técnicos de instalação, folders e revistas de orientações técnicas e realizará no mínimo 04 (quatro) visitas individuais, podendo ocorrer reuniões em grupo, durante todo o ciclo da cultura do tabaco até o término de sua comercialização, como forma de auxiliar o **PRODUTOR** na busca de melhores resultados em produtividade e qualidade de sua produção e com a finalidade de orientar o **PRODUTOR** quanto aos cuidados na utilização dos insumos, principalmente em relação aos agrotóxicos e vedação de trabalho de crianças e adolescentes até que completados 18 (dezoito) anos, bem como as constantes neste contrato, especialmente as cláusulas previstas em 3.8, 3.9, 3.11, 3.13 e 3.14 abaixo. Serão evidenciadas no Registro de Visitas do **PRODUTOR** as orientações técnicas e visitas realizadas na propriedade do **PRODUTOR**.

2.6 A **EMPRESA** orienta o **PRODUTOR** por meio deste e ratificará através de seus técnicos, quanto à não utilização de mão de obra de crianças e adolescentes na cultura do tabaco, à não exposição de crianças e adolescentes aos agrotóxicos durante sua aplicação e manuseio, ao correto armazenamento, manuseio e aplicação de agrotóxicos, à obrigatoriedade de utilização de equipamentos de proteção individual, vestimenta e luvas desenvolvidas para a colheita do tabaco, por todos que o **PRODUTOR** envolver na produção, bem como quanto à necessidade de

atendimento à legislação ambiental brasileira, à utilização de lenha de fonte regular e legal, bem como à utilização e a proteção da vegetação nativa do Bioma Mata Atlântica.

2.7 O transporte de tabaco, objeto deste contrato, da propriedade do **PRODUTOR** até as instalações da **EMPRESA** de acordo com o definido na cláusula 2.2, acima, será realizado por transportador indicado pelo **PRODUTOR**, sendo o respectivo frete e seguro pagos pela **EMPRESA**. A **EMPRESA** não se responsabiliza por falta de fardos, divergência de peso, tabaco molhado e demais prejuízos decorrentes do transporte do tabaco e, quando necessário, fornecerá declaração das condições em que recebeu a mercadoria.

2.8 Os valores dos insumos agrícolas e demais materiais a serem eventualmente adquiridos pelo **PRODUTOR** junto à **EMPRESA** poderão ser encaminhados pela **EMPRESA**, a qual poderá fornecer todos os dados necessários, para as instituições financeiras com o propósito de obtenção de crédito rural, sempre com a autorização expressa do **PRODUTOR** e/ou de procurador constituído para tal fim. Os recursos tomados pelo **PRODUTOR** junto ao crédito rural, garantidos por aval da **EMPRESA**, serão amortizados quando da venda pelo **PRODUTOR** do tabaco objeto deste contrato, momento em que cessam os encargos financeiros para o **PRODUTOR**, sendo pagos aos bancos financiadores pela **EMPRESA** quando do vencimento do(s) respectivo(s) financiamento(s).

2.9 As partes estabelecem que sobre os valores dos insumos agrícolas e demais materiais adquiridos pelo **PRODUTOR** junto à **EMPRESA** incidirão encargos financeiros em percentual igual ao estabelecido para as linhas de crédito rural, e submetidos à CADEC – Comissão para Acompanhamento, Desenvolvimento e Conciliação da Integração e pagos integralmente pelo **PRODUTOR** quando da venda do tabaco nas instalações da **EMPRESA**, na forma e condições previstas neste contrato.

2.10 Sobre os valores dos insumos agrícolas e outros materiais adquiridos pelo **PRODUTOR** junto à **EMPRESA**, assim como sobre quaisquer outros valores adiantados pela **EMPRESA** ao **PRODUTOR** que não sejam objeto de financiamento pelo sistema de crédito rural (que é regulado pelo Governo Federal e, na safra anterior, foram de 9,5% até 30/06/2017 e a partir de 01/07/2017 de 8,5% ao ano, mas podem variar), incidirão no máximo a correção monetária calculada pela variação percentual acumulada do IGP-M e juros de 1% (um por cento) ao mês.

2.11 Em caso de não cumprimento pelo **PRODUTOR** das obrigações previstas nas cláusulas 3.11, 3.11.2 e 3.14, a **EMPRESA** alertará imediatamente o **PRODUTOR**, através dos instrutores de produção, das consequências do descumprimento e promoverá a conscientização para a correção das irregularidades verificadas, inclusive mediante orientação específica e fornecimento de material educativo, registrando tais providências em documento adequado a este fim, com a ciência do **PRODUTOR**, mediante assinatura deste ou declaração de sua recusa atestada pelo instrutor de produção ou outro funcionário da **EMPRESA**.

2.12 Verificada a não correção das irregularidades registradas na forma da cláusula 2.11, a **EMPRESA**: (i) comunicará o fato aos órgãos competentes, tais como Ministério do Trabalho e Emprego, CEREST, Conselho Tutelar e outros ligados à defesa da criança e do adolescente e proteção ao meio ambiente do trabalho, dentro do prazo de 15 (quinze) dias, comprovando tal comunicação ao Ministério Público do Trabalho e AFUBRA; e (ii) o **PRODUTOR** não será contratado para a safra seguinte.

2.13 No prazo de até 15 (quinze) dias após solicitação por escrito do **PRODUTOR**, de seu representante ou da CADEC, a **EMPRESA** compromete-se a fornecer ao **PRODUTOR** esclarecimentos ou informações adicionais acerca do RIPI – Relatório de Informações da Produção Integrada.

3. DOS COMPROMISSOS DO PRODUTOR

3.1 O PRODUTOR compromete-se a vender, dentro do prazo e nas instalações da **EMPRESA** definidos na cláusula 2.2 deste instrumento, sua produção de tabaco em folha aqui contratada, nos limites da estimativa contratual, na forma da cláusula 4.3 deste instrumento, devendo o **PRODUTOR** respeitar a proporcionalidade de volume por posição de planta (X, C, B e T), ficando a critério do **PRODUTOR** acompanhar a pesagem e classificação de seu produto.

3.2 A classificação do tabaco realizada nas instalações da **EMPRESA** se dará de acordo com a Instrução Normativa nº 10, de 13/04/2007, ou outra que vier a substituí-la, do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), respeitando a sua Classe, Subclasse, Tipo e Subtipo. A tabela de classificação do tabaco poderá ser consultada na Instrução Normativa acima citada.

3.3 Nas comercializações do tabaco ocorridas durante a safra, o pagamento pela **EMPRESA** ao **PRODUTOR** deverá ocorrer dentro de 04 (quatro) dias úteis, observadas as políticas internas de pagamento da **EMPRESA**. O pagamento do tabaco será de acordo com a classe a ser comercializada pelo **PRODUTOR**, sendo que a negociação do preço de referência a ser pago pela classe do tabaco será realizada entre as entidades representativas de produtores e a **EMPRESA**.

3.4 O **PRODUTOR** compromete-se a usar no cultivo de tabaco somente materiais, fertilizantes, agrotóxicos e sementes, em quantidades e especificações recomendadas pela **EMPRESA** e aprovadas pelas autoridades competentes, quando aplicável, nos termos do receituário agrônomo, bulas e rótulos dos produtos.

3.5 O **PRODUTOR** compromete-se a atender à Instrução Normativa nº 10, de 13/04/2007, ou outra que vier a substituí-la, do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), a qual estabelece que "*não será tolerada no produto, a presença de matérias estranhas, impurezas e contaminantes de qualquer origem ou espécie*", assim como permitirá que sejam realizadas inspeções periódicas dos procedimentos adotados nas lavouras, nas benfeitorias e demais áreas onde o tabaco é manuseado, visando identificar e eliminar qualquer fonte potencial de material estranho ao tabaco, bem como a retirada deste material quando porventura encontrado.

3.6 O **PRODUTOR** compromete-se a acompanhar as inspeções e executar as ações previstas por ocasião das inspeções, e fornecer o tabaco em folha manocado, enfardado e isento de material estranho, observados também os teores de umidade especificados na Instrução Normativa acima identificada.

3.7 A **EMPRESA** poderá submeter o tabaco produzido pelo **PRODUTOR** a análises laboratoriais. Caso as análises evidenciem que o tabaco produzido pelo **PRODUTOR** está contaminado por produtos químicos não recomendados ou com níveis de resíduos e/ou contaminantes acima dos permitidos, bem como aqueles que apresentarem odores atípicos, oriundos de aplicações de agrotóxicos e produtos químicos feitas em desacordo com as orientações recebidas da **EMPRESA**, esta estará desobrigada de adquirir o tabaco produzido pelo **PRODUTOR** e, neste caso, os custos referentes às análises de resíduos realizadas serão debitados ao **PRODUTOR**.

3.8 O **PRODUTOR** compromete-se a utilizar em suas estufas, para secagem do tabaco da variedade *Virgínia*, lenha de fonte regular e legal, de acordo com a legislação vigente e as exigências das autoridades competentes. O **PRODUTOR** realizará também a produção e a comercialização de tabaco em conformidade com as normas ambientais vigentes e exigências das autoridades competentes.

3.9 O **PRODUTOR** não poderá, em hipótese alguma, efetuar corte de mata nativa sem autorização do(s) órgão(s) competente(s) para implantação de lavouras de tabaco.

3.10 Em caso de descumprimento das cláusulas 3.8 e 3.9, o **PRODUTOR**, após comunicação da autuação por parte dos órgãos ambientais, não suspensa pela via judicial ou administrativa, poderá ter seu contrato vigente rescindido. Constatada a reincidência em tais autuações, o **PRODUTOR** não será contratado para a safra seguinte, bem como a **EMPRESA** irá se abster de adquirir o tabaco produzido sobre área objeto do embargo enquanto este perdure.

3.11 O **PRODUTOR** obriga-se, em todas as fases da cultura do tabaco em folha, a cumprir o disposto no artigo 7º, inciso XXXIII, da Constituição Federal, bem como nas normas previstas na Lei nº 8.069, de 13 de julho de 1990 (Estatuto da Criança e do Adolescente – ECA), e de toda a legislação referente à não utilização da mão de obra de crianças e adolescentes.

3.11.1 O **PRODUTOR** declara estar ciente de que a **EMPRESA** realizará um cadastro de todas as crianças e adolescentes até 18 (dezoito) anos residentes na propriedade rural envolvida em cada contrato, conforme declaração a ser fornecida pelo **PRODUTOR** ou mediante convênio.

3.11.2 O **PRODUTOR** declara estar ciente de que a **EMPRESA** realizará um cadastro de frequência escolar de todas as crianças e adolescentes a partir de 6 (seis) anos até completar o Ensino Fundamental, limitado a 18 (dezoito) anos, residentes na propriedade, obrigando-se o **PRODUTOR** a: (i) matricular e apresentar à **EMPRESA** o respectivo comprovante de matrícula escolar, para aqueles que se enquadrarem nesta condição e, (ii) até 120 (cento e vinte) dias após o final de cada ano letivo apresentar à **EMPRESA** comprovante de frequência escolar, bem como do contraturno, nas localidades onde houver disponibilidade.

3.11.3 Caso o **PRODUTOR** não apresente os comprovantes definidos em 3.11.2 acima junto à **EMPRESA**, o **PRODUTOR** desde já autoriza a **EMPRESA** através deste contrato a retirar os comprovantes de matrícula e frequência escolar junto às escolas que seus filhos menores de 18 (dezoito) anos frequentarem.

3.12 A **EMPRESA** não irá adquirir o tabaco do **PRODUTOR** que tiver imposta penalidade judicial definitiva, relacionada à inobservância do Estatuto da Criança e do Adolescente (ECA), bem como das cláusulas 3.5, 3.6, 3.8 e 3.9, ou na hipótese de não correção pelo **PRODUTOR** de irregularidades no atendimento às obrigações de que trata a cláusula 3.11 deste contrato.

3.13 A **EMPRESA** não irá adquirir o tabaco do **PRODUTOR** oriundo de áreas desflorestadas ilegalmente integrantes do Bioma Mata Atlântica, bem como tabaco processado em estufas mediante a utilização de lenha oriunda de mata nativa em desacordo com a legislação ambiental, objeto de autuação do IBAMA ou de outro órgão ambiental competente, a partir de 2010, desde que não esteja suspensa pela via judicial ou administrativa.

3.14 O **PRODUTOR**, em todas as fases da cultura do tabaco em folha, obriga-se a:

- a) não manipular quaisquer agrotóxicos, adjuvantes e produtos afins que não estejam registrados e autorizados pelos órgãos governamentais competentes;
- b) não permitir a manipulação de quaisquer agrotóxicos, adjuvantes e produtos afins por menores de 18 (dezoito) anos, maiores de 60 (sessenta) anos e por gestantes;
- c) não manipular quaisquer agrotóxicos, adjuvantes e produtos afins, em desacordo com a receita e as indicações dos rótulos e bulas, previstas em legislação vigente;
- d) sinalizar as áreas recém-tratadas com quaisquer agrotóxicos, adjuvantes e produtos afins, sendo vedado o trabalho nessas áreas antes do término do intervalo, salvo com uso dos equipamentos de proteção individual adequados e recomendados;
- e) não reutilizar, para qualquer fim, as embalagens vazias de agrotóxicos, adjuvantes e produtos afins, cuja destinação final deve atender à legislação vigente;
- f) não armazenar agrotóxicos, adjuvantes e produtos afins a céu aberto;
- g) utilizar, para o armazenamento de agrotóxicos adjuvantes e produtos afins, armários que tenham paredes e coberturas resistentes, possuam ventilação adequada e dotada de proteção que não permita a entrada de animais, sejam sinalizados com placas e cartazes com símbolos de perigo, em

prédio diverso do residencial ou em que sejam armazenados alimentos ou medicamentos, e de fontes de água, além de possibilitar a limpeza e a descontaminação. Dentro do prazo de 5 (cinco) anos contados de 01/01/2009, todos os armários já existentes, bem como todos os novos, deverão obedecer as normas supracitadas;

h) armazenar agrotóxicos, adjuvantes e produtos afins conforme dispõem as normas da legislação vigente e as especificações do fabricante constantes dos rótulos e bulas;

i) manter os equipamentos de aplicação de agrotóxicos, adjuvantes e produtos afins em perfeito estado de conservação e funcionamento, inspecionando-os antes da aplicação, utilizando-os para a finalidade indicada e operando-os dentro dos limites, especificações e orientações dos fabricantes;

j) utilizar Equipamentos de Proteção Individual (EPI's), adequados ao risco e em perfeito estado de conservação e funcionamento, bem como utilizar a vestimenta e luvas especialmente desenvolvidas para a colheita do tabaco;

k) atender à legislação e normas regulamentadoras relativas à proteção da saúde e do meio ambiente e;

l) realizar a tripla lavagem nas embalagens de agrotóxicos, de acordo com o estabelecido nas embalagens e/ou rótulos dos produtos, bem como proceder à devolução das embalagens vazias de agrotóxicos no endereço indicado na(s) Nota(s) Fiscal(is) de venda emitidas pela **EMPRESA**.

3.15 O PRODUTOR autoriza os técnicos da **EMPRESA** a visitarem as propriedades rurais envolvidas no cultivo do tabaco da produção ora contratada.

3.16 O PRODUTOR compromete-se a repassar todas as orientações recebidas da **EMPRESA** especialmente quanto às boas práticas agrícolas, à não utilização de mão de obra de crianças e adolescentes, à utilização e manuseio de agrotóxicos, saúde e segurança do trabalhador, meio ambiente, e aos demais itens constantes neste instrumento aos seus contratados e familiares que o auxiliarem na produção aqui contratada.

3.17 O PRODUTOR, responsabiliza-se por toda e qualquer contratação que realizar durante todo o ciclo da cultura do tabaco até o término da sua comercialização, sendo este, o único responsável de todos os encargos decorrentes da legislação trabalhista, previdenciária e securitária ou de qualquer outra quanto aos seus contratados, obrigando-se, assim, o **PRODUTOR** a todas as disposições legais vigentes e de outras que porventura venham a ser exigidas.

4. DOS COMPROMISSOS COMUNS

4.1 A EMPRESA se compromete a pagar e o **PRODUTOR** se obriga a vender o tabaco à **EMPRESA** pelo preço de referência estabelecido de comum acordo entre a **EMPRESA** e o representante que tiver sido autorizado pelo **PRODUTOR**, nos termos do artigo 485 do Código Civil e, sempre que couber, poderão recorrer à CADEC.

4.2 Não sendo possível um acordo nos termos da cláusula acima, o preço do tabaco será aquele acordado entre as partes por ocasião de sua comercialização nas instalações da **EMPRESA**. Na hipótese de também não ser possível esse acordo, as partes estarão desobrigadas com relação à compra e venda do tabaco, devendo o **PRODUTOR** liquidar sua dívida perante a **EMPRESA**, incluindo os encargos.

4.3 A classificação e aquisição da produção contratada serão realizadas nas instalações da **EMPRESA**, conforme previsto na Cláusula 2.2 deste contrato. Havendo controvérsia quanto ao critério de classificação, poderão os fiscais plantonistas da EMATER, se no Rio Grande do Sul, da CIDASC, se em Santa Catarina, e da CODAPAR se no Paraná, dirimir as divergências de classificação. Persistindo a divergência quanto à classificação, o **PRODUTOR** estará desobrigado de vender e a **EMPRESA** de comprar os lotes em questão, correndo, nesse caso, por conta do **PRODUTOR** o frete correspondente.

4.4 A **EMPRESA** poderá amortizar o saldo credor que tiver contra o **PRODUTOR**, compensando-o com quaisquer valores devidos pelo **PRODUTOR**.

4.5 A estimativa de produção expressa na cláusula 2.1 deste instrumento poderá ser atualizada segundo as revisões de estimativa da safra efetuadas de comum acordo entre as partes, conforme Registro de Visitas do **PRODUTOR**, levando-se em conta a interferência de fatores supervenientes, admitidas variações de até no máximo 5% (cinco por cento) para mais ou para menos, sendo certo que o final da colheita é o limite para a última revisão da estimativa.

4.6 Havendo excedente de produção, além do estabelecido na cláusula 2.1, a **EMPRESA** poderá, a seu critério, adquirir lotes do volume excedente, os quais, após classificados nos termos da cláusula 4.3, poderão ter o preço então acordado pago ao **PRODUTOR** compensado com valores de débitos do **PRODUTOR** referentes ao custo de aquisição de insumos e sementes devidos à **EMPRESA** ou débitos de outra natureza.

4.7 A **EMPRESA** poderá adquirir o tabaco e proceder a descontos, em quilos, quando no momento da comercialização for constatado que o tabaco a ser adquirido possui percentual de umidade ou folhas ardidadas acima dos limites estabelecidos na Instrução Normativa nº 10, de 13/04/2007, ou outra que vier a substituí-la, do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), mediante comum acordo entre as partes, durante a comercialização.

4.8 O **PRODUTOR** declara que tem conhecimento que é vedado por lei a produção agrícola em áreas desflorestadas ilegalmente, bem como curar tabaco em estufas mediante a utilização de lenha oriunda de mata nativa em desacordo com a legislação ambiental, objeto de autuação do IBAMA ou de outro órgão ambiental competente, sob pena de aplicação da penalidade prevista em 3.10 acima.

4.9 O **PRODUTOR** e a **EMPRESA** comprometem-se a atender durante todo o ciclo da cultura do tabaco até a sua comercialização toda a legislação ambiental, agropecuária e sanitária vigentes e aplicáveis.

4.10 A contratação de seguro para o cultivo do tabaco é de livre escolha do **PRODUTOR**, cabendo ao **PRODUTOR** optar pela modalidade que lhe for mais favorável e estiver disponível no mercado.

4.11 Dentre os impostos incidentes sobre a operação de compra e venda de tabaco, serão retidos do crédito resultante da classificação e comercialização do tabaco do **PRODUTOR**, os seguintes impostos: INSS (Instituto Nacional de Seguro Social), RAT (Risco Ambientais do Trabalho) e SENAR (Serviço Nacional de Aprendizagem Rural), conforme legislação vigente no período da comercialização, que serão recolhidos pela **EMPRESA**, em nome do **PRODUTOR**, por substituição tributária.

4.12 A **EMPRESA** apresentará e incentivará o **PRODUTOR** a participar de programas de boas práticas agrícolas, tais como: Plantio Direto, Reflorestamento, Recolhimento de Embalagens Vazias, os quais serão orientados e acompanhados pelos instrutores de produção de tabaco.

5. DAS DISPOSIÇÕES FINAIS

5.1 O contrato ora firmado tem prazo de validade a partir de sua assinatura, até 31/05/2019 para a variedade de Tabacos Burley e/ou Comum e até o dia 15/07/2019 para a variedade de Tabaco Virginia, tendo seu vencimento antecipado, uma vez cumprido ou inadimplido.

5.2 O descumprimento de qualquer item da cláusula 3 deste contrato torna vencidos antecipadamente todos os débitos, os quais serão então liquidados imediatamente, sob pena de cobrança judicial e/ou extrajudicial.

5.3 Os valores adiantados ou financiados ao **PRODUTOR**, além dos encargos previstos nas cláusulas 2.8, 2.9 e 2.10, serão corrigidos pelo IGP-M e juros moratórios de 1% (um por cento) ao mês, se houver descumprimento do contrato por parte do **PRODUTOR**, considerando-se o início do prazo para a incidência de tais índices os dias 31/05/2019 e 15/07/2019, respectivamente.

5.3.1 O descumprimento das cláusulas 2.1 e 3.1, observada a cláusula 4.5, sujeitará o **PRODUTOR** ao pagamento de multa não compensatória equivalente a 10% (dez por cento) sobre o volume contratado neste instrumento.

5.4 Este contrato também poderá ser rescindido, mediante notificação escrita por qualquer das partes, até a constituição da lavoura de tabaco por parte do **PRODUTOR**.

5.5 O **PRODUTOR** desde já autoriza a **EMPRESA** a ceder sua posição contratual neste contrato a terceiro, assumindo o terceiro os direitos e obrigações da **EMPRESA** no momento da cessão, permanecendo o **PRODUTOR** vinculado às cláusulas e obrigações pactuadas neste contrato. Para efeitos da cessão, a **EMPRESA** obriga-se a comunicar o **PRODUTOR** por escrito, após o que a substituição pelo terceiro cessionário da posição contratual da **EMPRESA** se operará automaticamente.

5.6 Este contrato obriga as partes, seus herdeiros e/ou sucessores, a qualquer título, eleito o foro do domicílio do **PRODUTOR** para dirimir dúvidas ou controvérsias dele oriundas.

As partes firmam este contrato, em duas vias de igual teor na presença de duas testemunhas.

PASSO DO SOBRADO, de _____ de 2018.

PRODUTOR

EMPRESA

TESTEMUNHAS

Nome: _____

Nome: EVANDRO BÉSKOW

ANEXO C – Contrato 2

DOCUMENTO DE INFORMAÇÕES PRÉ CONTRATUAIS AO CONTRATO DE INTEGRAÇÃO PARA PRODUÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO DE TABACO EM FOLHA-SAFRA RGS-2021/22

BRASFUMO INDÚSTRIA BRASILEIRA DE FUMOS S.A, com sede na Avenida das Indústrias, Distrito Industrial, no Município de Venâncio Aires - RS, inscrita no CNPJ/MF sob o nº 88.124.383/0001-50 ("BRASFUMO"), doravante denominada INTEGRADOR ou EMPRESA; e

██████████, brasileiro (a), ██████████, agricultor (a) portador (a), inscrito (a) no CPF/MF sob nº ██████████, com endereço de cadastro do produtor junto ao SINTEGRA em ██████████, Município de VENANCIO AIRES, Estado de RS. ("PRODUTOR"), doravante denominado INTEGRADO ou PRODUTOR:

Representados de forma individual como "Parte"; e de forma coletiva como "Partes".

Considerando que:

- a. As partes pretendem firmar Contrato de Integração para Produção e Comercialização de Tabaco, para reger seu relacionamento referente à safra de 2021/2022;
- b. Anteriormente à assinatura decisiva do contrato, as partes pretendem delimitar e redigir todas as informações contratuais relevantes, que irão compor o presente "Documento de Informações Pré-Contratuais" (DIPC) e seus respectivos anexos, o qual será analisado pelo Produtor;
- c. Ao se declarar ciente do conteúdo desse DIPC não significa obrigação de contratar, sendo que o Contrato somente será considerado definitivo com a assinatura do "Termo de Contratação" (Anexo III) pelo Produtor;
- d. O Integrado por sua exclusiva vontade decidirá pela assinatura ou não do "Termo de Contratação" (Anexo III) e, na possibilidade de contestar ou recusar, nenhum efeito será produzido pelo presente instrumento a qualquer uma das Partes.

De acordo com os termos do Documento de Informações Pré-contratuais (DIPC), o qual contém informações relevantes ao Contrato de Integração para Produção e Comercialização de Tabaco em Folha ("Contrato"), as partes firmam o presente.

1. Objeto.

O Contrato a ser firmado tem como objeto a sistematização:

- a) Da produção e efetiva disponibilização de tabaco, sem qualquer exclusividade, pelo Produtor, conforme as disposições deste instrumento;
- b) Da aquisição, sem qualquer exclusividade, pela BRASFUMO, de tabaco em folha a ser produzido e entregue pelo Produtor na safra 2021/2022, sujeito a inspeção de classificação conforme Instrução Normativa número 10, de 13 de abril de 2007, do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, ou norma superveniente ("Tabaco"), e,
- c) Do oferecimento, pela BRASFUMO, sem qualquer exclusividade, de assistência técnica gratuita em favor do Produtor, com relação à produção e entrega do Tabaco, sempre visando a benefícios mútuos no processo de planejamento, financiamento, suporte técnico e comercialização.

2. Prazo de Vigência.

- a) O Contrato entrará em vigor na data da assinatura do Termo de Contratação (Anexo III) e permanecerá em vigor até;
 - (i) 30 de maio de 2022, ou, se ocorrer antes;




- (ii) A data em que o Produtor entregar à BRASFUMO a totalidade do Tabaco que produzir conforme este Contrato ("Prazo").
- b) O descumprimento de qualquer das cláusulas do Contrato;
- (i) acarretará o vencimento antecipado das respectivas obrigações,
- (ii) dará à Parte inocente o direito de resolução imediata do Contrato mediante notificação por escrito entregue à outra Parte e,
- (iii) obrigará a Parte inadimplente a indenizar a Parte inocente na forma da lei.

3. Estimativa de Produção.

- a) As Partes definem de comum acordo a seguinte estimativa de produção de Tabaco safra 2021/2022:

Tipo de Tabaco	Quantidade (em mil pés)	Área (em hectares)	Volume (em kg)	Variedade da Sement
VA	10	0,6 hectare	1200	

- b) O volume estimado no item (a) desta cláusula 3 para a produção de Tabaco poderá ser atualizado segundo as revisões de estimativa de safra efetuadas de comum acordo entre a BRASFUMO e o Produtor, levando em conta a interferência de fatores supervenientes, sendo admitido no momento da entrega final do tabaco pelo Produtor à BRASFUMO, conforme a cláusula 4, uma variação do volume constante da última revisão de estimativa de até, no máximo, 5% (cinco por cento) para mais ou para menos. Para a finalidade de aplicação dos limites de tolerância aqui dispostos, o volume final entregue será medido somente após a disponibilização, inspeção, classificação e efetiva aprovação da conformidade do produto pela BRASFUMO.
- c) As Partes concordam que as revisões de estimativa previstas no item (b) desta cláusula 3 terão como data limite o final da colheita do Tabaco, não sendo admitidas revisões posteriores.
- ### 4. Disponibilidade para classificação do Tabaco.
- a) O Produtor obriga-se a disponibilizar à BRASFUMO até 30 de maio de 2022, mediante entrega nas instalações da BRASFUMO no endereço que vier a ser definido ou acordado pelas partes, a quantidade estimada de produção de Tabaco prevista na cláusula 3, momento em que a BRASFUMO, após classificação de produto recebido e sua aprovação, emitirá uma Nota Fiscal de compra ou justificará a recusa de recebimento do Tabaco, conforme o caso em qualquer das hipóteses previstas na cláusula 16.
- b) Em qualquer hipótese, o Produtor fornecerá o Tabaco manocado, enfardado com peso máximo de 60 (sessenta) Kg por fardo, e isento de qualquer material estranho, observados os teores de umidade e demais características especificados na Instrução Normativa nº 10/2007 ou norma que venha a substituí-la, sob pena de desconto da quantidade de tabaco em que tenha sido verificada a umidade excedente, bem como concorda em participar de quaisquer auditorias que a BRASFUMO entender conveniente realizar, por sua discricionariedade, para garantir total ausência de material estranho no Tabaco, observada a cláusula 20.
- c) A simples disponibilização do produto pelo Produtor não será considerada como aceitação de conformidade pela BRASFUMO, o que somente ocorrerá após a aprovação, mediante inspeção aleatória a ser promovida pela BRASFUMO, e subsequente classificação do Produto, conforme previsão da cláusula 6, comprovada com emissão de Nota Fiscal de compra.

5. Preço de Aquisição e Prazo para Pagamento.

- a) O preço a ser pago ao Produtor pela BRASFUMO pela aquisição do Tabaco será definido como base na negociação a ser mantida pela BRASFUMO com as entidades representativas de produtores bem como os valores de referência definidos junto às mesmas, sendo que o preço a ser pago sempre dependerá da Classificação do Tabaco, conforme previsto na cláusula 6 e conforme a tabela de valores previamente informada pela BRASFUMO ao Produtor, considerando-se para finalidade de pagamento apenas a montante inspecionada, classificado e devidamente aprovado pela BRASFUMO.
- b) A negociação levará em consideração, dentre outros critérios e sempre em consideração à região específica qual o Produtor tem sede, a média de variação do custo base da produção, eventuais incrementos a esse custo base e a definição de margem de lucro estipulada em conformidade com o Anexo II do presente instrumento.
- c) Caso as Partes não entrem em acordo quanto ao preço, este será determinado com base no preço praticado no mercado brasileiro de tabaco, aplicável a região da aquisição.
- d) A BRASFUMO pagará ao Produtor o valor resultante da entrega do Tabaco, descrito na Nota Fiscal de compra, conforme previsto neste Instrumento, em até 30 (trinta) dias a partir da data da efetiva entrega e emissão da Nota Fiscal de compra.

6. Classificação do Tabaco.

- a) A BRASFUMO será responsável pela classificação do Tabaco em suas próprias instalações.
- b) O Produtor poderá, se julgar conveniente, acompanhar as atividades de classificação do Tabaco, sendo facultado ao Produtor o direito de discordar da classificação dada pela BRASFUMO ao Tabaco entregue, hipótese em que a BRASFUMO não receberá o tabaco e emitirá em favor do Produtor um comprovante de devolução, destacando-se a informação sobre a devolução no verso da Nota Fiscal de remessa do tabaco, que possibilitará o transporte de retorno do tabaco à sua propriedade, sob suas custas.
- c) Se o Produtor não exercer a faculdade prevista no item (b) desta cláusula 6 de acompanhar as atividades de classificação do Tabaco, a classificação realizada pela BRASFUMO será considerada válida e eficaz para todos os fins.

7. Assistência Técnica Gratuita e Treinamento.

Durante o Prazo de Vigência do Contrato, a BRASFUMO oferecerá ao Produtor, sem qualquer exclusividade, assistência técnica gratuita, realizando, ao menos, 04 (quatro) visitas técnicas destinadas principalmente a orientação dos produtores quanto a:

- a) Melhores práticas agrícolas,
- b) Características das sementes certificadas a serem adquiridas,
- c) Uso adequado de insumos,
- d) Manejo seguro de agrotóxicos,
- e) Medidas de preservação ambiental e
- f) Desenvolvimento de ações conjuntas de responsabilidade social.

Em caso de dúvida sobre quaisquer questões relacionadas ao cumprimento de leis, de medidas de boa prática ou das obrigações ajustadas no Contrato, o Produtor poderá direcionar questionamento à BRASFUMO nos termos da assistência técnica gratuita ora estipulada. A ausência de questionamentos será interpretada como suficiente para demonstrar que o Produtor tem conhecimento suficiente sobre todos os elementos que compõem a Assistência Técnica.

8. Insumos Agrícolas.

- a) Sem qualquer exclusividade e sempre em comum acordo com Produtor, a BRASFUMO venderá e/ou recomendará ao Produtor os insumos agrícolas e demais materiais básicos necessários para o cultivo do Tabaco, através da Assistência Técnica Gratuita supra descrita.
- b) Sem prejuízo do item (a) desta cláusula 8, o Produtor poderá adquirir de qualquer fornecedor qualificado os insumos agrícolas e demais materiais, desde que sejam;
- (i) aprovados pelos órgãos governamentais competentes,
 - (ii) certificados para o mercado nacional e internacional e,
 - (iii) adequados para o cultivo de Tabaco conforme prevista neste Instrumento, sempre conforme receituário agrônômico elaborado por profissional habilitado.
- c) Com relação às sementes de tabaco, considerando que as características das variedades de sementes são essenciais para os melhores resultados da lavoura, em benefício de ambas as Partes, o Produtor se compromete a usar as sementes de tabaco vendidas e/ou recomendadas pela BRASFUMO, ou sementes fornecidas por outros fornecedores qualificados, desde que sejam;
- (i) aprovados pelos órgãos governamentais competentes,
 - (ii) certificados para o mercado nacional e internacional e,
 - (iii) adequados para o cultivo de Tabaco conforme as finalidades próprias deste Instrumento.
- d) Caso o Produtor venha a adquirir insumos agrícolas diretamente da BRASFUMO, por sua livre escolha, os valores dos insumos observarão a tabela de insumos publicada nas plataformas da BRASFUMO em momento anterior ao faturamento de insumos da safra.
- e) Em caso de aquisição de insumos da BRASFUMO, incluindo sementes/mudas destinadas a melhoria de renda, conservação do solo e reflorestamento, o Produtor deverá seguir todas as recomendações repassadas pelos orientadores agrícolas da BRASFUMO, especialmente aquelas estabelecidas pelos fabricantes dos produtos. Tendo em vista que o objeto deste Instrumento estabelece a compra e venda de Tabaco, as partes reconhecem que a BRASFUMO não se obriga a comprar produtos de safra referentes a outras culturas.
- 9. Valores Para Custeio:**
- a) Dependendo da necessidade do produtor e sempre em comum acordo com este, a BRASFUMO poderá liberar recursos em forma de custeio através de crédito em Conta Corrente para suprir necessidades para pagamento de atividades na condução da lavoura ou para compra de lenha para secagem do produto ("custeio").
 - b) Esses valores referidos no item (a) desta cláusula 9, serão abatidos dos valores pagos ao Produtor, quando da compra do Tabaco.
- 10. Encargos Financeiros.**
- a) Sobre os valores de insumos agrícolas e demais materiais que o Produtor adquirir da BRASFUMO incidirão juros compensatórios em percentual igual 9,50% (nove inteiros e cinquenta centésimos) pontos percentuais ao ano calculados *pro rata die* a contar da data da aquisição dos respectivos insumos agrícolas pelo Produtor.
 - b) Sobre os valores de custeio assim como sobre quaisquer outros valores adiantados e creditados ao Produtor pela BRASFUMO incidirão juros compensatórios de no máximo 12% (doze inteiros) pontos percentuais ao ano, calculados *pro rata die* a contar da data da liberação do custeio.
 - c) Em qualquer hipótese prevista nesta cláusula 10, os valores mencionados serão devidos à BRASFUMO pelo Produtor em sua integralidade no momento da entrega do Tabaco à BRASFUMO conforme previsto neste Instrumento, cabendo à BRASFUMO o direito de

reter quaisquer valores devidos pela BRASFUMO ao Produtor até o adimplemento da obrigação prevista neste item (c).

- d) O Produtor desde logo autoriza a BRASFUMO a compensar o valor dos débitos contraídos junto a BRASFUMO, nele incluídos juros e demais encargos, mediante abatimento do valor devido em Nota Fiscal pela compra do Tabaco.

11. Não-utilização de Mão-de-obra de Crianças e Adolescentes.

O Produtor obriga-se a:

- a) Em todas as fases da cultura do tabaco em folha, cumprir o disposto no artigo 7º, inciso XXXIII, da Constituição Federal, bem como nas normas previstas na Lei nº 8.069, de 13/07/90 (Estatuto da Criança e do Adolescente - ECA), e de toda a legislação referente à não-utilização da mão-de-obra de crianças e adolescentes e exposição a defensivos agrícolas durante sua aplicação.
- b) Informar, para cadastro e monitoramento da BRASFUMO, através de declaração ou mediante convênio com os respectivos Municípios, podendo, a BRASFUMO ainda utilizar os dados cadastrais existentes junto à AFUBRA- Associação dos Fumicultores do Brasil, eventuais crianças e adolescentes até 18 (dezoito) anos que residam em sua propriedade rural, além de fornecer atestado de matrícula escolar de todas as crianças e adolescentes a partir de 6 (seis) anos até completar o Ensino Fundamental, limitado a 18 (dezoito) anos, residentes na propriedade, nos termos do item (a) desta cláusula 11, bem como, até 120 (cento e vinte) dias após o final de cada ano letivo, atestado de frequência em turno e contra turno nas localidades onde houver disponibilidade, sob pena de a BRASFUMO tomar todas as medidas cabíveis.

12. Saúde e Segurança do Trabalho.

O Produtor obriga-se a:

- a) Não manipular quaisquer agrotóxicos, adjuvantes e produtos afins que não estejam registrados e autorizados pelos órgãos governamentais competentes;
- b) Não permitir a manipulação de quaisquer agrotóxicos, adjuvantes e produtos afins por menores de 18 (dezoito) anos, maiores de 60 (sessenta) anos e por gestantes;
- c) Não manipular quaisquer agrotóxicos, adjuvantes e produtos afins, em desacordo com a receita e as indicações dos rótulos e bulas, previstas em legislação vigente;
- d) Sinalizar as áreas recém-tratadas com quaisquer agrotóxicos, adjuvantes e produtos afins, sendo vedado o trabalho nessas áreas antes do término do intervalo, salvo com uso dos equipamentos de proteção individual adequados;
- e) Não reutilizar, para qualquer fim, as embalagens vazias de agrotóxicos, adjuvantes e produtos afins, cuja destinação final deve atender à legislação vigente;
- f) Não armazenar agrotóxicos, adjuvantes e produtos afins a céu aberto;
- g) Utilizar, para o armazenamento de agrotóxico adjuvantes e produtos afins, armários que tenham paredes e coberturas resistentes, possuam ventilação adequada e dotada de proteção que não permita a entrada de animais, sejam sinalizados com placas e cartazes com símbolos de perigo, em prédio diverso do residencial ou em que sejam armazenados alimentos ou medicamentos, e de fontes de água, além de possibilitar a limpeza e a descontaminação. Todos os armários já existentes, bem como todos os novos, deverão obedecer às normas supracitadas.
- h) Armazenar agrotóxicos, adjuvantes e produtos afins conforme dispõem as normas da legislação vigente e as especificações do fabricante constantes dos rótulos e bulas;

- i) Manter os equipamentos de aplicação de agrotóxicos, adjuvantes e produtos afins em perfeito estado de conservação e funcionamento, inspecionando-os antes da aplicação, utilizando-os para a finalidade indicada e operando-os dentro dos limites e especificações e orientações dos fabricantes;
- j) Utilizar Equipamentos de Proteção Individual (EPI), adequados ao risco e em perfeito estado de conservação e funcionamento;
- k) Somente utilizar em suas estufas de secagem de tabaco, ou construção de unidades de cura, madeira e lenha de fonte legal e permitida em lei, preservando a mata nativa e cumprindo a legislação ambiental;
- l) Realizar a tríplex lavagem das embalagens de defensivos agrícolas de acordo com o disposto nas embalagens e/ou rótulos, bem como atender o descrito quanto à devolução e/ou descarte das embalagens vazias; e
- m) Atender à legislação e normas regulamentadoras relativas à proteção da saúde e do meio ambiente.

13. Boas Práticas de Agricultura ("GAP") e Código de Práticas Trabalhistas da Agricultura ("ALP").

- a) O Produtor receberá da BRASFUMO as recomendações de Boas Práticas de Agricultura ("GAP") e o código de Boas Práticas Trabalhistas da Agricultura ("ALP"), este, que faz parte do GAP, reconhecendo e concordando que os compreenderá e observará as disposições neles constantes para realizar eventuais ações corretivas em seu processo produtivo.
- b) O código ALP inclui, mas sem se limitar a, termos que:
 - (i) proíbem o trabalho de Crianças e Adolescentes (nos termos da cláusula 11), trabalho forçado, horários excessivos ou ilegais de trabalho, assédio, discriminação, abuso físico ou mental ou qualquer outra forma de abuso, e
 - (ii) exigem o tratamento justo de trabalhadores, o pagamento de compensação justa, um ambiente de trabalho seguro, o direito de liberdade de associação e cumprimento de todas as leis aplicáveis ao trabalho.

14. Declarações e Garantias-GAP e ALP

- a) O Produtor reconhece e concorda que implementará as recomendações de GAP e o Código ALP e trabalhará com a BRASFUMO para promover o aprimoramento contínuo das práticas de trabalho rural, especialmente em áreas identificadas pela BRASFUMO durante a auditoria prevista na cláusula 20.
- b) O Produtor reconhece ainda que implementará as medidas corretivas de acordo com as instruções que serão fornecidas pela BRASFUMO, além de observar todas as leis trabalhistas do Brasil.

15. Das obrigações ambientais

- a) O Produtor reconhece e concorda que a produção e comercialização de tabaco será realizada em conformidade com as normas ambientais vigentes, incluindo, mas sem se limitar, as obrigações relativas ao Termo de Compromisso firmado em 22/08/2011, pelo Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis (IBAMA); AFUBRA- Associação dos Fumicultores do Brasil; SINDITABACO - Sindicato Interestadual da Indústria do Tabaco e Ministério do Meio Ambiente (MMA).
- b) O Produtor deverá seguir atentamente todas as obrigações ambientais vigentes bem como quaisquer instruções conferidas pela BRASFUMO, sendo integralmente responsável em caso de descumprimento da legislação ou das instruções fornecidas.



- c) O Produtor será responsável por observar também todas as obrigações de defesa agropecuária e sanitárias aplicáveis à atividade especialmente, mas não se limitando, às obrigações sanitárias quanto ao manejo e descarte de agrotóxicos e àquelas obrigações de saúde e segurança que compõem a cláusula 12 desse instrumento.

16. Direito de Recusa de Tabaco.

A BRASFUMO reserve o direito de rejeitar o Tabaco entregue pelo Produtor (e o restante da produção de Tabaco do produtor ainda depositada em seu paiol) e de considerar resolvido o Contrato por inadimplemento do Produtor conforme cláusula 2, (b), em qualquer das seguintes hipóteses:

- a) Caso o Tabaco seja entregue em desconformidade com qualquer das exigências previstas neste Instrumento e na legislação e regulamentação vigentes, incluindo, sem limitação, em caso de desconformidade com o previsto nas cláusulas 4 e/ou 5, ou com o volume por posição na planta (X, C, B e T), ou;
- b) Caso o Tabaco apresente algum resíduo de defensivos ou outros produtos proibidos, não recomendados ou em quantidade superior aquelas recomendadas ou ainda em épocas não adequadas, conforme venha a ser detectado pela BRASFUMO em análise aleatória do Tabaco conforme cláusula 4 ou de qualquer outra forma, ou;
- c) Caso o Tabaco estiver contaminado por corpos orgânicos, como fungos ou bactérias, ou apresentar quaisquer outros corpos ou odores estranhos àqueles usualmente detectados na folha de tabaco conservada em condições adequadas, conforme venha a ser detectado pela BRASFUMO em análise aleatória do Tabaco conforme cláusula 5 ou de qualquer outra forma, ou;
- d) Caso a Produtor tenha sofrido condenação judicial, ainda que não transitada em julgado, em decorrência de violação a qualquer das obrigações previstas nas cláusulas 11 e/ou 12 e/ou 15, ou;
- e) Caso irregularidades no cumprimento das obrigações tenham sido apontadas no curso da safra e o Produtor não tenha adotado as providências necessárias para sua regularização.

17. Equipamentos de Proteção Individual (EPI).

- a) O Produtor declara ter conhecimento da denominada "doença do tabaco verde" e da conveniência da proteção de seu organismo do contato direto com as folhas de tabaco frescas no ciclo e processo da colheita e ratifica sua obrigação de utilizar adequadamente os Equipamentos de Proteção Individual (EPI) e seguir as recomendações técnicas da BRASFUMO e/ou dos órgãos de saúde pública competentes.
- b) A BRASFUMO venderá ao Produtor, a preço de custo, os EPIs necessários ao manuseio e aplicação de defensivos agrícolas, incluindo a vestimenta protetora apropriada para a colheita de tabaco conforme previsto neste Instrumento, hipótese em que o preço dos EPIs adquiridos será descontado dos valores devidos ao Produtor pela BRASFUMO em razão da comercialização do Tabaco.
- c) Sem prejuízo do item (b) desta cláusula, o Produtor poderá adquirir de qualquer fornecedor qualificado os EPIs necessários, desde que sejam atendidas as exigências de saúde e segurança do trabalho adotadas pela BRASFUMO e previstas pela legislação e regulamentação vigentes.

18. Transporte de Tabaco.

- a) O Produtor indicará o transportador que será responsável por transportar o Tabaco do local de armazenagem adotado pelo Produtor até o local de sua entrega conforme previsto na cláusula 4, que preste serviços de transporte também para outros produtores que forneçam

  7

tabaco à BRASFUMO, conforme lista de transportadores divulgada pela BRASFUMO por região de atuação.

- b) Sem prejuízo da transferência da propriedade do Tabaco, que somente se dará quando da efetiva aceitação do produto, a BRASFUMO arcará com os custos do frete e dos seguros aplicáveis pelo transporte prevista no item (a) desta cláusula, limitada tal obrigação, em qualquer hipótese, ao Tabaco adquirido pela BRASFUMO junto ao Produtor e desde que atendidas as exigências previstas neste Instrumento e na legislação e regulamentação vigentes.
- c) O Produtor será responsável por qualquer alteração na quantidade e/ou qualidade do Tabaco ocorrida durante seu transporte, incluindo nos casos de falta de fardos, umidade do tabaco e demais perdas, até o momento da entrega efetiva do Tabaco nas instalações da BRASFUMO, conforme previsto na cláusula 4, reconhecendo o Produtor que se incumbe de acompanhar o carregamento do Tabaco e garantir que o Volume de Tabaco carregado junto ao veículo transportador esteja condizente com o Volume de Tabaco constante da Nota Fiscal de transporte emitida, dado ainda que é facultado ao Produtor o acompanhamento do transporte até o local de entrega do Tabaco nas dependências da BRASFUMO.
- d) A BRASFUMO não arcará com os custos do frete e seguros aplicáveis referentes ao transporte do Tabaco de retorno à propriedade do Produtor ou qualquer outro destino caso o Tabaco seja recusado pela BRASFUMO conforme a cláusula 16 neste Instrumento, ou no caso de o Produtor discordar da classificação dada ao Tabaco ou, ainda por qualquer outro motivo que enseje a não transferência da propriedade do Tabaco para a BRASFUMO.

19. Relatório de Informações da Produção Integrada ("RIPI").

A cada entrega de tabaco, a BRASFUMO emitirá o RIPI para o Produtor, no qual conterà o valor dos insumos que foram comercializados, os indicadores técnicos da produção integrada, as quantidades produzidas, os índices de produtividade, os preços praticados nos cálculos dos resultados financeiros relativos ao Contrato.

20. Parâmetros técnicos de viabilidade econômica da cultura.

O cálculo dos índices de produtividade e os parâmetros para cálculo da eficiência da produção serão realizados a partir dos parâmetros constantes do Anexo II deste Instrumento, no qual também estão contidos os parâmetros técnicos para estudo da viabilidade econômica do projeto.

21. Comissão de Acompanhamento, Desenvolvimento e Conciliação da Integração-CADEC.

As partes declaram ciência da previsão legal de instituição da CADEC (Comissão para Acompanhamento, Desenvolvimento e Conciliação da integração), prevista na Lei 13.288 de 16 de maio de 2016, composta pelas entidades representativas das Partes, para cumprir suas funções previstas na referida Lei, especialmente a determinação do valor de referência para a comercialização do Tabaco, mantida mediante negociação por esta comissão. Na medida em que a CADEC somente pode ser constituída mediante acordo mútuo entre representantes de ambas as partes, cujas tratativas estão em andamento, na hipótese de inexistência de sua formação, as suas atividades, inclusive quanto à definição dos valores de referência, serão exercidas pelas entidades representativas dos Produtores mediante estrutura atualmente existente, com função similar, a qual continuará a ser utilizada pelas Partes para cumprir os objetivos e funções pertinentes à CADEC, especialmente para a negociação de preços, prevista na cláusula 5 deste Contrato.

22. Ausência de Ônus e Restrições.

O Produtor declara que:

  8

(i) O Tabaco a ser entregue à BRASFUMO está e permanecerá livre e desembaraçado, sem que esteja sujeito a quaisquer ônus e restrições, empenhado em favor de terceiros ou oferecido em garantia de qualquer crédito e

(ii) Não possui qualquer parte da capacidade produtiva de sua lavoura de Tabaco objeto do Contrato contratada com quaisquer terceiros.

23. Normas Fiscais e Trabalhistas.

O Produtor observará as normas fiscais e trabalhistas aplicáveis à atividade de produtor e/ou trabalhador rural, especialmente no que se refere a plantio de tabaco e sua compra e venda, insumos agrícolas, transporte e outras atividades relacionadas ao objeto do Contrato. Cada parte será integralmente responsável pelo reconhecimento e pagamento dos tributos incidentes sobre sua atividade. Todos os valores descritos neste Instrumento ou nas tabelas de preços a ele aplicáveis devem ser considerados como brutos, salvo expressa disposição em sentido contrário. O Produtor está ciente de que incidirá sobre a comercialização do tabaco a contribuição ao FUNRURAL, conforme os termos da lei.

24. Multa.

Caso o Produtor não disponibilize à BRASFUMO o Tabaco conforme o Contrato, nisso incluído o volume não aprovado em inspeção, ou caso seja verificado que o Produtor tenha negociado o Tabaco (conforme estimativa prevista nesse instrumento) com terceiros, o Produtor pagará a BRASFUMO uma multa de caráter não compensatório em quantia equivalente a 10% (dez por cento) do valor da produção de Tabaco não entregue à BRASFUMO, levando-se em conta o volume estimado na cláusula 3 e qualquer variação permitida no Contrato, sem prejuízo da indenização cabível na forma da legislação vigente e do vencimento antecipado da obrigação de pagamento dos valores que o Produtor tenha em aberto com a BRASFUMO.

25. Cessão.

A BRASFUMO poderá ceder sua posição no Contrato a qualquer terceiro mediante comunicação por escrito entregue ao Produtor para sua ciência, hipótese em que o cessionário assumirá todos os direitos e obrigações da BRASFUMO no contrato no momento da cessão e o Produtor permanecerá obrigado na forma prevista no contrato. Considerando que a obrigação assumida pelo Produtor é personalíssima e sujeita ao escrito cumprimento das obrigações contratuais de conformidade da produção e do Tabaco a ser produzido, inclusive mediante auditoria, a ele não é conferida a possibilidade de cessão de suas obrigações contratuais.

26. Seguro da Associação dos Fumicultores do Brasil (Afubra).

O Produtor declara estar plenamente ciente de que é opcional a contratação dos Seguros disponibilizados pela Afubra, não se tratando de condição para a assinatura deste instrumento.

27. Interpretação das “Declaração de Informações Pré-Contratuais” e do “Contrato”:

Com a assinatura do “Termo de Contratação” (Anexo III), as cláusulas dispostas no presente DIPC passarão a valer como cláusulas contratuais. Nessa hipótese, todas as cláusulas constantes deste Instrumento devem ser interpretadas como menções ao Contrato e todas as menções ao Contrato deve ser considerada como menções a esse Instrumento, indistintamente.

28. Foro.

As Partes elegem o foro do local da produção de tabaco do Produtor, conforme indicado no preâmbulo deste documento, para dirimir qualquer litígio oriundo ou relacionado ao Contrato. E, por estarem justas e contratadas, as partes firmam este instrumento particular em 2 (duas) vias de igual teor, na presença das 2 (duas) testemunhas abaixo assinadas.

9

VENANCIO AIRES, RS 7 de junho de 2021.

BRASFUMO IND. BRASILEIRA DE FUMOS S.A.

Nome: [REDACTED]

CPF: [REDACTED]

Nome: _____

CPF: -

TESTEMUNHAS:

Nome:  _____
EZEQUIEL AUGUSTO
CHRISTMANN

CPF: 032.831.060-37

Nome:  _____
ADEMIR PAULO VANIN

CPF: 379.044.850-87

Anexo I – Sistema de Produção Integrada de Tabaco

O sistema de produção integrada de tabaco da BRASFUMO constitui-se pela produção de comum acordo entre as partes regidas pelo Contrato de integração para Produção e Comercialização de Tabaco em Folha, por meio do qual a BRASFUMO se compromete a fomentar a produção através do fornecimento de insumos e materiais necessários, bem como assistência técnica e, por outro lado, o produtor, a implementar o projeto de produção e comercialização conforme as recomendações recebidas.

É de extrema relevância que o Produtor siga o conteúdo da Revista de Boas Práticas de Produção de Tabaco e de todos materiais de orientação entregues pelo orientador agrícola da BRASFUMO, bem como das recomendações prestadas durante as visitas dos mesmos durante a safra. Desta forma o produtor deve manter o registro formal das atividades realizadas durante o processo produtivo no caderno de campo, afim de garantir que todas as necessidades da cultura foram atendidas, de forma a garantir que o resultado econômico esteja dentro do esperado pelas partes.

No caso de insumos, como agrotóxicos, adjuvantes, sementes de tabaco, entre outros, o Produtor, quando não adquirir diretamente da BRASFUMO, deve adquirir de fornecedores qualificados, aprovados pelos órgãos governamentais competentes, certificados para o mercado nacional e internacional e adequados para o cultivo de Tabaco, utilizando-os sempre conforme receituário agrônômico.

A BRASFUMO compromete-se anualmente a realizar o acompanhamento e levantamento da variação do custo de produção nos termos da lei 13.288/2016 para o estabelecimento do preço do tabaco, garantindo a sustentabilidade da cadeia produtiva do tabaco.



Anexo II – Parâmetros técnicos para viabilidade econômica da cultura

As premissas do estudo levam em consideração os seguintes itens:

- O produtor deve seguir as recomendações técnicas recebidas através da BRASFUMO, constante na Declaração de Informações Pré-Contratuais e ou através das visitas técnicas, revista técnica, folders e/ou cartazes ou por meio eletrônico;
- Aplicar os insumos necessários em quantidade e período de acordo com a indicação técnica;
- A produtividade e qualidade poderá ser afetada por fatores climáticos extremos e pela falta das boas práticas na condução da lavoura. O produtor deverá utilizar dos melhores esforços para minimizar estes efeitos e rentabilidade esperada.

A expectativa de renda bruta = 100% da produtividade contratada.

Custos Variáveis

(-) Mão de Obra = 42%

(-) Insumos = 12%

(-) Lenha = 4%

(-) Energia Elétrica = 3%

(-) Seguro da Produção = 3%

(-) outros (Impostos e Operações Máquinas, animais e benfeitorias) = 6%

Custos Fixos

(-) Depreciações e Correção de solo = 15%

Custo total 85%

Lucratividade esperada 15%.

Anexo III -TERMO DE CONTRATAÇÃO

_____, brasileiro(a), _____, agricultor (a), inscrito(a) no CPF/MF o nº _____ com endereço de cadastro do produtor junto ao SINTEGRA em _____ município de VENANCIO AIRES - RS (Produtor), por esse Termo de Contratação, declara de forma irrevogável e irratável que leu, refletiu e compreendeu os termos do Documento de Informações Pré-Contratuais apresentados pela BRASFUMO INDUSTRIA BRASILEIRA DE FUMOS S.A., com sede na Avenida da Industrias, 130, Distrito Industrial, no município de Venâncio Aires - RS, inscrita no CNPJMF sob o nº 88.124.383/0001-50 (BRASFUMO) e que aceita tais termos em sua integralidade, os quais passam a valer definitivamente como CONTRATO DE INTEGRAÇÃO PARA PRODUÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO DE TABACO EM FOLHA. O Contrato entra em vigor na data de assinatura do presente e obrigará as Partes, seus herdeiros e/ou sucessores a qualquer título, e, por estarem justas e contratadas, as partes firmam este instrumento particular em 2 (duas) vias de igual teor e forma, na presença das 2 (duas) testemunhas abaixo assinadas.

_____ de _____ de 2021.

Nome: _____

Nome: _____

CPF: _____

CPF: _____

TESTEMUNHAS:

Nome: EZEQUIEL AUGUSTO CHRISTMANN

CPF: 032.831.060-37

Nome: ADEMIR PAULO VANIN

CPF: 379.044.850-87

ANEXO D – Contrato 3

DOCUMENTO DE INFORMAÇÕES PRÉ-CONTRATUAIS AO CONTRATO DE INTEGRAÇÃO PARA PRODUÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO DE TABACO EM FOLHA – SAFRA – 2021/2022

PHILIP MORRIS BRASIL INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA., com sede na Avenida Candido de Abreu, 70 – 4º andar – Torre Corporate, Centro Cívico, no Município de Curitiba, Estado do Paraná, inscrita no CNPJ/MF sob o nº 04.041.933/0001-88 ("PMB"); e

_____, brasileiro(a), estado civil Casado c/ bens, agricultor(a), portador(a) da CI nº _____ inscrito(a) no CPF/MF sob o nº _____ com endereço de cadastro do produtor junto ao SINTEGRA em _____ Estado de RS. ("Produtor");

Cada uma, individualmente, uma "Parte"; coletivamente, as "Partes".

Considerando que:

- (i) As partes pretendem firmar Contrato de Integração para Produção e Comercialização de Tabaco, referente à safra de 2021/2022;
- (ii) Preliminarmente à assinatura definitiva do contrato, as Partes pretendem delimitar por escrito todas as informações contratuais relevantes, as quais compõem o presente "Documento de Informações Pré-Contratuais" (DIPC) e seus anexos, que será submetido à prévia análise do Produtor;
- (iii) A declaração de ciência ao constante desse DIPC não se confunde com a obrigação de contratar, sendo que o Contrato somente será considerado definitivo com a assinatura do "Termo de Contratação" (Anexo III) pelo Produtor;
- (iv) O Produtor poderá, à sua exclusiva conveniência, escolher pela assinatura ou não do "Termo de Contratação" (Anexo III) e, em hipótese de recusa, nenhum efeito será produzido pelo presente instrumento a qualquer uma das Partes.

Acordam as Partes, conjuntamente, os termos do presente Documento de Informações Pré-Contratuais, o qual contém informações relevantes ao Contrato de Integração para Produção e Comercialização de Tabaco em Folha ("Contrato"), a ser firmado pelas partes:

1. **Objeto.** O Contrato a ser firmado tem como objeto a regulação (i) da produção e efetiva disponibilização de tabaco, sem qualquer exclusividade, pelo Produtor, conforme as disposições deste instrumento; (ii) da aquisição, sem qualquer exclusividade, pela PMB, de tabaco em folha a ser produzido e entregue pelo Produtor na safra 2021/2022, sujeito à inspeção de classificação conforme Instrução Normativa nº 10, de 13 de abril de 2007, do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, ou norma superveniente ("Tabaco"), e (iii) do oferecimento, pela PMB, sem qualquer exclusividade, de assistência técnica gratuita em favor do Produtor com relação à produção e entrega do Tabaco, sempre visando a benefícios mútuos no processo de planejamento, financiamento, suporte técnico e comercialização.
2. **Prazo de Vigência.** (a) O Contrato entrará em vigor na data da assinatura do Termo de Contratação (Anexo III) e permanecerá em vigor até (i) **30 de Junho de 2022** ou, se ocorrer antes, (ii) a data em que o Produtor entregar à PMB a totalidade do Tabaco que produzir conforme este Contrato ("Prazo"). (b) O descumprimento de qualquer das cláusulas do Contrato (i) acarretará o vencimento antecipado das respectivas obrigações Contratuais, previstas no presente Contrato ou em documentações acessórias, como Notas Promissórias, Boletos ou outros documentos que estampem obrigações entre as partes decorrentes da presente relação, com incidência das cláusulas penais previstas neste Contrato, bem como, em caso de inadimplemento de obrigações pecuniárias, com a incidência de juros de 12% a.a. e correção monetária com base na variação do IGPM/FGV (Índice Geral de Preços); (ii) dará à Parte inocente o direito de resolução imediata do Contrato mediante notificação por escrito entregue à outra Parte e (iii) obrigará a Parte inadimplente a indenizar a Parte inocente na forma da lei.

PMB
Departamento Jurídico

3. **Estimativa de Produção.**

(a) As Partes definem de comum acordo a seguinte estimativa de produção de Tabaco safra 2021/2022:

Tipo de Tabaco	Quantidade (em mil pés)	Área (em hectares)	Volume (em kg)	Variedade da Semente
✓A	67	4.48	10.500	PVA 2343

(b) O volume estimado no item (a) desta cláusula 3 para a produção de Tabaco será ser atualizado segundo as revisões de estimativa de safra efetuadas durante a contratação, após o término do plantio e durante a colheita, respeitando a área contratada, de comum acordo entre a PMB e o Produtor, levando em conta a interferência de fatores supervenientes, sendo admitido no momento da entrega final do tabaco pelo Produtor à PMB, conforme a cláusula 4, uma variação do volume constante da última revisão de estimativa de até, no máximo, 5% (cinco por cento) para mais ou para menos. Para a finalidade de aplicação dos limites de tolerância aqui dispostos, o volume final entregue será medido somente após a disponibilização, inspeção, classificação e efetiva aprovação da conformidade do produto pela PMB. As estimativas serão revisadas e formalizadas em instrumento próprio com o produtor, de modo a conferir maior previsibilidade à relação.

(c) As Partes concordam que as revisões de estimativa previstas no item (b) desta cláusula 3 terão como data limite o final da colheita do Tabaco, não sendo admitidas revisões posteriores. Para melhor assertividade na revisão de estimativa o Produtor compromete-se em preencher corretamente o caderno de campo, conforme definido na cláusula "9" - Assistência Técnica Gratuita, e disponibiliza-lo ao orientador agrícola em todas as suas visitas, de forma a garantir que as boas práticas agrícolas foram adotadas.

(d) Os detalhes referentes estimativa dos investimentos necessários para a produção, englobando todas as fases e ciclos do cultivo do tabaco bem como a estimativa de remuneração para a safra agrícola que está iniciando, com base na média praticada pela integradora nas duas últimas safras serão disponibilizadas no Relatório de Integração de Produtor Integradado (RIP). Para os novos produtores, será apresentada estimativa tomando em conta a média histórica da região no momento da contratação.

4. **Disponibilidade para classificação do Tabaco.** (a) O Produtor obriga-se a disponibilizar à PMB até **30 de Junho de 2022**, mediante entrega nas instalações da PMB no endereço que vier a ser definido, a quantidade estimada de produção de Tabaco prevista na cláusula 3, momento em que a PMB, após classificação do produto recebido e sua aprovação, emitirá uma Nota Fiscal de compra ou justificará a recusa de recebimento do Tabaco, conforme o caso, em qualquer das hipóteses previstas na cláusula 19. (b) Em qualquer hipótese, o Produtor fornecerá o Tabaco em folhas soltas, livre de manocas ou qualquer outro formato de amarração, enfiado com peso máximo de 60Kg por fardo, e isento de qualquer material estranho, observados os teores de umidade e demais características especificados na Instrução Normativa n° 10/2007 ou norma que venha a substituí-la, sob pena de desconto da quantidade de tabaco em que tenha sido verificada a umidade excedente, bem como concorda em participar de quaisquer auditorias que a PMB entender conveniente realizar, por sua discricionariedade, para garantir total ausência de material estranho no Tabaco, observada a cláusula 22. (c) A simples disponibilização do produto pelo Produtor não será considerada como aceitação de conformidade pela PMB, o que somente ocorrerá após a aprovação, mediante inspeção aleatória a ser promovida pela PMB, e subsequente classificação do Produto, conforme previsão da Cláusula 6, comprovada com emissão de Nota Fiscal de compra.
5. **Preço de Aquisição e Prazo para Pagamento.** (a) O preço a ser pago ao Produtor pela PMB pela aquisição do Tabaco, será definido com base na negociação a ser mantida pela PMB com as entidades representativas de produtores, conforme determinado pela Lei 13.228/2016, sendo que o preço a ser pago sempre dependerá da Classificação do Tabaco, conforme previsto na Cláusula 6 e conforme a tabela de valores previamente informada pela PMB ao Produtor, considerando-se para finalidade de pagamento apenas o montante inspecionado, classificado e devidamente aprovado pela PMB. (b) A negociação levará em consideração, dentre outros critérios e sempre em consideração à região específica na qual o Produtor tem sede, a média de variação do custo base da produção e eventuais incrementos a esse custo base, em conformidade com o Anexo II do

PMB
Departamento Jurídico

- presente instrumento. (c) A PMB pagará ao Produtor o valor resultante da entrega do Tabaco, descrito na Nota Fiscal de compra, conforme previsto neste Instrumento, em até 10 (dez) dias a partir da data da efetiva entrega e emissão da Nota Fiscal de compra.
6. **Classificação do Tabaco.** (a) A PMB será responsável pela classificação do Tabaco em suas instalações. (b) A classificação será realizada na sede da PMB mais próxima do local de produção, sendo que os endereços das localidades nas quais a PMB realiza a atividade de classificação foram disponibilizados previamente à assinatura do Contrato, sendo este procedimento de pleno conhecimento do Produtor, com o qual ele expressamente concorda. (c) O Produtor poderá, se julgar conveniente, acompanhar as atividades de classificação do Tabaco, sendo facultado ao Produtor o direito de discordar da classificação dada pela PMB ao Tabaco entregue, hipótese em que a PMB não receberá o tabaco e emitirá em favor do Produtor um comprovante de devolução, destacando-se a informação sobre a devolução no verso da Nota Fiscal de remessa do tabaco, que possibilitará o transporte de retorno do Tabaco à sua propriedade, sob suas custas. (d) Se o Produtor não exercer a faculdade prevista no item (c) desta cláusula 6 de acompanhar as atividades de classificação do Tabaco, a classificação realizada pela PMB será considerada válida e eficaz para todos os fins.
 7. Nos termos do Regimento Interno da Foniagro, não serão consideradas quebras de contrato os volumes não comercializados por divergência na classificação, exceto se a integradora comprovar por meio dos técnicos oficiais da Emater, Cidasc, CODAPAR ou outras que vierem a substituí-las que o tabaco está classificado dentro dos critérios previstos na IN 10 do MAPA, desde que os convênios realizados de acordo com o art. 18º deste Regimento garantam a presença diária e constante de fiscais nas unidades de compra das integradoras durante o período de comercialização.
 8. Caso os produtores integrados não concordem com a classificação praticada pela empresa integradora e confirmada pelos classificadores da Emater, Cidasc, CODAPAR ou outras que vierem a substituí-las, poderão deixar de comercializar sua produção de tabaco com a integradora, observada mútua civilidade, em conformidade com a cláusula 11 do §1º do acordo firmado com o Tribunal Regional do Trabalho - 10ª Região em 01 de março de 2011, considerando-se como produção para fins deste parágrafo somente os fardos objeto de desacordo comercial.
 9. **Assistência Técnica Gratuita e Treinamento.** Durante o Prazo de Vigência do Contrato, a PMB, através de pessoal interno ou prepostos ou fornecedores contratados, oferecerá ao Produtor, sem qualquer exclusividade, assistência técnica gratuita, realizando, ao menos, 04 (quatro) visitas técnicas destinadas principalmente a orientação dos produtores quanto a (i) melhores práticas agrícolas, (ii) características das sementes certificadas a serem adquiridas, (iii) uso adequado de insumos, (iv) manejo seguro de agrotóxicos, (v) medidas de preservação ambiental e (vi) desenvolvimento de ações conjuntas de responsabilidade social. Os orientadores agrícolas da PMB, internos ou contratados, entregarão anualmente para o Produtor um documento denominado Caderno de Campo, no qual constarão informações técnicas sobre a safra, e que, se seguidas, permitirão ao Produtor maior controle e ganhos de eficiência em seu cultivo. A PMB recomenda que este caderno seja guardado com o Produtor por pelo menos 12 (doze) meses, para que as informações ali constantes possam ser utilizadas para estudos de eficiência na produção. A PMB não se responsabiliza pela perda ou mau uso deste caderno. Em caso de dúvida sobre quaisquer questões relacionadas ao cumprimento de leis, de medidas de boa prática ou das obrigações ajustadas no Contrato, o Produtor poderá direcionar questionamento à PMB nos termos da assistência técnica gratuita ora estipulada. A ausência de questionamentos será interpretada como suficiente para demonstrar que o Produtor tem conhecimento suficiente sobre todos os elementos que compõem a Assistência Técnica.
 10. **Insumos Agrícolas.** (a) Sem qualquer exclusividade e sempre em comum acordo com o Produtor, a PMB venderá e/ou recomendará ao Produtor os insumos agrícolas e demais materiais básicos necessários para o cultivo do Tabaco, através da Assistência Técnica Gratuita supra descrita. (b) Sem prejuízo do item (a) desta cláusula 10, o Produtor poderá adquirir de qualquer fornecedor qualificado os insumos agrícolas e demais materiais, desde que sejam (i) aprovados pelos órgãos governamentais competentes, (ii) certificados para o mercado nacional e internacional e (iii) adequados para o cultivo de Tabaco conforme previsto neste Instrumento, sempre conforme *receituário agrônomo elaborado por profissional habilitado*. (c) Com relação às sementes de tabaco, considerando que as características das variedades de sementes são essenciais para os melhores resultados da lavoura, em benefício de ambas as Partes, o Produtor se compromete a usar as sementes de tabaco vendidas e/ou recomendadas pela PMB, ou sementes fornecidas por outros fornecedores qualificados, desde que sejam (i) aprovados pelos órgãos governamentais competentes, (ii) certificados para o mercado nacional e internacional e (iii) adequados para o cultivo de Tabaco conforme as finalidades próprias deste Instrumento. (d) Caso o Produtor adquira as sementes de tabaco da PMB, as variedades de sementes

PMB
Departamento Jurídico

que eventualmente não estiverem disponíveis em estoque serão substituídas por variedades muito similares, de modo a afetar minimamente as condições previstas na cláusula 3 deste instrumento. A substituição de sementes ora previstas deverá constar em documento relativo à assistência técnica prestada pela PMB ao Produtor. **(e)** Caso o Produtor venha a adquirir insumos agrícolas diretamente da PMB, por sua livre escolha, os valores dos insumos observarão a tabela de insumos publicada nas plataformas da PMB em momento anterior ao faturamento de insumos da safra. **(f)** Em caso de aquisição de insumos da PMB, incluindo sementes/mudas destinadas a melhoria de renda, conservação do solo e reflorestamento, o Produtor deverá seguir todas as recomendações repassadas pelos orientadores agrícolas da PMB, especialmente aquelas estabelecidas pelos fabricantes dos produtos. Tendo em vista que o objeto deste Instrumento estabelece a compra e venda de Tabaco, as partes reconhecem que a PMB não se obriga a comprar produtos de safra referentes a outras culturas.

11. Valores Para Custeio: Dependendo da necessidade do produtor e sempre em comum acordo com este, a PMB poderá liberar recursos em forma de custeio através de crédito em Conta Corrente para suprir necessidades para pagamento de atividades na condução da lavoura ou para compra de lenha para secagem do produto ("Custeio"). **(a)** a pactuação do custeio será feita em instrumento apartado, e, em caso de inadimplemento das obrigações pactuadas no referido instrumento, ocorrerá o vencimento dos débitos previstos neste contrato, nos instrumentos acessórios e demais débitos previstos na conta corrente do produtor, sendo facultado à PMB a emissão e cobrança de nota promissória de vencimento antecipado, inclusive com a realização de protesto dos títulos emitidos e inscrição do Produtor nos órgãos de proteção ao crédito. **(b)** Esses valores referidos no item (a) poderão ser abatidos dos valores pagos ao Produtor, quando da compra do Tabaco; **(c)** As garantias oferecidas no momento da dívida de safra responderão também pelos valores devidos à título de custeio eventualmente concedidos

11.1 Saldos de financiamento: Os integrados que cumprirem os contratos da safra em curso e que tiverem saldos de financiamentos de investimentos em infraestrutura utilizados exclusivamente para produção de tabaco, como por exemplo estufas, galpões, paióis e equipamentos, financiados ou avalizados pela integradora, farão jus a um novo contrato de integração para a safra seguinte, desde que não tenham descumprido o contrato anterior. No caso de impossibilidade de contratação do integrado pela integradora ou outra integradora na safra seguinte, os saldos dos referidos débitos de investimentos em infraestrutura financiados ou avalizados pela integradora deverão ser liquidados às expensas da integradora. Não se incluem na regra aqui estabelecida os financiamentos da safra em curso, como por exemplo sementes, defensivos agrícolas e materiais correlatos.

12. Crédito Rural. **(a)** Para o Produtor tentar obter crédito rural, a PMB poderá encaminhar a uma ou mais instituições financeiras de sua exclusiva escolha ("Financiador") os valores dos insumos agrícolas e demais materiais que o Produtor adquirir da PMB, bem como os valores liberados em forma de custeio, sempre mediante autorização do Produtor e/ou de seu procurador. **(b)** Caso o Produtor obtenha crédito rural conforme previsto nesta cláusula 12, a PMB, no momento da entrega do Tabaco pelo Produtor na forma da Cláusula 4, (i) amortizará os recursos tomados pelo Produtor junto ao Financiador garantidos pela PMB e (ii) poderá pagar o valor devido diretamente ao Financiador na forma do respectivo contrato, hipótese em que a PMB se sub-rogará nos direitos do Banco perante o Produtor, na forma da legislação vigente.

Encargos Financeiros. **(a)** Sobre os valores de insumos agrícolas e demais materiais que o Produtor adquirir da PMB, ou custeio, que não sejam objeto de financiamento conforme cláusula 11, assim como sobre quaisquer outros valores adiantados e creditados ao Produtor pela PMB que não sejam objeto de financiamento pelo sistema de crédito rural, incidirão correção monetária com base na variação positiva do IGP-M (FGV) para o período e juros compensatórios de no máximo 12% (doze por cento) ao ano, calculados *pro rata die* sobre as parcelas vencidas e vincendas, a contar da data da aquisição dos respectivos insumos agrícolas, materiais pelo Produtor e/ou liberação do custeio. **(b)** Em qualquer hipótese prevista nesta cláusula 11, os valores mencionados serão devidos à PMB pelo Produtor em sua integralidade no momento da entrega do Tabaco à PMB conforme previsto neste Instrumento, cabendo à PMB o direito de reter quaisquer valores devidos pela PMB ao Produtor até o adimplemento da obrigação prevista neste item (c). **(c)** O Produtor desde logo autoriza a PMB a compensar o valor dos débitos contraídos junto a PMB, nele incluídos juros e demais encargos, mediante abatimento do valor devido em Nota Fiscal pela compra do Tabaco; **(d)** Não sendo possível o abatimento do valor devido em Nota Fiscal pela compra do tabaco, a PMB poderá formalizar Confissão de Dívida referente aos valores devidos, incluindo os valores devidos à título de custeio.

13. Garantias. O Produtor oferece em garantia ao presente Contrato todas as garantias descritas e assinadas em instrumento apartado.

PMB
Departamento Jurídico

- 13.1. As garantias oferecidas em instrumento apartado no momento da dívida de safra responderão também pelos valores devidos à título de custeio, financiamento, crédito rural ou qualquer outra modalidade de capitalização do produtor eventualmente concedida.
14. **Não-utilização de Mão-de-obra de Crianças e Adolescentes.** O Produtor obriga-se a: (i), em todas as fases da cultura do tabaco em folha, cumprir o disposto no artigo 7º, inciso XXXIII, da Constituição Federal, bem como nas normas previstas na Lei nº 8.069, de 13/07/90 (Estatuto da Criança e do Adolescente – ECA), e de toda a legislação referente à não-utilização da mão-de-obra de crianças e adolescentes e exposição a defensivos agrícolas durante sua aplicação. (ii) informar, para cadastro e monitoramento da PMB, através de declaração ou mediante convênio com os respectivos Municípios, podendo, a PMB ainda utilizar os dados cadastrais existentes junto à AFUBRA – Associação dos Fumicultores do Brasil, eventuais crianças e adolescentes até 18 (dezoito) anos que residam em sua propriedade rural, além de fornecer atestado de matrícula escolar de todas as crianças e adolescentes a partir de 6 (seis) anos até completar o Ensino Fundamental, limitado a 18 (dezoito) anos, residentes na propriedade, nos termos do item (i) desta cláusula 14, bem como, até 120 (cento e vinte) dias após o final de cada ano letivo, atestado de frequência em turno e contra-turno nas localidades onde houver disponibilidade, sob pena de a PMB tomar todas as medidas cabíveis, dispostas no item (e) da cláusula 22 deste instrumento.
15. **Saúde e Segurança do Trabalho.** O Produtor obriga-se a:
- (a) não manipular quaisquer agrotóxicos, adjuvantes e produtos afins que não estejam registrados e autorizados pelos órgãos governamentais competentes;
 - (b) não permitir a manipulação de quaisquer agrotóxicos, adjuvantes e produtos afins por menores de 18 (dezoito) anos, maiores de 60 (sessenta) anos e por gestantes;
 - (c) não manipular quaisquer agrotóxicos, adjuvantes e produtos afins, em desacordo com a receita e as indicações dos rótulos e bulas, previstas em legislação vigente;
 - (d) sinalizar as áreas recém-tratadas com quaisquer agrotóxicos, adjuvantes e produtos afins, sendo vedado o trabalho nessas áreas antes do término do intervalo, salvo com uso dos equipamentos de proteção individual adequados;
 - (e) não reutilizar, para qualquer fim, as embalagens vazias de agrotóxicos, adjuvantes e produtos afins, cuja destinação final deve atender à legislação vigente;
 - (f) não armazenar agrotóxicos, adjuvantes e produtos afins a céu aberto;
 - (g) utilizar, para o armazenamento de agrotóxicos adjuvantes e produtos afins, armários que tenham paredes e coberturas resistentes, possuam ventilação adequada e dotada de proteção que não permita a entrada de animais, sejam sinalizados com placas e cartazes com símbolos de perigo, em prédio diverso do residencial ou em que sejam armazenados alimentos ou medicamentos, e de fontes de água, além de possibilitar a limpeza e a descontaminação. Todos os armários já existentes, bem como todos os novos, deverão obedecer as normas supracitadas.
 - (h) armazenar agrotóxicos, adjuvantes e produtos afins conforme dispõem as normas da legislação vigente e as especificações do fabricante constantes dos rótulos e bulas;
 - (i) manter os equipamentos de aplicação de agrotóxicos, adjuvantes e produtos afins em perfeito estado de conservação e funcionamento, inspecionando-os antes da aplicação, utilizando-os para a finalidade indicada e operando-os dentro dos limites, especificações e orientações dos fabricantes;
 - (j) utilizar Equipamentos de Proteção Individual (EPI), adequados ao risco e em perfeito estado de conservação e funcionamento;
 - (k) realizar a tripla lavagem das embalagens de defensivos agrícolas de acordo com o disposto nas embalagens e/ou rótulos, bem como atender o descrito quanto à devolução e/ou descarte das embalagens vazias;
 - (l) não contratar nem se beneficiar do trabalho de estrangeiros em situação ilegal no país nem tampouco do trabalho de qualquer pessoa em condições análogas à escravidão, tal como definidas no artigo 149 do Código Penal;
 - (m) proteger e preservar o meio ambiente, bem como atuar contra práticas danosas, desenvolvendo suas atividades em observância aos dispositivos legais, normativos e administrativos, especialmente os termos da Norma Regulamentadora 31 do Ministério do Trabalho (Atual Secretaria do Trabalho vinculada ao Ministério da Economia), sempre que empregar mão de obra em sua propriedade, implementando esforços perante seus fornecedores de produtos e serviços, a fim de que estes também se comprometam a conjugar esforços para proteger e preservar o meio ambiente, bem como atuar contra práticas danosas, em suas respectivas relações comerciais;
 - (n) respeitar e cumprir todas as disposições da legislação ambiental vigente, responsabilizando-se perante a outra parte, órgãos ambientais e terceiros, por todo e qualquer dano ou prejuízo que porventura cause ao meio ambiente; e, por fim
 - (o) pagar, pontualmente, o salário de seus empregados, tributos, contribuições e encargos sociais, trabalhistas e previdenciários incidentes ou que venham a incidir, direta ou indiretamente, sobre o custo de mão de obra que empregar, suas atividades e seguro

de seus empregados (inclusive de acidentes de trabalho), comprovando, sempre que solicitado pela outra parte, o cumprimento de tais obrigações, especialmente com relação à formalização da referida contratação de mão de obra.

16. **Produção de Tabaco Sustentável ("STP") e Código de Práticas de Trabalho Agrícola ("ALP").**
(a) O Produtor receberá da PMB as recomendações de **Produção de Tabaco Sustentável ("STP")** e o **Código de Práticas de Trabalho Agrícola ("ALP")**, reconhecendo e concordando que os compreenderá e observará as disposições neles constantes para realizar eventuais ações corretivas em seu processo produtivo. **(b)** O código ALP inclui, mas sem se limitar a, termos que (i) proibem o trabalho de Crianças e Adolescentes (nos termos da cláusula 14), trabalho forçado, horários excessivos ou ilegais de trabalho, assédio, discriminação, abuso físico ou mental ou qualquer outra forma de abuso, e (ii) exigem o tratamento justo de trabalhadores, o pagamento de compensação justa, um ambiente de trabalho seguro, o direito de liberdade de associação e cumprimento de todas as leis aplicáveis ao trabalho.
17. **Declarações e Garantias – STP e ALP.**
(a) O Produtor reconhece e concorda que implementará as recomendações de STP e o código ALP e trabalhará com a PMB para promover o aprimoramento contínuo das práticas de trabalho rural, especialmente em áreas identificadas pela PMB durante a auditoria prevista na cláusula 22. **(b)** O Produtor reconhece ainda que implementará as medidas corretivas de acordo com as instruções que serão fornecidas pela PMB, além de observar todas as leis trabalhistas do Brasil.
18. **Das obrigações ambientais.**
(a) O Produtor reconhece e concorda que a produção e comercialização de tabaco será realizada em conformidade com as normas ambientais vigentes, incluindo, mas sem se limitar, as obrigações relativas ao Termo de Compromisso firmado em 22/08/2011, pelo Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis (IBAMA); AFUBRA – Associação dos Fumicultores do Brasil; SINDITABACO – Sindicato Interestadual da Indústria do Tabaco e Ministério do Meio Ambiente (MMA). **(b)** O Produtor deverá seguir atentamente todas as obrigações ambientais vigentes bem como quaisquer instruções conferidas pela PMB, sendo integralmente responsável em caso de descumprimento da legislação ou das instruções fornecidas. **(c)** O Produtor será responsável por observar também todas as obrigações de defesa agropecuária e sanitárias aplicáveis à atividade especialmente, mas não se limitando, às obrigações sanitárias quanto ao manejo e descarte de agrotóxicos e àquelas obrigações de saúde e segurança que compõem a cláusula 15 desse instrumento. **(d)** O Produtor (i) declara que recebeu da PMB a orientação de que é vedada a utilização de mata nativa para a secagem de tabaco sem a prévia autorização dos órgãos ambientais; (ii) declara ter sido informado de que a PMB disponibiliza financiamento para aquisição e transporte de lenha de fonte sustentável frente aos órgãos ambientais, desde que atendido os limites de crédito; (iii) compromete-se, no caso de utilização de lenha adquirida de terceiros, a manter em seu poder, pelo prazo mínimo de 5 (cinco) anos, os comprovantes de origem regular desta lenha para fins de apresentação ao agente fiscalizador e autoridades ambientais; (iv) declara que não realizou e nem realizará corte de mata nativa para a implantação de lavoura de tabaco no local; (v) declara ter ciência que uma via desta declaração poderá ser enviada à Polícia Ambiental ou outros órgãos ambientais, estando consciente de suas responsabilidades civis, administrativas e penais. **(e)** O Produtor se obriga a comprovar a origem da lenha utilizada para a secagem/cura de tabaco da safra, conforme volume e procedência abaixo especificados.
- | | |
|---|--|
| <p>1) Lenha própria:</p> <p>Metros cúbicos de lenha: _____</p> <p>Lenha de mata nativa: _____</p> <p>Lenha de mata reflorestada: _____</p> | <p>2) Lenha adquirida de terceiros:</p> <p>Metros cúbicos de lenha: _____</p> <p>Lenha de mata nativa: _____</p> <p>Lenha de mata reflorestada: _____</p> |
|---|--|
19. **Direito de Recusa de Tabaco.** A PMB reserva-se o direito de rejeitar o Tabaco entregue pelo Produtor (e o restante da produção de Tabaco do produtor ainda depositada em seu paiol) e de considerar resolvido o Contrato por inadimplemento do Produtor conforme Cláusula 2, (b), em qualquer das seguintes hipóteses:
(a) caso o Tabaco seja entregue em desconformidade com qualquer das exigências previstas neste Instrumento e na legislação e regulamentação vigentes, incluindo, sem limitação, em caso de desconformidade com o previsto nas cláusulas 4 e/ou 5, ou com o volume por posição na planta (X, C, B e T); ou

- (b) caso o Tabaco apresente algum resíduo de defensivos ou outros produtos proibidos, não recomendados ou em quantidade superior àquelas recomendadas ou ainda em épocas não adequadas, conforme venha a ser detectado pela PMB em análise do Tabaco conforme cláusula 4 ou de qualquer outra forma; ou
- (c) caso o Tabaco estiver contaminado por corpos orgânicos, como fungos ou bactérias, ou apresentar quaisquer outros corpos ou odores estranhos àqueles usualmente detectados na folha de tabaco conservada em condições adequadas, conforme venha a ser detectado pela PMB em análise do Tabaco conforme cláusula 5 ou de qualquer outra forma; ou
- (d) caso o Produtor tenha sofrido condenação judicial, ainda que não transitada em julgado, em decorrência de violação a qualquer das obrigações previstas nas cláusulas 14 e/ou 15 e/ou 18; ou
- (e) caso irregularidades no cumprimento das obrigações tenham sido apontadas no curso da auditoria prevista na Cláusula 22 e o Produtor não tenha adotado as providências necessárias para sua regularização.
20. **Equipamentos de Proteção Individual (EPI).** (a) O Produtor declara ter conhecimento da denominada "doença da folha verde do tabaco" e da necessidade da proteção de seu organismo do contato direto com as folhas de tabaco verde no ciclo e processo da colheita e ratifica sua obrigação de utilizar adequadamente os Equipamentos de Proteção Individual (EPI) e seguir as recomendações técnicas da PMB e/ou dos órgãos de saúde pública competentes. (b) A PMB venderá ao Produtor, a preço de custo, os EPIs necessários ao manuseio e aplicação de defensivos agrícolas, incluindo a vestimenta protetora apropriada para a colheita de tabaco conforme previsto neste Instrumento, hipótese em que o preço dos EPIs adquiridos será descontado dos valores devidos ao Produtor pela PMB em razão da comercialização do Tabaco. (c) Sem prejuízo do item (b) desta cláusula 20, o Produtor poderá adquirir de qualquer fornecedor qualificado os EPIs necessários, desde que sejam atendidas as exigências de saúde e segurança do trabalho adotadas pela PMB e previstas pela legislação e regulamentação vigentes.
21. **Transporte de Tabaco.** (a) A PMB indicará o transportador que será responsável por transportar o Tabaco do local de armazenagem adotado pelo Produtor até o local de sua entrega conforme previsto na cláusula 4, que preste serviços de transporte também para outros produtores que forneçam tabaco à PMB, conforme lista de transportadores divulgada pela PMB por região de atuação. (b) Sem prejuízo da transferência da propriedade do Tabaco, que somente se dará quando da efetiva aceitação do produto, a PMB arcará com os custos do frete e dos seguros aplicáveis pelo transporte previsto no item (a) desta cláusula 21, limitada tal obrigação, em qualquer hipótese, ao Tabaco adquirido pela PMB junto ao Produtor e desde que atendidas as exigências previstas neste Instrumento e na legislação e regulamentação vigentes. (c) O Produtor será responsável por qualquer alteração na quantidade e/ou qualidade do Tabaco ocorrida durante seu transporte, incluindo nos casos de falta de fardos, umidade do tabaco e demais perdas, até o momento da entrega efetiva do Tabaco nas instalações da PMB, conforme previsto na cláusula 4, reconhecendo o Produtor que se incumbem de acompanhar o carregamento do Tabaco e garantir que o Volume de Tabaco carregado junto ao veículo transportador esteja condizente com o Volume de Tabaco constante da Nota Fiscal de transporte emitida, dado ainda que é facultado ao Produtor o acompanhamento do transporte até o local de entrega do Tabaco nas dependências da PMB. (d) A PMB não arcará com os custos do frete e seguros aplicáveis referentes ao transporte do Tabaco de retorno à propriedade do Produtor ou qualquer outro destino caso o Tabaco seja recusado pela PMB conforme a cláusula 19 neste Instrumento, ou no caso de o Produtor discordar da classificação dada ao Tabaco ou, ainda, por qualquer outro motivo que enseje a não transferência da propriedade do Tabaco para a PMB.
22. **Direito de Auditoria e coleta de dados.** (a) O Produtor autoriza a PMB, por si ou por terceiros, a realizar assistência técnica, auditorias e coleta de dados na produção, lavoura, estufas, depósitos e todos os locais a ela vinculados, compreendidas todas as fases da cultura, desde a semeadura, passando pela fase da colheita, secagem, armazenagem, transporte e disponibilidade à PMB, incluindo o direito de a PMB documentar essa atividade e seus resultados em laudos técnicos e fotográficos, entre outros meios de documentação. (b) O Produtor autoriza a PMB e ou, terceiros por ela designados, a realizar auditorias e coleta de dados periódicas para verificar a implementação do STP e do ALP e dos compromissos exigidos pelo Ministério Público do Trabalho relativos ou aplicáveis à produção de tabaco. (c) A PMB e ou seus terceiros por ela designados, reserva-se no direito de realizar auditorias, coleta de dados, ou ainda, nomear terceiros para que o façam, devendo, para tanto, o Produtor garantir à PMB ou ao terceiro nomeado, pleno acesso às suas fazendas e às áreas onde o tabaco é plantado, colhido, armazenado e curado, independentemente de prévio aviso. (d) Em caso de não cumprimento pelo Produtor das obrigações previstas neste instrumento, este será imediatamente alertado, através dos orientadores e instrutores agrícolas da PMB, das consequências do descumprimento e conscientizado para a correção das irregularidades verificadas. (e) O Produtor concorda que, se verificada a não correção das irregularidades registradas na forma do item (d) desta cláusula 22, se evidenciada a gravidade do fato, a PMB poderá comunicar o fato aos órgãos competentes, tais como Ministério Público do Trabalho e Emprego, órgãos ambientais, CEREST, Conselho Tutelar

- e outros ligados à defesa da criança e do adolescente e proteção ao meio ambiente do trabalho, dentro do prazo de 15 (quinze) dias, sem prejuízo de outras medidas cabíveis, inclusive a rescisão do Contrato e a não contratação para a safra seguinte.
23. **Relatório de Informações da Produção Integrada ("RIPI").** A cada entrega de tabaco, a PMB emitirá o RIPI para o Produtor, no qual conterá o valor dos insumos que foram comercializados, os indicadores técnicos da produção integrada, as quantidades produzidas, os índices de produtividade, os preços praticados nos cálculos dos resultados financeiros relativos ao Contrato.
24. **Parâmetros técnicos de viabilidade econômica da cultura.** O cálculo dos índices de produtividade e os parâmetros para cálculo da eficiência da produção serão realizados a partir dos parâmetros constantes do Anexo II deste Instrumento, no qual também estão contidos os parâmetros técnicos para estudo da viabilidade econômica do projeto.
25. **Comissão de Acompanhamento, Desenvolvimento e Conciliação da Integração – CADEC.** As partes declaram ciência da previsão legal de instituição da CADEC (Comissão para Acompanhamento, Desenvolvimento e Conciliação da Integração), prevista na Lei 13.288 de 16 de maio de 2016, composta pelas entidades representativas das Partes, para cumprir suas funções previstas na referida Lei, especialmente a determinação do valor de referência para a comercialização do Tabaco, mantida mediante negociação por esta comissão. Mediante acordo mútuo entre as entidades representativas de Produtores e representantes da PMB, a CADEC fora reconhecida como sendo a estrutura atualmente existente com função similar, a qual continuará a ser utilizada pelas Partes para cumprir os objetivos e funções pertinentes à CADEC, especialmente para a negociação de preços, prevista na cláusula 5 deste Contrato.
26. **Ausência de Ônus e Restrições.** O Produtor declara que (i) o Tabaco a ser entregue à PMB está e permanecerá livre e desembaraçado, sem que esteja sujeito a quaisquer ônus e restrições, empenhado em favor de terceiros ou oferecido em garantia de qualquer crédito e (ii) não possui qualquer parte da capacidade produtiva de sua lavoura de Tabaco objeto do Contrato contratada com quaisquer terceiros.
27. **Normas Fiscais e Trabalhistas.** O Produtor observará as normas fiscais e trabalhistas aplicáveis à atividade de produtor e/ou trabalhador rural, especialmente no que se refere a plantio de tabaco e sua compra e venda, insumos agrícolas, transporte e outras atividades relacionadas ao objeto do Contrato. Cada parte será integralmente responsável pelo reconhecimento e pagamento dos tributos incidentes sobre sua atividade. Todos os valores descritos neste Instrumento ou nas tabelas de preços a ele aplicáveis devem ser considerados como brutos, salvo expressa disposição em sentido contrário. O Produtor está ciente de que incidirá sobre a comercialização do tabaco a contribuição ao FUNRURAL, sendo a alíquota aplicável de 1,5%, sendo 1,2% para o Instituto Nacional do Seguro Social – INSS, 0,1% destinado ao financiamento das prestações por acidente do trabalho e 0,2% destinado ao Serviço Nacional de Aprendizagem Rural – SENAR.
28. **Uso de dados Pessoais.** As empresas afiliadas da Philip Morris International ("PMI"), incluindo a PMB, utilizarão seus dados conforme descrito no Aviso de Privacidade de Parceiro Comercial PMI e conforme suplementarmente descrito na presente cláusula. O Aviso de Privacidade de Parceiro Comercial PMI está disponível em: (i) pmpirivacy.com; (ii) e vias impressas nas unidades de compra de tabaco da PMB. Com a sua assinatura deste instrumento, o Produtor concorda com o uso dos seus dados coletados através de formulário específico, conforme as condições informadas nesta cláusula 26 e subitens abaixo.
- (a) Afiliadas da PMI utilizarão seus dados para verificar práticas trabalhistas nas propriedades rurais das quais a Afiliada da PMI (tanto diretamente como através de um fornecedor) compra tabaco.
- (b) Cada Afiliada da PMI que receber seus dados é um gerenciador dentro do significado de leis de proteção de dados. Eles incluem: a Afiliada da PMI que coletar seus dados (ou que engajou um fornecedor para tanto) e a Philip Morris International Management SA, Avenue de Rhodanie 50, 1007 Lausanne, Suíça ("PMIMSA"). A PMIMSA poderá transferir dados para outra Afiliada da PMI em todos os países em que eles ou seus fornecedores possuem negócios.

PMB
Departamento Jurídico

- (c) As Afiliadas da PMI engajam fornecedores para provê-los com o suporte necessário sobre como utilizar dados. Afiliadas da PMI e seus fornecedores são baseados em uma quantidade significativa de países, incluído, por exemplo, os Estados Unidos da América e Hong Kong.
- (d) Seus dados pessoais serão usados em observância às leis de proteção de dados do(s) país(es) do respectivo gerenciador, incluindo requisitos para a proteção de dados quando transferidos entre países.
- (e) A PMI implementa medidas técnicas e organizacionais para proteger dados e os armazena com a devida segurança. A PMI também deleta ou torna anônimos seus dados quando não mais precisa destes.
- (f) Resguardada pelo legítimo interesse em melhorar as práticas agrícolas no campo e assegurar a conformidade legal, a PMI poderá diretamente ou por meio de terceiros contratados, coletar dados referente a mão de obra, práticas agrícolas, cadastro de menores da propriedade, entre outros
- (g) Nos casos em que a PMI atuar como intermediadora de serviços como por exemplo, para fins de obtenção de crédito rural ou seguro prestamista, os dados pessoais coletados serão repassados as empresas prestadoras do serviço.

29. **Da proteção de dados.** (a) Em cumprimento à Lei nº 12.965/2016 ("Marco Civil da Internet"), Lei nº 13.709/2018 ("Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais") e a regulação 679/2016 da União Europeia ("Regulamento Geral sobre a Proteção de Dados"), a PMB compromete-se a: (i) Proteger os dados pessoais por ela coletados ou de qualquer forma processados como parte da execução do Contrato, assegurando sua confidencialidade e integridade, o que inclui a realização, sempre que possível, de sua anonimização, cifragem ou criptografia; (ii) se necessário coletar dados pessoais em nome da Contratante, acordar previamente e por escrito com a Contratante a base legal para tal coleta (por exemplo, se legítimo interesse ou consentimento). Caso a base legal seja o consentimento, a Contratada se obriga a obter autorização expressa do indivíduo para coleta e processamento de dados pessoais, na forma prescrita em lei; (iii) assegurar que os dados pessoais coletados ou processados serão de acesso restrito e limitado, seja mediante a colocação de barreiras físicas e/ou virtuais, e que as pessoas que tiverem acesso a estes dados em nome da Contratada terão realizado treinamento no que tange às leis aplicáveis e práticas da Philip Morris Internacional (PMI 3-C), bem como assegurar o seu cumprimento por funcionários e subcontratados; (iv) implementar e manter medidas técnicas e organizacionais para proteger os dados por si coletados ou processados contra acesso não autorizado, perda acidental, danos, destruição, roubo ou divulgação; e (v) não processar, nem permitir que qualquer subcontratado processe, dados pessoais coletados como parte da execução do Contrato fora da jurisdição brasileira, a menos que o titular tenha fornecido o seu consentimento para a transferência, com informação prévia e específica sobre o caráter internacional da operação e alerta quanto aos riscos envolvidos. (b) A Contratante, suas afiliadas ou prepostos contratados poderão processar, em nome próprio, determinados dados pessoais da Contratada, suas afiliadas, seus fornecedores e funcionários, dentro do estritamente necessário para a execução do presente Contrato. Os detalhes relativos a tal processamento estão descritos no Aviso de Privacidade de Terceiros disponível em <https://www.pmiprivacy.com/pt-br/business-partner> e atualizado periodicamente.
30. **Multa.** Caso o Produtor não disponibilize à PMB o Tabaco conforme o Contrato, nisso incluído o volume não aprovado em inspeção, ou caso seja verificado que o Produtor tenha negociado o Tabaco (conforme estimativa prevista nesse instrumento) com terceiros, o Produtor pagará à PMB uma multa de caráter não compensatório em quantia equivalente a 10% (dez por cento) do valor da produção de Tabaco não entregue à PMB, levando-se em conta o volume estimado na cláusula 3 e qualquer variação permitida no Contrato, sem prejuízo da indenização cabível na forma da legislação vigente e do vencimento antecipado da obrigação de pagamento dos valores que o Produtor tenha em aberto com a PMB.
31. **Cessão.** A PMB poderá ceder sua posição no Contrato a qualquer terceiro mediante comunicação por escrito entregue ao Produtor para sua ciência, hipótese em que o cessionário assumirá todos os direitos e obrigações da PMB no Contrato no momento da cessão e o Produtor permanecerá obrigado na forma prevista no Contrato. Considerando que a obrigação assumida pelo Produtor é personalíssima e sujeita ao estrito cumprimento das obrigações contratuais de conformidade da produção e do Tabaco a ser produzido, inclusive mediante auditoria, a ele não é conferida a possibilidade de cessão de suas obrigações contratuais, exceto mediante antuência prévia da PMB.
32. **Seguro da Associação dos Fumicultores do Brasil (Afubra).** O Produtor declara estar plenamente ciente de que é opcional a contratação dos Seguros disponibilizados pela Afubra, não se tratando de condição para a assinatura deste instrumento.

PMB
Departamento Jurídico

33. **Conflito de Interesses.** (a) O Produtor obriga-se a comunicar imediatamente à PMB caso algum "parente próximo" trabalhe ou preste serviços para a PMB. (b) Entende-se como "parente próximo" cônjuge, pais, padrastos, filhos, enteados, irmãos, meios-irmãos, sobrinhos, primos, tios, avós, netos cunhados e sogros. Além disso, esta obrigação aplica-se também a pessoa com a qual o Produtor ou um "parente próximo" se relaciona pessoalmente ou de forma afetiva.
34. **Interpretação das "Declaração de Informações Pré-Contratuais" e do "Contrato":** Com a assinatura do "Termo de Contratação" (Anexo III), as cláusulas dispostas no presente DIPC passarão a valer como cláusulas contratuais. Nessa hipótese, todas as cláusulas constantes deste Instrumento devem ser interpretadas como menções ao Contrato e todas as menções ao Contrato devem ser consideradas como menções a esse Instrumento, indistintamente.
35. As Partes declaram e concordam que o presente instrumento, incluindo todas as páginas de assinatura e eventuais anexos formados por meio digital com o qual expressamente declaram concordar, representam a integralidade dos termos entre elas acordados, substituindo quaisquer outros acordos anteriores formalizados por qualquer outro meio, verbal ou escrito, físico ou digital, nos termos dos art. 107, 219 e 220 do Código Civil.

Adicionalmente, nos termos do art. 10, § 2º, da Medida Provisória nº 2.200-2, as Partes expressamente concordam em utilizar e reconhecem como válida qualquer forma de comprovação de anuência aos termos ora acordados em formato eletrônico, incluindo assinaturas eletrônicas na plataforma DocuSign. A formalização das avenças na maneira supra acordada será suficiente para a validade e integral vinculação das partes ao presente Contrato, tendo o produtor recebido antes do momento da assinatura cópia impressa das "Declaração de Informações Pré-Contratuais" e do "Contrato", com ampla oportunidade de sanar todas as dúvidas com relação aos referidos documentos.

O Produtor autoriza a CONTRATANTE, desde já, a tirar e armazenar fotografias suas para fins de aferir e comprovar a autenticidade no momento da assinatura eletrônica.

36. **Foro.** As Partes elegem o foro do local da produção de tabaco do Produtor, conforme indicado no preâmbulo deste documento, para dirimir qualquer litígio oriundo ou relacionado ao Contrato.

E, por estarem justas e contratadas, as partes firmam este instrumento particular em 2 (duas) vias de igual teor, na presença das 2 (duas) testemunhas abaixo assinadas.

de 2021

PHILIP MORRIS BRASIL IND. COM. LTDA. PRODUTOR

TESTEMUNHAS:

<p>DocuSign por: Muniquê Quadros CE7C35939B460...</p> <p>Nome: Muniquê Quadros CPF/MF: 031.217.270-28</p>	<p>DocuSign por: Michel Frantz A399941E0B174C3...</p> <p>Nome: Michel Frantz CPF/MF: 028.135.620-33</p>
---	---

PMB
Departamento Jurídico

Anexo I – Sistema de Produção Integrada de Tabaco

O sistema de produção integrada de tabaco da PMB constitui-se pela produção de comum acordo entre as partes regidas pelo Contrato de Integração para Produção e Comercialização de Tabaco em Folha, por meio do qual a PMB se compromete a fomentar a produção através do fornecimento de insumos e materiais necessários, bem como assistência técnica e, por outro lado, o produtor, a implementar o projeto de produção e comercialização conforme as recomendações recebidas.

É de extrema relevância que o Produtor siga o conteúdo da Revista de Boas Práticas de Produção de Tabaco e de todos materiais de orientação entregues pelo orientador agrícola da PMB, bem como das recomendações prestadas durante as visitas dos mesmos durante a safra. Desta forma o produtor deve manter o registro formal das atividades realizadas durante o processo produtivo no caderno de campo, afim de garantir que todas as necessidades da cultura foram atendidas, de forma a garantir que o resultado econômico esteja dentro do esperado pelas partes.

No caso de insumos, como agrotóxicos, adjuvantes, sementes de tabaco, entre outros, o Produtor, quando não adquirir diretamente da PMB, deve adquirir de fornecedores qualificados, aprovados pelos órgãos governamentais competentes, certificados para o mercado nacional e internacional e adequados para o cultivo de Tabaco, utilizando-os sempre conforme receituário agrônomico

A PMB compromete-se anualmente a realizar o acompanhamento e levantamento da variação do custo de produção nos termos da Lei 13.288/2016, de modo a garantir a sustentabilidade da cadeia produtiva do tabaco.

Anexo II – Parâmetros técnicos para viabilidade econômica da cultura

As premissas do estudo levam em consideração os seguintes itens:

- O produtor deve seguir as recomendações técnicas recebidas através da Philip Morris Brasil, constante na Declaração de Informações Pré-Contratuais e ou através das visitas técnicas, revista técnica, folders e ou cartazes ou por meio eletrônico;
- Aplicar os insumos necessários em quantidade e período de acordo com a indicação técnica;
- A produtividade e qualidade poderá ser afetada por fatores climáticos extremos e pela falta das boas práticas na condução da lavoura. O produtor deverá utilizar dos melhores esforços para minimizar estes efeitos e rentabilidade esperada.

Os elementos que compõe o Custo relacionados à produção de tabaco estão relacionados abaixo:

- (-) Mão de Obra
- (-) Insumos
- (-) Lenha
- (-) Energia Elétrica
- (-) Seguro da Produção
- (-) Despesas financeiras
- (-) Outros (Impostos e Operações com máquinas, animais e benfeitorias)
- (-) Depreciação (máquinas, animais e benfeitorias) e correção de solo

A rentabilidade esperada deverá cobrir os custos descritos acima e assegurar uma margem de lucro ao produtor, que poderá variar conforme sua produção realizada no período.

ANEXO E – Contrato 4

CONTRATO DE PRODUÇÃO INTEGRADA DE TABACO – SAFRA 2022-2023

China Brasil Tabacos Exportadora S.A., inscrita no CNPJ/MF 14.432.810/0001-21, com sede na Rua Silveira Martins, 1733, em Venâncio Aires, RS, CEP 95.800-000, Empresa Integradora ou simplesmente (“EMPRESA”) e, de outro lado, o Sr.(a) [REDACTED] brasileiro(a), Companheiro(a), agricultor(a), portador(a) da CI nº [REDACTED], inscrito(a) no CPF sob nº [REDACTED], e seu cônjuge Sr.(a) [REDACTED] portador(a) da CI nº [REDACTED], inscrito(a) no CPF sob nº [REDACTED], residentes na localidade de [REDACTED] Município de Venâncio Aires, RS, Produtor Integrado ou simplesmente (“PRODUTOR”), ajustam à celebração do presente **Contrato de Produção Integrada de Tabaco** (“CONTRATO”), que será regido pelas cláusulas e condições a seguir, considerando que:

O presente CONTRATO tem como fim principal regular todos os aspectos da relação entre a EMPRESA e o PRODUTOR, principais agentes do Sistema Integrado de Produção de Tabaco, esclarecendo conceitos inerentes e estabelecendo de forma transparente os direitos e deveres das partes envolvidas, em atendimento as normas vigentes, em especial a Lei 13.288/2016 e as premissas constantes no Documento de Informação Pré-Contratual, ao qual o PRODUTOR teve acesso previamente.

1. INFORMACÕES PRELIMINARES DE PRODUÇÃO:

1.1 Para o desenvolvimento do objeto do presente CONTRATO, a EMPRESA e PRODUTOR, de comum acordo, ajustam as seguintes condições de produção:

Tipo de Tabaco: **Virgínia** Mil Pés de Tabaco: 30 Estimativa - Kg: 4500
 Hectares de Tabaco: 1,95 Cultivar: DNH2103
 Localidade/cidade/UF da produção: [REDACTED] / V. AIRES / RS
 Unidade da Integradora: **Unidade de Venâncio Aires – RS.**

1.2 As Partes declaram que, com base nos resultados anteriores e dados históricos de produção, a estimativa acima estabelecida está dentro dos parâmetros técnicos e econômicos compatíveis com o atendimento das obrigações por elas assumidas neste contrato.

1.3 O PRODUTOR e EMPRESA acordam que as informações socioeconômicas de propriedades produtoras de tabaco divulgadas pela Associação dos Fumicultores do Brasil (AFUBRA) e pelo Sindicato Interestadual da Indústria do Tabaco (SINDITABACO), cujo estudo fora realizado pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS), por meio do Centro de Estudos e Pesquisas em Administração, poderão ser utilizadas como referência para a obtenção dos parâmetros socioeconômicos gerais da cultura do tabaco.

2. O SISTEMA INTEGRADO DE PRODUÇÃO DE TABACO:

2.1 O sistema integrado de produção de tabaco (“Sistema Integrado”) constitui-se na relação contratual entre o PRODUTOR e a EMPRESA visando o planejamento, financiamento, levantamento de custos de produção, suporte técnico e viabilização da compra da produção disponibilizada pelo PRODUTOR em favor da EMPRESA nos termos aqui contratados.

2.2 O Sistema Integrado é uma relação de natureza civil entre a EMPRESA e o PRODUTOR com o propósito de planejar conjuntamente a produção e comercialização de tabaco mediante o atendimento dos direitos e obrigações previstas neste Contrato, na Lei 13.288/2016, bem como mediante a observância, guardadas as peculiaridades de cada PRODUTOR, das diretrizes estabelecidas pelo Fórum Nacional da Integração do Setor do Tabaco (“FONLAGRO”), bem como em consonância com os estudos e análises técnicas e econômicas estabelecidas pela Comissão para Acompanhamento, Desenvolvimento e Conciliação da Integração (“CADEC”), na forma dos Artigos 5º e 6º da Lei 13.288/16.

2.3 Como parte do Sistema Integrado, a EMPRESA oferecerá assistência técnica gratuita, incluindo orientações sobre melhores práticas agrícolas, uso de sementes e insumos adequados, manejo seguro de agrotóxicos, medidas de preservação ambiental e desenvolvimento de ações conjuntas de responsabilidade social, bem como deverá o PRODUTOR fazer uso dos materiais de orientação distribuídos pela EMPRESA durante o período de cada safra. Tais orientações poderão ser enviadas em materiais escritos ou por meio eletrônico, incluindo e-mail, mensagens de texto aos

[REDACTED] [REDACTED] [REDACTED]

telefones celulares, aplicativos de troca de mensagens, entre outras formas práticas e usuais de envio de informações, as quais o PRODUTOR, desde já, autoriza que sejam enviadas para os endereços e contatos fornecidos à EMPRESA.

2.4 Em contrapartida, o PRODUTOR venderá a sua produção contratada de acordo com a Cláusula 1.1 deste CONTRATO, pelo preço de referência definido pelo CADEC ou na forma estabelecida na cláusula 5.3.1, em caso de falta de deliberação desta comissão até a entrega da produção ou ausência de consenso.

2.5 O PRODUTOR declara estar ciente de que o tabaco comercializado será industrializado, sendo base de compromissos e obrigações já assumidas pela EMPRESA perante os seus clientes no Brasil e no exterior. Reconhece também que o não atendimento dos prazos e condições gerais de entrega do produto contratado poderá acarretar graves prejuízos à EMPRESA, podendo esta optar entre a resolução do presente contrato ou pela dedução dos custos adicionais incorridos do valor a pagar ao PRODUTOR inadimplente.

2.6 O produto adquirido deverá apresentar padrões de qualidade e integridade fixados pela EMPRESA no intuito de atender as especificações e exigências dos seus clientes, conforme discriminado nas seções seguintes deste CONTRATO.

2.7 O PRODUTOR declara-se ciente de que as diretrizes de classificação do tabaco curado são fornecidas pela Instrução Normativa nº 10, de 13 de abril de 2007 do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento – MAPA (IN 10/2007 do MAPA), ou legislação superveniente, cujo objetivo do referido regulamento é definir as características de identidade, qualidade, embalagem, marcação e apresentação do tabaco em folha curado que se destina à comercialização interna no mercado Brasileiro.

2.8 Para que o PRODUTOR possa estimar e projetar a eficiência de sua produção, deverá este estar ciente de que o resultado de sua produção está diretamente ligado a obtenção de excelentes índices de qualidade de produto, o qual será classificado nos termos da IN 10/2007 do MAPA mencionada na Cláusula anterior, devendo o preço projetado por quilograma ser multiplicado pelo volume produzido de acordo com a estimativa para sua área contratada, conforme Cláusula 1.1, subtraindo do resultado da comercialização o seu respectivo custo de produção da safra para a proporção do volume contratado no presente CONTRATO.

2.9 Para que o PRODUTOR possa projetar o preço médio do produto por quilograma (kg), as partes ajustam que será utilizada como base histórica oficial de preços praticados, aqueles divulgados pela AFUBRA, sobre os quais poderá se obter um indicador aproximado unicamente para fins de projeção.

2.10 A projeção referida na Cláusula anterior está sujeita às variações inerentes aos fatores climáticos que venham interferir no decorrer da safra, do manejo e condução da cultura nas diferentes fases da produção, bem como do cenário econômico do período, não servindo a presente Cláusula como garantia de rentabilidade, fatores os quais não eximem PRODUTOR e EMPRESA do cumprimento das obrigações decorrentes deste CONTRATO.

2.11 Ao PRODUTOR é facultada a inscrição como associado ao Sistema Mutualista da AFUBRA, o qual possui o objetivo de prestar auxílio aos produtores que por ventura vierem a sofrer danos em sua lavoura causados por tempestades de granizo, auxílios para reconstrução de estufas que durante a cura do tabaco sofreram danos por incêndio ou tufão, além de possuir também auxílio funeral para casos de óbito¹.

2.12 O produtor que possuir interesse na adesão, deverá contatar uma unidade da AFUBRA mais próxima de sua propriedade ou então comunicar ao Orientador Agrícola que lhe presta assistência técnica para que lhe auxilie no procedimento de adesão.

2.13 O Sistema Integrado tem como premissa o atendimento completo às normas fiscais aplicáveis à atividade do PRODUTOR e EMPRESA, especialmente no que se refere à comercialização do TABACO, insumos agrícolas, transporte e outras atividades vinculadas e inerentes ao presente CONTRATO.

2.14 O desenvolvimento do objeto do presente CONTRATO seguirá obrigatoriamente as orientações relativas ao Programa de Produção Sustentável de Tabaco, vinculando-se este as disposições de toda e qualquer legislação a que está submetido, em especial, no que refere-se a legislação de defesa agropecuária e sanitária e legislação ambiental, bem como a Norma Regulamentadora 31 do Ministério do Trabalho, a qual dispõe sobre saúde e segurança no meio rural, e legislação trabalhista aplicável. O PRODUTOR será exclusivamente responsável pelo não atendimento às orientações, na forma do Artigo 10, §2º da Lei 13.228/2016.

¹ Informações obtidas em <http://www.afubra.com.br/sistema-mutualista-afubra.html>, cujas regras gerais de auxílio mútuo devem ser consultadas junto a Associação dos Fumicultores do Brasil – AFUBRA, sendo de exclusivo critério e responsabilidade desta a apuração de perdas e pagamento do referido auxílio.

3. COMPROMISSOS E DIREITOS DA EMPRESA:

3.1 Pelo presente CONTRATO, a EMPRESA adquirirá do PRODUTOR a totalidade do TABACO em folha acima estimada e por este produzido de acordo com o volume por posição na planta (X, C, B e T) e conforme as diretrizes de classificação previstas na IN 10/2007 do MAPA ou legislação superveniente.

3.1.1 Será considerado descumprimento do presente CONTRATO por parte do PRODUTOR a hipótese de este fornecer o TABACO em desconformidade com o volume por posição na planta (X, C, B e T), sendo direito da EMPRESA recusar eventuais excessos.

3.1.2 O pagamento resultante da aquisição do tabaco pela EMPRESA, nos termos desta cláusula, considerando eventuais retenções para pagamento de débitos relativos ao financiamento da Safra, será realizado em um prazo de até quatro dias úteis, contados do primeiro dia útil subsequente ao da entrega e emissão da respectiva Nota Fiscal de Compra.

3.2 De maneira a garantir a boa qualidade do TABACO adquirido, nos termos dos padrões de qualidade da EMPRESA e em consonância com as cláusulas deste CONTRATO, a EMPRESA compromete-se a vender ou recomendar, caso o PRODUTOR adquira de terceiros, sementes, insumos agrícolas e outros materiais necessários, aprovados para o mercado nacional e internacional, adequados ao cultivo de tabaco para a área contratada nos termos da Cláusula 1.1, sempre em comum acordo com o PRODUTOR e segundo o receituário agrônomo elaborado por profissional habilitado, sempre que necessário.

3.3 A EMPRESA compromete-se a disponibilizar, a preço de custo, para compra por parte do PRODUTOR, os equipamentos de proteção individual (EPI's), necessários ao manuseio e aplicação de defensivos agrícolas, bem como a vestimenta protetora apropriada para a colheita e manuseio de tabaco úmido. Tais produtos poderão ser adquiridos pelo PRODUTOR de outro fornecedor qualificado, desde que atendidos os requisitos de segurança do trabalho determinados pela legislação aplicável e recomendados pela EMPRESA.

3.4 Compromete-se ainda a EMPRESA a colocar à disposição do PRODUTOR, gratuitamente e quando da contratação, seu corpo técnico para consultas sobre as melhores práticas agrícolas e precauções no armazenamento, utilização, e aplicação dos insumos e agrotóxicos, bem como sobre a obrigatoriedade de utilização de EPI's adequados ao risco e em perfeito estado de conservação por meio de visitas individuais, sendo, no mínimo, 4 (quatro) visitas durante o período contratado, conforme especificado no Relatório para Comprovação de Assistência Técnica, ou ainda por meio de materiais técnicos informativos disponibilizados pela EMPRESA.

3.5 Para o fomento da produção, a EMPRESA poderá celebrar com instituições bancárias ("Banco") um convênio para a execução de um programa conjunto de aplicação de crédito rural para apoiar a integração da cadeia de tabaco ("Convênio"), e conforme termos regulares do referido Convênio, o Banco disponibilizará recursos para financiar a produção integrada de tabaco em operações de custeio e investimento agrícola em nome dos respectivos produtores, desde que cumpridas as exigências legais e de análise de crédito pelo PRODUTOR.

a) Para celebração do Convênio, assim como, para ter seu Registro aprovado na EMPRESA, o PRODUTOR deverá comprovar à EMPRESA que possui idoneidade e capacidade econômica, financeira e técnica, apresentando todos os documentos que vierem a ser requeridos pela EMPRESA e/ou pela instituição bancária.

b) A EMPRESA poderá pagar ao Banco todos os valores devidos pelo PRODUTOR com base no Convênio e em outros documentos relacionados ao financiamento das operações de crédito rural concedidos ao PRODUTOR, na data do seu respectivo vencimento;

c) A EMPRESA poderá cobrar junto ao PRODUTOR o pagamento previsto no item "b" acima por meio de retenções de valores, durante a comercialização do TABACO, com base nos documentos emitidos pelo Banco que possibilitem o reembolso, conforme previsto no Convênio.

3.5.1 Celebrado o Convênio, a EMPRESA será fiadora do PRODUTOR sobre a referida operação, sendo que, na ocorrência de inadimplemento por parte do PRODUTOR, será esta a responsável por todas as obrigações decorrentes dos desembolsos efetuados pelo Banco em favor desses produtores no financiamento das operações de crédito previstas no Convênio.

3.5.2 Da mesma forma, ocorrida a inadimplência do PRODUTOR, com fundamento nos artigos 285 e 346, inciso I, do Código Civil, sub-rogar-se-á nos direitos do Banco, tendo direito de receber do PRODUTOR o valor equivalente a todos os pagamentos realizados ao Banco em cumprimento de obrigações do PRODUTOR, incluindo taxas bancárias, juros aplicáveis entre outros encargos, inclusive juros moratórios, além de ter seu CPF incluído em cadastros de inadimplentes.

A

3.5.3 O PRODUTOR poderá emitir em favor da EMPRESA, Cédula de Produto Rural Financeira (CPRF), nos termos das Leis 8929/94 e 10.220/01, ou outro título representativo do crédito recebido ou garantido pela EMPRESA e relativo à aquisição de insumos agrícolas e demais créditos (valores de custeio/Convênio) necessários ao cumprimento deste contrato cujo montante previamente ajustado entre as Partes.

3.6 Os custos financeiros das operações de fomento para o desenvolvimento do presente CONTRATO, seja para aquisição de insumos ou investimentos na propriedade por parte do PRODUTOR, não serão superiores as taxas praticadas pelo mercado financeiro na captação, incluindo-se eventuais custos operacionais e taxas de transação.

3.7 Os produtores aptos à celebração do Convênio referido na Cláusula 3.5 poderão acessar linhas de crédito diferenciadas, uma vez que destinadas ao fomento da produção agrícola, enquanto que os produtores que não apresentarem as condições exigidas pela instituição financeira, acessarão linhas de crédito regulares da EMPRESA, cujo custo financeiro poderá variar de acordo com o cenário econômico do momento da efetivação da captação.

3.8 O transporte do TABACO, do local onde é armazenado pelo PRODUTOR até as instalações da EMPRESA será efetuado pelo transportador indicado pelo PRODUTOR, desde que este transportador também seja prestador de serviços de transporte de tabaco para outros produtores que forneçam TABACO à EMPRESA, conforme lista de transportadores por região por ela divulgada. O frete em questão será pago pela EMPRESA, exceto quando se tratar de frete de retorno de TABACO em que houve discordância na classificação, sem a efetivação da compra.

3.8.1 A EMPRESA não se responsabiliza por qualquer alteração na qualidade e quantidade do TABACO ocorrida durante o transporte, seja pela falta de fardos, TABACO molhado e demais perdas e prejuízos ocorridos durante o transporte, do local de armazenamento do PRODUTOR até as instalações da EMPRESA, sendo que a EMPRESA fornecerá ao PRODUTOR declaração das condições em que recebeu a mercadoria.

3.9 O TABACO em folha produzido pelo PRODUTOR, nas condições do presente CONTRATO, e que for devidamente disponibilizado pelo PRODUTOR para classificação nas instalações da EMPRESA no endereço da Unidade Integradora a que está vinculado ou outro que vier a ser acordado pelas partes no curso da safra, a EMPRESA assegura o direito do PRODUTOR de pessoalmente acompanhar a classificação do TABACO, a qual seguirá os termos da regulamentação aplicável. O PRODUTOR reconhece que, caso deixe de acompanhar a classificação no local, a classificação realizada pela EMPRESA será, para todos os fins, válida entre as partes.

3.9.1 A obrigação de custear o frete limita-se ao TABACO adquirido pela EMPRESA uma vez que este atenda e esteja em conformidade com os requisitos da IN 10/2007 do MAPA.

4. COMPROMISSOS E DIREITOS DO PRODUTOR

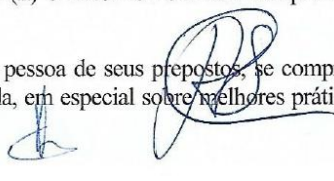
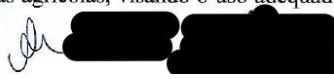
4.1 O PRODUTOR, em cumprimento ao presente contrato, se compromete a vender à EMPRESA a quantidade estimada e contratada, nos termos da Cláusula 1.1 deste CONTRATO, em caráter irrevogável e irretroatável, disponibilizando o TABACO para classificação nas instalações da Unidade Integradora da EMPRESA a qual o PRODUTOR está vinculado, sob pena de aplicação das penalidades previstas neste CONTRATO.

4.1.1 O PRODUTOR, em caráter irrevogável e irretroatável, autoriza a EMPRESA descontar do valor da venda da sua produção de tabaco, o numerário necessário à liquidação do seu débito junto a EMPRESA, resultante da tomada de crédito para aquisição de insumos agrícolas, inclusive os eventuais suplementares que forem necessários, independentemente do número de pedidos, adiantamentos, financiamentos bancários, prêmios de seguro prestamista e de inscrição em auxílio mútuo da Afubra, ou, ainda, quaisquer outros valores pagos a outros fornecedores os quais são de responsabilidade do PRODUTOR. Da mesma forma, o PRODUTOR autoriza o resgate de débitos porventura existentes em nome de seu cônjuge/companheiro(a).

4.2 O PRODUTOR deverá, até o vencimento do presente CONTRATO, liquidar todos os débitos vencíveis durante a safra aqui contratada, preferencialmente através da entrega do tabaco produzido, não ficando desobrigado, todavia, caso sua produção não seja suficiente para tanto.

4.3 O PRODUTOR compromete-se a informar a qualquer terceiro que lhe faça oferta de compra do TABACO objeto deste CONTRATO que: (i) a produção de TABACO aqui contratada é objeto de Sistema Integrado livremente estabelecido com a EMPRESA e (ii) o PRODUTOR está comprometido com a EMPRESA, nos termos do presente instrumento.

4.4 O PRODUTOR, inclusive na pessoa de seus prepostos, se compromete a seguir as orientações recebidas durante a assistência técnica gratuita prestada, em especial sobre melhores práticas agrícolas, visando o uso adequado de insumos,

manejo seguro de agrotóxicos, utilização correta de EPI's e vestimenta protetora para colheita e manuseio de tabaco úmido, proibição de utilização de mão de obra de menores de 18 anos em todas as fases da cultura do tabaco ou de sua exposição a defensivos agrícolas, devendo o PRODUTOR sempre fazer uso dos materiais de orientação distribuídos pela EMPRESA durante o período de cada safra, informando também as precauções a serem tomadas por qualquer membro de sua família ou qualquer outra pessoa que ao PRODUTOR estiver relacionada.

4.4.1 O PRODUTOR ou seu cônjuge identificado neste CONTRATO, se comprometem a estar presentes nas orientações técnicas prestadas objetivando o regular desenvolvimento da produção, assinando as respectivas comprovações.

4.4.2 Quaisquer outros documentos de caráter financeiro e obrigacional, diversos à orientação técnica ou recibos de entrega de insumos, deverão ser obrigatoriamente assinados pelo PRODUTOR e eventuais coobrigados.

4.5 O PRODUTOR deverá utilizar na lavoura de TABACO, segundo os volumes e demais especificações acordados, entre EMPRESA e PRODUTOR, somente sementes certificadas, fertilizantes, defensivos (tais como inseticidas, fungicidas, herbicidas, antibrotantes) e produtos biológicos nos padrões e referências aprovados pelos órgãos governamentais competentes e recomendados pela EMPRESA, de acordo com as especificações técnicas contidas no receituário agrônômico, bula e rótulo do produto.

4.6 Poderá o PRODUTOR adquirir as sementes certificadas, os insumos agrícolas e outros materiais básicos necessários de qualquer fornecedor qualificado, desde que aprovados pelos órgãos governamentais competentes, certificados para o mercado nacional e internacional, adequados para o cultivo do tabaco, sendo vedada a utilização de sementes geneticamente modificadas (GMO).

4.7 O PRODUTOR autoriza a EMPRESA, por si ou através de terceiros, a realizar o acesso à sua propriedade para que, caso necessárias, sejam realizadas análises e auditorias no TABACO produzido, seja na lavoura, estufas, depósitos e quaisquer outros locais ou outras estruturas vinculadas a produção de tabaco, com o objetivo de detectar o uso de defensivos não recomendados ou a aplicação de produtos recomendados em quantidades acima das especificadas ou ainda em épocas inadequadas, podendo, para tanto, ser documentada a situação em referência por meio de laudos técnicos e fotográficos. Caso seja detectado algum resíduo nas análises que serão feitas, as partes ajustam que o PRODUTOR será cientificado do resultado das análises, arcando com os custos decorrentes que serão debitados em sua conta corrente junto à EMPRESA.


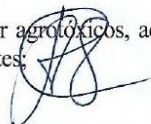



4.8 O TABACO que apresentar resíduos de produtos não recomendados ou resíduos de produtos recomendados em quantidade acima das toleradas será rejeitado pela EMPRESA, sendo também rejeitado o restante da produção de TABACO do PRODUTOR que ainda estiver em sua posse.

4.8.1 Da mesma forma, será rejeitado o TABACO que estiver contaminado por corpos orgânicos, tais como fungos ou bactérias, bem como aquele que apresentar quaisquer outros corpos ou odores estranhos àqueles tipicamente verificados na folha de TABACO conservada em condições adequadas. O PRODUTOR e a EMPRESA reconhecem que as especificações e exigências referentes aos defensivos e produtos utilizados na produção do TABACO são de mútuo interesse, considerando a necessidade de preservar a sanidade do TABACO.

4.9 Compromete-se o PRODUTOR a fornecer o TABACO em folha manocada, enfardado e isento de qualquer material estranho, observados os teores de umidade especificados na IN 10/2007 do MAPA. O PRODUTOR também concorda em participar de eventuais auditorias que a EMPRESA vier a fazer para garantir total isenção de material estranho no TABACO a ser produzido.

4.10 O PRODUTOR assume o compromisso exclusivo de suas ações e isenta a EMPRESA de quaisquer responsabilidades decorrentes das atividades por ele realizadas como parte do Sistema Integrado, inclusive em relação aos contratos anteriores mantidos com a EMPRESA, e se obriga, de forma irrevogável e irretroatável, ao seguinte:

- a) Somente utilizar em suas estufas de secagem de TABACO lenha de fonte legal e permitida em lei, preservando a mata nativa e cumprindo a legislação ambiental, sob pena de ter a compra rejeitada e o presente contrato rescindido.
- b) Realizar a tríplice lavagem das embalagens de defensivos agrícolas de acordo com o disposto nas embalagens e/ou rótulos, bem como atender o descrito quanto à devolução e/ou descarte das embalagens vazias.
- c) Não manipular quaisquer agrotóxicos, adjuvantes e produtos afins que não estejam registrados e autorizados pelos órgãos governamentais competentes.
- d) Não permitir a manipulação de quaisquer agrotóxicos, adjuvantes e produtos afins por menores de 18 (dezoito) anos, maiores de 60 (sessenta) anos e por gestantes;

- e) Não manipular quaisquer agrotóxicos, adjuvantes e produtos afins, em desacordo com a receita e as indicações dos rótulos e bulas, previstas em legislação vigente;
- f) Não reutilizar, para qualquer fim, as embalagens vazias de agrotóxicos, adjuvantes e produtos afins, cuja destinação final deve atender à legislação vigente;
- g) Não armazenar agrotóxicos, adjuvantes e produtos afins a céu aberto;
- h) Armazenar agrotóxicos, adjuvantes e produtos afins conforme dispõem as normas da legislação vigente e as especificações do fabricante constante dos rótulos e bulas;
- i) Sinalizar as áreas recém-tratadas com quaisquer agrotóxicos adjuvantes e produtos afins, sendo vedado o trabalho nessas áreas antes do término do intervalo de reentrada constante na bula do produto, salvo com uso dos equipamentos de proteção individual adequados;
- j) Utilizar, para armazenamento de agrotóxicos, adjuvantes e produtos afins, armários que tenham paredes e coberturas resistentes, que possuam ventilação adequada e dotada de proteção que não permita a entrada de animais, que sejam sinalizados com placas e cartazes com símbolos de perigo, em prédio diverso do residencial ou em que sejam armazenados alimentos ou medicamentos e distante de fontes de água, além de possibilitar a limpeza e descontaminação;
- k) Manter os equipamentos de aplicação de agrotóxicos, adjuvantes e produtos afins em perfeito estado de conservação e funcionamento, inspecionando-os antes da aplicação e utilizando-os para a finalidade indicada e operando-os dentro dos limites, especificações e orientações dos fabricantes;
- l) Utilizar Equipamentos de Proteção Individual (EPIs) adequados ao risco e em perfeito estado de conservação e funcionamento;
- m) Atender à legislação e normas regulamentadoras relativas à proteção da saúde e do meio ambiente;
- n) Cumprir a legislação do Estatuto da Criança e do Adolescente, e o disposto no artigo 7º, inciso XXXIII, da Constituição Federal, em todas as fases da cultura do tabaco em folha, notadamente no que se refere a não utilização, sob qualquer meio ou forma, da mão de obra de menores de dezoito anos nas atividades decorrentes deste CONTRATO, sob pena de não contratação para a safra seguinte, no caso de reincidência.
- o) O produtor se compromete a adotar somente práticas de trabalho que sejam compatíveis com as medidas de saúde e segurança indicadas no desenvolvimento deste contrato, orientando seus empregados, prepostos ou quaisquer terceiros que eventualmente executem tarefas relacionadas a produção de tabaco.

4.10.1 O PRODUTOR se compromete ainda, quando efetuar a contratação de trabalhadores para o desenvolvimento do objeto do presente CONTRATO, a realizar o pagamento dos salários na forma da legislação vigente, bem como prover acomodação adequada aos trabalhadores quando necessário.

4.10.2 O PRODUTOR tem a ciência de que eventual não atendimento às obrigações acima listadas, além de poder acarretar na resolução deste contrato, interferirá na análise da contratação para a safra seguinte, caso suas ações estejam em desacordo com as diretrizes da Produção Sustentável de Tabaco.

4.11 O PRODUTOR declara que tem conhecimento da denominada “doença do tabaco verde” e da conveniência da proteção de seu organismo do contato direto com as folhas de tabaco no ciclo e processo da colheita. Dessa forma, o PRODUTOR declara-se expressamente ciente de que é de sua única responsabilidade a prevenção à ocorrência da “doença do tabaco verde”, motivo pelo qual se obriga a tomar as medidas adequadas para prevenir a ocorrência da doença tanto em si mesmo, como também em terceiros que eventualmente mantiverem contato com as folhas de tabaco verde, comprometendo-se a utilizar e fornecer aos seus funcionários os equipamentos recomendados (Vestimenta de Colheita), bem como a seguir as recomendações técnicas da Empresa e/ou dos órgãos de saúde pública competentes, repassando as informações a terceiros quanto às causas de ocorrência da doença, sintomas e medidas de prevenção.

4.12 Cada parte será responsável, individualmente e de forma exclusiva, por cumprir de forma correta e pontualmente todas as obrigações fiscais, trabalhistas e previdenciárias relativas aos seus empregados e contratados utilizados no atendimento das obrigações previstas neste Contrato, incluindo normas de higiene e segurança do trabalho, recolhimento de todas as contribuições, tributos e demais encargos de qualquer natureza pertinentes a tal atividade, responsabilizando-se integralmente por quaisquer efeitos decorrentes de qualquer descumprimento de tais obrigações, e isentando a outra parte de qualquer responsabilidade por eventual reclamação ou procedimento legal contra ela instaurado relativamente ao cumprimento de tais obrigações.

4.13 Não obstante o caráter irrevogável e irretroatável do presente CONTRATO, a EMPRESA reserva-se o direito de rejeitar o TABACO do PRODUTOR que tenha sofrido autuação ou notificação de Órgão Público, bem como no caso de condenação judicial, em decorrência da inobservância de qualquer das obrigações previstas nesta Contrato, podendo, a qualquer tempo, resultar na rescisão do presente CONTRATO e não contratação para a safra seguinte.

The bottom of the page contains several handwritten signatures in blue ink. To the right of these signatures is a large, solid black rectangular redaction covering several lines of text.

4.14 O produtor deverá informar à EMPRESA sempre que identificar que alguma pessoa envolvida no desenvolvimento do objeto deste contrato tenha, por ventura, sido eleita ou nomeada para desempenho de cargo público ou que possua estreita relação de parentesco com pessoa de semelhante função. Da mesma forma, compromete-se o produtor a não se envolver em quaisquer atos que envolvam benefícios ilícitos obtidos em vantagem de ocupação de cargo público, bem como não realizar quaisquer doações ou contribuições de cunho político em nome da EMPRESA ou de forma que a esta possa relacionar-se.

5. CLÁUSULAS GERAIS E COMPROMISSOS COMUNS:

5.1 O PRODUTOR autoriza, a EMPRESA, seus prepostos ou terceiros em nome desta, o acesso à propriedade para realização de visitas com o objetivo de fornecer orientações técnicas, coleta de assinaturas em documentos e eventuais auditorias sobre o cumprimento de todos os compromissos decorrentes do presente CONTRATO, sendo que a periodicidade obedecerá ao mínimo previsto neste CONTRATO, sem prejuízo a visitas adicionais ou extraordinárias a pedido do PRODUTOR.

5.2 O volume contratado e que deverá ser comercializado poderá ser atualizado com base na revisão de estimativa de colheita, ajustada de comum acordo entre EMPRESA e PRODUTOR, levando-se em conta a interferência de fatores supervenientes a data da contratação, admitidas variações de até, no máximo, 5% (cinco por cento) para mais ou para menos em relação a estimativa revisada e aquela efetivamente comercializada. Fica acordado entre as partes que a revisão de estimativa terá como data limite o final da colheita, não sendo admitidas revisões posteriores.

5.2.1 Caso a variação no volume de produção previsto neste CONTRATO seja superior a 5% (cinco por cento) para mais, a EMPRESA poderá, a seu exclusivo critério, comprar do PRODUTOR a produção excedente de TABACO, nas mesmas condições comerciais previstas neste CONTRATO. Entretanto, caso o volume de TABACO efetivamente produzido e disponibilizado para entrega à EMPRESA seja inferior a 95% (noventa e cinco por cento) do volume previsto neste CONTRATO, o PRODUTOR deverá pagar à EMPRESA a penalidade prevista na Cláusula 6.1 deste CONTRATO em relação a tal diferença de volume.

5.2.2 O PRODUTOR declara que o TABACO objeto deste contrato não será onerado ou empenhado em quaisquer outras obrigações que porventura venha a constituir, bem como possui capacidade produtiva suficiente em sua lavoura para o cumprimento deste contrato e que a área destinada para tal não está contratada com terceiros alheios à relação ora pactuada, garantido, assim, que o tabaco a ser comercializado não esteja sujeito a quaisquer ônus e restrições.

5.3 O preço a ser pago pelo TABACO terá como base a negociação havida junto a CADEC, entre representantes dos produtores e da EMPRESA, aplicando-se para tal a metodologia para o cálculo do valor de referência informada pelo FONIAGRO, bem como considerando os aspectos relativos ao cenário econômico e mercadológico da respectiva safra.

5.3.1 Não havendo consenso quanto ao preço a ser pago pelo TABACO, as partes concordam que será praticado o preço de acordo com a tabela referencial apresentada pela EMPRESA junto a respectiva CADEC, ou de acordo com determinação superveniente.

5.3.2 Não havendo a concordância do PRODUTOR com a classificação do TABACO atribuída pela EMPRESA, a classificação poderá ser intermediada por técnico da EMATER (RS), CIDASC (SC), CODAPAR (PR) e, caso permaneça a discordância quanto à classificação, resultando ineficaz a negociação entre o PRODUTOR e a EMPRESA, a compra e venda não ocorrerá, devendo o PRODUTOR, no entanto, honrar de imediato seus compromissos e obrigações perante a EMPRESA, relativamente aos itens e valores previstos neste CONTRATO, inclusive no que tange ao financiamento do qual a EMPRESA seja eventualmente garantidora ou coobrigada.

5.4 Na hipótese de não ocorrer a comercialização da remessa, fica desobrigada a EMPRESA de pagar o preço e desobrigado o PRODUTOR de entregar o TABACO à EMPRESA, contudo não eximindo o PRODUTOR de disponibilizar o restante de sua produção para classificação, e, caso seja remessa única, de satisfazer todos os seus compromissos e obrigações financeiras perante a EMPRESA.

6. CLÁUSULA PENAL

6.1 Caso o PRODUTOR não disponibilize à EMPRESA a totalidade do TABACO conforme regido neste CONTRATO, ou seja identificado/verificado que o PRODUTOR tenha negociado a sua produção com terceiros, a EMPRESA fará jus a uma multa não compensatória, estabelecida em 10% (dez por cento) sobre o valor da produção de TABACO não entregue, levando-se em conta o volume total contratado, a revisão de estimativa de colheita e a variação permitida, sem prejuízo à qualquer outra indenização cabível conforme legislação vigente e ressarcimento dos valores porventura devidos pelo PRODUTOR à EMPRESA relacionado a custos, adiantamentos ou investimentos.

300 / 966606

6.1.1 Para o cálculo do valor em reais da multa pactuada será utilizado o valor por quilograma do Tabaco Virginia, Classe TO2, conforme tabela de preço praticado pela EMPRESA na respectiva safra, aplicando-se quanto às demais obrigações das partes os termos e condições deste CONTRATO.

7. VIGÊNCIA DO CONTRATO

7.1 O presente CONTRATO vigora por prazo determinado, a partir de sua assinatura até o dia 31/03/2023, devendo toda e qualquer alteração ser realizada por escrito, tendo o seu vencimento antecipado pelo descumprimento de qualquer das cláusulas ou condições acima, assim como terá seu vencimento antecipado caso o PRODUTOR efetive a entrega do TABACO nos volumes contratados, liquidando a totalidade de seus débitos junto à EMPRESA antes da data acima referida.

7.2 O PRODUTOR não poderá ceder seus direitos e/ou obrigações relativos a este CONTRATO, exceto com o consentimento prévio e por escrito da EMPRESA, o qual poderá ser recusado a critério da EMPRESA. A EMPRESA poderá ceder seus direitos e/ou obrigações relativos a este CONTRATO, no todo ou em parte, a seu exclusivo critério, mediante aviso ao PRODUTOR.

8. RESCISÃO DO CONTRATO

8.1 O presente CONTRATO poderá ser rescindido de imediato, em caso de inadimplemento de qualquer uma das cláusulas aqui previstas, por iniciativa da parte adimplente, sempre por justo motivo e mediante notificação por escrito à parte inadimplente.

8.2 Caso o PRODUTOR tenha, na data da rescisão, quaisquer contratos, ajustes ou pendências financeiras para com a EMPRESA, deverá liquidá-los no prazo de 15 (quinze) dias contados do recebimento da notificação. Decorrido este prazo sem a liquidação, estará o PRODUTOR em mora, podendo a EMPRESA lançar mão de todas as medidas cabíveis em busca do ressarcimento de seu prejuízo, entre elas, mas não restritivamente, o ajuizamento de ações judiciais, o protesto de títulos e a solicitação de inscrição do devedor junto aos cadastros de inadimplentes.

9. FORO DE ELEIÇÃO

9.1 O presente compromisso obriga as partes, seus herdeiros e/ou sucessores, ficando eleito o fórum do lugar onde situa-se a produção do PRODUTOR, conforme informado na Cláusula 1.1, para que sejam dirimidas as dúvidas ou controvérsias oriundas deste CONTRATO.

E, por estarem certos e contratados entre si, firmam, na presença de 2 (duas) testemunhas, o presente Contrato de Produção Integrada de Tabaco em 2 (duas) vias de igual teor, sendo uma via para cada um dos contratantes.

S. AIRES 06 de ABRIL de 2022

China Brasil Tabacos Exportadora S.A.

Testemunhas:

Assinatura:

Nome: ADILSON JAVIER GOERGEN

CPF: 240 835 500 15

Assinatura:

Nome: BARBARA FERREIRA GOERGEN

CPF: 040 518 850 11