

# AS DIFERENTES FACES DA CONFIANÇA NA PRODUÇÃO DO TABACO NO RIO GRANDE DO SUL: A RELAÇÃO DOS AGRICULTORES COM OS ORIENTADORES TÉCNICOS AGRÍCOLAS

RUDNICKI, Carlise<sup>1</sup> S.; WAQUIL, Paulo<sup>2</sup> D.; AGNE, Chaiane<sup>3</sup> L.;

Sessão Temática: d – Estudos setoriais, cadeias produtivas, sistemas locais de produção

## RESUMO

No Rio Grande do Sul, na região do Vale do Rio Pardo, o tabaco é uma fonte de renda dos agricultores e de famílias carentes da região. No meio acadêmico, o debate sobre a produção do tabaco envolvem: os problemas que o cigarro pode causar à saúde humana e o papel que os agricultores desempenham na cadeia produtiva. Diante destas discussões, este trabalho teve como objetivo entender a relação de confiança (produtor de tabaco e instrutor técnico agrícola) na região do Vale do Rio Pardo, Rio Grande do Sul. O estudo foi caracterizado como quantitativo (escala de Likert) e qualitativo (diário de campo e observações). Foram realizadas 142 entrevistas com produtores de tabaco, com o auxílio de um formulário semiestruturado e diários de campo. A confiança dos agricultores no orientador foi similar nos três municípios: em Dom Feliciano é de 69,7%, Rio Pardo é de 63,3% e, Santa Cruz do Sul, é 64,6%, considerando-se “concordo” e “concordo totalmente”. Há relação direta entre confiança no orientador e integração. A informalidade, concretizada na figura do orientador técnico, gradativamente está sendo substituída pelos contratos formais. Contudo, a informalidade expressa pelas relações de parentesco e amizade foi pertinente para a consolidação da confiança.

**Palavras-chave:** Confiança. Produtores de tabaco. Orientadores técnicos

---

<sup>1</sup> Bacharel em Comunicação Social, Mestre e Doutora em Desenvolvimento Rural – PGDR/UFRGS. Endereço: Av. João Pessoa, 31; CEP 90040-000, Porto Alegre – RS, Brasil. E-mail: <carllise@gmail.com>

<sup>2</sup> Agrônomo, Mestre e Doutor em Economia Agrícola, Professor do Programa de Pós-graduação em Desenvolvimento Rural – PGDR/UFRGS. Endereço: Av. João Pessoa, 31; CEP 90040-000, Porto Alegre – RS, Brasil. E-mail: <waquil@ufrgs.br>

<sup>3</sup> Bacharel em Administração, Mestre e Doutoranda em Desenvolvimento Rural do Programa de Pós-graduação em Desenvolvimento Rural – PGDR/UFRGS. Endereço: Av. João Pessoa, 31; CEP 90040-000, Porto Alegre – RS, Brasil. E-mail: <chaianeagne@gmail.com>

## 1 INTRODUÇÃO

A cadeia produtiva do tabaco envolve 134.257 mil estabelecimentos agropecuários no Sul do Brasil (Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Paraná), conforme o Censo Agropecuário (2006). O tabaco é uma cultura agrícola não alimentícia importante na economia de mais de 150 países, sendo que sua cadeia produtiva envolve, no mundo, 2,4 milhões de pessoas. Dentre os atores e organizações envolvidas na cadeia produtiva do tabaco, tem-se: fabricantes de agroquímicos, vendedores de máquinas e implementos agrícolas, transportadores, distribuidores, agricultores do tabaco, safristas, trabalhadores em usinas de processamento, exportadores, fabricantes de cigarros e varejistas (AFUBRA, 2011).

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

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

No Rio Grande do Sul, os agricultores do Vale do Rio Pardo apresentam algumas peculiaridades advindas das relações estabelecidas com os colonos imigrantes desde sua chegada. Apesar de os pequenos e médios produtores rurais da região serem economicamente dependentes deste cultivo, o tabaco é também fonte de renda das camadas mais carentes da região, que se encontram nas periferias das cidades e são empregadas pela agroindústria nas épocas de safra. A entrada das empresas na cadeia produtiva possibilitou a inserção desses agricultores no mercado e a garantia de compra do cultivo.

Entretanto, o mundo do tabaco passa a enfrentar novos desafios quando, em 2003, foi criado um tratado internacional de saúde pública, denominado Convenção-Quadro de Controle do Tabaco. Este surge das reivindicações da sociedade civil frente à gama de informações sobre os

problemas que o cigarro pode causar à saúde humana. Neste ano, o tratado foi assinado por 191 países e, em fevereiro de 2004, entrou em vigor, propondo mudanças na oferta e na demanda de cigarro em todo o mundo. Este tratado foi ratificado por 57 países (incluindo o Brasil) – dos 192 integrantes da Organização Mundial da Saúde (OMS).

Nesse sentido, entender este cenário significa pensar a forma como os produtores e as empresas vêm construindo as relações, tendo em vista que a confiança vem sendo tratada como um instrumento para consolidar parcerias entre as indústrias e os agricultores. No caso do tabaco, o instrutor técnico agrícola é o ator que media as relações entre indústria e produtores rurais, 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.

Partindo do pressuposto de que o instrutor técnico agrícola pode ser considerado um dos atores mais importantes no processo de diálogo entre os produtores e as indústrias fumageiras, este trabalho tem como objetivo principal entender as relações de confiança entre o instrutor técnico agrícola e os produtores de tabaco na região do Vale do Rio Pardo, Rio Grande do Sul.

## **2 METODOLOGIA**

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

A região do Vale do Rio Pardo é um dos 24 Conselhos Regionais de Desenvolvimento do Rio Grande do Sul – COREDES, composta de 23 municípios. Apresenta uma população total de 418.141, sendo que 37% residem na área rural. Dentre as principais atividades agrícolas, destacam-se o cultivo do tabaco (com uma área de 85.604 hectares); arroz, soja, erva-mate, milho e mandioca. A pecuária também é desenvolvida pelos agricultores da região, sendo que a produção de bovinos, frangos, suínos e ovinos destacam-se como as principais atividades deste setor (Fundação de Economia e Estatística, 2010).

Este estudo foi caracterizado pelo uso de metodologia quantitativa e qualitativa. As ferramentas utilizadas incluíram: escala Likert, diário de campo, entrevista com o uso de roteiro semiestruturado (incluindo questões abertas e fechadas). Foram realizadas 142 entrevistas com

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

Três fatores principais determinam o tamanho de uma amostra, e nenhum deles tem uma relação direta com o tamanho da população: 1) o grau de confiança adotado; 2) o máximo erro permissível; e 3) a variabilidade da população. Devido à diversidade dos sujeitos trabalhadores do tabaco, teve-se a preocupação de que ela fosse suficiente para ser representativa, mas que também não inviabilizasse o trabalho de campo, tendo em vista o tempo destinado às entrevistas. A amostra foi composta por 142 observações, definidas por conveniência, incluindo produtores por indicação de técnicos, de outros produtores ou pela facilidade de acesso ou proximidade, sem prejuízos para representar a variabilidade da população.

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

Para medir a percepção dos agricultores sobre a confiança no orientador, foi utilizada a escala de Likert, a qual pretende medir a percepção e o comportamento dos agentes, tendo em vista que conhecer as atitudes é determinante para a compreensão do comportamento (BRANDALISE, 2006) para mapear a forma como os agentes constroem seus mundos. Elaborada por Rensis Likert, em 1932, o instrumento requer que os entrevistados indiquem seus graus de concordância (valores positivos ou altos) ou discordância (valores negativos ou baixos) com o tema abordado (BRANDALISE, 2006).

O trabalho considerou os dados apresentados na estatística descritiva, nos cruzamentos das variáveis e nas contribuições teóricas para interpretar os resultados encontrados. Optou-se por apresentar os resultados (cruzamentos) mais pertinentes ao estudo a partir de gráficos e as reflexões foram organizadas de acordo com os diferentes elementos constantes nas relações de confiança dos agricultores com os orientadores técnicos.

As análises quantitativas realizadas foram organizadas de forma que a variável “confiança no orientador” fosse relacionada com os seguintes itens (idade, integrado ou não, tempo de integração, tipo de religião, frequência de prática de religião e meios que buscam a informação).

Quanto à análise qualitativa, esta foi baseada nas informações sobre os elementos que foram informados pelos produtores no que se refere aos aspectos relacionados à confiança no orientador técnico.

### **3 O QUE É CONFIANÇA? DA NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL ÀS CRÍTICAS DA ECONOMIA POLÍTICA DE ELINOR OSTROM**

Como já comentado anteriormente, a produção do tabaco envolve um conjunto de atores e organizações, que vão desde as indústrias que produzem os insumos químicos, os agricultores até os fabricantes de cigarros, varejistas e consumidores finais. Neste conjunto de relações, destacam-se a utilização de contratos formais e informais. Estes contratos não são somente utilizados como um instrumento de gestão, mas também são desenvolvidos para firmar parcerias, ou seja, consolidar a confiança entre os agentes envolvidos. Porém, a confiança pode ser tanto ser um instrumento de garantia do cumprimento dos contratos como também pode ser um elemento facilitador do oportunismo.

As discussões sobre os acordos formais e informais estabelecidos entre os agentes que estão envolvidos na produção e industrialização do tabaco suscitam diversas abordagens e permitem reflexões acerca de temas como reputação, racionalidade limitada, oportunismo, risco, reciprocidade, relações de confiança e incerteza. Os contratos como expectativas de promessas a serem cumpridas, têm sido considerados instrumentos capazes de incentivar comportamentos cooperativos a fim de diminuir os custos de transação ou de comportamentos oportunistas.

Devido à complexidade de relações envolvidas nesta cadeia produtiva, além dos referenciais da Nova Economia Institucional (NEI), a confiança será abordada por outras áreas, especialmente pela necessidade de abordar outros elementos da vida social dos produtores, como a religião, relações de reciprocidade e tradição. Desta forma, foi realizado um breve levantamento bibliográfico sobre o tema a partir de diferentes áreas, dentre elas economia (Oliver Williamson), sociologia (Anthony Giddens) e das ciências políticas (Elinor Ostrom).

#### **3.1 A confiança racional: contribuições da economia e da administração**

Para Singer (2003), aprendemos a confiar em instituições, como universidades, hospitais,

jornais, não apenas “[...] pelo contato direto, mas pela confiança que merecem de pessoas em que nós confiamos” (SINGER, 2003, p.2). Da mesma forma, o autor ressalta que, supondo que a confiança se desenvolva a partir do conhecimento direto, tal situação se aplica cada vez menos no mundo atual.

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

Nooteboom (1997, 2005) ressalta diferentes formas de confiança: intencional, em competências e comportamental (*intentional trust*, *competence trust* e *behavioural trust*). A confiança comportamental refere-se a competências técnicas, cognitivas e comunicativas. A confiança nas intenções refere-se às intenções de um parceiro com outro, a qual, particularmente, trata da presença de oportunismo, podendo-se apresentar de forma passiva (oportunismo fraco) ou ativa (oportunismo forte). Por fim, confiança refere-se também à “[...] technical, cognitive, and communicative competencies. On the firm level it includes technological, innovative, commercial, organizational and managerial competence” (NOOTEBOOM, 2006, p.3).

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

O autor que declara transitar entre as contribuições da NEI, entre Douglass North e Elinor

Ostrom, questiona a racionalidade que limita e confunde pensar as relações de confiança:

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

Como observado por Williamson (1996), se a confiança não excede o cálculo de interesse próprio, essa não é muito significativa para as relações. Enquanto Williamson argumenta que a confiança não sobrevive às pressões da concorrência nos mercados, Nooteboom (2002) defende que ela pode, mas que apresenta limites. Entretanto, estes limites não dependeriam das pressões de sobrevivência. Mas contratos e relações de confiança também podem ser complementares, eis que confiança e contrato coexistem nas negociações, já que ambos não garantem, por si só, o estabelecimento de uma relação durável. A confiança também é necessária, mas tampouco é completa e suficiente.

A confiança pode ser racional, pelo menos em parte, no sentido de ser um processo adaptativo, contribuindo para a sobrevivência em vista da incerteza, da racionalidade limitada e da necessidade de tomar decisões rapidamente (NOOTEBOOM, 2003). Para Giddens a racionalização de probabilidade é insuficiente para dar segurança aos indivíduos, pela incerteza e os riscos contemporâneos. Assim, o autor reflete sobre a forma como se criam as relações de confiança e o sentimento de segurança nos indivíduos, face aos novos riscos, característicos de sistemas sociais em mutação. Nesse sentido, a confiança nos peritos não seria cega, pois os sujeitos, ao acessarem estes sistemas, aprenderiam a conhecê-los e, assim, obteriam um saber induzido. Além disso, a confiança também se ancora em experiências de bom funcionamento destes sistemas (PERETTI-WATEL, 2000).

Zylbersztajn ressalta a possibilidade do uso incorreto da palavra confiança. Segundo o autor, a confiança ingênua, tratada, muitas vezes, nos referenciais teóricos do *agribusiness* e *chain management*, deveria ser substituída pela *calculative trust*, a qual representaria melhor a confiança, já que aquela ingênua não explica a construção de salvaguardas que visam garantir futuras transações (ZYLBERSZTAJN e STAJN, 2005, p. 2). Todavia, a *calculative trust*, destacada por Williamson, apresenta-se como um paradoxo, sendo o mundo do comércio reorganizado em favor dos cínicos e contra os inocentes (WILLIAMSON, 1996, apud ZYLBERSZTAJN e ZUURBIER, 1999).

As abordagens de Giddens (1991) e Williamson (1985, 1996) assemelham-se na maneira como ambos tratam a temática da confiança. A confiança para ambos é racional e tem origem na diminuição das incertezas, seja através da consolidação de relações duradouras (transações repetidas, para Williamson) ou mesmo através da crença nos sistemas peritos (para Giddens). A confiança, portanto, está relacionada à crença no sistema perito e nas relações construídas ao longo do tempo, já que estes elementos consolidam a certeza. Assim, a confiança e a desconfiança atuam como uma proteção, que pode ser utilizada pelo indivíduo para filtrar as ameaças, ordenar os riscos e diminuir as incertezas. Esta assertiva justifica os comportamentos de fumicultores, especialmente nos casos onde as famílias não conseguem visualizar alternativas produtivas, na medida em que é confortável manter-se na atividade e “confiar”.

### **3.2 Problematizando o sentido racional da confiança: as relações de reciprocidade e cooperação**

A confiança também deve ser analisada conforme o contexto em que se encontra e os elementos que a compõem como a cultura, a tradição, os hábitos e as relações de poder, encontradas em todos os espaços de negociação. Sabourin, ao citar Ostrom (2003), destaca a necessidade de que a confiança, a reputação e a reciprocidade “sejam consideradas como normas centrais dos processos de manejo compartilhado de recursos e que são atributos dos atores e usuários desse manejo” (SAUBORIN, 2010, p. 251). Para ele, os autores que trabalham com o conceito de capital social (FUKUYAMA, 1996; PUTNAM, 1996), ao considerarem a confiança como base para o capital social, admitem uma forte interferência das relações humanas e da cultura nos interesses econômicos, seja a partir das relações de proximidade, do interconhecimento em redes, da solidariedade, entre outras.

Para Fukuyama (1993), a confiança é tratada como uma expectativa “que nasce no seio de uma comunidade de comportamento estável, honesto e cooperativo, baseado em normas compartilhadas pelos membros dessa comunidade” (FUKUYAMA, 1996, p. 41). No entanto, Fukuyama tem uma visão ainda funcionalista da confiança, já que esta “nasce dessa partilha de valores e tem um vasto e mensurável valor econômico” (FUKUYAMA, 1996, p.22).

Apesar da importância dos mecanismos legais e do autointeresse, as organizações mais eficientes, para o autor, são aquelas fundamentadas em comunidades de valores éticos

compartilhados, pois o “consenso moral prévio dá aos membros do grupo uma base para a confiança mútua” (FUKUYAMA, 1996, p.41). A confiança também pode ser considerada como um instrumento de governança, na medida em que “quando há um maior nível de cooperação, a confiança age como um mecanismo de coordenação central e também assume o papel tanto de resultado quanto meio da interação cooperativa” (SCARTON et al., 2011, p.10).

Em uma abordagem diferenciada, Elinor Ostrom tem focado na confiança que se opõe à perspectiva encontrada na “Tragédia dos Comuns”, artigo do biólogo norte-americano Hardin, publicada em 1968. A autora considera que a confiança é um importante fator para os indivíduos manterem suas reputações como membros confiáveis da comunidade (OSTROM;WALKER, 2005). Tal observação destaca a importância da percepção que as pessoas têm no ambiente em que interagem com as demais. A situação difere-se quando os sujeitos se relacionam não com desconhecidos, mas com pessoas com quem se tenha desenvolvido uma relação de confiança. A autora considera que as “normas de reciprocidade e confiança são necessárias para a sustentação de longo prazo de regimes de autogovernança” (OSTROM;WALKER, 2005, p. 287).

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

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

Russel Hardin, pesquisador do grupo de Ostrom, ressalta que seria pretensioso garantir que toda cooperação implica a presença de confiança, pois a contemporaneidade apresenta-se mais diversificada e interligada do que aquela de nossos antepassados, o que possibilita pensarmos em níveis mais elevados de confiança pessoal e desconfiança entre os indivíduos.

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

Além disso, o autor ressalta que o termo tem sido um bom atrativo em alguns estudos, como no caso da confiança fundada em emoções ou em compromissos morais ou disposições (HARDIN, 2002). Ele destaca também que todas as teorias sobre confiança apresentam a presença da “expectativa”, sendo que algumas reduzem-na a meras expectativas (BARBER, 1986; GAMBETTA, 1988). Ademais, é preciso pensar que tipo de confiança, e se é realmente confiança que vem sendo produzida e tratada pelos pesquisadores e administradores.

Finalmente, urge considerar-se que se a confiança existe, essa não é estática. Embora seja necessária como base para uma relação, também é moldado por ela. Por isso, deve ser vista como um processo repleto de não apenas uma racionalidade consciente, premeditada, mas por outras variáveis não observáveis.

Neste sentido, a abordagem de Ostrom parece complementar às perspectivas socioeconômicas que tratam a confiança como um produto da racionalidade, da espera pela diminuição das incertezas e pela busca dos agentes pela eficiência das relações sociais. Partindo da união entre estas as várias abordagens apresentadas, tem-se a confiança como um elemento em transformação e que apresenta diferentes faces, de acordo com o tipo de relação analisada. Assim, o objetivo dos próximos itens, além de apresentar a região e métodos da pesquisa, é discutir sobre os elementos que estão relacionados com a confiança para a realidade social de produtores de tabaco. Considerou pertinente abordar a relação destes produtores os principais atores no processo de consolidação desta atividade no meio rural: os instrutores técnicos.

#### **4 AS CARACTERÍSTICAS DA RELAÇÃO DE CONFIANÇA - O AGRICULTOR E O ORIENTADOR TÉCNICO: A REALIDADE DA REGIÃO DO VALE DO RIO PARDO - RS**

O orientador agrícola representa um agente pertinente na cadeia produtiva do tabaco, uma vez que este ator é responsável pela mediação entre a empresa e os agricultores. Este cenário, no entanto, foi sendo modificado. Atualmente, as empresas vêm trabalhando com a ideia do “dia de

campo”, originado da expressão *field day*, momento em que escolhem uma propriedade para demonstrar boas práticas e trabalhar questões técnicas. Essa prática objetiva repassar as informações e novidades sobre o plantio do tabaco. De alguma maneira, os agricultores passam a sair da propriedade e reunir-se. Estas práticas tiveram origem em 1986 e eram denominadas como “reuniões de campo”, porém tinham foco em organização e condução de dias de campo e um grupo pequeno participava dos encontros. Apesar de não ter sido o objetivo deste trabalho, estas mudanças podem ter influenciado na modificação das relações de confiança ao longo do tempo.

Os produtores da região de Santa Cruz do Sul são os que mais valorizam o papel do orientador quando optam por uma empresa em detrimento de outra, já que 98,7% dos entrevistados afirmaram que o orientador exerceu influência na escolha da empresa. Nos demais municípios: Dom Feliciano e Rio Pardo, o número de agricultores que mencionaram que o orientador é um ator que influencia esta decisão também é alto, representando, respectivamente, 90,9% e 76,6%.

Quando questionados sobre a confiança no orientador, os resultados são bastante similares nos três municípios. A confiança dos agricultores no orientador técnico em Dom Feliciano é de 69,7%, Rio Pardo é de 63,3% e, Santa Cruz do Sul, é 64,6%, considerando-se “concordo” e “concordo totalmente”. Se a confiança no orientador é similar em todas as áreas, o próximo passo refere-se ao entendimento das motivações, ou seja, compreender que fatores, ou características, estão fortemente relacionados a essa confiança. Nas análises de Elinor Ostrom e Walker (2005), a forma de julgar a confiabilidade pode estar condicionada a fatores emocionais, irracionais e não-calculáveis, elementos que estão presentes nas relações de parentesco e amizade. Na realidade da produção do tabaco, o contrato formal encontra-se ancorado nas relações informais (de proximidade) entre o agricultor e o orientador técnico.

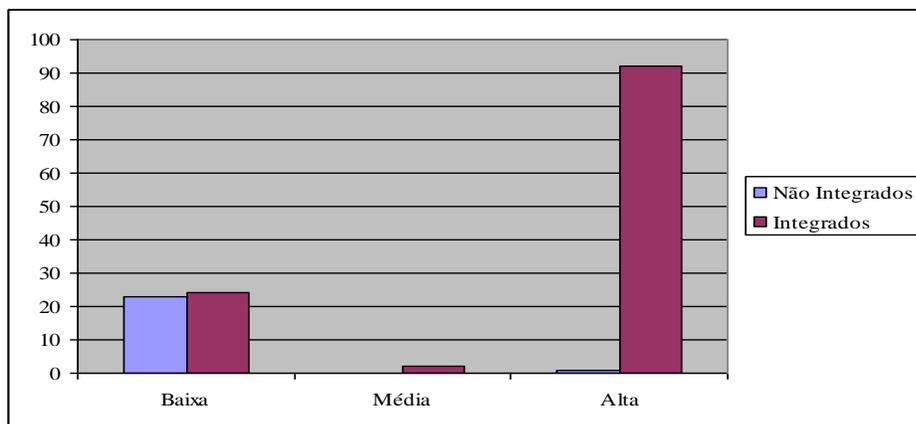
Em Santa Cruz do Sul, 87,3 % concordam que o instrutor é procurado para resolução de problemas; em Rio Pardo, 80% procura o instrutor e, em Dom Feliciano, 66,7% busca resolver seus problemas com o técnico. Assim, o orientador técnico, mesmo sendo contratado pela empresa, representa, para o agricultor,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

A importância das relações de parentesco e 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. Assim, 76% concordam que é importante ter parente trabalhando na empresa como orientador, e 88,8% gostariam de ter um amigo ou vizinho como orientador técnico.

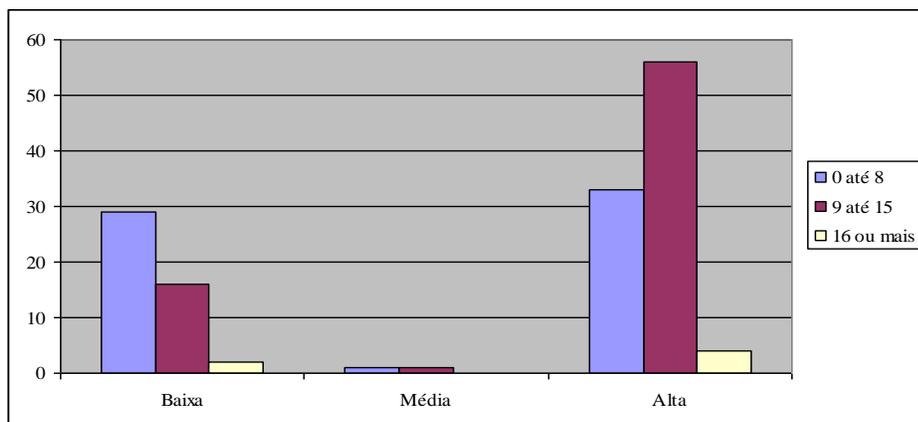
Conforme os agricultores, o instrutor não tem sido deslocado de sua comunidade ou município e nos discursos encontra-se a declaração de que o “orientador não é mais o mesmo, não tem mais tempo pra tomar chimarrão com a gente, sai correndo com o contrato que a gente assina e só aparece quando tem um problemão aqui na propriedade, daqueles que nem os vizinhos conseguem ajudar” (AGRICULTOR 70). A variável idade está relacionada positivamente com a confiança no orientador, ou seja, quanto maior a idade, maior a confiança: entre 25 e 34 anos, tem-se 58,8 % com baixa confiança; entre 35 e 46 anos, a confiança baixa passa a ser 34,8%, e a alta sobe para 64, 1%. Entre 47 e 56 anos, a baixa confiança passa a ser 15,2, e a alta, 81,8.

A partir dos dados constantes no Gráfico 1, a seguir, verifica-se a relação direta entre integração e confiança no orientador técnico, já que os produtores integrados são os que apresentam uma alta confiança no orientador. Assim, a integração é uma situação importante para a manutenção de relações entre a empresa e os agricultores. Conforme os orientadores técnicos, os produtores “não integrados”, em regra, têm problemas com as empresas e, por esse motivo, muitos não firmam acordos formais. Para um instrutor, “a gente sabe que se o produtor é bom, ele assina contrato. Se ele é mau pagador e ainda não tem boa produtividade, aí fica difícil, ele não é um bom negócio pra ninguém” (ORIENTADOR 4).



**Gráfico 1 - Relação entre confiança no orientador e Agricultor Integrado ou não**  
Fonte: Pesquisa de Campo (2010/2011).

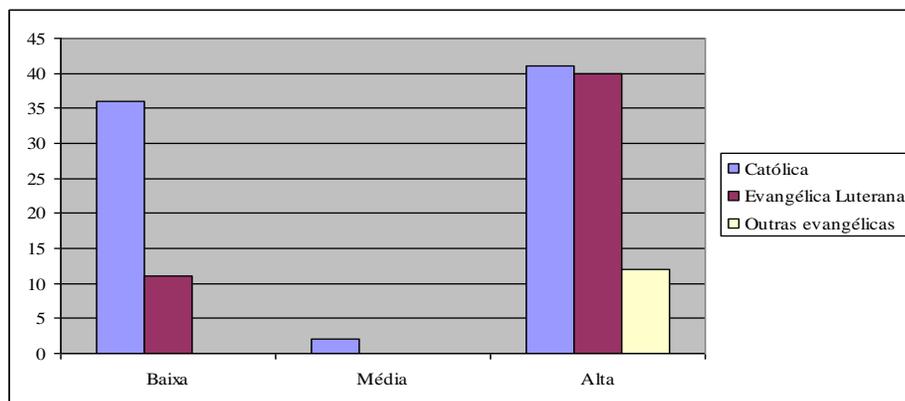
Em relação ao tempo de integração, pode ser observado no Gráfico 2, a seguir, que nos primeiros anos de integração há uma alta confiança dos agricultores no orientador técnico. Após este período, percebeu um aumento na faixa dos 9 aos 15 anos de integração. Após esse período (16 anos de integração), a baixa confiança aumenta, e diminuiu a alta confiança.



**Gráfico 2 - Relação entre confiança no orientador e tempo de integração**

Fonte: Pesquisa de Campo (2010/2011).

O Gráfico 3, a seguir, apresenta a relação entre a confiança no orientador e o tipo de religião. Os luteranos são aqueles que apresentam a confiança mais alta no orientador. Os próprios orientadores referem-se aos “alemães” como aqueles mais organizados: “A gente conhece de longe quando vai dar certo, com o pessoal que é alemão, pode saber, eles seguem mais as instruções e plantam melhor o fumo”(ORIENTADOR 9). Já na frequência de prática de religião, em relação à confiança no orientador, percebeu que quanto maior a frequência de prática mais alta a confiança.



**Gráfico 3 - Relação entre confiança no orientador e tipo de religião**

Fonte: Pesquisa de Campo (2010/2011).

No que se refere ao acesso à informação, este elemento está relacionado à confiança, na medida em que, quem ouve rádio são aqueles que mais confiam no orientador, inclusive confiam mais do que aqueles que não buscam a informação. Vale destacar que as empresas investem em programas de rádio em períodos de safras. Dentre aqueles que mais apresentam “baixa” confiança estão os que consideram os jornais como principal meio de informação. Cabe ressaltar algumas percepções dos orientadores sobre a questão da informação, pois, em sua maioria, eles consideram o agricultor um “acomodado”, que “espera tudo “de mão beijada”, eles acham que a gente tem que fazer tudo por eles, e ainda fazem tudo conforme o jeito deles, eles fazem o que o vizinho faz e não o que a gente pede” (INSTRUTOR 15).

#### **4.1 A construção da confiança: relação agricultor e orientador técnico**

O orientador técnico, mesmo sendo contratado pelas empresas, para os agricultores, ainda representa a comunidade, os valores e as crenças dos grupos. Apesar disso, o descontentamento com o orientador foi perceptível nas entrevistas com os produtores. Dessa forma, se no início da relação contratual os instrutores estavam presentes nas propriedades, atualmente, mesmo confiando no orientador, o agricultor considera que os laços vêm sendo enfraquecidos, e alguns comportamentos inadequados vêm sendo praticados, como, por exemplo, o não uso dos equipamentos de proteção individual e o descuido com o meio ambiente. Logo, tendo em vista os mecanismos de incentivo ineficientes, o produtor de tabaco mantém-se em um sistema fechado, sem conseguir pensar alternativas de plantio.

Esse descontentamento com o orientador técnico tem provocado quebras contratuais, segundo os entrevistados. Conforme os discursos, a empresa já não mais o considera importante ao não disponibilizar visitas técnicas com a mesma frequência de um passado recente (a partir de 2005, segundo os agricultores). Assim, eles também dizem desejar burlar os acordos para mostrar o quanto estão insatisfeitos, seja através do não uso de equipamentos, seja a partir da venda do produto ao atravessador.

A relação do agricultor com o orientador técnico remete os autores a outra análise: quanto mais os agricultores participam de reuniões presenciais, seja para se informar, seja para participar de questões comunitárias, em outras palavras, quanto mais frequentes as relações face a face, mais os grupos se fortalecem e menor a confiança nos “estranhos”.

Se as empresas hoje pensam em um novo modelo de atuação dos orientadores, pode-se observar que a confiança como instrumento que visa controlar comportamentos oportunistas não tem sido eficiente nos últimos tempos. Por esse motivo, foi necessário pensar a confiança além da perspectiva econômica, mas como um processo associado a diferentes fatores (cooperação, irracionalidades, laços fracos) que conjuntamente estabelecem possibilidades de ação e comportamento momentâneos.

A falta de organização dos agricultores, verificada no próprio gerenciamento da propriedade, no que tange às dívidas com bancos e empresas, reflete nos discursos diversos, sejam esses voltados à tradição ou à renda. Ao questionar sobre a organização do fluxo de caixa, respostas como “Se eu entender fica pior, eu largo tudo” (AGRICULTOR 60), ou “Eu me entendo assim, não tenho tempo pra anotar quanto custa isso ou aquilo, mas a gente sabe o que faz” (AGRICULTOR 19), e ainda “A gente sempre fez assim e deu certo, agora não dá mais certo porque as empresas tão tirando o couro da gente” (AGRICULTOR 141) demonstram que a renda, a tradição e o hábito têm sido usados como subterfúgio para sustentar um cenário de incertezas e riscos, acrescido de questões. Assim, os agricultores não estão contabilizando os custos da atividade, e ao se concretizarem situações de dependência, eles passam a não questionar preços de insumos e valores de empréstimos, por exemplo, estando cada vez mais subordinados às empresas.

No que se refere aos contratos, mesmo que alta porcentagem de agricultores não leia este documento, grande parte discute com amigos, parentes e vizinhos as cláusulas relacionadas às sanções. Todavia, essa discussão sobre o assunto não os faz conhecerem as cláusulas. Entende-se, assim, que os acordos formais, para os agricultores, representam as sanções, e não diretos e deveres, ou mesmos brechas para possíveis negociações.

Também nesse sentido, a indústria vem valorizando mais os contratos formais, sendo que os informais, concretizados na figura do orientador técnico, gradativamente estão sendo substituídos pelos formais. Contudo, são as relações informais que os agricultores mais valorizam e respeitam. Esses acordos podem ser visualizados em questões como os motivos de escolha da empresa com a qual os produtores firmam contratos formais, as razões pelas quais os agricultores não acionariam judicialmente a empresa, as motivações para a opção de plantio (tabaco) e os atores que os agricultores buscam ajuda para resolver problemas.

Dentre as regiões estudadas, os produtores da região de Santa Cruz do Sul são os que mais

valorizam os aspectos de confiança pessoal ao escolher alguma empresa de tabaco. Nesse caso, em primeiro lugar, o orientador é a figura que mais influencia na opção por uma ou outra empresa. Em segundo lugar, há a indução dos amigos, em terceiro, as relações de parentesco são determinantes. Por fim, a frequência de transações também é entendida como fundamental para estabelecer-se essa interação.

Ao analisar as características por região, algumas diferenças são encontradas. Conforme os dados obtidos no trabalho de campo, na região de Rio Pardo é a frequência com que ocorrem as transações que se destaca entre os aspectos que mais incidem na escolha da empresa, seguida pela influência do orientador, pelas relações de parentesco e pela indicação de amigos. Nessa região, 80% dos orientadores são oriundos de outras comunidades, e a frequência de transação explica a escolha de permanecer ou não na empresa (renovar o contrato com a mesma empresa). Nesse caso, as contribuições da NEI podem explicar a motivação de escolha da empresa baseada na frequência de transações.

Tendo como base a nova economia institucional, se a frequência de transação explica a escolha da empresa na Região de Rio Pardo, em Santa Cruz isso não ocorre, porque nesse local são as relações de proximidade aquelas mais valorizadas no momento de renovar o contrato com a empresa. Ou seja, a falta das relações interpessoais incentiva a valorização da racionalidade legal, constituída por um sistema de normas sem a influência de motivos especiais e regras tradicionais já estabelecidas.

Em Dom Feliciano, as relações de amizade são as mais relevantes. Elas são seguidas pela confiança no orientador e, na sequência, pela maior relevância das relações interpessoais na escolha da empresa. Ou seja, para 100% dos entrevistados, a escolha da empresa é influenciada primeiro pelas relações de amizade, depois pelo orientador e, por último, pelos amigos. Essa situação pode ser entendida pela forma como se gerenciam questões de instrução técnica: em Santa Cruz, os orientadores ainda são, com mais frequência, oriundos da região. Em Dom Feliciano, os orientadores são deslocados de Santa Cruz, e, em Rio Pardo, acontece o mesmo. Assim, percebe-se a relevância das relações de proximidade.

## **5 CONSIDERAÇÕES FINAIS**

Percebeu-se neste estudo que as relações de confiança merecem uma atenção especial do olhar econômico. Isso porque ela vem sendo tratada como um instrumento capaz de reduzir os

custos de transação, deixando, assim, de observar que as formas de governanças das firmas se utilizam das relações de proximidade como uma ferramenta complementar de controle. O controle, a partir de punições, ocorre tanto nos contratos formais (legais) como informais. Da mesma forma, faz-se necessário entender que as punições nos contratos informais talvez estejam baseadas em controle social e não em controles legais. Dessa forma, nas próprias relações em que se constroem as de confiança fortes, principalmente aquelas baseadas em laços fracos, também se constituem as mais difíceis de serem burladas.

Um dos elementos pertinentes para entender a confiança é a reputação. E que, para que a reputação seja constituída é preciso, além de tempo, que essa construção ocorra a partir de relações informais, baseadas em proximidade e que envolva situação de reconhecimento das partes. No caso das relações de proximidade, as informações sobre os parceiros são importantes fontes para a que a confiança seja construída e, como todo processo, baseia-se em vários fatores, pois acreditar em promessas exige conviver com um risco que é minimizado pela também dependência, pela ideia de que as partes podem perder com a quebra de contrato. Sendo assim, as emoções ou subjetividades que acompanham esse processo podem ser consideradas racionais, já que os atores entendem essa relação como um *jogo*: “Eles (a empresa) querem fazer com que a gente acredite, aí a gente sabe que não, mas é melhor assim mesmo, mesmo que um dia isso dê errado”(AGRICULTOR 17).

Além disso, outro dado a que se chegou refere-se ao fato de os agricultores não acionarem a empresa judicialmente porque, em primeiro lugar, não gostariam de se indispor com o avalista, com o orientador (em segundo lugar) e, por último, com a empresa. Em Rio Pardo e Dom Feliciano, a preocupação com o orientador são as mais baixas (46% e 66%, respectivamente). Mesmo assim, em Rio Pardo e Dom Feliciano, a maior parte dos entrevistados procura o instrutor para resolver seus problemas. Porém, em Santa Cruz do Sul, a porcentagem de agricultores que busca o orientador para resolver problema é significativamente mais alta.

A importância das relações de parentesco e amizade também é significativa. Quando questionados sobre a relevância de ter um familiar ou um amigo como orientador técnico, os entrevistados consideram ser mais importante ter um amigo ou vizinho do que um parente como orientador. Assim, 76% concordam que é importante ter parente trabalhando na empresa como orientador, e 88,8% gostariam de ter um amigo ou vizinho como orientador técnico, o qual, mesmo sendo contratado pela empresa, representa, para o agricultor, a figura de um amigo,

vizinho ou parente, tendo em vista as relações de proximidade (parentesco e amizade).

Nesse sentido, as relações informais, que vêm sustentando esse sistema, parecem não ser mais consideradas, para as empresas, eficientes ou necessárias. Os instrutores técnicos, que há seis anos, atendiam cerca de oitenta agricultores em um mês, hoje, em algumas empresas, visitam aproximadamente duzentos agricultores. Somando-se a esta situação o aumento da organização dos “dias de campo”, existe uma valorização mais intensa do atendimento em grupo não tão personalizada.

As relações de confiança, amizade e parentesco encontradas na figura dos técnicos agrícolas contratados pelas empresas representam um forte motivo para que os laços não se rompam e para que os contratos firmados sejam selados. Paralelamente, o orientador técnico estimula o agricultor a não buscar informação sobre o plantio e sobre o mercado em fontes que não sejam aquelas controladas pelas empresas. Contudo, mesmo que as relações entre as partes continuem sendo baseadas na informalidade, percebeu-se uma mudança no que se refere às contratuais. O orientador, gradualmente, além de passar a atender outras comunidades, que não aquelas de origem, também diminui a frequência das visitas.

A confiança, então, se refere a um processo construído socialmente. E, nesse sentido, envolve relações de poder, que podem ser visualizadas tanto nas sanções encontradas nos contratos formais, quanto naquelas construídas pelos atores na comunidade. Apesar deste trabalho não abordar questões que envolvem poder, hierarquia e dominação, as próximas pesquisas sobre a temática da confiança na produção do tabaco poderão analisar as diferentes relações de poder envolvidas ao longo da cadeia produtiva. Estudos nesta temática poderão contribuir para o debate sobre políticas públicas específicas para as famílias produtoras de tabaco, além de ampliar o conhecimento científico e acadêmico das áreas sociais e rurais.

## **REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

ASSOCIAÇÃO DOS FUMICULTORES DO BRASIL – AFUBRA. **Fumicultura Brasil**. Disponível em: <<http://www.afubra.com.br>>. Acesso em: 15 jan. 2011.

BARBER, B. **The Logic and Limits of Trust**. New Brunswick: Rutgers University Press, 1986.

BRANDALISE, L. T. **Modelo suporte à gestão organizacional com base no comportamento do consumidor considerando sua percepção a variável ambiental nas etapas da Análise do Ciclo de Vida do produto**. 2006. 195 f. Tese (Doutorado em Engenharia de Produção) –

Universidade Federal de Santa Catarina, Centro Tecnológico, Programa de Pós-graduação em Engenharia de Produção Florianópolis, 2006.

FEE – Fundação de Economia e Estatística. **FEE DADOS – Corede Vale do Rio Pardo.**

Disponível em: em

<[http://www.fee.rs.gov.br/feedados/consulta/frame\\_consREM.asp?param=Corede/Vale%20do%20Rio%20Pardo/2010](http://www.fee.rs.gov.br/feedados/consulta/frame_consREM.asp?param=Corede/Vale%20do%20Rio%20Pardo/2010)> Acesso em: 23 mar. 2012.

FUKUYAMA, F. **Confiança**: as virtudes sociais e a criação da prosperidade. Rio de Janeiro: Rocco, 1996.

GAMBETTA, D. **Trust**: Making and Breaking Cooperative Relations. New York: Basil Blackwell, 1988.

GIDDENS, A. **As consequências da modernidade**. São Paulo: Unesp, 1992.

HARDIN, G. The Tragedy of the Commons. 1968. [Science](#), New York, v. 162, n. 3859, p. 1243-1248, Dec. 1968.

HARDIN, R. **Trust**. Cambridge, UK: Polity Press, 2002.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). **Levantamento Sistemático da Produção Agrícola (LSPA)**. Pesquisa Mensal de Previsão e Acompanhamento de Safras Agrícolas no ano civil. Rio de Janeiro v. 24, n. 8, p. 1-82, ago. 2011a.

\_\_\_\_\_. **População de Demografia**. 2010. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br>>. Acesso em: 10 out. 2011b.

NOOTEBOOM, B. **Forms**, Sources and processes of Trust. 2006. (Discussion Paper, n. 2006-40). Disponível em: <<http://ssrn.com/abstract=903755>>. Acesso em: 21 maio 2011.

\_\_\_\_\_. **The trust process in organizations**: empirical studies of determinants and process of trust development. Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2003.

NOOTEBOOM, B.; WOOLTHUIS; R. K.; HILLEBRAND, B. Trust, Contract and Relationship Development. **Organization Studies**, Thousand Oaks, n. 26, p. 813-840, June. 2005.

NOOTEBOOM, B.; BERGER; H.; NORDERHAVEN, N. G. Effects of trust and governance on relation risk in alliances. **Academy of Management Journal**, Nova Iorque, v. 14, n. 2, p. 308-338, 1997.

NORTH, D. C. Institutions. **The Journal of Economic Perspectives**, v. 5, n. 1, p. 97-112, Winter, 1991. Disponível em: <<http://www.jstor.org/stable/1942704>> Acesso em: 17 jan. 2010.

OSTROM, E.; WALKER, J. (Ed.) **Trust and Reciprocity**: Interdisciplinary Lessons for Experimental Research. New York: Russell Sage Foundation. 2005.

PERETTI-WATEL, P. **La Société du Risque**, Paris: la Découverte & Syros, 2000.

PERONDI, M.; SCHNEIDER, S; BONATO, A. A. Metodologia para Avaliar a diversificação da Produção em Áreas Cultivadas do Tabaco. 2008. In: SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E SOCIOLOGIA RURAL, n. 46., Rio Branco, 2008. **Anais...** Rio Branco: SOBER, 2008.

PUTNAM, R. **Comunidade e democracia**: A experiência da Itália moderna. Rio de Janeiro: FGV, 1996.

SABOURIN, E. Manejo dos Recursos Comuns e Reciprocidade: os Aportes de Elinor Ostrom ao Debate. **Revista Sustentabilidade em Debate**, Brasília, v. 1, n. 2, p. 143-158, jul./dez. 2010.

SCARTON, L. M.; WINK, C.A.; LEONARDI, A. confiança em redes segundo a teoria da nova economia institucional. **Revista Pensamento em Administração**, Rio de Janeiro, v. 5, n. 2, p. 66-78, mai./ago. 2011.

SINGER, P. Desenvolvimento Confiança e Solidariedade: as instituições necessárias. In: CICLO DE SEMINÁRIOS BRASIL EM DESENVOLVIMENTO, 1. Rio de Janeiro, 2003. **Anais...** Disponível em: <[http://www.ie.ufrj.br/desenvolvimento/pdfs/desenvolvendo\\_confianca\\_e\\_solidariedade\\_as\\_instituicoes\\_necessarias.pdf](http://www.ie.ufrj.br/desenvolvimento/pdfs/desenvolvendo_confianca_e_solidariedade_as_instituicoes_necessarias.pdf)>. Acesso em: 18 jul. 2011.

TERRES, M. S. et al. O Papel da Confiança na Marca na Intenção de adoção de novas tecnologias. **RAI - Revista de Administração e Inovação**, São Paulo, v.7, n.4, p. 162-185, out./dez. 2010. Disponível em: <<http://redalyc.uaemex.mx/src/inicio/ArtPdfRed.jsp?iCve=97316952009>>. Acesso em: 15 maio 2011.

VARGAS; OLIVEIRA. Agricultura Familiar e Estratégias de Diversificação: análise comparativa da viabilidade. In: ENCONTRO REGIONAL DE ECONOMIA, 8., 2010, Porto Alegre. **Anais ...** Porto Alegre: ANPECSUL, 2010. Disponível em: <<http://www.ppge.ufrgs.br/anpecsul2010/artigos/10.pdf>>. Acesso em: 10 ago. 2011.

WILLIAMSON, O. E. **The Mecanismos of Governace**. Oxford: Oxford University Press, 1996.

\_\_\_\_\_. **The economic institutions of capitalism**: firms, markets, relational contracting. New York: The Free Press, 1985.

ZYLBERSZTAJN, D.; ZUURBIER, P. J. A Non-Naïve Explanation of trust: avoiding mistaken decisions for agribusiness chain management. 1999. Disponível em: <[http://www.ead.fea.usp.br/semead/4semead/artigos/pnee/Zylbersztajn\\_e\\_Zuurbier.pdf](http://www.ead.fea.usp.br/semead/4semead/artigos/pnee/Zylbersztajn_e_Zuurbier.pdf)>. Acesso em: 10 mar. 2011.

ZYLBERSZTAJN, D.; STZTAJN, R. **Direito e Economia**: análise econômica do direito e das organizações. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.