

**COMPORTAMENTO DOS PRODUTORES DE TABACO DA REGIÃO SUL DO BRASIL FRENTE AOS CONTRATOS DE SISTEMA INTEGRADO DE PRODUÇÃO\***

*BEHAVIOR OF TOBACCO PRODUCERS IN THE SOUTHERN REGION OF BRAZIL AGAINST INTEGRATED PRODUCTION SYSTEM CONTRACTS*

**Alan Carlos Glänzel**  
Engenheiro Agrônomo (IFFar)  
Agudo - RS, Brasil  
alanglanzel12@gmail.com

**Rafaela Vendruscolo**  
Doutora em Desenvolvimento Rural (UFRGS)  
Instituto Federal Farroupilha (IFFar)  
Santa Maria – RS, Brasil  
rafaela.vendruscolo@iffarroupilha.edu.br

\* **Recebido em: 05/02/2022**  
**Aceito em: 27/03/2024**

**RESUMO**

O presente artigo objetivou analisar o entendimento e o comportamento dos produtores da Região Sul do Brasil diante dos contratos firmados com as empresas no Sistema Integrado de Produção de Tabaco (SIPT) levando em consideração, principalmente, a venda de sua produção. A pesquisa teve caráter descritivo-qualitativo e quantitativo, realizada através de um levantamento de dados por meio de questionários aplicados aos produtores. O estudo abrangeu fumicultores dos três estados do Sul do Brasil. Com base nos resultados obtidos, pode-se observar pouca leitura dos contratos e da percepção sobre vantagens e desvantagens do sistema de integração. Com isso, é possível considerar que os produtores optam por manter contrato com apenas uma empresa devido ao bom relacionamento com a mesma. Uma parcela menor de produtores, busca estabelecimento de contratos com mais de uma empresa, devido a insatisfação com a empresa atual. O principal ponto de descumprimento contratual por parte dos produtores ocorre na hora da venda do produto, onde, a venda para terceiros é prática normal entre os fumicultores. Ocorre, portanto, comportamento oportunista por parte dos produtores, os quais utilizam da prática buscando uma valorização desejada da produção. Este estudo apresenta como principal contribuição a análise social e econômica do comportamento e da racionalidade dos produtores rurais, visando aprimorar as relações contratuais com cláusulas mais justas. Os resultados implicam na possibilidade de novas pesquisas em diferentes regiões geográficas para que o comportamento dos produtores e novas realidades sejam analisadas e compreendidas.

**Palavras-chave:** Sistema Integrado de Produção de Tabaco; Contratos; Racionalidade; Produtores de tabaco; Empresas fumageiras.

**ABSTRACT**

This article aimed to analyze the understanding and behavior of producers in the Southern Region of Brazil regarding contracts signed with companies in the Integrated Tobacco Production System (SIPT), taking into consideration, mainly, the sale of their production. The research had a descriptive-qualitative and quantitative nature, carried out through a data collection through questionnaires applied to producers. The study covered tobacco growers

from three states in southern Brazil. Based on the results obtained, little reading of the contracts and perception of the advantages and disadvantages of the integration system can be observed. Therefore, it is possible to consider that producers choose to maintain a contract with just one company due to their good relationship with it. A smaller portion of producers seek to establish contracts with more than one company, due to dissatisfaction with the current company. The main point of contractual breach by producers occurs when the product is sold, where sales to third parties are normal practice among tobacco growers. Therefore, opportunistic behavior occurs on the part of producers, who use the practice seeking a desired increase in production. This study presents as its main contribution the social and economic analysis of the behavior and rationality of rural producers, aiming to improve contractual relationships with fairer clauses. The results imply the possibility of new research in different geographic regions so that the behavior of producers of new realities can be analyzed and understood.

**Keywords:** Integrated Tobacco Production System; Contracts; Rationality; Tobacco producers; tobacco companies.

## 1. INTRODUÇÃO

O cultivo de fumo no Brasil tem importância econômica e social, pois é um dos principais produtores. Atualmente, o país se encontra na segunda posição do ranking mundial de produção de tabaco, ficando atrás apenas da China. Em se tratando de exportação, ocupa o topo do ranking mundial, as exportações no ano de 2023 alcançaram 512 mil toneladas (ANUÁRIO BRASILEIRO DO TABACO, 2023).

A produção de fumo se concentra em pequenas propriedades, as quais ocupam de maneira predominante a mão de obra familiar. A região sul abrange mais de 95% da área cultivada no país, em torno de 284 mil ha, segundo dados da Associação dos Fumicultores do Brasil (Afubra) para a safra 2022/23, envolvendo o trabalho de cerca de 125 mil famílias produtoras (SINDITABACO, 2023). Segundo a Afubra (2023), a renda *per capita* dos produtores na região sul se aproxima de R\$ 39,1 mil em 2023. No mesmo ano, a receita do setor girou em torno de R\$ 11 bilhões.

A fumicultura se desenvolveu com base no Sistema Integrado de Produção de Tabaco (SIPT), fundamentado em contratos que estabelecem compromissos mútuos entre empresas fumageiras e produtores, garantindo direitos e deveres para ambas as partes. Em 2018, a região sul do país contava com aproximadamente 149.350 fumicultores participando do SIPT (SOUZA CRUZ, 2018).

Os contratos de integração estabelecem compromissos bilaterais entre empresas e produtores, onde a empresa presta assistência técnica e se compromete a adquirir toda a produção contratada, oferece transporte da produção até suas instalações, recomenda e financia insumos básicos necessários para o cultivo. Em contrapartida, o produtor fica comprometido a vender, dentro do prazo estabelecido, sua produção nos limites da estimativa contratual. (UNIVERSAL LEAF TABACOS LTDA, 2020).

De acordo com Greco (2004), o trabalho é desenvolvido pelas indústrias fumageiras e repassado aos produtores por meio da assistência técnica, onde o sistema integrado vai proporcionar um controle da produção de acordo com os padrões exigidos por um mercado competitivo. Entretanto, estudos demonstram que o contrato firmado entre produtor e empresa fumageira nem sempre é aplicado na prática, ocorrendo, comportamentos oportunistas por parte do produtor de tabaco (BEGNIS et al., 2007).

Com base nos estudos supracitados e com o objetivo de analisar a situação atual dos contratos do SIPT, questiona-se: os produtores têm conhecimento sobre todas as cláusulas do contrato firmado com as empresas integradoras? Os produtores cumprem com todas as cláusulas contratuais? As empresas integradoras cumprem com os seus deveres estabelecidos no contrato?

Desta forma, o presente artigo teve por objetivo analisar o comportamento dos produtores da Região Sul do Brasil diante dos contratos firmados com as empresas no Sistema Integrado de Produção de Tabaco levando em consideração, principalmente, a venda de sua produção. De forma específica, o artigo objetivou: identificar as estratégias de contratação dos produtores rurais que se relacionam ao SIPT; verificar o conhecimento do produtor rural quanto aos direitos e deveres estabelecidos no contrato de SIPT; analisar a existência ou não de comportamentos oportunistas por parte dos produtores no cumprimento do contrato do SIPT e a satisfação destes quanto ao sistema e ao contrato.

Para este fim, uma revisão bibliográfica abrangente foi conduzida, abarcando estudos que investigam o Sistema Integrado de Produção de Tabaco (SIPT) e a produção de tabaco no Brasil. Adicionalmente, foram coletados dados secundários provenientes de informações sobre a produção de fumo e o SIPT divulgados pelas empresas fumageiras e seus representantes, visando compreender as estratégias de divulgação dessas empresas. Posteriormente, realizou-se um levantamento de dados primários por meio da aplicação de questionários aos produtores de tabaco da região sul do Brasil (Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Paraná) através das redes sociais, com o intuito de alcançar o maior número de produtores possível. Dessa maneira, este estudo busca contribuir para a análise social e econômica do comportamento e da racionalidade dos produtores rurais de tabaco, com o propósito de aprimorar as relações contratuais por meio de cláusulas mais equitativas.

## 2. REFERENCIAL TEÓRICO

### 2.1. Produção de Tabaco na região Sul do Brasil

No Brasil, o tabaco (*Nicotiana tabacum*) é uma cultura agrícola tradicionalmente cultivada em pequenas propriedades, principalmente na região sul do país. Sua produção remonta à época colonial, mas ganhou destaque no século XX, tornando-se uma importante commodity de exportação, especialmente no estado do Rio Grande do Sul, impulsionada pela imigração alemã. Ao longo dos anos, expandiu-se para outros estados da região sul (BAIERLE, 2014).

Segundo a Afubra (2023) os produtores de tabaco geralmente ocupam propriedades em torno de 10,5 hectares, e costumam diversificar suas atividades para reduzir custos e aumentar a renda. Eles também recebem incentivos, como o Programa Milho, Feijão e Pastagens, apoiado pelo SindiTabaco e pelos governos dos estados do Sul. (SINDITABACO, 2020).

O tabaco é responsável por 46% do rendimento bruto dos produtores da região sul do país, mesmo ocupando uma pequena parte da propriedade, em média 19%. O que vai ao encontro com o que diz Nóbrega (2019) no Relatório Institucional do SindiTabaco:

O cultivo de tabaco tem elevada importância econômica e social para o Brasil. Além da geração de renda e emprego, o setor exerce importante contribuição para a balança comercial do país. O qual alcança altos níveis de geração de renda sem absorver grandes quantidades de terra (NÓBREGA, 2019, p. 6).

O tabaco é uma cultura agrícola crucial para pequenas propriedades e para a economia local, dada a sua ampla cadeia produtiva e distribuição de produtos relacionados (BAIERLE, 2014). Sua relevância econômica e social motiva estudos sobre sua cadeia produtiva e continuidade.

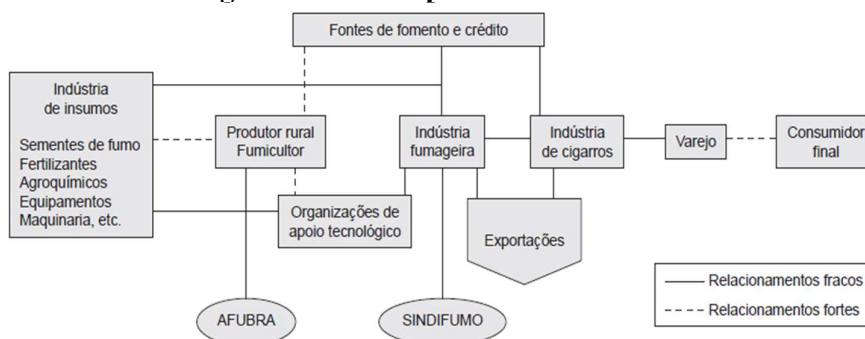
### 2.2. A cadeia produtiva do tabaco e o Sistema Integrado de Produção

Cadeias produtivas abrangem todas as etapas, desde a produção até a venda ao consumidor final, conectando agentes por meio de relações comerciais e organizacionais (BRUM et al., 2020). Elas ajudam a colocar os produtos da agricultura familiar no mercado,

superando possíveis limitações de comercialização no mercado informal devido à crescente complexidade das exigências comerciais (DACOREGIO, 2004).

Na cadeia produtiva do tabaco, há diversas relações entre agricultura, indústria e mercado, envolvendo fabricantes de agroquímicos, vendedores de máquinas, agricultores, safristas, transportadores, trabalhadores de usinas, exportadores, fabricantes de derivados e varejistas, até o consumidor final (RUDNICKI, 2012). Com destaque dentro da cadeia estão os agricultores e as indústrias fumageiras, existindo uma relação próxima entre eles, desde a orientação técnica até a comercialização do produto (BEGNIS; ESTIVALETE; PEDROZO, 2007). Como pode-se observar na Figura 1.

**Figura 1 - Cadeia produtiva do tabaco.**



Fonte: Begnis, Estivalet e Pedrozo (2007, p. 316)

A atividade fumageira se caracteriza como grande geradora de empregos diretos e indiretos dentro de sua cadeia de produção (GRECO, 2004). Conforme dados do Anuário Brasileiro de Tabaco (2023), apenas no meio rural a região sul absorve a mão de obra de mais de 500 mil pessoas.

No núcleo da cadeia produtiva do tabaco, que é a relação entre o produtor e a empresa integradora, opera SIPT. Esse modelo implica compromissos recíprocos entre ambas as partes, oferecendo vantagens e desvantagens para ambos os lados. Por exemplo, mantém os preços de comercialização do produto alinhados com os custos de produção, reduzindo a influência das flutuações da oferta e demanda no mercado internacional (DALLAGO FILHO, 2003).

O SIPT foi criado em 1918 pela Souza Cruz Tabacos como um modelo inovador de produção e vem se aprimorando até os dias de hoje e sendo utilizado pelas empresas de tabaco da região. No setor fumageiro, são cerca de 150 mil produtores brasileiros integrados a empresas fumageiras que atendem a região sul do Brasil (AFUBRA, 2018).

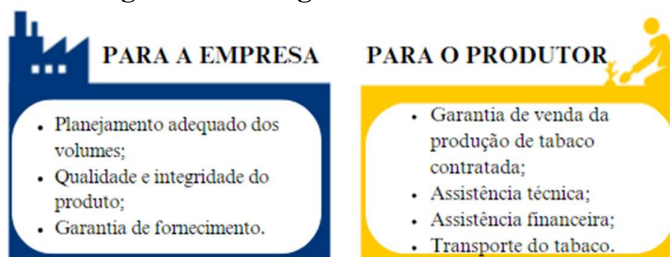
Autores consideram o SIPT como um diferencial da fumicultura no Brasil. O modelo é baseado em gestão de crédito agrícola, prestação de assistência técnica e principalmente a compra garantida do produto, assegurando a qualidade e o volume requeridos pelo mercado (BAIERLE, 2014).

Silva e Borges (2010) destacam que os vínculos entre os agentes ao longo da cadeia produtiva do tabaco são estabelecidos por meio de contratos. Desde o início da semeadura, a indústria fornece os materiais necessários, assistência técnica e avalia financiamentos, comprometendo-se a adquirir toda a produção conforme o contrato. Por sua vez, os produtores se comprometem a vender sua produção dentro do prazo estabelecido e nos limites da estimativa contratual.

Os orientadores são os principais agentes para a manutenção do sistema integrado, devido às relações de proximidade com as famílias produtoras. A figura do orientador visa, além da assistência técnica, uma relação concreta, caracterizada pela confiança (BAIERLE, 2014).

Para Hilsinger (2016), a organização da cadeia produtiva do tabaco por meio do SIPT traz vantagens, tanto para as empresas quanto para os produtores, pois se tem uma estabilidade e uma garantia de produção para todos os elos da cadeia. Na figura 2 são expostas as vantagens que o SIPT traz tanto para as empresas quanto para os produtores de tabaco, divulgadas pela empresa fumageira Souza Cruz.

**Figura 2. Vantagens em adotar o SIPT.**



Fonte: Souza Cruz (2021).

Para Begnis, Estivaleta e Pedrozo (2007), o SIPT:

Consiste no planejamento da safra, na garantia da compra, no levantamento conjunto de custos (produtores e indústria), na assistência técnica e financeira, no uso de insumos de qualidade, na preservação ambiental e na negociação de preços entre as entidades representativas (AFUBRA e SINDIFUMO) (BEGNIS; ESTIVALETE; PEDROZO, 2007, p. 317).

As empresas e o próprio Sistema Integrado de Produção de Tabaco sofrem críticas por parte dos produtores, mas a entrada das empresas na cadeia produtiva possibilitou a introdução de pequenos agricultores no mercado com a garantia de compra de sua produção (RUDNICKI, 2012).

### 2.3. O contrato que regulamenta o Sistema Integrado de Produção de Tabaco

Os contratos de integração entre empresas e produtores de tabaco estabelecem compromissos mútuos. As empresas se comprometem a adquirir toda a produção contratada pelo produtor, oferecendo assistência técnica durante o ciclo produtivo, transporte para suas instalações e recomendação de insumos básicos. O produtor, por sua vez, concorda em vender dentro do prazo estabelecido, respeitando os limites da estimativa contratual com uma margem de 5%, e em usar os produtos conforme as recomendações. O contrato pode ser rescindido por qualquer parte mediante notificação escrita. (UNIVERSAL LEAF TABACOS LTDA, 2020).

Os contratos de integração também abrangem questões ambientais e uso de agroquímicos, trabalho infantil, havendo um mecanismo de controle onde se verifica a presença das crianças na escola (BAIERLE, 2014). Ação de responsabilidade da empresa fumageira que exige do agricultor o comprovante de matrícula dos menores de 18 anos, cria campanhas e incentivos ao reflorestamento, boas práticas de uso dos agroquímicos e combate ao trabalho infantil (VENDRUSCOLO, 2017).

Rudnicki (2012) destaca que as relações da empresa com o agricultor através do contrato no Sistema Integrado de Produção de Tabaco não se dão apenas pelo contrato formal, mas também por relações informais:

Um contrato formal que tem como base as relações informais, estabelecidas, a partir de relações de proximidade, na figura do orientador técnico. É o instrutor técnico que media essas relações, principalmente no que se refere à operacionalização dos contratos formais entre os agricultores e as empresas de tabaco (RUDNICKI, 2012, p. 53).

Conforme Begnis, Estivaleta e Pedrozo (2007), a relação contratual entre produtores e empresas no Sistema Integrado de Produção de Tabaco (SIPT) é estabelecida como um compromisso de produzir uma quantidade específica de tabaco, porém com resultados incertos. Durante o processo produtivo, o contrato permite que as estimativas iniciais de volume sejam redefinidas com base em visitas técnicas realizadas pelos orientadores agrícolas, que avaliam a quantidade e qualidade do tabaco produzido.

Além disso, Begnis, Estivaleta e Pedrozo (2007) destacam a existência de salvaguardas contratuais importantes. Por exemplo, a empresa pode considerar que houve descumprimento contratual se o produtor vender uma parte da produção para terceiros, mesmo que ele tenha entregado o volume conforme o contrato. Outras salvaguardas incluem situações como danos ambientais causados pelo produtor, como uso inadequado de produtos químicos ou desmatamento, bem como cláusulas contra o emprego de mão de obra infantil, com estabelecimento de penalidades em caso de violação.

Pelo lado do produtor o mesmo se desobriga a entregar o produto contratado caso não concorde com a classificação de seu fumo pela empresa. Entretanto, ele precisa realizar o pagamento à vista dos valores correspondentes aos insumos fornecidos pela empresa, além de qualquer valor de empréstimo que tenha realizado juntamente com a empresa integradora (BEGNIS; ESTIVALETE; PEDROZO, 2007).

Em síntese, os contratos de integração estabelecem compromissos recíprocos entre as empresas fumageiras e os produtores, definindo direitos e responsabilidades para ambas as partes. A empresa se compromete a oferecer assistência técnica e adquirir a quantidade de fumo acordada, enquanto o produtor concorda em fornecer o fumo produzido para a empresa integradora. Dessa forma, o cerne dessa relação contratual é o compromisso de comercialização do produto pelo produtor para a fumageira, e a compra de toda a produção contratada pela empresa. (BEGNIS; ESTIVALETE; PEDROZO, 2007).

#### **2.4. A quebra de contrato e o comportamento oportunista**

Begniss, Estivaleta e Pedrozo (2007) ressaltam que o Sistema Integrado de Produção de Tabaco eleva a competitividade internacional do tabaco brasileiro ao coordenar o principal elo da cadeia produtiva. Em períodos de desequilíbrio entre oferta e demanda, surgem os agentes atravessadores. Estes possuem maior conhecimento de mercado e incentivam comportamentos oportunistas entre os produtores por meio de incentivos em preços.

Com isso acaba ocorrendo a quebra contratual, colocando o SIPT em risco. Destacam ainda que:

O desnível de informação é verificado na relação entre agricultor individual e empresa. Deste modo, ao firmar seu compromisso com a fumageira, o agricultor possui um menor nível de informação sobre o mercado, caracterizando assim, sua racionalidade limitada. Reside aqui o elemento que promove o comportamento oportunista por parte do fumicultor, o qual é potencializado pela atuação de agentes atravessadores (BEGNIS; ESTIVALETE; PEDROZO, 2007, p. 318).

A literatura coloca o oportunismo como pressuposto comportamental, onde os indivíduos buscam algo de seu próprio interesse. Os agentes têm racionalidade limitada, sendo assim capazes de comportamento oportunista (FARIA; FERREIRA; GONÇALVES, 2012).

Valle, Bonacelli e Salles Filho (2002), afirmam que os agentes econômicos sempre buscarão obter maior ganho possível nas transações, mesmo que isso implique em perdas aos demais, atitude que caracteriza o comportamento oportunista. Na opinião de Begnis, Estivaleta e Pedrozo (2007), na relação entre os elos da cadeia produtiva deveria priorizar a maximização conjunta dos lucros, mas o que acontece são comportamentos oportunistas por parte dos agentes, diminuindo a confiança de ambos os lados. Ainda enfatizam a necessidade de

confiança e comprometimento como imprescindível para que ocorram transações. No entanto, a presença de agentes atravessadores estimula comportamentos oportunistas e consequentes quebras de contratos, o que trava a evolução dos níveis de confiança das relações (BEGNIS; ESTIVALETE; PEDROZO, 2007).

Begnis, Estivalete e Pedrozo (2007, p. 319) analisaram o comportamento dos fumicultores e destacam que estes consideram que “desviar” uma parcela da produção para a venda aos atravessadores é um procedimento normal de mercado”. A venda parcial da produção para terceiros é vista como positiva pelos agricultores, pois a mesma surge em um momento de desafogo financeiro para o produtor, tornando o atravessador como uma peça necessária para a manutenção do sistema (RUDNICKI, 2012).

Esse desvio parcial ou até mesmo total do fumo para terceiros configura como quebra contratual, na qual a empresa integradora se descompromete de comprar a produção firmada no contrato. Conforme Begnis, Estivalete e Pedrozo (2007), quando se tem uma grande oferta de tabaco, as empresas excluem produtores que em algum momento, tiveram comportamento oportunista, ou seja, venderam seu produto para atravessadores.

Alguns autores como Sopeña, Arbage e Magnago (2018), reiteram que as práticas oportunistas acontecem em ambos os lados da cadeia. Pelo lado da empresa integradora se dá especialmente no momento da classificação final do produto, à precificação e à comercialização. Já pelo lado do produtor os registros mostram descumprimento quanto à estimativa de produção, além da contratação dupla e do compartilhamento de recursos produtivos.

O comportamento oportunista é observado em ambas as partes contratantes. Por parte da empresa, isso ocorre quando o produtor entrega a produção final e a empresa, dependendo da saturação do mercado e dos preços internacionais, pode ser mais rigorosa na classificação, pagando menos pelo produto e reduzindo a lucratividade do produtor. Já pelo lado do agricultor, o oportunismo acontece quando eles não estão satisfeitos com os preços e a classificação da empresa, optando por vender sua produção para terceiros que oferecem um valor considerado justo. Essa discrepância nos preços entre o oferecido pela empresa integradora e o pago pelos atravessadores estimula a quebra contratual. (BARRERO et al., 2003).

Begnis, Estivalete e Pedrozo (2007), colocam o atravessador como o principal enfraquecedor do vínculo entre produtores e empresas fumageiras, colocando o SIPT em risco, além do conjunto de práticas que colocam a fumicultura brasileira em uma posição competitiva no mercado internacional. O descumprimento ocasional dos contratos intermedia o setor fumageiro, infrações que poderiam ser caracterizadas como oportunismo são aceitas pelos agentes (SOPEÑA; ARBAGE; MAGNAGO, 2018).

O respeito ao contrato é um elemento fundamental para a estabilidade da relação de cooperação entre produtor e empresa (RUDNICKI, 2012). Os desrespeitos aos contratos frente aos movimentos especulativos reduzem os níveis de confiança dentro da cadeia, tornando necessário o contrato formal como um instrumento de controle com objetivo de amenizar possíveis comportamentos oportunistas, reportando os produtores a uma não negociação da produção perante a empresa integradora (RUDNICKI, 2012).

### 3. METODOLOGIA

A pesquisa teve como abordagem caráter descritivo-qualitativo e quantitativo, a qual procurou compreender o comportamento, as atitudes e opiniões dos produtores perante o contrato no Sistema Integrado de Produção de Tabaco. O estudo contou com produtores de tabaco dos três estados da região Sul do Brasil. Os quais contam com 149 mil produtores integrados, distribuídos por 557 municípios. Desta população, participaram 70 produtores, sendo: 38 produtores do Rio Grande do Sul, 20 de Santa Catarina e 12 do Paraná.

Para o desenvolvimento deste estudo, a literatura bibliográfica foi revisada, abrangendo trabalhos que analisam o Sistema Integrado de Produção de Tabaco (SIPT) e a produção de tabaco no Brasil. Adicionalmente, foram coletados dados secundários contendo informações sobre a produção de tabaco e o SIPT divulgados pelas empresas fumageiras e seus representantes, visando compreender as estratégias de divulgação adotadas por essas empresas.

Posteriormente, dados primários foram levantados por meio da aplicação de um questionário, composto de 37 perguntas objetivas e descritivas, para os produtores de tabaco da Região Sul do Brasil. A aplicação foi realizada de forma virtual, utilizando a plataforma *Google Forms*, entre os meses de junho e agosto de 2021. A amostra a ser considerada foi do tipo não probabilística por conveniência, dessa forma os produtores foram convidados a participar da pesquisa de forma espontânea.

A divulgação da pesquisa e acesso aos produtores de tabaco dos três estados se deu por meio de redes sociais como *Facebook* e *WhatsApp*, onde possuem grupos temáticos relacionados à produção de tabaco, sendo eles, “Produtor de Tabaco RS SC PR”, “Fumicultores Unidos” e “Brasil Tabacos”, além de mensagens diretas a produtores por meio do *WhatsApp* e *Facebook*. Com o apoio dos gestores destes grupos, o questionário foi divulgado, sendo solicitado aos produtores que respondessem, garantindo-lhes o anonimato. Esse foi o caminho metodológico mais adequado para o momento de realização deste estudo, visto que as redes sociais permitem o alcance de produtores em diferentes regiões a baixos custos de pesquisa. Percebe-se também que, nestes grupos, há interações de produtores que trocam informações e conhecimento, sendo um espaço profícuo para pesquisas.

Além de abordar a caracterização do perfil dos produtores e de suas propriedades (sexo, idade, localidade, tamanho da área de produção), o questionário contou com perguntas direcionadas sobre o SIPT, venda da produção, além da satisfação com as empresas que os mesmos têm contrato. Quanto ao tratamento dos dados, foram tabulados via tabela dinâmica no *Google Planilha*. Os dados foram analisados de acordo com os objetivos propostos na pesquisa e em diálogo com as referências e demais estudos sobre o tema, onde inicialmente é realizado a caracterização socioeconômica dos produtores, em seguida é analisado o entendimento dos produtores referente aos contratos de integração junto às empresas, por fim, analisa-se o seu comportamento.

#### 4. RESULTADOS E DISCUSSÕES

Este estudo objetiva analisar o comportamento dos produtores sulistas em relação aos contratos do Sistema Integrado de Produção de Tabaco (SIPT), com foco na venda de sua produção. Buscou-se identificar as estratégias de contratação, avaliar o conhecimento dos produtores sobre os contratos, analisar o cumprimento destes e sua satisfação com o sistema.

##### 4.1. Caracterização socioeconômica dos produtores

É fundamental verificar a identidade dos produtores de tabaco que participaram da pesquisa. Assim, apresenta-se a caracterização socioeconômica dos entrevistados nos três estados da região sul do Brasil, abordando aspectos como local de residência e produção, tamanho das propriedades, tempo de atividade, posse da terra, renda e mão de obra.

Foram entrevistados produtores rurais dos três estados do sul do Brasil, com uma distribuição de 54,3% residentes no Rio Grande do Sul, 28,6% em Santa Catarina e 17,1% no Paraná, apresentando idades variando entre 19 e 62 anos. Do total, 52,8% estão na faixa etária dos 19 aos 34 anos. Em média, esses produtores têm 15 anos de experiência no cultivo de fumo. Mais de 60% da amostra entrevistada está envolvida na atividade há mais de 10 anos. No que diz respeito à educação, 53,5% possuem pelo menos ensino médio completo, o que pode estar relacionado ao perfil das pessoas que participam das redes sociais e têm maior predisposição

para responder a esse tipo de pesquisa. Além disso, 15,8% indicaram estar cursando ou já ter concluído algum curso superior ou técnico.

A média do tamanho das propriedades dos entrevistados é de 19,3 hectares, enquanto a média de área ocupada para a produção de fumo é de 4,9 hectares. Em comparação, para a safra de 2022/23, o Anuário Brasileiro do Tabaco apresentou dados indicando que a média do tamanho das propriedades foi de 10,5 hectares, com uma média de 2,1 hectares destinados à cultura do tabaco. Esses números revelam uma redução da área plantada ao longo dos anos.

As propriedades de maior extensão foram identificadas no Paraná, com uma média de 24,54 hectares, dos quais 8,38 hectares são dedicados à plantação de tabaco. Por outro lado, o Rio Grande do Sul apresenta a menor proporção entre o tamanho da propriedade e a área destinada à produção de tabaco, com propriedades de 18,5 hectares em média, das quais apenas 4 hectares são utilizados para a cultura do tabaco. Essa tendência pode indicar uma busca por diversificação na produção. Essa relação está detalhada na Tabela 1.

**Tabela 1 - Tamanho médio das propriedades e área destinada a produção de tabaco.**

Estado	Tamanho médio da propriedade	Área ocupada pela cultura do tabaco
RS	18,53	4,04
SC	17,66	4,73
PR	24,54	8,38
Região sul	19,33	4,93

Fonte: Elaborado pelos autores a partir dos dados levantados em 2021.

Quanto à posse da terra, mais de 70% dos produtores são proprietários das terras que cultivam, enquanto 13% atuam como arrendatários e 10,1% possuem contratos de parceria. Notavelmente, o cultivo em terras arrendadas ou em parceria é mais prevalente no Rio Grande do Sul. Esses dados corroboram com as estatísticas apresentadas pela Afubra, que realizou um levantamento durante a safra 2022/23, revelando que mais de 60% dos produtores na região sul são proprietários das terras em que cultivam.

No que concerne à mão de obra empregada na produção, 45,6% dos produtores utilizam mão de obra familiar, enquanto 42,6% optam pela contratação de diaristas. Além disso, 10,3% dos produtores contratam empreiteiras, grupos de pessoas ou empresas especializadas que terceirizam etapas mais laboriosas da produção, como a colheita. Apenas um produtor, do estado do Paraná, relatou contar com empregados formais para a produção.

O cultivo de fumo se destaca por exigir uma considerável quantidade de mão de obra, o que tem levado os produtores a adotarem estratégias alternativas para reduzir o esforço necessário, como a contratação de empreiteiras e diaristas. Essa tendência é impulsionada, em parte, pela diminuição da disponibilidade de mão de obra familiar, resultado da redução do tamanho das famílias e das restrições ao trabalho infantil nas lavouras de tabaco. Segundo um levantamento realizado pela Afubra em 2023, a cultura do tabaco proporcionou 500 mil empregos diretos nas lavouras em todo o país.

A renda bruta variou significativamente, com a maioria dos produtores (49,3%) reportando valores entre R\$ 20.000,00 e R\$ 79.000,00. Aproximadamente 40% dos produtores alcançaram uma renda bruta superior a R\$ 100.000,00 em suas propriedades, enquanto apenas 1,5% registrou uma renda anual inferior a R\$ 20.000,00. É relevante notar que mais de 85% dos produtores que reportaram rendas anuais acima de 100.000 reais são proprietários de suas terras. As menores rendas foram observadas entre os produtores que têm contratos de parceria para as áreas de produção.

Quando indagados sobre a proporção da renda proveniente da produção de tabaco, 41,4% dos produtores afirmaram que mais de 80% de sua renda anual deriva dessa atividade.

Apenas 18,6% dos entrevistados relataram ter menos de 50% de sua renda vinculada à produção de tabaco, enquanto 40% mencionaram que entre 50% e 79% de sua renda é proveniente dessa cultura. Dados do Anuário Brasileiro do Tabaco de 2024 indicam que a média de renda proveniente da produção de fumo na região sul é de 59,1%.

No que diz respeito ao percentual de lucro obtido na atividade tabaqueira, 33,3% dos produtores afirmaram ter lucro inferior a 20%. Esse percentual é ainda maior no Paraná, onde mais de 60% dos produtores declararam possuir uma lucratividade inferior a 20%. Apenas 1,4% dos entrevistados afirmaram ter lucratividade superior a 80%. Além disso, 34,8% destacaram obter entre 20% e 49% de lucro com a cultura, enquanto 30,4% obtiveram lucratividade entre 50% e 79%.

Considerando o perfil do público analisado nos três estados do sul do Brasil, onde a maioria tem entre 19 e 34 anos, possui ensino médio completo e está há mais de 10 anos na atividade, observa-se que em média possuem 19,33 hectares de terra, sendo que cultivam tabaco em uma área média de 4,93 hectares. Embora utilizem mão de obra familiar nesse cultivo, uma parcela significativa contrata diaristas para algumas etapas da produção. Por fim, destaca-se que a renda proveniente do tabaco é a principal fonte de renda da família, com uma lucratividade de até 20%.

#### **4.2. O contrato e a relação entre o produtor e a empresa**

Na cadeia de produção do tabaco, destaca-se a relação entre o produtor e a empresa integradora, caracterizada por um vínculo estreito que abrange desde a orientação técnica até a comercialização do produto, formalizado por meio de um contrato (BEGNIS; ESTIVALETE; PEDROZO, 2007). Esses contratos delineiam os compromissos mútuos entre o produtor e a empresa, estabelecendo direitos e deveres para ambas as partes. Por um lado, a empresa oferece assistência técnica conforme estipulado no contrato e se compromete a adquirir a quantidade acordada de tabaco. Por outro lado, o produtor se compromete a vender à empresa com a qual firmou o contrato, de acordo com a quantidade estabelecida. A cláusula relativa à comercialização do tabaco é considerada a mais significativa nesse tipo de acordo (BEGNIS; ESTIVALETE; PEDROZO, 2007).

Com base nisso, este tópico tem como objetivo identificar as estratégias de contratação adotadas pelos produtores rurais em relação ao Sistema Integrado de Produção de Tabaco (SIPT) e, conseqüentemente, analisar as relações estabelecidas entre o produtor e a(s) empresa(s) dentro de um sistema integrado como esse. Além disso, pretende-se avaliar o nível de conhecimento dos produtores rurais em relação aos contratos e investigar sua satisfação com a integração.

Ficou evidente que o contrato estabelecido entre o produtor e a empresa é o arranjo mais comum na relação entre esses atores na cadeia produtiva do tabaco. Entre todos os entrevistados, apenas dois produtores destacaram não possuir contrato com nenhuma empresa, optando por produzir de forma independente. Assim, a maioria dos produtores opera sob o regime de contrato no Sistema Integrado de Produção de Tabaco. Esses dados estão detalhados na Tabela 2.

**Tabela 2 - Quantidade de produtores e quantidade de empresas contratadas por produtor.**

Empresas	Produtores
0	2
1	45
2	18
3	3
Não respondeu	2
Total	70

Fonte: Elaborado pelos autores a partir dos dados levantados em 2021.

Entre os entrevistados, 67,1% possuem contrato de integração com apenas uma empresa. A razão para essa escolha reside no bom relacionamento estabelecido, nos preços mais acessíveis dos insumos em comparação com outras empresas e, principalmente, na garantia de estabilidade na compra e na classificação final do produto. Esse relacionamento positivo pode ser atribuído ao vínculo informal que os produtores desenvolvem com seus orientadores técnicos, responsáveis por facilitar a conexão entre a empresa e o produtor integrado. Segundo Rudnicki, Waquil e Agne (2014), a confiança estabelecida com o orientador técnico está diretamente ligada ao nível de integração do produtor com a empresa, pois os produtores integrados são aqueles que demonstram maior confiança em seus orientadores técnicos.

Dos produtores que possuem contrato com mais de uma empresa (31,3%), conhecidos no setor como "produtores mistos", optam por essa abordagem para terem mais opções na venda do tabaco, como observado pelo produtor 49: "Tem a vantagem de vender para quem está comprando melhor" (ENTREVISTADO 49, 2021). Ferreira (2012) aborda esse tema em um de seus trabalhos, destacando que os produtores mistos recebem investimentos de ambas as empresas com as quais têm contrato de integração, produzem o tabaco, mas no final não entregam as quantidades pré-estabelecidas para cada parceiro. Em vez disso, acabam vendendo a maior parte de sua produção para a empresa que oferece o melhor preço pelo produto.

Considerando o contrato como um elemento crucial na estruturação e formalização dessa relação, é fundamental examinar o nível de entendimento dos produtores em relação a esse documento. Embora a maioria dos produtores tenha concluído o ensino médio, o que sugere uma capacidade maior de compreensão das cláusulas contratuais, apenas 22,8% dos entrevistados afirmaram ler integralmente o contrato assinado. Essa proporção diminuiu consideravelmente entre os produtores com mais de 40 anos, com apenas 9,5% dos entrevistados nessa faixa etária confirmando a leitura integral do contrato. Esse padrão está diretamente relacionado ao nível de escolaridade nessa faixa etária. Esse cenário é corroborado pelo percentual de produtores com menos de 30 anos, a maioria dos quais possui pelo menos o ensino médio completo, sendo que 36% deles leem integralmente o contrato que assinam.

A baixa taxa de leitura dos contratos decorre da dificuldade de compreensão da linguagem em que esses documentos são redigidos, uma vez que essa linguagem pode ser pouco acessível para pessoas com baixo nível de escolaridade. Entre os entrevistados que possuem apenas ensino fundamental, completo ou incompleto, apenas 20% afirmaram entender o conteúdo do contrato. Essa proporção é significativamente menor em comparação com os produtores que possuem pelo menos o ensino médio completo, dos quais mais de 40% compreendem as cláusulas do contrato. Rudnicki, Waquil e Agne (2014) ressaltam em seus estudos que o maior grau de confiança é estabelecido com o orientador técnico, o que antes dispensava a necessidade de contratos. Somente nos últimos anos, com as empresas reduzindo a ênfase na confiança entre o agricultor e o técnico e disponibilizando menos visitas de orientação aos agricultores integrados, é que o contrato formal passou a ter maior relevância (RUDNICKI, WAQUIL, AGNE, 2014). Isso pode explicar os dados que apontam para uma

menor frequência de leitura dos contratos, especialmente entre as pessoas mais velhas, que historicamente tinham maior confiança na figura do orientador técnico.

Nesta análise, buscou-se examinar a opinião dos entrevistados em relação ao Sistema Integrado de Produção de Tabaco (SIPT), com o objetivo de identificar a satisfação dos produtores com os contratos e o modelo de integração. Os resultados revelaram uma divisão notável de opiniões. Segundo os dados obtidos, 50% dos entrevistados consideraram o sistema vantajoso apenas para as empresas, enquanto 48,5% afirmam que é vantajoso tanto para as empresas quanto para os produtores. Entre os produtores que possuem contrato com apenas uma empresa, mais de 56% julgam o sistema vantajoso para ambas as partes. Por outro lado, entre os produtores que têm contrato com mais de uma empresa, apenas 42% consideram o sistema vantajoso para os dois elos da cadeia produtiva.

Ao buscar compreender o que os produtores enxergam como vantagens, ficou evidente que ter garantia de venda do produto, acesso ao financiamento dos insumos para a implantação da cultura e assistência técnica quando necessário foram os aspectos mais destacados. Como ressaltou o produtor 41: "A garantia de venda do produto, mesmo em épocas de super safra quando há excesso de fumo, juntamente com a assistência direta do instrutor na propriedade, e a oportunidade de financiar o pedido de insumos" (ENTREVISTADO 41, 2021).

Quanto às desvantagens, tornou-se evidente a insatisfação dos produtores em relação aos preços fixados pela empresa na aquisição do produto, como expressado pelo produtor 37: "A empresa subestima todo o trabalho e esforço do produtor na hora da compra, frequentemente oferecendo um valor abaixo do esperado" (ENTREVISTADO 37, 2021). Além disso, outra questão destacada pelos produtores foi a restrição imposta pelo contrato, uma desvantagem reconhecida pelos produtores devido aos termos contratuais. Conforme mencionado pelo produtor 34: "Em momentos de 'safra ruim', somos proibidos de vender para outros compradores que pagam um preço superior pelo mesmo produto, sob risco de sofrermos penalidades" (ENTREVISTADO 24, 2021).

Observou-se que a satisfação dos produtores em relação às empresas que firmaram os contratos é inferior à satisfação com o sistema de integração como um todo. Apenas 33,8% dos produtores estão totalmente satisfeitos com as empresas de tabaco que estabeleceram contratos, enquanto 55,4% destacaram estar parcialmente satisfeitos e 10,8% estão totalmente insatisfeitos com a integração. Além disso, entre os produtores que têm contratos com mais de uma empresa de tabaco, o percentual de satisfação é ainda menor, atingindo apenas 15%. Isso evidencia que a busca pelo estabelecimento de contratos com múltiplas empresas de tabaco ocorre principalmente por parte dos produtores insatisfeitos com o desempenho das empresas com as quais têm contrato.

### **4.3. O cumprimento dos contratos e o comportamento oportunista**

Os dados analisados anteriormente revelam uma baixa taxa de leitura dos contratos, bem como uma percepção variada sobre as vantagens e desvantagens do sistema de integração, além de um baixo nível de satisfação dos produtores em relação às empresas contratadas. Diante desse contexto, o principal objetivo deste estudo é investigar o comportamento dos produtores na execução dos contratos do Sistema Integrado de Produção de Tabaco (SIPT) e, por conseguinte, determinar se há indícios de comportamento oportunista por parte deles.

Os dados revelaram que a maioria (56,3%) dos produtores entrevistados reconhece os contratos estabelecidos como um compromisso que deve ser integralmente cumprido. Por outro lado, 10,9% acreditam que o contrato não precisa ser totalmente seguido durante a comercialização do tabaco, enquanto 32,8% dos entrevistados consideram que o contrato deve ser cumprido apenas parcialmente.

Entre os produtores que afirmaram ler e entender completamente as cláusulas contratuais, apenas um dos entrevistados acredita que o contrato não precisa ser totalmente

seguido. Em contrapartida, mais de 40% dos produtores que não leem o contrato acreditam que ele não precisa ser totalmente cumprido na hora da venda da produção. Isso sugere uma maior propensão ao cumprimento dos contratos entre os produtores que leem os termos completos, enquanto os que não o fazem parecem já ter a compreensão de que os contratos não são importantes e não devem ser integralmente respeitados.

Ao relacionar os pensamentos e comportamentos dos produtores entrevistados, observa-se que a compreensão sobre o compromisso dos produtores em cumprir os contratos é maior entre aqueles que têm contrato com apenas uma empresa. De acordo com os dados, 62,2% dos produtores integrados com apenas uma empresa acreditam que o contrato deve ser totalmente cumprido. Por outro lado, entre os produtores que têm contrato de integração com mais de uma empresa, apenas 33% afirmam estar inclinados a cumprir integralmente todas as cláusulas contratuais em questão.

Considerando as variáveis tempo de contrato com as empresas e perspectivas em relação ao cumprimento dos contratos, constata-se que 63,6% dos produtores que mantêm contratos de integração há mais de 10 anos acreditam que os termos contratuais devem ser totalmente respeitados. Esse cruzamento de dados revela um processo de amadurecimento na compreensão do cumprimento dos contratos por parte dos produtores que têm uma relação mais longa com as empresas. Por outro lado, entre os produtores que estão envolvidos na relação de integração há menos de 5 anos, a proporção daqueles que consideram que os contratos devem ser cumpridos diminui para 48,3%.

Ao analisar a percepção de cumprimento dos contratos, é importante considerar as responsabilidades de ambas as partes envolvidas na relação, ou seja, tanto o produtor quanto a empresa devem cumprir as cláusulas contratuais. Nesse sentido, investigou-se a opinião dos entrevistados sobre o cumprimento dos contratos por parte das empresas, com o objetivo de determinar se, conforme relatado pelos produtores, há práticas oportunistas por parte das empresas.

Na perspectiva de 31,4% dos entrevistados, as empresas não estão cumprindo todas as obrigações estipuladas nos contratos, sugerindo que elas adquirem a produção conforme seu próprio interesse. Como ilustrado pelo produtor 15: "Elas escolhem o tipo de tabaco que lhes interessa e desvalorizam aqueles que não interessam em comparação com a classe real" (ENTREVISTADO 15, 2021). Nesse sentido, os produtores percebem que o descumprimento dos contratos por parte das empresas ocorre durante o processo de compra do produto, onde elas detêm certo poder nas negociações sobre o preço pago pelo produto. No entanto, é importante observar que a maioria (53,7%) dos produtores acredita que as empresas estão cumprindo todas as obrigações estipuladas nos contratos. Isso inclui a aquisição de toda a produção dos produtores integrados, assistência técnica e financiamento de insumos, conforme destacado pelo produtor 45: "Sim, pois ela oferece assistência técnica e se compromete com a compra" (ENTREVISTADO 45, 2021).

Considerando a questão da relação de comercialização, que é o cerne do Sistema Integrado de Produção de Tabaco (SIPT), constatou-se que 49,3% dos produtores se sentem totalmente prejudicados pela empresa com a classificação do produto na hora da compra, enquanto apenas 13,4% não compartilham desse sentimento. Esse índice aumenta significativamente entre os produtores mistos, já que apenas 9,5% deles não se sentem prejudicados pelas empresas na hora da compra do tabaco. Esse cenário evidencia que a maioria dos produtores percebe uma relação injusta durante a venda do fumo para as empresas.

Diante desses dados, foi analisada a relação entre os produtores que não leem o contrato e suas opiniões sobre o cumprimento desses contratos pelas empresas. Apenas 16,6% desses produtores acreditam que as empresas cumprem todas as cláusulas contratuais. Por outro lado, um grande percentual (38,8%) de produtores que não leem os contratos expressam a desconfiança de que as empresas não estão cumprindo as cláusulas contratuais, demonstrando

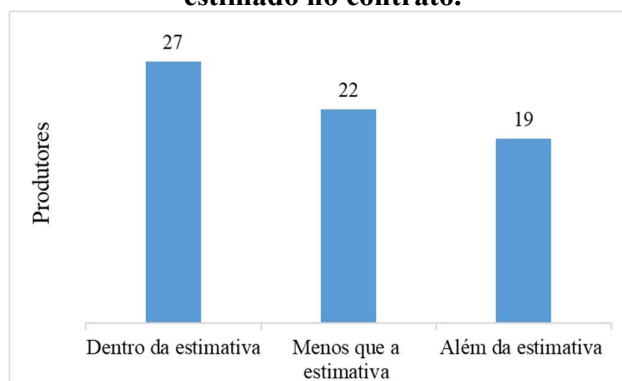
uma falta de fé nos contratos, tanto por não serem lidos quanto por não se acreditar em seu cumprimento.

Por outro lado, entre os entrevistados que leem o contrato de integração, 43,7% deles acreditam que as empresas cumprem o contrato firmado entre as partes. Isso indica que a leitura do contrato proporciona um maior conhecimento sobre os direitos e deveres, estabelecendo assim uma maior confiança e compreensão sobre o cumprimento dos contratos.

Outro aspecto da análise do comportamento oportunista refere-se aos produtores, ou seja, se estes estão cumprindo com as cláusulas contratuais. Um dos pontos de não conformidade é a venda do produto de acordo com a estimativa estabelecida em contrato, respeitando assim o acordo estipulado. Neste contexto, o comportamento oportunista se manifesta no que é popularmente conhecido como desvio, que envolve a comercialização de parte da produção para outra empresa ou intermediário.

Um primeiro conjunto de dados coletados revela o comportamento dos produtores em relação ao cumprimento das estimativas estabelecidas nos contratos de produção de tabaco. Nesse sentido, a maioria (39,7%) dos participantes relatou ter produzido uma quantidade conforme as expectativas contratuais, enquanto 32,4% produziram menos do que o previsto e 27,9% ultrapassaram as estimativas, conforme demonstrado na Figura 3. Isso sugere que a maioria dos produtores não atinge os níveis de produção estabelecidos nos contratos. Tal cenário pode ser influenciado por diversas variáveis, como imprevistos ou excedentes de produção em determinadas safras, fatores que estão além do controle dos produtores.

**Figura 3 - Quantidade de fumo produzido na safra 2020/2021 comparado com o volume estimado no contrato.**



Fonte: Elaborado pelos autores a partir dos dados levantados em 2021.

A produção excedente à estimativa pode ser direcionada para a empresa integradora, que não está obrigada a comprá-la, ou pode ser vendida a outras empresas ou atravessadores. Assim, na cadeia produtiva do tabaco, observa-se a presença de diversas empresas que adquirem o tabaco conforme sua demanda, sem estabelecer uma relação contratual de integração. Frequentemente, essas empresas recorrem à figura do atravessador, um intermediário que coleta o tabaco dos produtores e o comercializa para essas empresas.

Os intermediários conhecidos como atravessadores representam um fator de desvinculação entre os produtores e as empresas fumageiras (BEGNIS; ESTIVALETE; PEDROZO, 2007). Conforme ilustrado na tabela a seguir (Tabela 3), mais de 80% dos produtores entrevistados relataram ter recebido propostas de atravessadores durante a safra anterior, referente ao período 2020/2021. Essa prática é comum em todos os estados da região sul do Brasil.

**Tabela 3 - Proposta de terceiros pela produção na safra 2020/2021.**

Estado	Recebeu proposta	Não recebeu proposta	Não respondeu
RS	32	3	3
SC	16	3	1
PR	11	1	0
Total	59	7	4

Fonte: Elaborado pelos autores a partir dos dados levantados em 2021.

Observa-se que os produtores dos estados do Rio Grande do Sul e Paraná são os mais frequentemente abordados por propostas de compra da produção por terceiros, com apenas 7,8% dos produtores do RS e 8,3% dos produtores do PR não tendo recebido tais propostas na safra anterior. Em relação ao número de empresas com as quais os produtores têm contrato de integração, os produtores que mantêm contratos mistos são os mais visados pelos agentes atravessadores. De fato, 95,2% dos entrevistados que têm contratos mistos afirmaram ter recebido propostas de compra da produção por terceiros na safra 2020/2021.

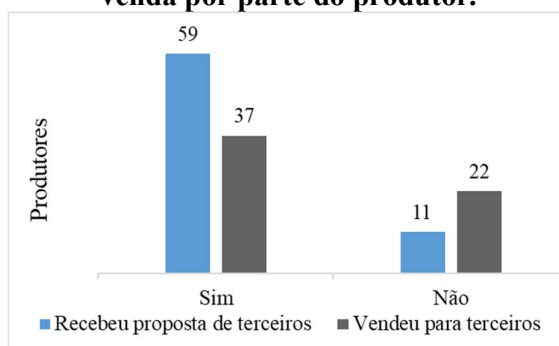
Entre o assédio persistente dos atravessadores e a efetivação das vendas para este canal alternativo, constatou-se que uma proporção considerável de produtores (59,7%) acabou optando por vender parte de seu tabaco para terceiros. Dentre os que afirmaram ter vendido sua produção para terceiros, 22,5% admitiram ter negociado uma parcela substancial do tabaco produzido na safra, alegando ter recebido propostas financeiramente mais vantajosas em comparação com as oferecidas pelas empresas com as quais possuem contrato de integração. Além disso, 25% venderam apenas o excedente da produção em relação ao que foi estabelecido no contrato.

Uma prática notável identificada em 52,5% dos produtores foi a comercialização das categorias inferiores do tabaco para terceiros. Os produtores argumentam que as empresas integradoras subvalorizam esses tipos de produtos, enquanto os atravessadores oferecem melhores preços. Assim, na hora da comercialização, a inclusão de categorias "inferiores" junto com as "superiores", conforme a percepção dos produtores, diminui o valor final da venda. Em resposta, eles separam as categorias inferiores e as comercializam separadamente para os atravessadores.

Outro fator amplamente destacado pelos produtores para justificar essa prática é a necessidade de obter renda antes do início da temporada de negociação do tabaco pelas empresas integradoras. Os produtores enfrentam despesas familiares adicionais, especialmente durante épocas como o Natal ou outras datas festivas. Considerando que as empresas postergam o início da temporada de comercialização, os atravessadores iniciam o processo de compra mais cedo, sabendo que se torna mais fácil persuadir os produtores durante períodos de maior necessidade financeira.

Conforme mencionado anteriormente, a maioria dos produtores entrevistados recebeu propostas de compra da produção por parte de terceiros. Entre aqueles que relataram ter recebido tais propostas, apenas 37,3% optaram por não vender para os agentes atravessadores. A Figura 4 ilustra como esse comportamento foi identificado.

**Figura 4 - Frequência de recebimento de propostas de terceiros e reconhecimento de venda por parte do produtor.**



Fonte: Elaborado pelos autores a partir dos dados levantados em 2021.

Dos 27,9% dos produtores entrevistados que afirmaram ter produzido além da estimativa estipulada no início da safra, 73,6% venderam parte de sua produção para terceiros, alegando terem recebido propostas de compra com valores melhores do que os oferecidos pela empresa integradora. A produção excedente à estimativa permite a venda para outras empresas, visto que as obrigações, tanto do produtor quanto da empresa em adquirir a produção, são baseadas na estimativa. Portanto, há certa liberdade na busca por melhores preços por parte do produtor. Dos produtores que mantiveram a produção dentro ou abaixo dos limites contratuais (72,1%), 40,8% admitiram ter vendido parte ou a totalidade de sua produção para agentes atravessadores.

Com base nesses dados, torna-se viável analisar se há comportamento oportunista por parte dos produtores entrevistados. Os agentes econômicos, almejam obter o máximo de ganho possível em suas transações, mesmo que isso possa resultar em prejuízos para os demais envolvidos, uma atitude que é característica do comportamento oportunista (VALLE; BONACELLI; SALLES FILHO, 2002).

Como mencionado anteriormente, 59,7% dos produtores entrevistados admitiram ter vendido parte de sua produção para terceiros, buscando uma proposta de venda mais vantajosa financeiramente. Nesse processo, eles ignoram as cláusulas contratuais estabelecidas entre as partes, que exigem que o produtor venda sua produção dentro dos limites estimados no início da safra para a empresa integradora. Essa prática é comum entre os produtores, o que caracteriza um comportamento oportunista. Eles não estão plenamente conscientes de que estão agindo de forma oportunista em relação ao contrato; durante as entrevistas, apenas 10,9% dos produtores alegaram que o contrato não precisa ser totalmente cumprido. Dos 37 produtores que admitiram ter vendido parte de sua produção para terceiros, apenas 8,1% estão cientes de que isso constitui uma quebra contratual. Isso demonstra que a prática de comercialização para terceiros pode estar institucionalizada sem, necessariamente, haver uma punição por esse descumprimento. Além disso, evidencia que os contratos não são instituições robustas o suficiente para garantir seu total cumprimento.

Na perspectiva dos produtores, as empresas adotam um comportamento oportunista na hora de comprar a produção, agindo conforme a oferta de produto disponível, como enfatizou o produtor 26: "Quando há falta ou excesso de tabaco no mercado, as empresas ignoram o contrato, valorizando ou desvalorizando o produto de acordo com a disponibilidade" (ENTREVISTADO 26, 2021).

Os dados analisados corroboram com as observações de Sopena, Arbage e Magnago (2018), que apontam práticas oportunistas em ambos os lados da cadeia produtiva. No caso das empresas integradoras, esse comportamento é evidenciado especialmente na fase de classificação final do produto, na definição dos preços e na estratégia de comercialização. Por

outro lado, do lado dos produtores, os registros indicam descumprimento das estimativas de produção, contratação em duplicidade e compartilhamento de recursos produtivos.

Além disso, essa conduta por parte dos agricultores é examinada por Rudnicki, Waquil e Agne (2014) como uma diminuição dos laços de confiança que vem ocorrendo nos últimos anos. Segundo os autores, com base nas análises dos discursos dos agricultores, essa quebra contratual realizada por alguns deles é uma manifestação de insatisfação com o comportamento das empresas ao longo do tempo. Eles argumentam que as empresas reduziram as visitas dos orientadores técnicos, que antes eram o principal meio de estabelecer confiança entre os agricultores e as empresas. Portanto, a quebra contratual, ao vender o produto a atravessadores, é uma forma de expressar essa insatisfação (RUDNICKI, WAQUIL, AGNE, 2014).

Diante desse cenário, é crucial ponderar sobre o futuro da cadeia produtiva do tabaco, especialmente considerando um sistema de relacionamento contratual enraizado. É importante ressaltar que a produção de fumo demanda tempo e dedicação consideráveis dos produtores, uma vez que praticamente todas as etapas do processo produtivo exigem trabalho manual, tornando-o extremamente laborioso.

A crescente insatisfação dos produtores com as empresas e essa dinâmica de relacionamento pode prejudicar significativamente o Sistema Integrado de Produção de Tabaco (SIPT) e, conseqüentemente, toda a cadeia produtiva. De fato, 46,4% dos entrevistados manifestaram a intenção de encerrar o cultivo do tabaco. Essa insatisfação é exacerbada pela escassez de mão de obra, os elevados custos de produção, entre outros desafios enfrentados pelo setor. Nesse contexto, o produtor 12 ressaltou uma drástica redução na área cultivada, sinalizando um possível término da produção:

“Já reduzi pela metade a produção e vou parar com tempo, o produto não valoriza e os insumos só sobem. No fim o retorno financeiro da produção do fumo é pequeno, visto isso, vamos procurar outras alternativas de produção que tenham um retorno financeiro melhor” (ENTREVISTADO 12, 2021).

Entre os produtores que não têm intenção de interromper a produção (53,6%), enfrentam desafios significativos durante o processo produtivo, com destaque para a escassez de mão de obra. Uma parcela desses produtores (21,6%) expressou o desejo de reduzir a produção, buscando uma melhor qualidade de vida. Conforme expresso pelo produtor 36: “Não tenho intenção de parar, mas planejo reduzir substancialmente a área cultivada para melhorar minha qualidade de vida, dada a quantidade significativa de mão de obra necessária para a cultura” (ENTREVISTADO 36, 2021).

Para a próxima safra 2021/2022, 22,8% dos entrevistados afirmaram que pretendem reduzir a área destinada à produção em comparação com a safra anterior. No estado do Paraná, esse número é ainda maior, com 33% dos produtores planejando diminuir a área de produção e diversificar para outras culturas, como soja e erva-mate. Além disso, 4,2% dos produtores que participaram da pesquisa planejam encerrar a atividade já na próxima safra, alegando que a classe produtora não é valorizada de acordo com os preços de comercialização.

Dessa forma, vislumbra-se um potencial de redução no número de produtores de tabaco no sul do Brasil nos próximos anos, uma diminuição impulsionada por insatisfações e fragilidades no Sistema Integrado de Produção de Tabaco e em sua relação contratual. Contudo, conforme analisado por Vendruscolo (2017), essa redução não representa prejuízos para as empresas, pois estas estão conduzindo um processo de seleção dos produtores. Esse processo ocorre ano após ano, com uma tendência de desvalorização do preço do produto e um foco maior em incentivar os produtores mais qualificados em termos de qualidade de produção e cumprimento das regras contratuais. Assim, as empresas conseguem manter a produção necessária, com menos produtores, porém com uma relação de confiança mais robusta.

## 5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O estudo teve como objetivo analisar o comportamento dos produtores da Região Sul do Brasil em relação aos contratos estabelecidos com as empresas no Sistema Integrado de Produção de Tabaco (SIPT), com ênfase na venda de sua produção. Além disso, procurou-se identificar as estratégias de contratação adotadas pelos produtores rurais no contexto do SIPT e avaliar o conhecimento desses produtores sobre os direitos e deveres estabelecidos nos contratos. Outra meta foi analisar o cumprimento desses contratos pelos produtores e avaliar sua satisfação com o sistema e os contratos.

Como primeiro objetivo específico, procurou-se identificar as estratégias de contratação adotadas pelos produtores rurais no âmbito do SIPT. Foi observado que a maioria dos produtores opta por manter contrato com apenas uma empresa, motivada pelo estabelecimento de um bom relacionamento. Por outro lado, os produtores mistos, embora sejam uma parcela menor, buscam valorização de sua produção, o que os leva a procurar mais opções durante a venda do produto.

O segundo objetivo específico foi verificar o conhecimento dos produtores sobre os direitos e deveres estabelecidos nos contratos do SIPT. Observou-se uma baixa frequência de leitura dos contratos e uma percepção limitada sobre as vantagens e desvantagens do sistema de integração. Produtores acabam por quebrar as cláusulas contratuais sem terem plena consciência disso, devido à compreensão limitada durante a leitura do contrato na hora da assinatura. Além disso, constatou-se que, na visão dos produtores, o descumprimento dos contratos por parte das empresas ocorre no momento da compra do produto, pois estas detêm certo domínio nas negociações sobre o preço pago pelo produto.

Por fim, o principal objetivo do artigo em questão foi analisar o comportamento dos produtores no cumprimento do contrato do SIPT e a satisfação destes quanto ao sistema e ao contrato. Observou-se que a satisfação dos produtores com a empresa que estabeleceu o contrato é menor do que a satisfação com o sistema de integração. Em decorrência disso, os produtores buscam estabelecer contratos com mais de uma empresa. O principal ponto de descumprimento contratual por parte dos produtores ocorre na venda do produto de acordo com a estimativa estabelecida em contrato. Neste caso, o comportamento oportunista ocorre através do que é popularmente conhecido como "desvio", que consiste na comercialização de parte da produção para terceiros. Os produtores mistos estão mais sujeitos à quebra contratual, uma vez que são mais assediados por agentes atravessadores no momento da comercialização da produção.

Além disso, é comum entre os fumicultores a prática de vender classes inferiores para terceiros. Na visão dos produtores, os agentes atravessadores desempenham um papel importante na cadeia do tabaco, pois utilizam essa prática para obter uma renda antecipada e pagar a mão de obra durante a safra. Conclui-se, portanto, que os contratos não são instituições fortes o suficiente para garantir seu total cumprimento.

Com isso, o futuro da produção de fumo é incerto, pois a maioria dos produtores almeja interromper sua produção devido às dificuldades encontradas no processo produtivo. Assim, observa-se que o Sistema Integrado de Produção de Tabaco está passando por um processo de reconstrução, transitando de relações mais informais, baseadas no técnico, para relações mais formais, ancoradas nos contratos. No entanto, de ambos os lados, as cláusulas dos contratos não são totalmente cumpridas, o que tem enfraquecido os laços e minado a eficácia do Sistema Integrado de Produção de Tabaco.

Este estudo apresenta como principal contribuição a análise social e econômica do comportamento e da racionalidade dos produtores rurais, visando aprimorar as relações contratuais com cláusulas mais justas. Os resultados implicam na possibilidade de novas pesquisas em diferentes regiões geográficas para que o comportamento dos produtores e novas realidades sejam analisadas e compreendidas.

**REFERÊNCIAS**

- AFUBRA. **Cadeia produtiva**. Disponível em: <https://afubra.com.br/cadeia-produtiva.html>.
- AFUBRA. **Revista conta a história dos 100 anos do Sistema Integrado de Produção de Tabaco**. Disponível em: <https://afubra.com.br/noticias/10834/revista-conta-a-historia-dos-100-anos-do-sistema-integrado-de-producao-de-tabaco.html>.
- BAIERLE, Cláudia Luciani. Contribuições do cooperativismo agroindustrial para a cadeia produtiva do tabaco no Vale do Rio Pardo (VRP): estudo à luz da Cooperativa Agroindustrial de Tabaco de Jujuy-Argentina. 2014. Disponível em: <https://repositorio.unisc.br/jspui/bitstream/11624/778/1/ClaudiaBaierle.pdf>.
- BARRERO, Giani Augusto Bicca et al. A fumicultura no Rio Grande do Sul: uma abordagem sob a ótica da nova economia das instituições. In: **Congresso Brasileiro de Economia e Sociologia Rural, XLI, Juiz de Fora–MG**. 2003.
- BEGNIS, Heron Sérgio Moreira et al. Comportamento Oportunista e Quebra de Contratos na Cadeia Produtiva do Tabaco no Sul do Brasil. Disponível em: <https://www.redalyc.org/journal/2734/273454950009/>.
- BEGNIS, Heron Sergio Moreira; ESTIVALETE, Vania de Fátima Barros; PEDROZO, Eugênio Avila. Confiança, comportamento oportunista e quebra de contratos na cadeia produtiva do fumo no sul do Brasil. **Gestão & Produção**, v. 14, n. 2, p. 311-322, 2007. Disponível em: [http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0104-530X2007000200009&lng=pt&tlng=pt](http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0104-530X2007000200009&lng=pt&tlng=pt).
- BRUM, Argemiro Luís et al. Cadeia produtiva do tabaco na Região Sul do Brasil: estudo da composição e do relacionamento dos seus agentes. **Research, Society and Development**, v. 9, n. 9, p. e852997769-e852997769, 2020. Disponível em: <https://www.rsdjournal.org/index.php/rsd/article/view/7769>.
- DACOREGIO, Gilsom Michels et al. A cadeia produtiva do fumo na região da Associação dos Municípios da Região De Laguna (AMUREL) no período 1990-2002. 2004. Disponível em: <https://repositorio.ufsc.br/handle/123456789/121717>.
- DALLAGO FILHO, Adil. Avaliação da relação produtor-empresa no sistema integrado de produção agrícola na cultura de fumo. 2003. Disponível em: <https://www.lume.ufrgs.br/handle/10183/3871>.
- FARIA, Evandro Rodrigues de; FERREIRA, Marco Aurélio Marques; GONÇALVES, Márcio Augusto. Avaliação dos riscos do pregão eletrônico: uma abordagem pela teoria da nova economia institucional. 2012. Disponível em: <https://www.locus.ufv.br/handle/123456789/17701>.
- FERREIRA, Cassiano Barbosa. Controles internos com foco na gestão de crédito: estudo em empresa processadora de tabaco. 2012. Disponível em: <https://www.lume.ufrgs.br/handle/10183/67467>.
- GRECO, Mauro Machado. Análise do relacionamento entre uma empresa integradora e seus produtores integrados na cadeia produtiva do fumo. 2004. Disponível em: <https://www.lume.ufrgs.br/handle/10183/4332>.
- HILSINGER, Roni. O território do tabaco no Sul do Rio Grande do Sul diante da Convenção Quadro para o controle do tabaco. 2016. Disponível em: <https://www.lume.ufrgs.br/handle/10183/148765>.
- KIST, Benno Bernardo et al. Anuário brasileiro do tabaco 2023. Santa Cruz do Sul: Editora Gazeta Santa Cruz, 2023. 145 p.
- 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**, v. 32, p. e00072415, 2016. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/csp/a/RhFwsYsn5cKVgKLCkDZKYjq/?format=pdf&lang=pt>.

- 
- RUDNICKI, Carlise Porto Schneider. As relações de confiança no sistema integrado de produção do tabaco (SIPT) no Rio Grande do Sul/Brasil. 2012. Disponível em: <https://www.lume.ufrgs.br/handle/10183/54520>.
- 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. **REDES - Rev. Des. Regional**, Santa Cruz do Sul, v. 19, nº 2, p. 224 - 241, maio/ago. 2014. Disponível em: <https://online.unisc.br/seer/index.php/redes/article/view/3343>.
- SILVA, Leonardo Xavier da. **Análise do Complexo Agroindustrial Fumageiro Sul-Brasileiro sob o Enfoque a Economia dos Custos de Transação**. 2002. Tese (Doutorado) - Curso de pós-graduação em Economia, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2002.
- SILVA, Leonardo Xavier da; BORGES, Renata de Lacerda Antunes. Interpretações e análise das relações contratuais e da interdependência na cadeia agroindustrial do Tabaco sul-brasileiro. **Porto Alegre: UFRGS, 5º Encontro de Economia Gaúcha**, 2010.
- SINDITABACO. **BRASIL & TABACO Liderança no mercado mundial**. Relatório Institucional 2020. Santa Cruz do Sul-RS, 2020.
- SINDITABACO. **Tabaco: relevância econômica e social**. Relatório Institucional 2019. Santa Cruz do Sul-RS, 2019.
- SOPENA, Mauro Barcellos; ARBAGE, Alessandro Porporatti; MAGNAGO, Karine Faverzani. Transações e Comportamento Oportunista Na Produção De Tabaco Na Região Centro-Serra Do Rio Grande Do Sul. **Revista Estratégia e Desenvolvimento**, v. 2, n. 2, 2018. Disponível em: <https://periodicos.unipampa.edu.br/index.php/RED/article/view/3141>.
- SOUZA CRUZ. **Parceria de Sucesso**. Disponível em: <https://www.produtorsouzacruz.com.br/noticias/parceria-de-sucesso>. Acesso em: 10 de junho de 2021.
- UNIVERSAL LEAF TABACOS LTDA. Contrato de integração e promessa de compra e venda de tabaco em folha e outras avenças. Universal Leaf Tabacos LTDA. 2020.
- VALLE, Marcelo Gonçalves do; BONACELLI, Maria Beatriz Machado; SALLES FILHO, Sergio Luiz Monteiro. Aportes da economia evolucionista e da nova economia institucional na constituição de arranjos institucionais de pesquisa. **Simpósio de Gestão da Inovação Tecnológica, XXII. Anais. Salvador**, 2002.
- VARGAS, Marco Antonio; RAMOS CAMPOS, Renato. Crop substitution and diversification strategies: empirical evidence from selected Brazilian municipalities. 2005. Disponível em: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/13648>.
- VENDRUSCOLO, Rafaela. **Instituições e Críticas na fumicultura do Rio Grande do Sul: mudanças e reafirmações institucionais**. 2017. Tese (Doutorado) – Curso de Pós-Graduação em Desenvolvimento Rural, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2017. Disponível em: <https://www.lume.ufrgs.br/handle/10183/172447>.

---

<sup>i</sup> Resultado do projeto de Iniciação Científica financiado com bolsa PROBIC/FAPERGS/2021.