

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA MARIA
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS E HUMANAS
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA E RELAÇÕES INTERNACIONAIS
CURSO DE RELAÇÕES INTERNACIONAIS**

Talissa Ferreira Talamoni

**CADEIAS GLOBAIS DE VALOR E RELAÇÕES DE TRABALHO: UMA
ANÁLISE SOBRE A INDÚSTRIA DO TABACO NO BRASIL**

**Santa Maria, RS
2020**

Talissa Ferreira Talamoni

**CADEIAS GLOBAIS DE VALOR E RELAÇÕES DE TRABALHO: UMA
ANÁLISE SOBRE A INDÚSTRIA DO TABACO NO BRASIL**

Trabalho de conclusão apresentado ao curso de
Relações Internacionais, da Universidade
Federal de Santa Maria (UFSM) como
requisito parcial para obtenção do título de
bacharela em Relações Internacionais.

Orientadora: Prof^a. Dr^a. Sibele Vasconcelos de Oliveira

Santa Maria, RS
2020

Talissa Ferreira Talamoni

**CADEIAS GLOBAIS DE VALOR E RELAÇÕES DE TRABALHO: UMA
ANÁLISE SOBRE A INDÚSTRIA DO TABACO NO BRASIL**

**Trabalho de conclusão apresentado ao
curso de Graduação em Relações
Internacionais, da Universidade Federal de
Santa Maria (UFSM) como requisito
parcial para obtenção do título de bacharela
em Relações Internacionais.**

Aprovado em 14 de dezembro de 2020:

**Sibele Vasconcelos de Oliveira, Dr^a. (UFSM)
(Presidente/Orientador)**

Ana Paula Buhse, Dr^a. (FIERGS)

Rita Inês Paetzhold Pauli, Dr^a. (UFSM)

Santa Maria, RS
2020

Este trabalho é dedicado à minha avó e aos meus pais, pois é graças ao esforço deles que hoje posso concluir o meu curso.

AGRADECIMENTOS

Agradeço em primeiro lugar a Deus, por ter me dado força e sabedoria, e ter abençoado a minha trajetória como acadêmica, pois sem ele nada seria possível.

Antes dos agradecimentos pessoais, gostaria de agradecer por fazer parte de uma instituição de ensino superior de excelência, pública e de qualidade, que me propiciou acima de tudo, o meu desenvolvimento humano. Sou extremamente grata a Universidade Federal de Santa Maria e aos seus servidores, professores e técnicos pela dedicação de fazer desta instituição de ensino um verdadeiro local de aprendizado, o qual me possibilitou a oportunidade de desfrutar de um ensino superior de qualidade. Espero e desejo que mais pessoas tenham a oportunidade que tive, de fazer parte de uma instituição pública e equalizadora de diferenças sociais, através de suas políticas públicas de acesso ao Ensino Superior.

Partindo para os agradecimentos pessoais, agradeço sobretudo à minha orientadora Dra. Sibeles Vasconcelos de Oliveira, pela paciência, disposição e atenção nesta etapa de minha jornada acadêmica, sendo fundamental sua presença para a construção deste trabalho.

Agradeço ainda, fundamentalmente à minha avó, Edna Xavier Talamoni, por sempre ter me apoiado e me incentivado mesmo nos momentos mais difíceis e aos meus pais, Robson da Silva Talamoni e Marizete Ferreira, por durante esta jornada de 4 anos, estarem sempre presentes em minha vida, mesmo que distantes fisicamente.

Aos meus amigos, agradeço pela incansável companhia e apoio. Durante minha breve jornada na Universidade, vocês me propiciaram momentos que com certeza ficarão marcados em minha vida para sempre.

Por fim, a todos os demais familiares e colegas, que direta ou indiretamente fizeram parte de minha formação acadêmica, o meu muito obrigado.

“A injustiça em qualquer lugar é uma ameaça à justiça em todos os lugares. Estamos presos em uma rede inescapável de mutualidade, atados em um único laço do destino. Algo que aja sobre alguém diretamente age sobre todos indiretamente”
(MARTIN LUTHER KING Jr., 1963).

RESUMO

CADEIAS GLOBAIS DE VALOR E RELAÇÕES DE TRABALHO: UMA ANÁLISE SOBRE A INDÚSTRIA DO TABACO NO BRASIL

AUTORA: Talissa Ferreira Talamoni

ORIENTADORA: Dr^a. Sibele Vasconcelos de Oliveira

O presente estudo explora o impacto produzido pela intensificação do processo produtivo baseado em cadeias globais de valor (CGV's) nas relações de trabalho na indústria do tabaco no Brasil. Para tanto, faz-se necessária a construção de bases axiológicas através da compreensão de uma série de conceitos e apontamentos, a incluir o surgimento das transnacionais e multinacionais bem como o fenômeno da globalização. O objetivo geral é analisar quais são os impactos produzidos pela intensificação do processo produtivo baseado em Cadeias Globais de Valor na indústria do tabaco no Brasil, com enfoque para o setor produtivo, que tem como característica o uso intensivo da mão de obra da agricultura familiar. O trabalho se justifica na importância de estudar o impacto de novos modelos produtivos em uma sociedade global, e o quanto estes impactos podem ser prejudiciais ou não para a sociedade, sendo o foco desta pesquisa os trabalhadores do campo que abastecem a indústria do Tabaco. A metodologia utilizada é de pesquisa bibliográfica e documental para compreender o processo do surgimento e expansão das cadeias globais de valor, assim como a apropriação dos mercados de trabalho por parte das multinacionais, com ênfase na agricultura. O estudo tem caráter exploratório e qualitativo. Observou-se por meio desta pesquisa, que o aumento da relação de poder das empresas multinacionais no Brasil, sobretudo na indústria do tabaco, corrobora para a alta exploração da força de trabalho dos agricultores que a compõe, de forma a tornar estas relações desiguais e nocivas ao polo hipossuficiente.

Palavras-chaves: Cadeia Global de Valor; Relações de Trabalho; Indústria do Tabaco; Globalização; Agricultura familiar; Fumicultura.

ABSTRACT

GLOBAL VALUE CHAINS AND LABOR RELATIONS: AN ANALYSIS OF TOBACCO INDUSTRY IN BRAZIL

AUTHOR: Talissa Ferreira Talamoni

ADVISOR: Dr^a. Sibele Vasconcelos de Oliveira

The present study explores the impact produced by the intensification of the production process based on global value chains (CGV's) in labor relations in the tobacco industry in Brazil. To understand this theme, it is necessary to build axiological bases through the understanding of a series of concepts and notes, namely: The emergence of transnational and multinational companies as well as the phenomenon of globalization. The general objective is to analyze what are the impacts produced by the intensification of the productive process based on Global Value Chains in the tobacco industry in Brazil, with a focus on the productive sector, which is characterized by the use of family farming. The work is justified in the importance of studying the impact of new productive models in a global society, and the extent to which these impacts can be harmful or not for society, the focus of this research being the field workers who supply the tobacco industry. The methodology used is bibliographic and documentary research to understand the process of the emergence and expansion of global value chains, as well as the appropriation of labor markets by multinationals, with an emphasis on agriculture. The study is exploratory and qualitative. It was observed through this research, that the increase in the power relationship of multinational companies in Brazil, especially in the tobacco industry, corroborates the high exploitation of the workforce of the farmers who compose it, in order to make these relations unequal and harmful to the hyposufficient pole.

Keywords: Global Value Chain; Work relationships; Tobacco Industry; Globalization; Family farming; Tobacco.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Curva sorridente – distribuição de valor ao longo da cadeia	28
Figura 2 - Cadeia de valor para Michael Porter (1998)	29
Figura 3 - Exportações e importações por estágio de processamento.....	39
Figura 4 - Estrutura input-output da indústria do tabaco.	57
Figura 5 - Produção de fumo em folha no Brasil e na Região Sul (toneladas)	60

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Tipos de governança e suas particularidades	32
Tabela 2 - Participação nas CGV's (2010).....	40
Tabela 3 - Exportação brasileira por fator agregado (US\$ bilhões)	41
Tabela 4 - Desnacionalização das empresas fumageiras no município de Santa Cruz.....	53
Tabela 5 - Safra de 2018/19 da fumicultura brasileira.....	61
Tabela 6 - Etapas de produção do tabaco	70

LISTA DE SIGLAS

BAT	<i>British American Tobacco</i>
CCQ	Círculos de Controle de Qualidade
CEREST	Centro de Referência em Saúde do Trabalhador
CGV	Cadeias Global de Valor
CLT	Consolidação das Leis do Trabalho
CNTC	<i>China National Tobacco Corporation</i>
CQTC	Convenção Quadro Sobre o Controle do Uso de Tabaco
DAOP	Departamento de Orientação e Assistência Profissional
DIT	Divisão Internacional do Trabalho
DFVT	<i>Doença da Folha Verde do Tabaco</i>
EMBRAPA	Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária
FAO	Organização das Nações Unidas para Agricultura e Alimentação
EPI	Equipamento de Proteção Individual
FMI	Fundo Monetário Internacional
GATT	Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio
IDE	Investimentos Externos Diretos
INCA	Instituto Nacional do Câncer
JIT	<i>Just-in-time</i>
MIDIC	Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços
MPT	Ministério Público do Trabalho
OCDE	Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico
OIT	Organização Internacional do Trabalho
OMC	Organização Mundial do Comércio
OMS	Organização Mundial da Saúde
PAEs	Programa de Ajuste Estrutural
P&D	Pesquisa e Desenvolvimento
PICE	Política Industrial e de Comércio Exterior
SIPT	Sistema Integrado de Produção de Tabaco
TIC	Tecnologia de Informação e Comunicação
TQC	Controle de Qualidade Total

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	15
2 CONCEITUAÇÃO, SURGIMENTO E EXPANSÃO DAS CADEIAS GLOBAIS DE VALOR	19
2.1 MODOS DE PRODUÇÃO ANTERIORES AO PROCESSO DE INTERNACIONALIZAÇÃO PRODUTIVA: TAYLORISMO E FORDISMO	20
2.2 SURGIMENTO DAS CADEIAS GLOBAIS DE VALOR	23
2.3 INTENSIFICAÇÃO DAS CADEIAS GLOBAIS DE VALOR.....	24
2.4 CONCEITUAÇÃO DE CADEIAS GLOBAIS DE VALOR E O MODELO DE GEREFFI E FERNANDEZ-STARK (2011)	29
2.5 CARACTERIZAÇÃO E <i>UPGRADING</i> NAS CADEIAS GLOBAIS DE VALOR	33
3 AS CADEIAS GLOBAIS DE VALOR E O IMPACTO NA AGRICULTURA: UMA ANÁLISE COM ENFOQUE NO BRASIL	37
3.1 BREVE CARACTERIZAÇÃO DA REORGANIZAÇÃO GLOBAL DA PRODUÇÃO E A PORMENORIZAÇÃO DO CENÁRIO BRASILEIRO.....	38
3.2 CONTEXTO DO SETOR AGRÍCOLA BRASILEIRO.....	42
4 INDÚSTRIA DO TABACO NO BRASIL: MUDANÇAS NO SETOR E IMPACTOS NO TRABALHO.....	48
4.1 EVOLUÇÃO E ESPECIFICIDADES DA INDÚSTRIA DO TABACO NO BRASIL: IMPACTOS DO NOVO PROCESSO PRODUTIVO AOS PRODUTORES DE FUMO.....	50
4.2 A INDÚSTRIA DO TABACO SOB A PERSPECTIVA ANALÍTICA DE GEREFFI E FERNANDEZ-STARK (2011)	56
4.3 RELAÇÕES DESIGUAIS NO ÂMBITO TRABALHISTA NA INDÚSTRIA DO TABACO NO BRASIL	61
4.4 RISCOS DO TRABALHO INFANTIL NA PRODUÇÃO DE TABACO NO BRASIL .	66
4.5 RISCOS À SAÚDE NA PRODUÇÃO DE TABACO NO BRASIL	68
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	72
REFERÊNCIAS.....	77

1 INTRODUÇÃO

Devido a fenômenos como a evolução tecnológica e redução de custos, ocorre a intensificação do modelo de produção que, diferentemente dos modelos de produção anteriores, centrados no desenvolvimento industrial nacional (LIPIETZ, 1988; POCHMANN, 2016), globaliza o processo produtivo em diferentes etapas e países (GEREFFI, 2003). A produção, portanto, não se encontra mais em unidades produtivas completas como observado no taylorismo e no fordismo. Essas propostas anteriores de produção se caracterizavam pelo ordenamento das empresas, verticalmente integradas e fortemente centralizadas. Com a crise do fordismo, reflexo de sua própria rigidez somado ao poder do sindicato, e a crise dos anos de 1970 e o choque do petróleo em 1973, fizeram com que o modelo produtivo começasse a ruir (CARVALHO, 2017) e que as economias partissem em busca de saídas para continuar a ter lucro e rentabilidade, visto que o fordismo não garantia mais a acumulação de capital a qual se propunha (BREITBACH; CASTILHOS; JORNADA, 2007).

Mudanças expressivas na Divisão Internacional do Trabalho (DIT) são provocadas pelo novo funcionamento da economia internacional, na segunda metade do século XX, associada à intensa globalização econômica (CARNEIRO, 2015). Com a intensificação de estruturas produtivas no formato internacionalizado através do fenômeno das Cadeias Globais de Valor (CGV's), que se torna a estrutura mais comum na dinâmica econômica, nota-se, ao longo dos anos, a transferência de etapas produtivas - principalmente as de baixa complexidade - de empresas localizadas nos países desenvolvidos para os países em desenvolvimento e periféricos, que contam com ampla mão de obra, na tentativa de diminuir seus custos (BALDWIN, 2012; CARNEIRO, 2015).

Para o entendimento da produção atual, ressalta-se a estrutura analítica das Cadeias Globais de Valor (CGV's) proposta por Gereffi e Fernandez-Stark (2011), de quatro dimensões na qual se alicerça a metodologia das Cadeias Globais de Valor: I. Estrutura insumo-produto, II. Dimensão geográfica, III. Estrutura de governança e IV. Contexto institucional, que serão explicadas pormenorizadamente na pesquisa. Cabe apenas pontuar inicialmente que essa estrutura nos permite entender como funcionam e se diferenciam as CGV's dos outros modelos de produção, pois através deste novo modelo, ocorre a fragmentação da produção em diversas empresas (I), bem como a dispersão da produção em vários países (II), coordenadas por uma firma líder (III) e inseridas em um contexto institucional específico.

Neste sentido, o cenário regional merece destaque, já que representa de forma inequívoca o processo de reestruturação produtiva global, vez que se torna uma das regiões de destino das empresas multinacionais. Estas empresas, de origem dos países desenvolvidos, passam a alocar suas fases de produção com menor concentração de valor agregado na região da América Latina, bem como no leste e sudeste da Ásia (LINS; SILVA, 2019). Desta forma, percebe-se que as empresas não mais instalam unidades produtivas próprias completas, e, ao invés disso, agem por meio de terceirizações e subcontratações. O processo implica, na América Latina, na forte dependência de produtos primários na composição de sua exportação (STANLEY, 2010).

O Brasil foi, portanto, durante esse período em que se intensifica o processo de internacionalização da produção, um dos países de destino das empresas multinacionais. No setor de agricultura brasileira, observa-se a expansão de complexos agroindustriais no país, dada a estratégia da inserção do capital financeiro na agricultura, espaço em que ocorre o processo de sujeição dos fazendeiros a essas grandes corporações (BARROS, 2018).

Neste ponto, será analisado o conjunto de políticas econômicas que aceleraram a internacionalização da produção agrícola no Brasil, que se iniciou na década de 70 (LINS; SILVA, 2019) e tomou maiores proporções a partir da década de 90, com as políticas de abertura nacional da economia (BARROS, 2018).

Observado esse cenário, surge a necessidade de discutir a questão das mudanças no modo de produção, com ênfase na última e mais recente, denominada Cadeias Globais de Valor, e seu respectivo impacto nos países em desenvolvimento, especificamente neste estudo o caso da indústria do tabaco no Brasil. Esta indústria se caracteriza por necessitar de ampla mão de obra para seu funcionamento, principalmente na etapa da produção (CASTRO; MONTEIRO, 2015). O contexto em que está inserida a indústria do tabaco é o da globalização e intensificação da produção através de Cadeias Globais de Valor, a qual se direciona para diferentes regiões em busca de melhores condições envolvendo oferta de mão de obra abundante e baixo custo de produção, e que encontram no Brasil o cenário ideal (ARAÚJO, 2010).

A indústria do tabaco passa, através do processo de produção conduzido pelas Cadeias Globais de Valor, a se concentrar cada vez mais em poucas empresas, enquanto a etapa da produção é altamente dispersa em grupos familiares, mais conhecido nacionalmente como agricultura familiar (AFUBRA, 2020). Assim, a compra da produção é feita por seletos grupos de empresas (CASARA; DALLABRIDA, 2019) enquanto a quantidade de produtores é alta, o que tende a gerar maior poder de barganha para as empresas, já que podem manipular

os preços e a quantidade a ser produzida de acordo com suas necessidades, sujeitando o produtor rural a uma situação de exploração (WEISS, 2015).

As grandes empresas, nesta pesquisa com destaque para o ramo do tabaco, apresentam uma estrutura hierarquizada, em busca do maior lucro possível. Assim, mantém em seus países de origem as etapas de maior valor agregado às suas mercadorias, como a construção da marca, processos de inovação, marketing e design, sendo a etapa da produção direcionada a países subdesenvolvidos (VIANNA; CAVALCANTE; PINTO, 2004).

Conforme analisado ao longo deste trabalho, temos que a estrutura da Cadeia Global de Valor do Tabaco é de alta concentração, visto que o controle é realizado por poucas e grandes empresas. Este controle se dá, de acordo com Casara e Dallabrida (2019) por companhias transnacionais de tabaco, com ênfase no Brasil para as empresas *British American Tobacco* (BAT), representada pela companhia Souza Cruz e também pela *Philip Morris International*. Nesse aspecto, a compra da produção de todas as folhas de fumo é feita por um seleto grupo de empresas, enquanto a produção é feita por uma alta quantidade de produtores (CASARA; DALLABRIDA, 2019).

A cultura de tabaco no Brasil, embora presente desde a agricultura colonial, não era tão expressiva em termos de área plantada e volume de produção como vemos hoje (DUTRA; HILSINGER, 2013). O Brasil atualmente é o segundo colocado no ranking de produção do fumo em folha e lidera o ranking de exportação mundial de tabaco, posição esta que mantém desde 1993, ano que assumiu a liderança, ficando apenas atrás da China, a maior produtora e consumidora do mundo (SINDITABACO, 2019).

Com relação à esfera produtiva, denota-se críticas de diversos autores, como Weiss (2015), Castro e Monteiro (2015), o Departamento de Estudos Sócio-Econômicos Rurais – DESER (2005), Casara e Dallabrida (2019) e Dutra e Hilsinger (2013) entre outros que serão pormenorizados ao longo do texto, acerca das relações contratuais entre os fazendeiros e as grandes empresas, envolvendo subordinação dos produtores à indústria, processo no qual o produtor perde sua autonomia e capacidade decisória e, além disso, observa-se problemáticas envolvendo a saúde dos agricultores, relacionados ao uso de agrotóxicos e manuseamento das folhas úmidas de fumo, e, ainda, do uso de trabalho infantil na produção, trabalho este ilegal, porém, que ocorre e é destacado ao longo do trabalho, além dos mecanismos de contenção desse tipo de prática.

A indústria do tabaco, portanto, ganha destaque na forma de produção apresentada acima nomeada Cadeias Globais de Valor, desta forma, o objetivo do presente trabalho é analisar quais são os impactos produzidos pela intensificação do processo produtivo baseado

em Cadeias Globais de Valor (CGV's) na indústria do tabaco no Brasil, com enfoque para o setor produtivo, que tem como característica o uso da agricultura familiar. O problema de pesquisa proposto é: a alta concentração das empresas no setor do tabaco, fruto das CGV's impacta diretamente na deterioração das relações de trabalho e saúde no campo?

De forma alguma busca-se generalizar o setor da agricultura como um todo, pois, em detrimento de sua heterogeneidade, tal generalização é impossível. No entanto, podemos especificar o setor nacional explorado na pesquisa: a indústria do tabaco. Necessário mencionar ainda que tal setor possui concentração geográfica no contexto da produção nacional, sendo o Sul do país responsável por mais de 90% da produção do fumo em folha (KIST et al. 2019). Desta forma, a partir de uma análise com enfoque regional, pode-se advir conclusões gerais sobre esta indústria no Brasil. Ademais, o enfoque das Cadeias Globais de Valor não se limita a análise apenas do setor do tabaco, podendo ainda ser possível analisar tanto seus impactos de forma micro através de estudos que analisam seus impactos em indústrias específicas, que é o caso deste trabalho, como também os impactos macro, que se valem de estudos em setores de forma global ou regional, a partir da lente das Cadeias Globais de Valor.

Assim, em um primeiro momento, criaremos as bases teóricas necessárias para adentrarmos na discussão das Cadeias Globais de Valor. Estas bases servirão de auxílio para que possamos compreender e analisar a reorganização global de produção, com enfoque para o impacto produzido no cenário nacional. Posteriormente, poderemos então adentrar no foco central desta pesquisa, que consiste em relacionar o processo de intensificação da internacionalização produtiva com a expansão e penetração das multinacionais no cenário nacional com a degradação das relações de trabalho na indústria do tabaco, através da exploração de mão de obra familiar e da alta exposição aos riscos inerentes ao próprio plantio do fumo.

2 CONCEITUAÇÃO, SURGIMENTO E EXPANSÃO DAS CADEIAS GLOBAIS DE VALOR

Nas últimas décadas, passamos por grandes mudanças no modelo de produção em âmbito global, e essas mudanças impactaram diretamente no cenário brasileiro, já que demonstram a reconfiguração produtiva envolvendo como destino os países da América Latina e os países do Leste e Sudeste Asiático (LINS; SILVA, 2019). A prática da internacionalização da produção com as Cadeias Globais de Valor (CGV's) acontece em consonância e se fortalece com o processo de globalização, como afirmam Lins e Silva (2019). Porém, para entender se há relação entre a reconfiguração produtiva através das Cadeias Globais de Valor e impactos no âmbito do trabalho no setor do tabaco, é crucial dar alguns passos atrás.

Para isso, faz-se necessária a recapitulação de um período denominado como fase expansionista. Esta recapitulação se dá de modo a entender as mudanças em comparação com os últimos formatos produtivos e o formato que se presencia na atualidade, que é chamado de Cadeias Globais de Valor. As fases anteriores são nomeadas como taylorismo e fordismo. Enquanto o primeiro padroniza as tarefas em menor tempo e energia por trabalhador, o segundo funda a especialização do empregado no seu sistema de produção em série, que tem como característica a linha de montagem (POCHMANN, 2016).

A prática da internacionalização produtiva cresce já na década de 1970, fruto da situação econômica de estagflação de vários países, e por conta desta deterioração econômica, em termos gerais, impulsiona-se o movimento destas empresas no sentido de buscarem por condições mais favoráveis externamente às suas fronteiras. As empresas passam a busca por custos de produção menores, para que obtivessem maior competitividade no mercado, e isto relaciona-se de forma direta tanto aos salários quanto regulamentações trabalhistas mais frouxas. Direccionam-se, portanto, para os países do leste e sudeste da Ásia e da América Latina (LINS; SILVA, 2019). Nos anos seguintes, ocorrem avanços tecnológicos nas áreas de Tecnologia de Informação e Comunicação (TIC), avanços estes que permitem o surgimento das CGV's, assim como a liberalização do comércio e investimento, que intensificaram ainda mais esse processo, além de reformas regulatórias nos principais transportes e setores de infraestrutura que também auxiliaram na redução dos custos (OCDE, 2013).

Surge assim um modelo de produção conhecido por sua internacionalização e fragmentação produtiva, nomeado Cadeia Global de Valor. De forma geral, uma Cadeia Global de Valor se refere ao conjunto ou redes de atividades que envolvem desde concepção

até o uso final, ou seja, as atividades de design, produção, marketing, distribuição e suporte ao consumidor final, e que, no contexto da globalização, têm sido realizadas em redes entre as empresas em escala global (GEREFFI; FERNANDEZ-STARK, 2011). No entanto, resta salientar que se difere de uma Cadeia de Valor sem o adjetivo global, por conta de seu processo de produção que se mostra disperso geograficamente, ou seja, suas etapas de produção passam por vários países, onde as empresas utilizam das suas subsidiárias ou de fornecedores independentes (OCDE, 2013).

As etapas das atividades dentro da Cadeia Global de Valor possuem diferentes valores adicionados a elas, uma vez que “o conceito de Cadeia Global de Valor tem a vantagem de chamar a atenção para onde e por quem o valor é agregado ao longo da cadeia” (SCHMITZ, 2005, p. 328), sendo que as etapas de pré-venda e pós-venda são as de maior valor agregado, e consequentemente, as de produção em si são caracterizadas como de menor valor agregado. Aos países desenvolvidos, estes mantêm centralizadas as etapas de maior valor agregado para eles e aos países em desenvolvimento, ocorre a transferência de suas etapas de produção. Nesse processo, percebe-se a desindustrialização dos países do Norte e industrialização dos países do Sul (BALDWIN, 2012). Ressalta-se que a industrialização e a separação entre os países desenvolvidos e em desenvolvimento atualmente têm mais relação com a complexidade e sofisticação das estruturas do que o setor que o país está envolvido (FERREIRA; SCHNEIDER, 2015).

Neste capítulo, portanto, trataremos de forma organizada e pormenorizada dos modos de produção anteriores à internacionalização produtiva, uma breve nota sobre a economia-mundo, a emergência das Cadeias Globais de Valor, e, por fim, a conceituação e caracterização das Cadeias Globais de Valor. Esse contexto inicial é fundamental para o alicerce teórico e bibliográfico acerca da temática, onde posteriormente traremos nos próximos capítulos os resultados para a região latino-americana e para o Brasil, bem como o capítulo principal, de análise da ênfase à indústria do tabaco no Brasil.

2.1 MODOS DE PRODUÇÃO ANTERIORES AO PROCESSO DE INTERNACIONALIZAÇÃO PRODUTIVA: TAYLORISMO E FORDISMO

No início do século XX, o taylorismo (termo cunhado pelo engenheiro e empresário estadunidense Frederick Taylor, 1856-1915) emerge como novo modo de organização de trabalho e produção, que surge primeiro nos Estados Unidos da América (EUA), seguido de

países no continente europeu. A característica principal desse modelo de produção era organizar e dividir as atividades dentro de uma empresa com o objetivo de ter mais eficiência e rendimento em menor espaço de tempo e energia por trabalhador. Aqueles que participavam do processo de produção geralmente sabiam apenas a sua atividade, a qual deviam exercer no menor tempo possível e muitas vezes não tinham o conhecimento do resultado daquela produção (LIPIETZ, 1988).

Posterior a este movimento surgiu o Fordismo (termo cunhado pelo engenheiro estadunidense Henry Ford, 1863-1947), quando houve a incorporação de máquinas na produção. O Fordismo surge na segunda década do século XX, e tem como método de produção a verticalização da escala produtiva, ou seja, tudo pertencia ao mesmo dono e era controlado de forma centralizada, desde exploração da matéria-prima até transporte de mercadorias (VIDAL, 2002). O sistema de produção tinha como objetivo a produção em série, onde se fabrica uma quantidade elevada de produtos semelhantes com a característica de padronização dos trabalhadores da empresa, que tinham que executar uma tarefa, repetidamente, no menor tempo possível, sustentados por máquinas na linha de montagem (POCHMANN, 2016).

O modelo anterior ao taylorismo e fordismo era caracterizado pela sua produção artesanal, com plantas pequenas e gerenciamento direto do proprietário, que por vezes tinha como resultado altos custos e baixa qualidade final, sendo apenas acessíveis aqueles que possuíam alta renda. Através da complementação das ideias de Taylor, Henry Ford, ao conceber a noção de produção de massa e linha de produção, buscava, diferentemente do modelo anterior, fomentar o consumo em massa (CARVALHO, 2017). Para isso, fundamentam-se inovações técnicas e organizacionais para implementar a produção. O filme Tempos Modernos (CHAPLIN, 1936) é a clara retratação da linha de montagem sob a lógica fordista. O resultado da linha de montagem de Ford foi a rápida mudança na velocidade de saída dos carros de sua empresa durante o período de 1913 a 1914, e, neste período, diminuiu-se o tempo de produção de 12h28 para 1h30 (CARVALHO, 2017).

Ainda, o fordismo buscava a implantação de unidades produtivas completas no país a qual estava instalado, e com a intenção de administrar todo o conjunto, obedecia ao processo de integração vertical rígida, com criação ou aquisição de plantas que fizessem qualquer material necessário a montagem dos carros. A empresa como um todo trabalhava com grandes estoques e alta produtividade, com foco no consumo em grande escala de produtos que tivessem padrão, como é o caso do Modelo T da empresa. Se assentava, portanto, em economias de escala, mercado consumidor abundante e alta quantidade de mão de obra, em

processo de produção padronizado com a produção de grandes quantidades em tentativa de que as perdas não afetassem devido ao grande volume da produção (CARVALHO, 2017).

O sistema produtivo fordista-taylorista teve sua maturidade, de acordo com Carvalho (2017) em 1945 e entra em queda no final da década de 1960 (CARVALHO, 2017). Com relação à crise:

A rigidez do fordismo estava tanto no ordenamento das empresas, verticalmente integradas e fortemente centralizadas, quanto nas linhas de produção rigidamente disciplinadas e organizadas, como também nas formas de investimento de longo prazo e larga escala. Essas características somadas ao grande poder dos sindicatos impedia a flexibilização e adaptação do sistema as novas condições. A crise dos anos de 1970, somada ao choque do petróleo em 1973, fez com que o modelo fordista começasse a ruir, forçando novas formas de organização (CARVALHO, 2017, p. 36).

A crise do modelo fordista de acumulação é considerada por Breitbach, Castilhos e Jornada (2007, p. 12) como o “marco para o entendimento do conjunto de transformações por que tem passado o capitalismo globalizado”. Assim, os autores argumentam em seguida que o fim da “era de ouro” desse período, vividos pelos países desenvolvidos no pós-guerra, o resultado é que essas economias foram em busca de saídas para continuar com seu lucro e rentabilidade, visto que o fordismo não garantia mais a continuidade de acumulação de capital a qual se propunha. A nova forma de organização que surge após esta crise é um esforço do capital para atravessar a crise do próprio padrão de crescimento das economias capitalistas (BREITBACH; CASTILHOS; JORNADA, 2007).

Nesse compasso, Clarke (1991, p. 120) ressalta que “a subsequente crise do fordismo leva à fragmentação econômica, social e política da qual deve surgir o novo regime “pós-fordista”. À medida que a produção fordista se aproxima de seus limites, surgem novos métodos de produção”, métodos que tem como fim a retomada do crescimento econômico e do lucro. Assim, como bem destaca Carvalho (2017), a partir dos anos 1970 prevalecem outros tipos de produção, consideradas opostas ao formato de produção fordista, onde destaca os seguintes elementos:

[...] desintegração vertical das empresas, no aumento substancial dos processos e terceirização, subcontratação, contrato de autônomos, um aumento da rotatividade e ao mesmo tempo uma desintegração na empresa que solapava a capacidade de organização dos trabalhadores. Por outro lado, o progresso técnico e a informatização permitiram uma série de mudanças no processo produtivo (CARVALHO, 2017, p. 36).

Nesse sentido, no seio das transformações ocorre a reestruturação industrial, que através da emergência do modelo japonês conhecido como *toyotismo*, trouxe alterações

importantes tanto na gestão quanto na organização da produção e do trabalho. Nesse sentido, as “chamadas práticas japonesas [...] como *Just-in-time* (JIT), Kanban, Círculos de Controle e Qualidade (CCQ), Kaizen, Controle de Qualidade Total (TQC)” se difundiram e até mesmo atuaram na substituição do padrão fordista, de acordo com Breitbach, Castilhos e Jornada (2007,p. 19-20). Além disso, os autores em seguida enfatizam que outra decorrência do conjunto de inovações é a da estrutura de produção horizontalizada, ou seja, a empresa transfere para terceiros algumas das partes que eram produzidas internamente, sendo que estas partes transferidas em questão são as de baixo valor agregado, priorizando para si apenas o que é central na sua especialidade.

De forma analítica, adiante apresentaremos a presença de estudos sobre internacionalização econômica na atualidade, no que concerne a noção de Cadeia Global de Valor. A dispersão e difusão das cadeias estão intimamente ligadas à própria expansão do capitalismo, e interliga as regiões ao redor do globo.

2.2 SURGIMENTO DAS CADEIAS GLOBAIS DE VALOR

Com o aprofundamento da internacionalização produtiva, em consonância com o fenômeno da globalização, temos a presença de autores como Gereffi (1999; 2003), que enfoca sua abordagem na produção baseada em Cadeias Globais de Valor. Vale ressaltar no início desta seção a importância do processo de globalização, que é considerado a força motriz do novo formato produtivo nomeado de Cadeias Globais de Valor (CGV's). O processo de globalização é compreendido, em âmbito geral, como

[...] sendo um profundo e abrangente processo de interconexão global, atuando nas mais variadas frentes e que teria ganho maior intensidade nas três últimas décadas. No campo econômico, a interconexão entre as economias reflete-se na expansão do comércio internacional, dos investimentos e da dispersão da produção em várias partes do globo, fenômenos esses que podem ser percebidos tanto como causa quanto efeito da globalização. Não se pode dissociar a compreensão do surgimento das cadeias globais de valor do fenômeno da globalização econômica, pois ambos os processos caminham juntos e possuem propulsores gerais comuns: novas tecnologias de informação e comunicação; redução nos custos de transporte; liberalização comercial e de investimentos (OLIVEIRA, 2015, p. 46-47).

A formação das CGV's, portanto, é um dos aspectos da globalização no meio produtivo, de modo que reflete a elevada relação entre comércio, investimentos e serviços. (OLIVEIRA, 2015). Uma vez que as CGV's são definidas como atividades econômicas resultantes deste processo, atenta-se para a definição de Gereffi (2003), que salienta que as atividades de produção de determinado produto dentro das CGV's são divididas em diferentes

locais, sejam estes domésticos ou internacionais, e sejam eles pertencentes ou não a mesma empresa.

Cabe mencionar que “a evolução histórica do capitalismo nos últimos dois séculos produziu a recorrente assimetria na repartição do trabalho pelo mundo” (POCHMANN, 1997, p. 03) e, embora essa divisão internacional do trabalho exista há muito tempo, como afirma Carneiro (2015), o mesmo argumenta que

[...] apenas a partir da Revolução Industrial – e da “Revolução do Vapor” no século XIX –, a separação geográfica entre produção e consumo em escala global tornou-se a regra [...] A difusão das estradas de ferro e navios a vapor tornou esta separação viável, ao reduzir drasticamente os custos de transporte [...] O escopo dessa divisão internacional do trabalho, contudo, era restrita a produtos: todas as etapas ou estágios da fabricação de um produto eram mantidos juntos (CARNEIRO, 2015, p.11).

Ainda de acordo com Carneiro (2015), foi apenas com a redução nos custos tanto para levar a mercadoria a outros países quanto com relação às tarifas e regulamentos envolvidos no comércio na segunda metade do século XX, o qual quase que soluciona os problemas logísticos da época e também por conta do

[...] avanço nas tecnologias de informação e comunicação (TICs), especialmente a partir dos anos 1980, por sua vez, permitiu reduzir sobremaneira o custo – e o risco – de coordenar à distância as diferentes etapas interdependentes (CARNEIRO, 2015, p.12).

Assim, com as mudanças ocorrendo no mundo devido a fenômenos de evolução tecnológica e também de redução de custos, surge um novo modelo de produção, que diferentemente dos modelos retratados no início desta seção, globaliza o processo produtivo em diversas etapas e diversos países (CARVALHO, 2017). Este novo modelo será aprofundado na seção abaixo.

2.3 INTENSIFICAÇÃO DAS CADEIAS GLOBAIS DE VALOR

O termo Cadeia Global de Valor se refere aos novos sistemas globais de produção, onde as indústrias passam, segundo Sturgeon et al. (2013, p. 26), de “entidades delimitadas nacionalmente a redes de negócios fragmentadas, em termos organizacionais, e globalmente distribuídas”. Essa produção é separada, como explica Carvalho (2017) em empresas líderes e empresas fornecedoras e prestadoras de serviços, que no geral operam de forma global. Assim, os países começam a se especializar em apenas parte da produção ao invés do que acontecia no método de produção anterior, que continham em seus países unidades produtivas completas (CARVALHO, 2017).

O movimento cresce já em 1970, de acordo com Lins e Silva (2019) quando as empresas, por conta da estagflação em seus países, tiveram de buscar condições mais favoráveis na externalidade. As empresas passam à busca por custos de produção menores, para que obtivessem maior competitividade no mercado, e passaram a procurar países onde pudessem pagar menos aos seus funcionários e também onde as legislações que envolvessem trabalho não fossem aplicadas ou que fossem menos “rígidas” e encontraram tais requisitos procurados no leste e sudeste da Ásia e da América Latina (LINS; SILVA, 2019).

As Cadeias Globais de Valor (CGV's) emergem por diversos fatores, sendo que nas décadas seguintes, os mais significativos, de acordo com a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE, 2013), são as modificações por conta de avanços tecnológicos nas áreas de Tecnologia de Informação e Comunicação (TIC), que permitem seu surgimento, assim como a liberalização do comércio e investimento, que intensifica o processo, e, além disso, dos principais transportes e setores de infraestrutura. Com relação às mudanças no transporte, a desconcentração da produção em um só local ocorre na segunda metade do século XX, pois conseguem solucionar os problemas logísticos (OCDE, 2013).

Da liberalização do comércio e os avanços tecnológicos, percebe-se a resolução dos obstáculos ao fluxo das mercadorias e serviços através da liberalização do comércio reduzindo custos como tarifas e barreiras, além do avanço nas Tecnologias de Informação e Comunicação (TIC), que incrementam capacidade de codificar e transmitir dados entre os atores da cadeia que se encontram em locais diferentes no globo (CARNEIRO, 2015). Ainda, outro aspecto é que o fenômeno se relaciona com o salário, significativamente menor que o salário que teriam de pagar nos países desenvolvidos (CARNEIRO, 2015).

Portanto, pode-se dizer que o mundo se transforma através das Cadeias Globais de Valor. Aos países em desenvolvimento, ressalta-se a possibilidade de adentrar nas CGV's ao invés de ter de construir dentro de seus Estados um processo completo de industrialização que demoraria décadas. Através do processo de *offshoring*, as empresas transferem os estágios de manufatura intensivos em mão de obra e observa-se nesse cenário a crescente possibilidade de mobilidade internacional de tecnologia aos países emergentes (BALDWIN, 2012).

Nesse processo, percebe-se a desindustrialização dos países do Norte decorrente dos movimentos de *offshoring* e *outsourcing* e a industrialização dos países do Sul do século XIX ao XX, com ênfase para os anos de 1990 (BALDWIN, 2012).

Ainda, segundo Sturgeon et al. (2013), a partir de 2001, o deslocamento de produção dos países do Norte para os países do Sul se acelera, e cada vez mais as economias crescentes destacam-se em diversas indústrias, tanto como exportadores como de novos mercados

consumidores. Ainda, a entrada chinesa desempenha um papel importante na economia mundial, e influência na mudança de inserção internacional brasileira (RIOS; VEIGA, 2015), como veremos no capítulo 3.

Os países passam, portanto, de acordo com Ferreira e Schneider (2015) no período de início das CGV's, a se especializarem, cada um de acordo com suas possibilidades, em partes ou etapas da produção de produtos. O avanço tecnológico, em consonância com menores custos comerciais e a liberalização ocorrida do século XIX ao XX foi o que possibilitou essa especialização e por consequência a maior dispersão geográfica da produção. Assim, estes mesmos autores afirmam que a novidade nesse novo modelo de produção não é a fragmentação em si, mas que está ocorrendo uma escala e escopo muito maior do que anteriormente devido aos fatores citados (FERREIRA; SCHNEIDER, 2015). Ainda, cabe destacar que:

Lideradas por empresas multinacionais, a produção fragmenta-se geograficamente no mundo não somente por meio das exportações, dos licenciamentos ou dos investimentos diretos (DUNNING, 2001), mas também sob formas mais flexíveis de contratos, que regem movimentos de terceirização, modularização, realocação e diferentes tipos de servitização (CARDOSO; REIS, 2018, p. 4).

A velocidade, escala e complexidade das CGV's aprofundaram a globalização econômica em 3 fatores de acordo com Zhang e Schimanski (2014) “geograficamente (por meio da inclusão de mais países[...], setorialmente (por afetar a produção e [...] serviços) e funcionalmente (incluindo não só a produção e distribuição, mas também de P&D e inovação)” (ZHANG; SCHIMANSKI, 2014, p. 77). Portanto, cabe enfatizar que a prática da internacionalização da produção acontece, como afirma Lins e Silva (2019), em consonância e se fortalece com o processo de globalização, sendo este um de seus vetores. Assim, podem ser consideradas como processos que se retroalimentam, uma vez que a insurgência do primeiro processo está diretamente ligada ao funcionamento e intensificação do segundo (LINS; SILVA, 2019).

A mudança organizacional por conta da separação da produção em diversas fases, que buscam a minimização de custos e transação, de acordo com Oliveira (2015) faz com que o papel das empresas transnacionais apresente mudanças, já que deixam de ser produtoras globais para se tornarem compradoras globais. A mudança organizacional das empresas transnacionais de produtor para comprador global, entretanto, não significa que seu papel tenha diminuído, mas, como firmas líderes, exercem poder sobre as outras empresas subcontratadas por ela, e determinam “prazos, padrões de qualidade e especificações de produto” (OLIVEIRA, 2015, p. 41). Tudo isso é possível, pois estas firmas mantêm as

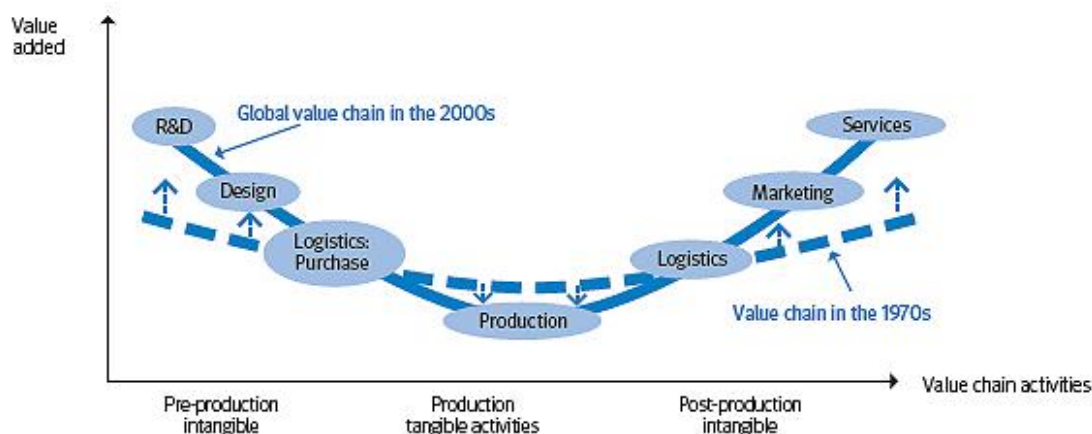
atividades “centrais” para si, e, por conta disso, o retorno financeiro é alto (OLIVEIRA, 2015).

É necessário que se reconheça que essa nova configuração em “economia mundo” não se manifesta de forma homogênea e universal, conforme destacado por Breitbart, Castilhos e Jornada (2007). Estes autores, por conseguinte, apontam que no bojo deste processo são forjadas interdependências assimétricas, onde os países mais poderosos definem uma organização hierárquica, o que tende a provocar grandes efeitos aos que se encontram na margem, ou seja, os países periféricos dessa nova ordem, pois eles excluem estes países e povos de “sua arquitetura, de suas finalidades e da repartição das riquezas” (CARROUÉ, 2004, p. 1, tradução nossa).

O formato de empresa anterior, estruturada como grande empresa industrial com sede local, vê-se, como explicam Breitbart, Castilhos e Jornada (2007) agora de forma a estar associado à grandes grupos mundiais, e respondendo a nova ordem econômica mundial. Assim, posicionam suas estratégias conforme a corporação à qual estão inseridas, e sua lógica de produção reflete as decisões financeiras desta corporação. Esse processo implica em menor compromisso dos Investimentos Externos Diretos (IDE) com a região que se orienta e passam a exercer maior poder sobre o desempenho das cadeias produtivas que se inserem. A capacidade de regulação por parte dos Estados nacionais é diminuída neste processo por conta da ascensão mundial da macro política neoliberal (BREITBACH; CASTILHOS; JORNADA, 2007).

As etapas de produção, como mencionado, possuem diferentes valores adicionados a elas. No que diz respeito as mais “vantajosas”, segundo Baldwin (2012), são as que ocupam os estágios pré-fabricação e pós-fabricação, compostas por serviços e serviços pós-venda, como a concepção, P&D, vendas, design e marketing. Abaixo, temos a Figura 1 que demonstra as fases de produção e seus respectivos valores agregados denominada Curva Sorridente:

Figura 1 – Curva sorridente – distribuição de valor ao longo da cadeia



Fonte: OCDE (2013).

De acordo ainda com Baldwin (2012), o estágio de produção é o que mantém para si menor valor agregado, pois é uma atividade relacionada com a contabilidade de custos. Ao reduzir os custos de um estágio através da terceirização, a participação no valor adicionado apresenta queda e àquelas fases de pesquisas anteriores de concepção do produto e P&D e processos posteriores como vendas, marketing e serviços apresentam-se no topo:

A economia da curva do sorriso sugere que os estágios de fabricação podem não ser a panaceia do desenvolvimento como costumavam ser. As cadeias de suprimentos globais tornaram a industrialização mais rápida e fácil (a cadeia de suprimentos tornou a indústria menos irregular). A industrialização tornou-se menos significativa pelas mesmas razões (BALDWIN, 2012, p. 19, tradução nossa).

Diante do modelo de produção com as CGV's, analisar isoladamente apenas os produtos finais das economias nacionais no formato de níveis brutos de comércio e balanço de pagamentos começa a perder sentido, já que a produção se encontra separada em diversos estágios e muitas das produções de um país dependem de importação de insumos produzidos em outros (OLIVEIRA, 2015).

O novo modo de produção baseado nas Cadeias Globais de Valor transforma todo o setor de produção e sua forma agora se baseia em uma estrutura mais complexa e fragmentada. Na próxima seção, nos debruçamos sobre o conceito teórico de Cadeias Globais de Valor, que contará com a descrição do modelo de estrutura analítica das CGV's de Gereffi e Fernandez-Stark (2011).

2.4 CONCEITUAÇÃO DE CADEIAS GLOBAIS DE VALOR E O MODELO DE GEREFFI E FERNANDEZ-STARK (2011)

A compreensão da emergência de um novo modelo de produção, chamado de Cadeias Globais de Valor, é necessária primeiramente reforçar que este surge em consonância com o fenômeno da globalização (LINS; SILVA, 2019). Portanto, cabe entender como o processo de mudança da estrutura produtiva ocorre para posteriormente analisar de que forma interfere no contexto produtivo nacional, principalmente na cadeia do tabaco.

Ante esse raciocínio, o conceito primário de cadeia de valor foi desenvolvido por Michael Porter em 1985 em sua obra seminal que versa sobre a melhoria de performance nos negócios através de estratégias de vantagens competitivas. Seu objetivo era demonstrar que a partir de escolhas mais adequadas, que são aquelas que agregam mais valor ao negócio principal com a otimização de recursos, as organizações podem ser competitivas (ESTIVAL, 2019). A cadeia de valor, para Porter (1985), é composta por atividades que envolvem a produção, comércio, distribuição e suporte de seus produtos, totalizando a combinação de nove atividades genéricas que ocorrem dentro de uma empresa, e que podem ser representadas usando uma cadeia de valor. A realização do estudo da cadeia de valor pode auxiliar a identificar formas de criar mais valor para o cliente. A seguir, na Figura 2 é apresentada a cadeia de valor para Michael Porter (1998).

Figura 2 – Cadeia de valor para Michael Porter (1998)



Fonte: Adaptado de Porter (1998, p. 37).

Ainda, diante do raciocínio proposto acima acerca da cadeia de valor e seus processos, vale destacar a diferença entre cadeia de suprimentos – *supply chain* – e cadeia de valor – *value chain* -. A primeira é um tipo de cadeia com fluxo a jusante de produtos e suprimentos a partir da fonte para o cliente, com enfoque em integrar processos de fornecedores e

produtores, em uma busca por melhor eficiência e, consequentemente, menor desperdício. Já a segunda é considerada como uma experiência subjetiva, dependendo do contexto e ocorre quando necessidades são atendidas por meio de produtos, serviços ou recursos, ou seja, o cliente é a fonte de valor e isto ocorre num processo de criação de valor aos olhos do cliente (FELLER; SHUNK; CALLARMAN, 2006).

Nesse sentido, pode-se partir para o entendimento das CGV's através da estrutura analítica proposta por Gereffi e Fernandez-Stark (2011) que conta com quatro dimensões na qual se alicerça a metodologia das CGV's, resumidamente explicadas como: I) Estrutura de insumo-produto: identifica, descreve e analisa as etapas de produção desde insumos até bens finais; II) Dimensão geográfica: examina a dispersão das atividades ao redor do globo; III) Estrutura de governança: analisa como a cadeia é governada, ou seja, qual a hierarquia de distribuição de poder e benefícios entre os participantes; IV) Contexto institucional: em que determinada cadeia está inserida.

A primeira dimensão abarca as fases do processo de produção inseridas neste conceito, além da identificação, descrição e análise dessas etapas, que incluem basicamente “pesquisa, concepção e desenvolvimento, insumos básicos, partes e componentes, produção, distribuição e marketing” (CARNEIRO, 2015, p. 18).

No âmbito da dimensão geográfica, Carneiro (2015) disserta que se examinam como estão separadas as tarefas entre os países, ou seja, quais países participam de quais etapas da CGV, e quais são os fatores que influenciam na mudança de uma dessas etapas da CGV para outra região (CARNEIRO, 2015).

O modelo organizacional das empresas líder ocorre, de acordo com Ferreira e Schneider (2015) através da busca por outros países para realizarem a terceirização de suas atividades secundárias ao invés da tradicional integração vertical (FERREIRA; SCHNEIDER, 2015). Vale destacar que

A mudança da estratégia das grandes corporações encontra raízes em transformações ocorridas nos mercados financeiros e de ações nos anos 70 – inicialmente, nos EUA, e posteriormente, nos demais países desenvolvidos [...] Mudanças na regulamentação financeira, que eliminaram as limitações de operação de fundos e promoveram a desregulamentação bancária, possibilitaram o surgimento e crescimento dos chamados ‘investidores institucionais’ que, em busca de oportunidades de investimento de seus recursos, tornaram-se progressivamente detentores de carteiras societárias de diferentes complexos industriais (CORRÊA; PINTO; CASTILHO, 2017, p. 91).

Com isso, e relacionando com o âmbito da governança, temos, de acordo com Corrêa, Pinto e Castilho (2017) a propagação do modelo de governança onde se tem

[...] o modelo de governança que enfatiza a maximização, no curto prazo, do valor acionário das empresas (“share holder value”) e da distribuição de lucros e dividendos para os acionistas, em detrimento da prioridade no investimento e crescimento da firma que aparecia na concepção chadleriana (resumida na expressão “retain and invest to growth”). As grandes corporações deixam de ser vistas como um “conjunto coerente de ativos imobilizados destinados à produção” para se transformarem em “firmas como um portfólio de ativos” (CORRÊA; PINTO; CASTILHO, 2017, p. 91).

No que tange ao âmbito da governança, dentro das Cadeias Globais de Valor, são analisadas as relações entre produtores e compradores no mercado global, tendo duas formas ou tipos de governança na cadeia de acordo com Gereffi (1999), conforme as estruturas de coordenação: as cadeias globais que são comandadas por produtores e as cadeias globais que são comandadas por compradores.

As cadeias globais comandadas por produtores são aquelas na qual o controle é do produtor. Estas cadeias geralmente contam com a presença de setores intensivos em capital e tecnologia, e pode visualizar-se, ainda, dentro de sua estrutura, a subcontratação internacional de países periféricos para produção de peças e componentes. Já cadeias globais comandadas por compradores são aquelas nas quais os compradores, ou seja, os grandes varejistas internacionais, as empresas de comercialização e as grandes marcas controlam e coordenam as redes de produção e determinam tanto o processo produtivo quanto o produto a diversas outras empresas (GEREFFI, 1999).

O lucro nas cadeias comandadas por produtores advém da alta intensidade de tecnologia agregada aos seus produtos, destacando-se como exemplo as indústrias da aeronáutica, automobilística e de dispositivos como computadores. Já o lucro nas cadeias comandadas por compradores é resultado de uma estratégia diversificada, que combina ações de design, marketing, vendas e serviços financeiros (GEREFFI, 1999).

Ao longo do tempo, a abordagem de governança nas CGV’s foi aperfeiçoada por Gereffi, Humphrey e Sturgeon (2005), do modelo orientado pelo produtor e pelo comprador para um modelo mais complexo, passando a englobar mais possibilidades ou tipos de governança. Na literatura mais recente, portanto, existem 5 tipos básicos de formas que as firmas podem realizar a governança: a) baseadas no mercado; b) modulares; c) relacionais; d) cadeias de valor cativo; e) cadeias hierárquicas.

Os 5 tipos de governança são medidos de acordo com quatro variáveis: complexidade de informações entre os atores das cadeias, habilidades de codificar a informação, nível de competência da parte do fornecedor e grau de coordenação e assimetria de poder (GEREFFI; HUMPHREY; STURGEON, 2005).

Na cadeia de valor baseada no mercado ocorrem poucas interações, e, além disso, também são mínimas as informações compartilhadas entre o produtor e o comprador. Já a cadeia modular é caracterizada por fornecedores que produzem de forma voltada aos clientes e possuem maiores investimentos na área de tecnologia. O terceiro tipo, denominado cadeia relacional, possui maior ligação e dependência de laços familiares, éticos ou proximidade social ou geográfica. A quarta cadeia, nomeada cadeia de valor cativo, denota maior dependência do lado dos fornecedores de pequenas empresas para grandes empresas, com relações menos simétricas. Por fim, a última cadeia distingue integração contínua e vertical, através de controle gerencial (GEREFFI; HUMPHREY; STURGEON, 2005).

Assim, com base nessas informações e tendo em vista as variáveis que atuam nestes tipos de governança, temos na Tabela 1 os seguintes tipos de governança bem como suas particularidades:

Tabela 1 - Tipos de governança e suas particularidades

Tipo de governança	Complexidade das transações	Habilidade de codificar transações	Capacidade na base de fornecimento	Grau de coordenação explícita e assimetria de poder
Mercado	Baixa	Alta	Alta	<div style="text-align: center;"> Baixo ↑ ↓ Alto </div>
Modular	Alta	Alta	Alta	
Relacional	Alta	Baixa	Alta	
Cativa	Alta	Alta	Baixa	
Hierárquica	Alta	Baixa	Baixa	

Fonte: Adaptado de Gereffi, Humphrey e Sturgeon (2005, p. 87).

Considerando esta nova estrutura analítica, proposta por Gereffi, Humphrey e Sturgeon (2005), entende-se que o processo de produção se complexifica e que diferentes esferas devem ser analisadas para se compreender esta nova estrutura. Porém, entender o grau de participação de um país na produção de um produto qualquer se torna mais complicada, vez que a unidade produtiva agora é dispersa. Para fins de caracterização deste tipo de entendimento, a próxima seção irá abarcar os elementos que configuram a caracterização dentro de uma Cadeia Global de Valor bem como a possibilidade de *upgrading*, ou seja, de avanço do país nas cadeias (OCDE, 2013).

2.5 CARACTERIZAÇÃO E *UPGRADING* NAS CADEIAS GLOBAIS DE VALOR

Passado o processo de entendimento do que é a Cadeia Global de Valor e como ela funciona, a caracterização e *upgrading* nas Cadeias Globais de Valor se tornam a próxima etapa deste trabalho, vez que a participação dos países dentro da estrutura dessas cadeias determina a sua posição no que diz respeito aos seus avanços e importância dentro do contexto internacional. Nesta seção, será brevemente explicado como se mensura a participação dos países dentro das CGV's, bem como de que forma uma economia pode “subir” na cadeia, processo geralmente nomeado de *upgrading* (OCDE, 2013). Esta primeira análise é importante para que em um momento posterior se possa analisar a região da América Latina, que é onde o país analisado se encontra, bem como analisar propriamente o Brasil, e como isso interfere na realidade produtiva e trabalhista nacional.

Existem dois índices que mensuram a participação nas CGV's de acordo com a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) e a Organização Mundial do Comércio (OMC), o índice para frente e o índice para trás. Os índices podem ser explicados de forma sucinta como:

O primeiro indicador mede a parcela de insumos estrangeiros contidos nas exportações que um país faz parte do CGV, chamado encadeamento para trás da cadeia produtiva. O segundo indicador mede a parcela de insumos produzidos em um país contidos nas exportações de outros países, chamados encadeamento para frente (FERREIRA; SCHNEIDER, 2015, p. 112).

Diante desses medidores, que indicam as formas de mensuração da participação dos países nas CGV's, vale salientar, porém, que suas participações não são estáticas, pois, como mencionado acima, ao adentrarem nas Cadeias Globais de Valor, os países tem a possibilidade de se aprimorar, ou seja, de realizar o *upgrade*. Este processo de avanço nas cadeias pode ser explicado simplifadamente como o “processo de melhoria da capacidade de uma empresa ou economia para se deslocar para um capital mais lucrativo e/ou tecnologicamente sofisticado e nichos econômicos intensivos em habilidade” (GEREFFI, 1999, p. 51-52).

Ainda, o *upgrading*, também pode ser explicado de acordo com a OCDE (2013) como a elevada da participação nas CGV's pelo aumento do valor adicionado (VA) doméstico nas exportações. Para esta organização, existem várias formas de *upgrading* em uma CGV: *upgrading* de processo, *upgrading* de produto, *upgrading* funcional e *upgrading* de cadeia.

O *upgrading* de processo ocorre quando a firma realiza as tarefas com melhor eficiência e redução de taxas de defeitos que seus concorrentes, podendo processar pedidos mais complexos. O *upgrading* de produto é realizado quando as firmas podem fornecer produtos de valor agregado mais alto que os concorrentes por meio de maior sofisticação e qualidade tecnológica. O terceiro tipo, chamado *upgrading* funcional, ocorre quando firmas fornecem produtos competitivos com maior valor agregado em novos segmentos de uma CGV. Por fim, o *upgrading* de cadeia resulta-se do processo em que a firma é capaz de participar ou mudar o foco de suas atividades em novas CGV's produzindo produtos/serviços com maior valor agregado (OCDE, 2013).

A divisão internacional que ocorria entre os países do centro e países da periferia, de acordo com Cardoso e Reis (2018), era uma contraposição entre países que se especializavam nas atividades primárias e aqueles que se especializavam nas atividades manufatureiras. Hoje, porém, é separado em países que possuem participações consideradas de alto valor adicionado ou não. Essa maior sofisticação na participação dos países nas cadeias é considerada um caminho para o desenvolvimento econômico, ou seja, para o que a literatura chama de *upgrading* (CARDOSO; REIS, 2018).

Assume-se que o *upgrading* econômico na CGV relaciona-se de forma direta a “melhoria dos salários, do nível de emprego, das normas trabalhistas etc.” (PINTO, FIANI, CORRÊA, 2015, p. 55), que estes mesmos autores classificam como *upgrading social*, ou seja, uma melhora social também, embora haja a possibilidade de ocorrer um *upgrading* econômico com *downgrade* social, ou piora na esfera social, sendo assim, é importante analisar este upgrade também da perspectiva social, visto que a análise puramente econômica não abarcaria tais pontos (PINTO; FIANI; CORRÊA, 2015).

Para Milberg e Winkler (2013), o processo de *upgrading* é resultado de políticas governamentais e estratégias de firmas, para que se possa superar o padrão de especialização ditado pela vantagem comparativa. Ocorre que estes dissertam que o desenvolvimento econômico tem se tornado quase que como sinônimo de *upgrading* nas CGV's, mas acreditam que esse processo não é o suficiente para que se consiga melhorar os salários dos trabalhadores envolvidos ou dos padrões/níveis de trabalho, sendo considerados obstáculos de alta importância quando se fala de desenvolvimento econômico em muitos dos países em desenvolvimento. A noção de aumento de salários, empregos e *standards* sociais, chamada de *social upgrading*, é adicionada à noção padrão de *upgrading* econômico que trataremos mais adiante (MILBERG; WINKLER, 2013). Um dos pontos que merece destaque, nesse sentido, é o de que:

A participação nas CGV's pode facilitar o acesso de pequenas e médias empresas a mercados externos e diversificados, economias de escala e escopo, aprendizagem tecnológica e transferência de tecnologia, assim como acesso a importações competitivas para produção doméstica e para exportação. Por outro lado, a participação nas CGV's também pode “trancar” (*lock-in*) empresas e países em atividades de baixo valor agregado, sustentadas por vantagens competitivas estáticas baseadas em baixos custos de produção sem benefícios de longo prazo para aprendizado, inovação e desenvolvimento (OLIVEIRA, 2015, p. 41-42).

Cabe analisar que, mesmo que as dinâmicas sejam moldadas pelos países centrais onde se encontram as empresas líderes, as empresas contratadas por estes para as etapas do processo produtivo intensivos em mão-de-obra, que são sediadas geralmente pelos países em desenvolvimento, obtém ganhos, através da geração de empregos, renda local, aumento das exportações e, inclusive, a alteração do produto dessas importações, vez que anteriormente se fazia a exportação apenas de produtos primários, e agora tem a possibilidade de obter relativo peso na manufatura, até mesmo de tecnologia intensiva (CORRÊA; PINTO; CASTILHO, 2017).

A integração de um país em uma cadeia de valor já existente pode criar oportunidades para os países que buscam desenvolvimento econômico, uma vez que se amplia sua rede de contatos, o acesso a mercados globais, de capital, conhecimento e tecnologia além de fortalecer vínculos de fornecimento com empresas em países desenvolvidos, que beneficiam as mesmas através de transferência tecnológica, de conhecimento e investimentos (ZHANG; SCHIMANSKI, 2014). Portanto,

[...] os diferentes potenciais de ganhos da participação nas CGV estão associados ao conteúdo tecnológico ou de conhecimento da atuação dos países nessas cadeias, seja setorial ou de atividade desenvolvida. E, caso a atuação não envolva os aspectos citados, ressaltou-se a possibilidade de evolução nesse padrão de atuação via *upgrading* de cadeia ou funcional e, com isso, evitando o aprisionamento em setores ou atividades de baixo potencial de criação de valor adicionado (CORRÊA; PINTO; CASTILHO, 2019, p. 97).

O *upgrading* econômico e social nas CGV's, conforme citado anteriormente por Milberg e Winkler (2010; 2013) não tem tendência, de acordo com Cardoso e Reis (2018, p. 22) “a ser endógenas ao funcionamento do mercado [...] porque os efeitos de transbordamento de um setor não são automáticos [...] Neste sentido, [...] as políticas públicas devem ter a preocupação de estabelecer esta ponte [...]”.

Portanto, temos de acordo com Prochnik (2010) a possibilidade, no que se refere às empresas que se localizam nos países em desenvolvimento que:

[...] a incorporação de novas capacitações leva ao aprimoramento técnico-produtivo (*upgrade*), o que lhes permite ampliar sua competitividade [...] Mas as firmas líderes

mantêm a coordenação ou governo das cadeias, através do seu poder de compra e/ou domínio de atividades estratégicas como pesquisa e desenvolvimento, design, logística, marketing, marcas, especificações e/ou controle dos mercados [...] este poder lhes facilita, quando lhes interessa, se opor ao aprimoramento das firmas dos países em desenvolvimento ou serem mais efetivas na pressão por abaixar os preços dos seus fornecedores (PROCHNIK, 2010, p. 20).

Com esse arcabouço teórico, pudemos compreender que o processo de *upgrading*, embora pareça, à primeira vista, algo promissor, é extremamente complexo e tampouco fácil ou automático. Nesse sentido, o próximo capítulo se concentra em analisar como a região em que se encontra o Brasil está inserida nas Cadeias Globais de Valor, bem como propriamente o país em si, e quais são os possíveis desdobramentos dessa realidade para o setor econômico e trabalhista nacional, com enfoque na cadeia do tabaco.

3 AS CADEIAS GLOBAIS DE VALOR E O IMPACTO NA AGRICULTURA: UMA ANÁLISE COM ENFOQUE NO BRASIL

Ao processo de internacionalização produtiva e a consequente emergência e intensificação do modelo de produção baseado nas Cadeias Globais de Valor, vale destacar que o cenário brasileiro se comporta através da intensificação da abertura comercial e desregulamentação da entrada de capitais no país (ALBANO; SÁ, 2011).

O cenário nacional possui por si só uma tendência em se especializar em produtos primários, que se intensifica com o processo de retomada da primarização da indústria nacional ao longo da última década. Esta retomada no Brasil é, de acordo com Dantas (2019) o momento em que há o retorno à um período da história, neste caso, da economia brasileira, no qual exportava-se mais produtos primários do que manufaturados (DANTAS, 2019).

No cenário da América Latina e África, aponta-se para uma baixa participação nas Cadeias Globais de Valor, atuando como fornecedoras de insumos para as exportações de outros países (PIORSKI; XAVIER, 2018). No contexto da agricultura, dada as aberturas necessárias promovidas pelo governo nacional, influenciadas em âmbito internacional por órgãos globalizadores como a OMC, as empresas multinacionais, ao se reestruturar em busca de países em desenvolvimento, por conta da mudança em seu comportamento econômico que passa a se basear no capitalismo financeiro, encontra no Brasil o que buscavam (ALBANO; SÁ, 2011).

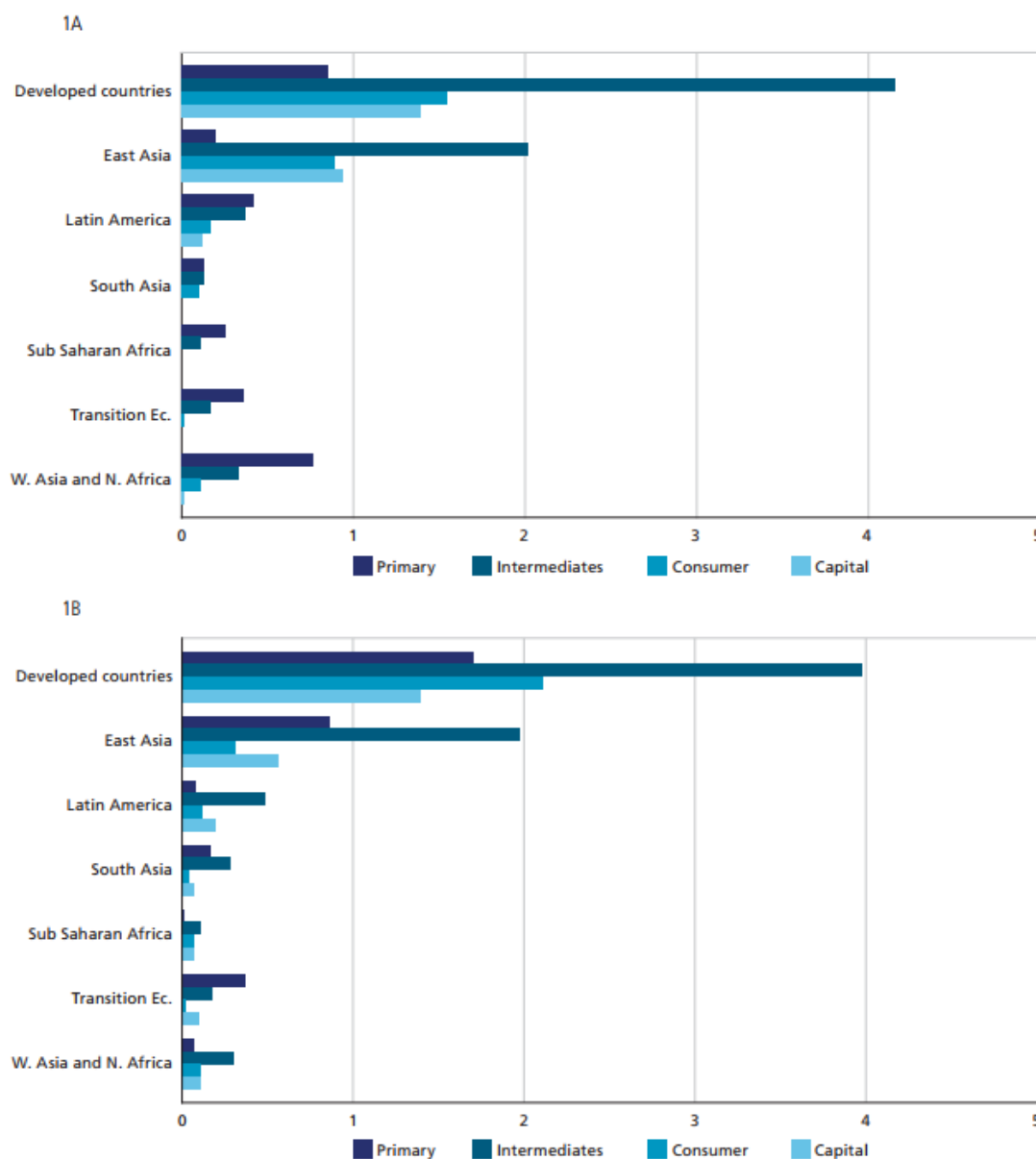
Dois momentos merecem destaque para entender o impacto da intensificação das Cadeias Globais de Valor na agricultura brasileira. O primeiro é a Revolução Verde, momento em que pode-se observar, como afirma Albano e Sá (2011), a intensificação da atuação de multinacionais e o segundo momento é o de Liberalização do Comércio, momento mais atual, onde há desregulamentações e liberalizações por parte do Estado brasileiro, processos estes em função da pressão de órgãos supranacionais, possibilitando alta entrada de grandes grupos multinacionais no cenário nacional (ALBANO, SÁ, 2011).

Nas seções abaixo, trataremos primeiro do nível de participação das regiões ao redor do globo, de maneira genérica, para o entendimento de como estão estruturados globalmente estes países, dada a intensificação do processo produtivo baseado nas CGV's. Posteriormente, se dará o enfoque ao Brasil, com o objetivo de caracterização da indústria nacional e de seu maior setor: a agricultura brasileira.

3.1 BREVE CARACTERIZAÇÃO DA REORGANIZAÇÃO GLOBAL DA PRODUÇÃO E A PORMENORIZAÇÃO DO CENÁRIO BRASILEIRO

No que concerne ao *upgrading* nas Cadeias Globais de Valor em âmbito global, alguns países nas últimas décadas tiveram êxito ao buscar pela melhora em seus produtos, ou seja, o aumento do valor agregado destes através da aprendizagem e uso de tecnologia mais robusta. A China, bem como alguns países do leste e sudeste da Ásia obtiveram tal resultado positivo. Porém, a realidade para os países localizados na América do Sul é contrária ao relatado acima. Assim, pode-se destacar que, nesta região, a dependência econômica dos países que dela fazem parte reside primordialmente em suas commodities primárias (NONNENBERG, 2014).

Figura 3 - Exportações e importações por estágio de processamento.



Fonte: ZHANG; SCHIMANSKI (2014, p. 80, apud UNCTAD, 2013b, p. 12).

O cenário apresentado na região do Leste Asiático demonstra que a participação desta região é a que se apresenta numericamente mais próxima dos Países Desenvolvidos, fato que pode ser visualizado na Figura 3. Além disso, pode-se visualizar nesta mesma figura também que tanto o Sul da Ásia quanto a América Latina encontram-se com números bastantes abaixo dos outros dois grupos imediatamente acima destes (ZHANG; SCHIMANSKI, 2014). Ainda, pode-se compreender a participação dos países nas CGV's em 2010 através da Tabela 2.

Tabela 2 – Participação nas CGV's (2010)

Participação nas CGV's (2010) (em %)	
Região	Taxa de participação nas CGV's
Global	57
Economias desenvolvidas	59
União Europeia	66
Estados Unidos	45
Japão	51
Economias em desenvolvimento	52
África	54
Ásia	54
Leste e Sudeste Asiático	56
Sul Asiático	37
Oeste Asiático	48
América Latina e Caribe	40
América Central	43
Caribe	45
América do Sul	38
Economias em transição	52
Países de menor desenvolvimento relativo	45

Fonte: Adaptado de ZHANG; SCHIMANSKI (2014, p. 81, apud UNCTAD, 2013a).

Vale destacar que “Altos índices de participação nas CGVs não correspondem a ganhos automáticos para a economia doméstica, principalmente se não permitirem o largo sorriso da “curva sorridente”” (ZHANG; SCHIMANSKI, 2014, p. 84). Sendo assim, os autores apontam para a necessidade de se analisar qual a atividade realizada pelo país dentro da CGV, pois ela está diretamente ligada a qual o grau de valor adicionado o país obtém dentro de toda a cadeia produtiva (ZHANG; SCHIMANSKI, 2014).

Não cabe a discussão, no entanto, acerca das especificidades de cada região do mundo, visto que nosso enfoque é apenas uma observação geral de onde estes se posicionam na CGV's, a fim de compreender o processo de reorganização produtivo e também de analisar onde se encontra o Brasil, o qual será pormenorizado abaixo.

Portanto, é necessário entender primeiramente a atividade realizada pelo Brasil e qual o grau de valor adicionado desta. De acordo com Ferreira e Schneider (2015, p. 113) “as exportações mais presentes são para frente, composto pela mineração, agricultura, químicos e minerais e metais básicos”. Estes tipos de exportações, ainda de acordo com os autores, classificam o Brasil na Cadeia Global de Valor como um país que apenas fornece matéria-prima para outros países inserirem valor agregado nestas.

O momento em que há uma reversão de produtos semimanufaturados e faturados para produtos primários no cenário nacional pode ser observado ao se analisar a Tabela 3 (FERREIRA; SCHNEIDER, 2015).

Tabela 3 - Exportação brasileira por fator agregado (US\$ bilhões)

Ano	Básicos	% Part.	Semimanuf. (A)	% Part.	Manuf. (B)	% Part.	Indústria (A+B)	% Part.	Total
2000	12.564	22,79	8.499	15,42	32.558	59,07	41.027	74,44	55.117
2001	15.349	26,33	8.243	14,14	32.957	56,54	41.145	70,59	58.288
2002	16.959	28,06	8.965	14,83	33.068	54,71	41.965	69,43	60.440
2003	21.186	28,94	10.944	14,95	39.763	54,32	50.597	69,12	73.201
2004	28.528	29,51	13.432	13,89	53.137	54,96	66.379	68,66	96.675
2005	34.723	29,3	15.962	13,47	65.360	55,14	81.105	68,43	118.527
2006	40.280	29,23	19.522	14,17	75.022	54,44	94.541	68,6	137.807
2007	51.595	32,12	21.799	13,57	83.942	52,25	105.743	65,82	160.649
2008	73.027	36,89	27.073	13,68	92.682	46,82	119.755	60,51	197.942
2009	61.957	40,5	20.499	13,4	67.349	44,02	87.848	57,42	152.994
2010	90.004	44,58	28.207	13,97	79.562	39,4	107.770	53,37	201.915
2011	122.456	47,83	26.026	14,07	92.290	36,05	128.955	50,37	256.039
2012	113.454	46,77	33.042	13,62	90.707	37,39	123.749	51,01	242.578
2013	113.023	46,67	30.525	12,6	93.090	38,44	123.615	51,04	242.178
2014	109.557	48,67	29.066	12,91	80.211	35,63	109.277	48,55	225.101

Fonte: Adaptado de FERREIRA; SCHNEIDER (2015, p. 120, apud MIDIC, 2014).

Pode-se dizer ainda, neste sentido, de acordo com Rios e Veiga (2015) que o aumento da produção brasileira de produtos primários deriva altamente de sua relação comercial com a China, que passa a aumentar a requisitar por tais produtos cada vez mais “mas também em dinâmicas setoriais e/ou empresariais distintas e em modelos variados de inserção internacional” (RIOS; VEIGA, 2015, p. 546).

Não somente a China impulsionou esta primarização apresentada no cenário brasileiro que a cada dia aumentava mais, mas as exportações brasileiras entre 1998 e 2018 cresceram também devido ao aumento de relações comerciais com o continente asiático. Enquanto isso, todos os outros continentes apresentam queda nas relações comerciais no que diz respeito à exportação brasileira. Já no que diz respeito às importações brasileiras, a tendência se repete, com a Ásia predominando (DANTAS, 2019).

No mesmo período, entre 1998 e 2018, a pauta exportadora brasileira encontra-se, no que o autor chama, de regresso tecnológico. Por conta da demanda tanto da China quanto dos países do continente asiático ser predominantemente de produtos básicos, o Brasil posiciona-se como supridor de tal demanda e, portanto, a evolução no conteúdo de suas exportações diminui a cada ano (DANTAS, 2019).

Portanto, no que concerne à dinâmica apresentada no Brasil e em sua região em relação às CGV's, ressalta-se que “os países em desenvolvimento – África e América Latina – permanecem à margem do novo modo de organização da produção internacional, com baixo grau de competitividade medido pela inserção nas cadeias globais de valor” (PIORSKI; XAVIER, 2018, p. 96).

3.2 CONTEXTO DO SETOR AGRÍCOLA BRASILEIRO

Pode-se observar, conforme Albano e Sá (2011), como atuam as multinacionais na construção do processo de globalização na agricultura. Para isso, dois momentos são de importante destaque: o primeiro é a Revolução Verde, que se caracteriza por ser o período em que ocorre intensificação da atuação de multinacionais, estas que se tornam fornecedoras tanto de insumos quanto implementos agrícolas. Este processo ocorre sob a égide de organismos supranacionais e sob controle do Estado Autoritário brasileiro. O segundo e mais atual momento é o de Liberalização do Comércio, onde o Estado brasileiro age no sentido de desregulamentar e liberalizar o setor agrícola, possibilitando a vinda de grandes grupos multinacionais, processo este de liberalização que ocorre em função da pressão de órgãos supranacionais.

Acerca do primeiro momento, o processo de intensificação da atuação das multinacionais no cenário agrícola brasileiro, cabe destacar a modernização da agricultura. O termo modernização da agricultura é para Brum (1988) a modificação da base técnica que se utiliza em âmbito rural, quando se insere neste meio as máquinas e insumos. Ainda, Silva (1998), de forma análoga, utiliza o termo de forma a designar o processo em que ocorre a transformação da base técnica de produção agropecuária no pós-guerra, através da importação dos tratores e de fertilizantes (insumos artificiais) produzidos pela indústria, no esforço maior de aumento da produtividade.

Assim, de forma sintética, pode-se compreender a modernização como a “implementação de pressupostos industriais no meio rural assim como suas implicações” (KARNOPP; OLIVEIRA, 2013, p. 6). Nesse período de transição, a agricultura passa a

depender do exterior para importar máquinas e insumos. Portanto, o “como” produzir é imposto por instâncias que estão fora da unidade produtiva em si, e esta tem que adotar tais medidas pois corre o risco de não conseguir sobreviver nesta nova mecânica de mercado (SILVA, 1998).

A aproximação entre cidade e campo, fruto da mecanização agrícola, forjada pelo próprio setor industrial em busca de expansão, transforma o meio rural em consumidor de seus produtos. O processo de industrialização da agricultura, ainda, não é apenas de uso de produtos industriais no âmbito da agricultura, mas também “É o momento da modernização a partir do qual a indústria passa a comandar a direção, as formas e o ritmo da mudança na base técnica agrícola [...]” (SILVA, 1998, p. 32). Para Brum (1988), a modernização agrícola foi implementada de fora para dentro do país, de forma a propiciar a expansão das corporações transnacionais.

Portanto, a Revolução Verde, que se inicia nos países desenvolvidos, posteriormente ocorre no mundo subdesenvolvido. A utilização de diversos tipos de químicos, insumos e sementes tem resultados que envolvem tanto impactos no meio ambiente quanto aqueles que envolvem depender desses produtos, vendidos por essas grandes firmas para manter-se em nível de competição (ALBANO; SÁ, 2011).

As empresas multinacionais, nesse contexto, recebem ajuda do Banco Mundial, que cria nos anos de 1970 o Grupo de Consultoria Internacional de Pesquisa Agrícola (GCIPA). O grupo desenvolve sementes para os países subdesenvolvidos, e ocorre que para desenvolver essas sementes, um conjunto de produtos e materiais produzidos por um conglomerado de empresas multinacionais, e necessário de ser comprado pelos agricultores (ALBANO; SÁ, 2011).

Neste novo tipo de relação, o tempo e o espaço são regidos pelo mercado, de acordo com Karnopp e Oliveira (2013). Tais autores dissertam que a aproximação de indústria e agricultura promove uma relação sistêmica de comercialização, relação esta que começa “com o fornecimento de sementes, insumos e máquinas, por exemplo, e termina somente após a produção, com os beneficiamentos e transporte dos produtos primários” (KARNOPP; OLIVEIRA, 2013, p. 9). Assim, o setor é tomado por oligopólios (MENDES, 2007). Neste cenário, de acordo com Silva (1998), poucos agropecuaristas possuíam renda para que pudessem adquirir os produtos industriais necessários à produção, e é nesta etapa que o papel do Estado aparece, pois ele proporciona formas de os produtores financiarem suas compras através de taxas subsidiadas e longos prazos para que realizem o pagamento,

[...] através do Sistema Nacional de Crédito Rural - SNCR. Criado em 1965, juntamente com a reforma do Sistema Financeiro, o SNCR estabeleceu as condições necessárias para canalizar compulsoriamente uma porcentagem dos depósitos à vista dos bancos para a política de modernização conservadora. Mas só os produtores rurais foram contemplados. Os recursos compulsórios que não conseguissem ser aplicados no campo seriam repassados ao Banco Central na conta da FUNAGRI e destinados a incentivar programas agroindustriais (SILVA, 1998, p. 51).

No Brasil, inicialmente observa-se a concentração dessa modernização no Centro-Sul do país, nas grandes propriedades (ALBANO; SÁ, 2011) e o Estado é o grande financiador da Revolução Verde, fazendo com que o programa ganhasse força efetiva. Neste cenário, o agricultor acaba por estar endividado, dependente do sistema financeiro, e vê-se impelido a produzir cada vez mais na tentativa de quitar suas dívidas (KARNOPP; OLIVEIRA, 2013).

Quando se fala de agricultura familiar, cabe ao Estado “o papel de proteger os agricultores familiares através de subsídios para a garantia de competitividade ao atendimento das regras impostas pelo sistema capitalista: o agronegócio” (KARNOPP; OLIVEIRA, 2013, p. 13). No caso do tabaco, por exemplo, ilustrado como foco central deste trabalho, a produção é feita por agricultores familiares. A produção de tabaco não é feita de forma mecanizada, justamente por conta de a produção ocorrer em topografia acidentada. Este tipo de produção, ainda, mantém, de acordo com Karnopp e Oliveira (2013) tal molde de agricultura atrelada aos princípios da Revolução Verde, sendo que as etapas de produção do mesmo configuram-se pelo controle realizado pelas multinacionais (KARNOPP; OLIVEIRA, 2013).

No que tange à agricultura,

Nas últimas décadas, a agricultura em todo mundo tem sofrido as incursões do capital financeiro no sentido de produzir em escala global sob as regras do mercado e da acumulação. No caso específico da agricultura, o capital financeiro tem controlado a produção e a comercialização dos produtos agrícolas. Destaca-se nesse cenário a aquisição de empresas de diferentes ramos da produção agrícola, por bancos com os excedentes do capital financeiro. Isso acarretou um crescimento surpreendente dessas empresas que tiveram um investimento de um capital acumulado que estava fora dos processos agrícolas, contribuindo para dominarem a produção, o comércio, os insumos, as máquinas agrícolas, os medicamentos, os agrotóxicos,² as ferramentas etc. Em segundo lugar, essas empresas, fortalecidas pelo capital financeiro e favorecidas pela dolarização da economia mundial, entraram nas economias nacionais e adquiriram as empresas e a produção agrícola local. Outra forma de controle utilizada pelo capital financeiro tem sido as normas e regras impostas pelas IFMs (especialmente o Banco Mundial, FMI e OMC) quanto à produção e comércio agrícola, obedecendo aos interesses das grandes empresas e obrigando os governos locais a liberar o comércio dos produtos (BARROS, 2018, p. 178).

Em 2008, devido à crise, os grandes grupos financeiros focaram em investir em formato mais seguro, nos ativos fixos. O controle do setor agrícola por empresas transnacionais ocasiona aumento de preços tanto de seus produtos quanto insumos, e, por

conta dessas empresas exigirem altos padrões para produção nesta área, muitos produtores que não possuíam renda necessária para acompanhar tais investimentos acabaram por falir (BARROS, 2018).

No Brasil, de acordo com Barros (2018), o processo de penetração do capital mundial na agricultura ganha novo impulso a partir do segundo mandato de Fernando Henrique Cardoso (FHC) e, posteriormente, do mandato do presidente seguinte, Luiz Inácio Lula da Silva. Este é o período em que

[...] funda-se uma estratégia de retorno no investimento em complexos agroindustriais (já realizados por ocasião da modernização conservadora no período de 1960 a 1980) associados a grande propriedade privada da terra para responder à balança comercial externa. Essa estratégia se consolida através da inserção do capital financeiro na agricultura, sob a prioridade do agronegócio, valorizando o mercado de terras e as exportações de produtos primários (BARROS, 2018, p. 176-177).

Entre os anos 1990 e início dos anos 2000, ainda de acordo com Barros (2018) tem-se um novo dinamismo na agricultura em resposta ao endividamento interno e externo, e se aposta, portanto, no agronegócio como estratégia para dinamizar o setor agroexportador. Essa estratégia vai se consolidar nos governos Luís Inácio Lula da Silva, como uma estratégia política econômica de sua gestão. A agenda macroeconômica volta-se, portanto, para o agronegócio, que se torna o carro chefe da economia brasileira, os saldos do comércio exterior são usados para suprir o déficit na conta corrente (BARROS, 2018).

Neste sentido, cabe destaque para as políticas de abertura econômica no cenário nacional em favor das grandes transnacionais, sobretudo a partir da década de 1990, período em que

As políticas de intensificação da abertura econômica e de privatização do governo Collor se inseriam no contexto da chamada nova Política Industrial e de Comércio Exterior (PICE), lançada no início do governo. É importante notar, entretanto, que a recuperação do atraso industrial era vista pelo governo não apenas como uma prioridade per se, mas também como uma condição necessária para se obter a estabilidade duradoura dos preços [...] Nos anos de 1990, o Plano Nacional de Desestatização (PND) foi considerado prioritário. Através dele, pretendia-se: 1) contribuir para o redesenho do parque industrial; 2) consolidar a estabilidade; e 3) reduzir a dívida pública (via aceitação de títulos como moeda de privatização) (GIAMBIAGI et al., 2011, p. 136-137).

A abertura econômica-comercial iniciada na primeira metade da década de 1990 tomou força no governo de Fernando Henrique Cardoso. Um dos objetivos do governante ao chegar ao poder foi a estabilização da economia, concretizada através da implementação de Plano Real. Para Giambiagi et al. (2011, p. 166), "FHC tinha claro é que fora eleito para vencer a inflação e que a forma como o seu governo seria visto pela História estaria ligada ao

seu grau de êxito na matéria". Como consequência, visualiza-se o processo de abertura indiscriminada do mercado doméstico e de desregulamentação da entrada de capitais. Nesse período, as exportações, sobretudo de produtos manufaturados, tiveram um aumento significativo. Nesse mesmo período, houve uma mudança nos fluxos de capitais para o Brasil, "os investimentos diretos, após atingirem um piso de apenas US\$87 milhões ao final de 1991, cresceram para fechar 1994 em US\$1,5 bilhão" (GIAMBIAGI; VILLELA; CASTRO; HERMANN, 2011, p. 157).

Na agricultura, percebe-se que no segundo governo de FHC, há um relançamento do agronegócio, onde cabe destaque para algumas iniciativas:

[...] i) um programa prioritário de investimento em infraestrutura territorial [...] visando à criação de economias externas que incorpora sem novos territórios, meios de transporte e corredores comerciais ao agronegócio: i) um explícito direcionamento do sistema público de pesquisa agropecuária (Embrapa), operando em perfeita sincronia com empresas multinacionais do agronegócio; iii) uma regulação frouxa do mercado de terras, de modo a deixar fora do controle público as "terras devolutas", mais aquelas que declaradamente não cumprem a função social, além de boa parte das autodeclaradas produtivas [...]; iv) a mudança na política cambial, que, ao eliminar naquela conjuntura a sobrevalorização do real, tornaria a economia do agronegócio competitiva junto ao comércio internacional funcional para a estratégia do ajustamento macroeconômico perseguida; v) a provisão do crédito rural nos Planos de Safra, iniciada com o programa Moderfrota, é reativada e retomada com vigor no período 2003-2010 (DELGADO, 2013, p. 64-65).

Destaca-se que o processo de fusões e aquisições envolvendo as multinacionais é resultado, portanto, de diversos fatores: 1. Reformas liberais dos anos 90; 2. Estabilidade de preços pelo Plano Real; 3. Altas taxas de crescimento do consumo após sua implantação; 4. Programa de privatização do período. Além disso, é resultado também da própria estratégia das multinacionais de integrar-se em redes globais de comércio, aproveitando tanto o crescimento quanto a rentabilidade dos países em desenvolvimento (ALBANO; SÁ, 2011).

Ainda, Barros (2018) afirma que

Em virtude do movimento de mundialização e expansão do capital sobre todos os setores da economia, identifica-se, na atualidade, a existência de dois modelos de agricultura, que estão em disputa no cenário brasileiro. De um lado, o agronegócio ou agribusiness, representado pela burguesia agrária e articulado ao capital financeiro internacional; do outro, a agricultura camponesa com base na produção familiar e de alimentos, sustentada pelos (BARROS, 2018, p. 178).

Nesse sentido, ressalta-se que a situação de sujeição por parte dos fazendeiros às grandes corporações, laborando muitas vezes em condições análogas à escravidão, além da

problemática de depredação do meio ambiente e de superexploração da terra, que acaba por causar fenômenos como desertificação e demais problemas ambientais (BARROS, 2018).

O cenário agrícola brasileiro mostra-se cada vez mais capitaneado por uma alta burguesia agrária “capitalizada, com tecnologia de ponta na produção agrícola, com articulações internacionais e uma rede de relações políticas, econômicas, sociais, institucionais, intimamente ligada à reprodução e acumulação do capital financeiro” (BARROS, 2018, p. 192). O sujeito do campo, seja grande ou pequeno produtor, mantém essa roda girando, de forma que, neste cenário desenhado, as multinacionais estão comumente ao lado da alta burguesia. Neste cenário, os camponeses apresentam-se como aqueles que precisam aceitar as condições para trabalhar que são apresentadas a eles devido à suas necessidades (BARROS, 2018)

O cenário da cadeia do tabaco no Brasil é internalizado em um mercado onde “10% de todos os estabelecimentos agrícolas do país controlam 80% do valor da produção” (STÉDILE, 2013, p. 25). O que nos leva a discutir adiante a indústria do tabaco no Brasil, indústria esse eixo central da problemática proposta.

4 INDÚSTRIA DO TABACO NO BRASIL: MUDANÇAS NO SETOR E IMPACTOS NO TRABALHO

Dos capítulos anteriores, visualiza-se que a influência do processo de globalização com a insurgência das CGV's dá-se, resumidamente: 1. Em âmbito global, com a mudança do paradigma produtivo, que agora se torna descentralizado e fragmentado (CARNEIRO, 2015) e com influência institucional (STÉDILE, 2013); 2. Em âmbito regional, uma vez que essa mudança interfere diretamente na porção de países que não acompanha a anterior evolução do processo industrial dos países desenvolvidos, e recebe as etapas produtivas que agregam menor valor dentro do contexto das CGV's (BREITBACH; CASTILHOS; JORNADA, 2007) e 3. Em âmbito nacional, pois o Brasil corresponde à parcela de países em desenvolvimento que recebe as etapas de menor valor agregado (FERREIRA; SCHNEIDER, 2015) e, por sua vez, isso reflete diretamente na questão tanto econômica quanto trabalhista nacional.

Primeiramente, é necessário caracterizar a indústria do tabaco no Brasil, de forma que se apresenta como o segundo maior produtor e o maior exportador de tabaco no mundo, ficando apenas atrás da China, caracterizada por ser o maior produtor e consumidor do mundo. É fundamental ainda mencionar que mais de 95% da produção e cultivo do tabaco brasileiro concentra-se no Sul do país, nos Estados de Santa Catarina, Paraná e Rio Grande do Sul, com ênfase para o Estado do Rio Grande do Sul, que dentre os três, configura-se como o maior produtor (KIST et al., 2019).

A indústria do tabaco brasileira caracteriza-se pela sua alta representatividade no setor da agricultura do país, sendo um de seus principais produtos agrícolas, com ênfase de produção no Estado do Rio Grande do Sul (AFUBRA, 2020). Ademais, é uma indústria caracterizada pela alta penetração de empresas multinacionais em sua liderança (CASARA; DALLABRIDA, 2019). No âmbito da produção do fumo em folha, percebe-se a baixa remuneração do setor produtivo, tema o qual será abordado neste capítulo (WEISS, 2015). Trata-se de um setor que deve ser estudado devido às problemáticas sociais da produção, a incluir a necessidade de efetivar os direitos essenciais destes trabalhadores.

Cabe explicitar que a indústria do tabaco está inserida dentro do contexto de produção da agricultura familiar (CASTRO; MONTEIRO, 2015). Esse tipo de agricultura possui dinâmicas e características diferentes do tipo de agricultura não-familiar. Com destaque neste trabalho para a primeira onde a “a gestão da propriedade é compartilhada pela família e a atividade produtiva agropecuária é a principal fonte geradora de renda” (IBGE, 2017).

No Brasil, 77% dos estabelecimentos agropecuários foram classificados em 2017 como agricultura familiar, compondo 3,9 milhões de estabelecimentos. Ainda, representa 67% do pessoal ocupado em agropecuária, totalizando 10,1 milhões de pessoas e 80,9 milhões de hectares, que correspondem a 23% da área de todos os estabelecimentos agropecuários. Ainda, o valor da produção totalizou R\$ 107 bilhões, que equivalem a cerca de 23% de toda a produção agropecuária no Brasil daquele ano (IBGE, 2017).

Na cadeia do tabaco no Brasil, embora as agroindústrias tenham em suas mãos a coordenação do processo produtivo (CASARA; DALLABRIDA, 2019), como citado acima, a produção é intensiva em mão de obra e realizada majoritariamente por meio da agricultura familiar. Existe, neste sentido, na cadeia do tabaco, um questionamento por parte dos pesquisadores, cientistas sociais e órgãos governamentais e internacionais a respeito da insalubridade das condições laborais dos trabalhadores. Estes questionamentos relacionam-se com a necessidade da exigência do uso de grande quantidade de agrotóxicos e manejo de folhas de fumo que liberam nicotina, gerando riscos à saúde do produtor (CASTRO; MONTEIRO, 2015), além do grande esforço físico vez que todo o processo produtivo dura cerca de 10 meses (WEISS, 2015). Existem ainda denúncias referentes a observação do trabalho escravo contemporâneo e trabalho infantil (CASARA; DALLABRIDA, 2019). Para tanto, faz-se necessário entender quais são as definições desses dois conceitos.

De acordo com o Código Penal Brasileiro em seu artigo 149, o trabalho escravo contemporâneo é definido como o ato de:

[...] reduzir alguém a condição análoga à de escravo, quer submetendo-o a trabalhos forçados ou a jornada exaustiva, quer sujeitando-o a condições degradantes de trabalho, quer restringindo, por qualquer meio, sua locomoção em razão de dívida contraída com o empregador ou preposto (BRASIL, 2003).

Já no que diz respeito ao trabalho infantil, em âmbito internacional, a Organização Internacional do Trabalho (OIT) o define como “o trabalho que priva as crianças de sua infância, seu potencial e sua dignidade, e que é prejudicial ao seu desenvolvimento físico e mental” (OIT, 2020). No campo nacional, a Constituição Federal Brasileira, em seu artigo 70, inciso XXXIII, determina “proibição de trabalho noturno, perigoso ou insalubre a menores de dezoito e de qualquer trabalho a menores de dezesseis anos, salvo na condição de aprendiz, a partir de quatorze anos” (BRASIL, 1998). Além disso, ainda na Constituição, em seu artigo 227, esta garante que:

É dever da família, da sociedade e do Estado assegurar à criança, ao adolescente e ao jovem, com absoluta prioridade, o direito à vida, à saúde, à alimentação, à educação, ao lazer, à profissionalização, à cultura, à dignidade, ao respeito, à liberdade e à

convivência familiar e comunitária, além de colocá-los a salvo de toda forma de negligência, discriminação, exploração, violência, crueldade e opressão (BRASIL, 2010, Artigo 227).

Portanto, o estudo realiza a seguir uma breve análise história da indústria nacional do tabaco, apontando para os impactos do novo processo produtivo aos produtores de fumo. Em seguida, parte-se para a análise mais recente da Cadeia Global de Valor do Tabaco em âmbito global sob a perspectiva analítica de Gereffi e Fernandez-Stark (2011), e, por fim, os impactos no âmbito trabalhista nacional atual, bem como os riscos possíveis deste tipo de produção.

4.1 EVOLUÇÃO E ESPECIFICIDADES DA INDÚSTRIA DO TABACO NO BRASIL: IMPACTOS DO NOVO PROCESSO PRODUTIVO AOS PRODUTORES DE FUMO

O fumo ou tabaco são designações de diversas plantas do gênero *Nicotiana* (família das Solanáceas) e dos produtos que são feitos com suas folhas. O fumo é cultivado em estruturas fundiárias no âmbito das propriedades de agricultura familiar, com uso intensivo de mão de obra. A fumicultura é descrita como uma “modalidade de cultivo basicamente artesanal, em que o local de trabalho é a própria morada, e os colegas de serviço, os familiares” (CASTRO; MONTEIRO, 2015, p. 797).

Sobre a história da fumicultura no Brasil, embora a região nordestina tenha sido a pioneira na produção da planta do fumo datada do início da colonização brasileira, o Sul do país destaca-se como maior produtor na contemporaneidade, restando ao Nordeste apenas um resquício da produção total do país. Com relação à disparidade de produção do Sul e do Nordeste, faz-se necessário destacar as políticas de incentivo do governo brasileiro nos primeiros anos do século XX, que possibilitaram o aumento e a desconcentração espacial do cultivo, onde o Rio Grande do Sul, por conta da elevada mão de obra decorrente de colônias de origem alemã, se torna a região com a maior expansão de área cultivada (DUTRA; HILSINGER, 2013).

Com relação às empresas de tabaco do país e sua crescente presença no sul do país,

[...] a empresa brasileira de Albino Souza Cruz associou-se com a British American Tobacco (B.A.T), em 1914, com objetivo de ampliar a produção e comercialização de cigarros. Surgia assim em Santa Cruz do Sul (RS) The Brazilian Tobacco Corporation, em 1917, que depois deu origem à Companhia Brasileira de Fumos em Folha (1920) e posteriormente à Souza Cruz (1955), ambas com controle da B.A.T. (FREITAS et al., 2017, p. 8).

Através de políticas de incentivos fiscais, as indústrias do fumo fomentam a ampliação da lavoura do fumo por meio do Sistema Integrado de Produção de Tabaco (SIPT) (ALVES et

al. 2005). O SIPT é apresentado em 1918 pela BAT como referencial tanto no agronegócio quanto na agricultura familiar do Brasil. Além disso, a empresa descreve que este sistema preza pelo princípio da mutualidade, vez que realiza suas ações em comum acordo com o produtor (BAT, 2020). Nesse sentido, o SIPT:

[...] estabelece um contrato entre produtor rural e a indústria do tabaco, com garantia de compra e assistência técnica correspondendo a um controle que se inicia no plantio e se estende até a entrega do produto, tendo o técnico agrícola como mediador da relação entre a empresa e o produtor de fumo, orientando as diversas etapas do cultivo (RIQUINHO; HENNINGTON, 2016, p. 2)

No âmbito do SIPT, este é considerado, de acordo com Alves (2005) como uma estratégia de atuação das indústrias, em que se observa a diminuição de riscos na atividade agrícola, através do aumento da produtividade a baixos custos, pois não há necessidade da compra de terras, obtenção mão de obra ou de preocupações com questões trabalhistas (ALVES, 2005). Como as relações envolvendo o SIPT são de importância para o entendimento de subjugação dos agricultores, este será analisado pormenorizadamente na seção 4.3, visto que interessa neste capítulo primeiramente tecer o enfoque na evolução da indústria ao longo do tempo no Brasil.

Com a internacionalização da indústria do fumo, através do novo modelo produtivo baseado em Cadeias Globais de Valor, percebe-se no cenário nacional a desnacionalização das empresas do setor (PRIEB, 2004). Vargas e Campos (2005) apontam ainda neste setor para os principais pontos que promovem o aumento da produção brasileira.

Esse aumento na produção e exportação do tabaco brasileiro são diretamente atribuíveis: (i) ao custo de produção comparativamente baixo; (ii) o sistema integrado de produção, envolvendo contratos diretos entre o produtor e a indústria; e (iii) a qualidade do fumo Virginia produzido no Brasil (VARGAS; CAMPOS, 2005, p. 2, tradução nossa).

Cabe destaque ainda para fatores externos que levaram ao aumento do processo produtivo nacional, como o embargo internacional realizado pela ONU em meados da década de 60 à Rodésia, no Zimbábue que na época era o principal exportador de tabaco para a Europa (LIMA, 2007; PRIEB, 2004).

Ainda, a expansão da presença do fumo em território brasileiro e sua inserção no mercado internacional também é reflexo de uma tendência de cultivo do fumo em países de rendas média e baixa, ao longo das últimas décadas. Nesse sentido, enquanto ocorre um salto de produção nos países em desenvolvimento, os países desenvolvidos apresentam queda na sua produção de fumo (VARGAS; OLIVEIRA, 2012).

Com vistas a esse momento de transferência da produção para países em desenvolvimento, percebe-se no cenário nacional que, embora em um primeiro momento os complexos agroindustriais do fumo no Brasil contassem com a ativa presença do capital nacional, esta relação se altera significativamente a partir da década de 1970. A agricultura ao passar por um processo de modernização, vê suas pequenas e médias empresas afetadas pela política de restrição de crédito durante 1962 e 1967. Estas não conseguem comprar os insumos necessários para a produção, que são requeridos por este processo de modernização. Na década de 1970, portanto, ocorre a chamada desnacionalização das indústrias fumageiras (PRIEB; ZANELLA, 2008).

Por conta da entrada de capital estrangeiro “fortalece-se a expansão do cultivo de fumo apropriado à fabricação de cigarros (LIMA, 2007, p. 202) com o aumento de investimentos das multinacionais no setor do tabaco, que expandem ativos dedicados ligados à tecnologia, além de trazer técnicos para o Brasil na busca por melhorias na qualidade do fumo. Vale ressaltar o papel do governo neste cenário, que age através de incentivos para a entrada de fumageiras com capital internacional no país, com ênfase nas décadas de 70 e 90 (FREITAS et al. 2017).

Conforme destaca Dutra (2013), no final dos anos 1970 e início dos anos 1980, ocorreu um processo de modernização que alterou a estrutura agrária. Houve a constituição de complexos agroindustriais (CAIs) que possibilitaram a expansão do cultivo do fumo impondo uma lógica nova aos processos produtivos e intensificando as relações de produção. Nesse sentido, destaca-se que somente a partir de 1970 mudanças significativas ocorrem no que concerne aos setores industriais e sua produção para a agricultura. Assim, pode-se dizer que é o aprofundamento de algo que já havia sido criado há tempos, mas que por conta das mudanças mais gerais “influenciou decisivamente não apenas nas relações técnicas, mas principalmente nas relações sociais de produção, isso porque [...] não tiveram outra saída senão incorporar as novas técnicas de produção” (PRIEB, 2004, p. 35).

No século XX, portanto, percebe-se a crescente relevância da região Sul do Brasil na produção de fumo e, principalmente, dentro deste cenário, de seu núcleo de produção, que seria posteriormente conhecido como a capital do fumo: a cidade de Santa Cruz e sua microrregião (BOEIRA; GUIVANI, 2003).

Neste sentido, no que se compara a quantidade de empresas nacionais na liderança do setor do tabaco em âmbito nacional, percebe-se que gradativamente ocorre a diminuição da sua representação, culminando no controle das empresas multinacionais nos anos de 1990. A tabela 4 representa de forma simplificada o processo de desnacionalização das empresas do

setor do tabaco no município de Santa Cruz do Sul, com o controle gradativo das empresas multinacionais dentro deste setor. Destaca-se por exemplo, que até 1965, na região de maior produção de fumo nacional, Santa Cruz do Sul, só existia uma empresa estrangeira no setor do fumo, a BAT. A partir de então, percebemos a inversão da situação, em que as empresas estrangeiras passam a ser a maioria (PRIEB, 2004).

Tabela 4 – Desnacionalização das empresas fumageiras no município de Santa Cruz

EMPRESAS INSTALADAS ATÉ 1965 (POR ORIGEM DE CAPITAL)	ALTERAÇÕES NO CONTROLE ENTRE 1966 E 1974 (POR ORIGEM DE CAPITAL)
Fábrica de Cigarros Sudan S/A – (nacional) Cia. de Fumos Souza Cruz – 1918 – (nacional) Cia. de Cigarros Souza Cruz – 1917 – (anglo-americano) Cia. de Cigarros Sinimbu – 1948 – (nacional) Exportadora Hennig S/A – 1932 – (nacional) Tabacos Tatsch S/A – 1932 – (nacional) Klieman & Cia. – 1915 – (nacional) Boettcher e Wartchow – 1932 – (nacional)	Fábrica de Cigarros Sudan S/A – (nacional) Grupo Remtsmann – 1970 – (alemão) Cia. de Cigarros Souza Cruz – (anglo-americano) Grupo Brinkmann – 1970/72 – (alemão) Tabacos Tasch S/A – (nacional) Kliemann & Cia – (nacional) Boettcher e Wartchow – (nacional) Armada S/A – Ind E Com. – 1968 – (alemão) Tabra – Exp. de tabacos do Brasil Ltda. – 1970 – (americano) Cia. Meridional de Tabacos – 1974 – (francês)
PROPRIEDADES DAS EMPRESAS 1975/77 POR ORIGEM DO CAPITAL	PERFIL ATUAL DO CONTROLE ACIONÁRIO DAS EMPRESAS – DÉCADA DE 90
Fábrica de Cigarros Sudan S/A – (nacional) Philip Morris Inc. – 1975 – (americano) Cia. de Cigarros Souza Cruz – (anglo-americano) R.J. Reynolds Tab. do Brasil – 1975 – (americano) Tabacos Brasileirus Ltda. – 1976 – (americano) Kliemann & Cia – (nacional) Boettcher e Wartchow – (nacional) Armada S/A – Ind. E Com. – (alemão) Tabra – Exp. de Tabacos do Brasil Ltda. – (americano) Cia. Meridional de Tabacos – (francês)	Philip Morris Inc. – (americano) Cia. de Cigarros Souza Cruz – (anglo-americano) Universal Leaf Tobacco Ltda. – 1991 – (americano) Cia. Meridional de Tabacos – (americano) Dimon Incorporated – (americano) Kannenberg e Cia. Ltda. – 1953 – (nacional)

Fonte: Adaptado de Prieb (2004, p. 20 apud Vargas, Santos e Alievi, 1998).

Portanto, pode-se dividir a produção do fumo em dois períodos, conforme Prieb (2004): i) O primeiro período, anterior à segunda metade da década de 1960, caracterizado pela presença do capital nacional e a forma artesanal de produção e ii) O segundo período, onde ocorre a centralização e desnacionalização da indústria, passando, na parte agrícola da

produção, a contar com um formato produtivo caracterizado pela modernização da agricultura.

Com a concentração das indústrias no Sul do país, houve uma significativa mudança no modo de produção local, uma vez que as empresas impuseram um rígido modelo tecnológico (MENEGHEL; MOURA, 2018). Na indústria do tabaco, o aumento da produção se deu diretamente pelo aprofundamento da exploração de mão de obra familiar que se vê

[...] subordinada aos interesses e receituário técnico das empresas multinacionais e aos ditames do mercado. Desse modo, as agroindústrias fumageiras, por meio do monopólio do mercado do fumo e da extração do excedente do trabalho familiar, mantêm os agricultores subordinados ao capital internacional (MENEGHEL; MOURA, 2018, p. 1139).

Assim, a atividade da fumicultura no Sul do Brasil operacionalizou-se por empresas multinacionais, em que os grupos empresariais predominam em diversas atividades agrícolas, fato que podemos considerar como o processo de penetração do capitalismo no campo. Observa-se que a agricultura familiar adere a esta lógica de produção (DUTRA; HILSINGER, 2013). Os grupos empresariais transnacionais, sem apegos territoriais ou nacionalistas, se encarregam por seus objetivos (indústria, comércio, produção e serviços), de propiciar protagonismo aos grupos que estão marginalizados e/ou excluídos pelo poder público, como por exemplo o campo da agricultura familiar (DUTRA, 2013). Esses complexos agroindustriais são fruto da introdução da lógica capitalista no campo, que é capaz de transformar a produção em agronegócio (processo de industrialização da agricultura) com foco na produção para a demanda do espaço urbano e industrial (MARAFON, 2009).

A inserção da agricultura familiar na lógica capitalista é um processo lento, que passa por diversas etapas e se consolida após os anos 1980, “período que a estrutura familiar de produção é usada como elemento, visando dar vazão às necessidades do processo de modernização do campo” (DUTRA; HILSINGER, 2013, p. 23) e esses, por falta de alternativas viáveis de outras produções, ingressam na fumicultura. A produção das folhas de fumo, tendo como objetivo principal a exportação, permite com que a agricultura familiar conecte o local com o global (DUTRA; HILSINGER, 2013).

O processo de modernização na agricultura mudou a forma de produção no campo e muitos dos produtores que produziam apenas para o autossustento mudam sua dinâmica e se inserem na lógica de mercado trazida pelas mudanças de produção de âmbito global e se submetendo-se aos interesses industriais (RIBEIRO; IKUTA, 2015).

Ainda, “com a expansão e consolidação do sistema integrado, a região Sul torna-se [...] parte do cenário global do comércio de tabaco” (BOEIRA; GUIVANI, 2003, p. 50). Nesse

sentido, o Brasil, de uma posição secundária no mercado internacional de tabaco passa a assumir destaque a partir dos anos 1990, quando houve expansão nas áreas cultivadas no sul do país. Sua liderança articula e amplia as relações em que a agricultura familiar está diretamente inserida ao produzir fumo com introdução de modernas técnicas produtivas (DUTRA, 2013).

No Sul do país, sobretudo, percebe-se aumento da eficiência da produção por conta de maior controle e acesso a novos mercados pelas empresas *British American Tobacco* e *Philip Morris* desde a década de 1990, o que resulta em maiores lucros e mantém os produtores rurais de tabaco em relação de dependência e subordinação. Ainda, a ideia amplamente difundida de que o fumo dá lucro não é crível, como apontam Riquinho e Hennington (2016). Nesse sentido, como as principais empresas são transnacionais, os lucros das suas subsidiárias são enviados a suas matrizes em países desenvolvidos, como no caso da Souza Cruz, que é subsidiária da *British American Tobacco* e seu lucro é, portanto, revertido para o Reino Unido e também o caso da Philip Morris, a qual reverte seu lucro para os Estados Unidos (VIANNA; CAVALCANTE; PINTO, 2004).

Portanto, embora a indústria promova importante geração de renda, favorecendo arrecadação de impostos e oportunidade de empregos, além de ser uma indústria nociva ao meio ambiente, prejudica a saúde dos fumicultores e de quem a consome. Por conta disto, e de outras razões, o Brasil ratifica a Convenção Quadro Sobre o Controle do Uso de Tabaco (CQTC), proposta pela Organização Mundial da Saúde (OMS), através do Decreto n. 5.658/06. A convenção se preocupa tanto com a produção quanto consumo dos produtos derivados de tabaco e enfoca na produção de estratégias nacionais para um desenvolvimento mais sustentável com a transição do fumo para outras modalidades de plantio (CASTRO; MONTEIRO, 2015).

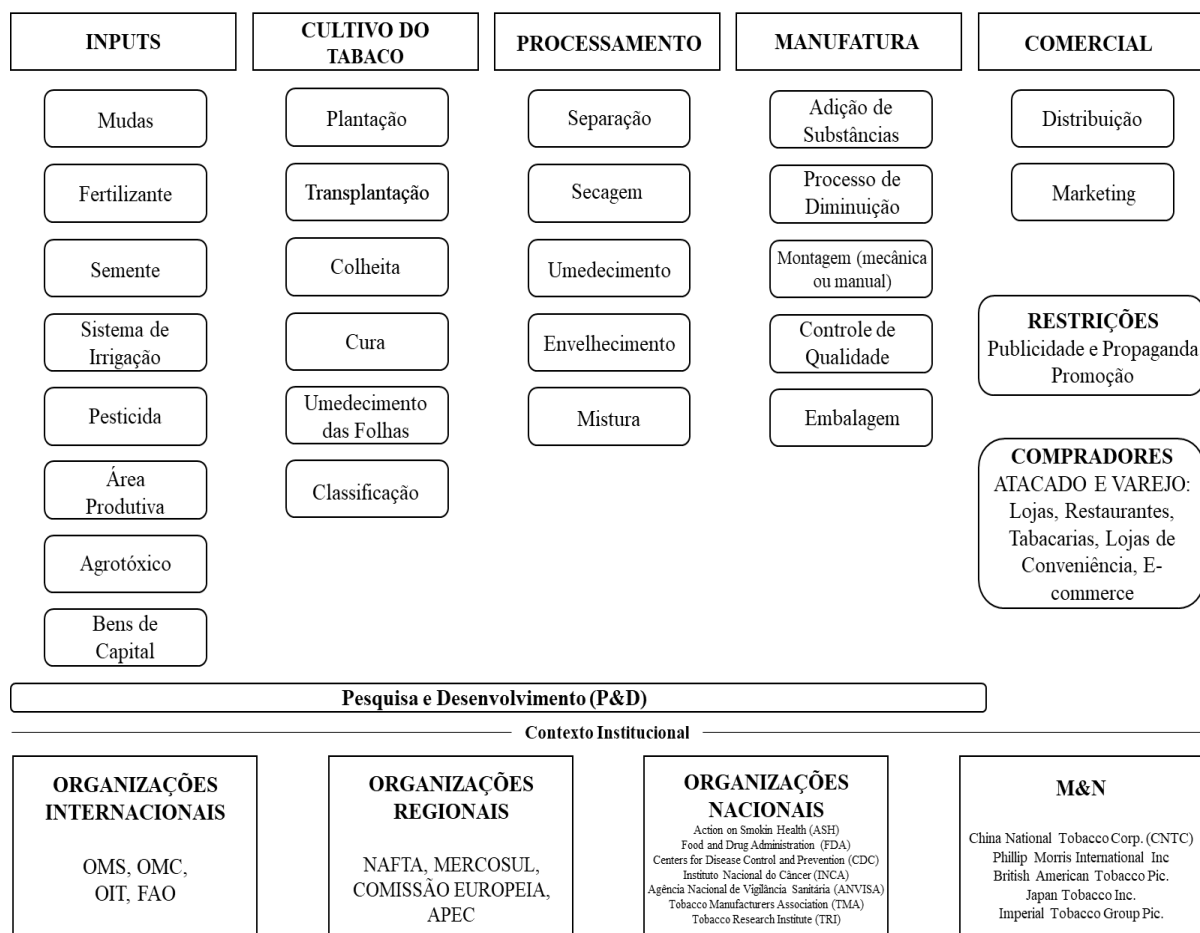
Após a ratificação, pode se vislumbrar certa estabilidade nos anos seguintes da oferta e demanda de tabaco, mas o lucro dos fumicultores decai, fruto da redução no valor pago pelas empresas ao fumo que era vendido por estes. Isto tem relação direta com o poder oligopolista das indústrias do setor, na tentativa de impedir que a crise as afetasse. A relação consolidada enfatiza o ciclo de dominação, em que a empresa paga pouco pelo fumo produzido pelo fumicultor. Dessa forma, muitos produtores, na tentativa de melhorar seus rendimentos, produzem mais e, com a elevada oferta o mercado, desvaloriza-se esta produção, de modo que o fumicultor não consegue enfrentar o sistema oligopolista que o rege (CASTRO; MONTEIRO, 2015).

Diante da verificação da mudança do processo produtivo baseado nas Cadeias Globais de Valor, pudemos verificar nesta seção a gradativa entrada das multinacionais no cenário nacional e, posteriormente, a liderança da produção de tabaco nacional por meio destas. Neste sentido, na próxima seção, a pesquisa se concentra em analisar o contexto da indústria do tabaco no cenário global, e qual a posição do Brasil atualmente nesta indústria, bem como as configurações presentes.

4.2 A INDÚSTRIA DO TABACO SOB A PERSPECTIVA ANALÍTICA DE GEREFFI E FERNANDEZ-STARK (2011)

Dada a estrutura analítica de Gereffi e Fernandez-Stark (2011), que conta com quatro dimensões nas quais se alicerça a metodologia de CGV's, pode-se descrever a Cadeia Global de Valor do setor do tabaco através da Figura 4.

Figura 4 - Estrutura input-output da indústria do tabaco.



Fonte: Adaptado de Zorovitch et al. (2017, p. 5).

A estrutura input-output é a primeira etapa da cadeia e diz respeito aos processos de produção e comercialização do tabaco. São seis os elos identificados por Zorovitch et al. (2017), sendo eles: 1. Input – composto por matérias primas e insumos para o processo produtivo 2. Cultivo – processo de produção, muitas vezes realizado de forma manual 3. Processamento – para aprimoração do tabaco 4. Manufatura – transformação do tabaco “puro” em derivados como o cigarro 5. Comercial – responsável pelo marketing e distribuição, respeitando as restrições de publicidade e propaganda que cresceram com o passar do tempo.

Quando são analisadas as características do espaço geográfico, observa-se que a maioria dos países que recebem todos os elos da CGV do tabaco são os países desenvolvidos, por conta de possuírem centros de P&D, sendo este o elo de alto valor agregado. A produção é realizada através da agricultura familiar e, por conta disto, até mesmo países que não tem alto grau de desenvolvimento recebem elos de processamento e manufatura (ZOROVITCH et al. 2017).

Os principais países atuantes na cadeia são Brasil, EUA, China, Reino Unido e Japão. Porém apenas o Brasil e o Japão apresentam produção média de tabaco, embora tenham influência comercial. Dos países que possuem maiores faturamentos de empresas de produção de tabaco e derivados, encontram-se *China National Tobacco Corporation* (CNTC), da China, *Philip Morris*, dos Estados Unidos e a *British American Tobacco*, do Reino Unido (ZOROVITCH et al. 2017).

Geograficamente, cabe destaque para a redistribuição da produção mundial na indústria do tabaco. Até a década de 1970, a produção concentrava-se nos países da Europa e da América do Norte, contudo, observa-se a partir de então, a gradual transferência espacial da produção para países da América Latina e leste e sudeste da Ásia (LINS; SILVA, 2019). De acordo com Araújo (2010), isso se deveu a uma série de fatores, dos quais se pode citar o aumento do custo de produção nos países desenvolvidos, além da diminuição de políticas de incentivo à produção de fumo e diminuição do consumo nestes países. Neste sentido, a estratégia de produção das multinacionais fumageiras volta-se para locais onde há força de trabalho abundante e barata, combinada com incentivos fiscais.

Sob o ponto de vista da governança, cabe destacar que a cadeia é altamente hierárquica, devido à alta complexidade de transações entre os elos e baixa habilidade de codificação e competência de entrega. Configura-se, portanto, como uma cadeia *producer-driven*, ou seja, o movimento organizacional tem origem de dentro da empresa em direção a cadeia. Por conta da dificuldade de capacidade e competência para a produção de tabaco, a indústria acaba internalizando os processos desde o plantio até o elo final da cadeia (ZOROVITCH et al. 2017).

Além disso, como aponta Casara e Dallabrida (2019), o controle da cadeia é feito majoritariamente por seis multinacionais: *British American Tobacco*, *China National Tobacco Corporation*, *Imperial Tobacco Group*, *Japan Tobacco International*, *Philip Morris International* e *Altria Group*, a mais nova marca da *Philip Morris*, e juntas detém 80,6% da produção e comércio do fumo mundial.

No âmbito institucional, as organizações relacionadas que possuem influência no setor do tabaco são: Organização Mundial da Saúde (OMS), Organização Internacional do Trabalho (OIT), Organização das Nações Unidas para Agricultura e Alimentação (FAO) e Organização Mundial do Comércio (OMC) (ZOROVITCH et al. 2017).

Tanto a OMS quanto a FAO compartilham sua preocupação acerca do tabagismo e das doenças relacionadas ao seu consumo. A OIT se interessa nas condições de vida da população e das regiões produtoras de tabaco. Já a OMC encontra-se em um “embate” com a OMS, pois

esta última promove normas que beneficiam comércios, negociações e indústrias, também se engaja em políticas de liberalização, enquanto que a OMS é contrária a esta conduta, já que recomenda alta taxação do tabaco (ZOROVITCH et al. 2017).

Dada esta estrutura analítica, podemos partir para a análise do caso brasileiro em questão para entender as suas particularidades. Dá-se enfoque ao elo de produção, por conta do caráter e objetivos desta pesquisa.

O Brasil é atualmente o segundo colocado no ranking mundial de produção de fumo em folha. O primeiro lugar na produção é a China, que lidera o ranking e representa 36% da produção mundial de tabaco. Além disso, o Brasil lidera o ranking de exportação mundial de tabaco, posição esta que mantém desde 1993, período que assumiu a liderança (SINDITABACO, 2019).

Ao analisar a situação das indústrias de tabaco que atuam no Brasil, percebe-se que a maior parte está vinculada ao capital internacional “seguindo a dinâmica mundial de fusões e aquisições de empresas nacionais ou construção de novas unidades de beneficiamento” (WEISS, 2015. p. 5). No Brasil, as empresas que controlam a produção de cigarros são as seguintes multinacionais: BAT, dona da Souza Cruz, principal fabricante no Brasil, e que detém 79,3% do mercado brasileiro e a *Philip Morris International*, com participação entre 15% e 20% (CASARA; DALLABRIDA, 2019).

O restante do cenário brasileiro é tem dividido entre outras empresas multinacionais “como a China Tabaco Internacional do Brasil, a Alliance One, a Universal Leaf Tobaccos, a Japan Tobacco International (JTI), a Continental Tobaccos Alliance S/A, a Marasca e a Premium Tabacos do Brasil” (WEISS, 2015).

Nesse aspecto, a compra da produção de todas as folhas de tabaco em âmbito mundial é feita por um seleto grupo de empresas, enquanto a produção é feita por uma quantidade de produtores imensa (processo chamado de oligopsônio), composta por grupos de agricultura familiar, que no Brasil, segundo dados da safra 2018/19, contabilizam atualmente 159.320 famílias (AFUBRA, 2020). Assim sendo, é um processo que tende a gerar poder de barganha para as empresas, uma vez que estes têm a possibilidade de manipulação de preços e quantidades de acordo com seus desejos (WEISS, 2015).

A produção de folhas de fumo brasileira é concentrada na região Sul do Brasil, conforme apresentado na Figura 5.

Figura 5 - Produção de fumo em folha no Brasil e na Região Sul (toneladas)



Fonte: Adaptado de AFUBRA (2020, apud IBGE, 2020).

Para a safra de 2018/19, a produção do Sul representou 96,8% da produção brasileira total, correspondendo a 664.355 toneladas em 297.310 hectares plantados, distribuídos em 149.060 famílias produtoras. A segunda região que mais produz é o Nordeste, que conta com 3,1% da produção, sendo que outras regiões compõem apenas 0,1% da produção, conforme apresentado na Tabela 5. Ainda, cabe a menção de que, no ano de 2018, somente 12% da produção foi para o uso doméstico, sendo o restante de 88% da produção destinado para exportação (AFUBRA, 2020).

Dada vista que cerca de 90% da produção nacional se destina ao mercado internacional (CASARA; DALLABRIDA, 2019). Dentre os principais países de exportação de tabaco brasileiro, de acordo com dados de 2019, encontram-se a Bélgica, a China e os Estados Unidos. Vale destacar a presença chinesa neste cenário, já que embora seja o maior produtor de tabaco no mundo, aponta-se para o alto consumo do mesmo, que somente consegue ser suprido pela soma de sua produção interna com as importações de outros países, como o Brasil (COMEX STAT, 2019).

Tabela 5 – Safra de 2018/19 da fumicultura brasileira

Região	Nº de estados	Famílias produtoras	ha plantados	Produção (ton)	Partic. (%)	kg/ha	Valor	
							R\$/Kg	Total
Sul	3	149.060	297.310	664.355	96,8	2.235	8,83	5.863.792.410
Nordeste	7	9.997	19.471	21.498	3,1	1.104	5,97	128.315.689
Outras	4	263	426	357	0,1	838	13,39	4.781.261
TOTAL	14	159.320	317.207	686.210	100	2.163	8,74	5.996.889.360,17

Fonte: Adaptado de AFUBRA (2020).

Dentre os estados do Sul do Brasil, o Rio Grande do Sul (RS) configura-se como maior produtor das folhas de fumo - com 227 municípios produtores e 312 mil toneladas produzidas -, seguido de Santa Catarina (SC), que compõe o quadro com 202 municípios produtores e 171 mil toneladas produzidas e, por fim, o Paraná (PR) com 128 municípios produtores e 140 mil toneladas produzidas (ANUÁRIO BRASILEIRO DO TABACO, 2019).

De acordo com o Sindicato Interestadual da Indústria do Tabaco (SINDITABACO, 2020), o tabaco é considerado como uma fonte expressiva de “riqueza” para a região Sul, principalmente por apresentar atividades agroindustriais significativas na região. Ressalta-se que a exploração do tabaco envolve mais de 150 mil produtores e 40 mil empregos diretos na região (SINDITABACO, 2020). Contudo, algumas dissonâncias são perceptíveis, conforme debate apresentado na seção seguinte.

4.3 RELAÇÕES DESIGUAIS NO ÂMBITO TRABALHISTA NA INDÚSTRIA DO TABACO NO BRASIL

Embora os números de produção no cenário nacional sejam elevados, Weiss (2015) aponta para uma condição de remuneração da mão de obra familiar que atua na produção do tabaco a valores muito abaixo das condições para garantir qualidade de vida e continuidade no campo, considerando-se o esforço físico manual, riscos de saúde e intempéries climáticas. De acordo com o autor, o agricultor é “apenas um “proprietário formal” da terra e dos meios de produção, explorando intensamente sua mão de obra” (WEISS, 2015, p. 292). Em seu estudo de Caso em Dom Feliciano (RS), Castro e Monteiro (2015) realizaram entrevistas com 15 fumicultores da região, os quais comentam sobre a produção, enfatizando a demanda de trabalho:

Agora mesmo, nós terminemos de colher o fumo. Tá no paiol, mas eu vou começar a classificar. Não tem férias, tamo classificando e já tamo fazendo a muda nova pra próxima safra (Gustavo). E, às vezes, não tem sábado, não tem domingo. E ainda o colono tenta tirar o domingo, mas tem época que nem domingo não tem (Fátima) (CASTRO; MONTEIRO, p. 805, 2015).

Embora haja a alegação de que a produção de tabaco gere riquezas, desenvolvimento e emprego ao país produtor, a análise de Weiss (2015) demonstra que o retorno aos produtores contradiz as notícias veiculadas pela indústria fumageira. Além disso, há questionamentos quanto à exigência no que tange a força de trabalho para o manejo da cultura, uma vez que seu ciclo produtivo dura um período elevado, de cerca de 10 meses, dividindo-se em fases como a produção de mudas e de campo, sendo que o período com maior demanda da força de trabalho é a colheita (AGOSTINETTO et al. 2000). De acordo com o Departamento de Estudos Sócio-Econômicos Rurais - DESER (2005), esse processo é dividido em várias etapas, onde o fumo é semeado em maio, o transplante em agosto e setembro e a colheita realizada em dezembro e fevereiro.

Com o estabelecimento do Sistema Integrado de Produção, os colonos, de fregueses de comerciantes, passam a ser fregueses da agroindústria e, nesse processo, perdem sua autonomia. Esse processo de superexploração ocorre à medida que as empresas agroindustriais iniciam um processo de fornecimento de sementes, fertilizantes e de financiamento de estufas como forma de adiantamento (BOEIRA; GUIVANI, 2003).

De acordo com Dutra e Hilsinger (2013), a origem da relação desigual está na operacionalização da integração por meio de contratos de fomento, produção e comercialização. Esta característica marca a dependência e subordinação dos produtores aos interesses da indústria (DUTRA; HILSINGER, 2013). No campo, as jornadas de trabalho não têm limite diário ou horário planejado, pois dependem de chuva, sol, vento e outros fenômenos naturais, que inclusive podem acarretar em imprevistos, para conseguir entregar a matéria-prima, sob o risco de não receber ao final da safra (CASARA; DALLABRIDA, 2019).

A indústria fornece insumos, investimentos em infraestrutura e assistência técnica. O produtor deve, por sua vez, manter a produção nos padrões de qualidade exigidos pela indústria e exclusividade de comercialização (DUTRA; HILSINGER, 2013). Em muitos dos casos, o técnico da empresa passa a ser o gestor da propriedade, com capacidade decisória, enquanto o produtor perde toda a sua autonomia (ALVES et al. 2005). A perda de autonomia do produtor pode ser observada também através dos contratos de financiamento assinados pelos agricultores que dão poder as empresas para realizar financiamentos (DESER, 2018).

Os que não pagam suas dívidas correm riscos de perder seus bens e suas folhas de fumo (CASARA; DALLABRIDA, 2019).

No acordo entre as partes – indústria e produtor – os produtores tendem a ser os prejudicados nesta relação. Os principais pontos abordados nestes acordos e que são temas de discussão são: preço do produto, classificação e comercialização. As consequências dessa relação desigual são a dependência e atuação limitada dos produtores frente às indústrias, vez que se encontram com altas dívidas, contraídas para poder produzir com o padrão de qualidade solicitado pelas mesmas (DUTRA; HILSINGER, 2013).

Portanto, mesmo que os produtores de fumo sejam os donos no que diz respeito à questão legal de suas terras, estão atrelados a um sistema de produção que degrada e subordina o seu trabalho por conta das amarras contratuais que são firmadas. São os produtores que assumem os prejuízos e danos que esse sistema de produção provoca, sem nenhum direito trabalhista e, ainda, são responsabilizados pelos danos que a produção pode ocasionar (RIBEIRO; IKUTA, 2015). Nesse sentido, destaca-se que:

Diferente do que ocorre na maior parte dos países produtores de fumo, no Brasil, esse processo agrega dois componentes essenciais do sistema de integração: a agroindústria e o agricultor familiar. Na verdade, trata-se de um Complexo Agroindustrial com especificidades próprias de funcionamento cuja marca central é o elevado controle das empresas agroindústrias que não se circunscrevem a uma concentração da produção no âmbito da comercialização e processamento, mas também atuam enquanto fornecedores dos principais insumos que compõe o custo de produção da parte agrícola (PRIEB; RAMOS; SOUZA, 2003, p. 46).

Dada a importância do Sistema Integrado de Produção para esta indústria na sujeição dos trabalhadores, os resultados do processo de implementação desse sistema serão demonstrados abaixo por meio da análise de pesquisas de campo, como a realizada por Riquinho e Hennington (2016), Casara e Dallabrida (2019), Boeira e Guivani (2003), além de outros autores. No que diz respeito ao SIPT, três questões são enfatizadas nesse processo:

(1) o custo dos produtos e insumos adquiridos da indústria; (2) os problemas decorrentes da necessidade de uso do seguro das lavouras; e (3) a dívida acumulada pela dificuldade em pagar os custos da plantação ou resultante de investimentos em melhorias do cultivo e sua comercialização (RIQUINHO; HENNINGTON, 2016, p. 3).

No que tange ao acesso de insumos necessários para o cultivo do tabaco, os produtores destacam que existem exigências realizadas pelas fumageiras acerca da necessidade de fidelidade de compra com estes. De acordo com pesquisa realizada por Riquinho e Hennington (2016), foi destacada a presença de compras de insumos fora da indústria, sendo o motivo para tal ação a alta precificação dos produtos, haja vista que o preço praticado pelas

empresas era de até três vezes mais o preço fora destas. Outro estudo, de Casara e Dallabrida (2019, p. 36), também aponta para esta situação, sendo que a agente entrevistada afirma: “a empresa fornece os insumos, mas os custos são altíssimos”, nesse sentido, percebe-se um processo de especulação realizado pelas fumageiras, para lucrar também quando realizam a venda para os seus próprios integrados.

Com relação ao seguro por perdas, este também é criticado por Riquinho e Hennington (2016), consagrando-se como um investimento de alto valor que não compensa, uma vez que se paga todo o ano o seguro e, ao acioná-lo, não cobre as perdas, pois é calculado com base em estimativas do pedido de compra da empresa. Ainda, pode-se dizer, no campo das “dívidas”, que os produtores já iniciam o cultivo do tabaco endividados, devido ao fato de que, no primeiro ano, devem construir uma estrutura para o cultivo e, por questões como a inexperiência inicial, passam a trabalhar para pagar suas dívidas. Em alguns casos, realizam o parcelamento da dívida (RIQUINHO; HENNINGTON, 2016).

Por fim, às dívidas que decorrem desse sistema, nos países periféricos, o SIPT “permite à indústria o controle da qualidade, volume, variedade e custos na produção do tabaco, mantendo poderes assimétricos de negociação entre as empresas e os agricultores” (RIQUINHO; HENNINGTON, 2016, p. 3). O produtor deve seguir as orientações estabelecidas pela empresa e no final, realiza a venda de seu produto com base no sistema de classificação e preço desta mesma empresa (RIQUINHO; HENNINGTON, 2016). Esta classificação, para os agricultores, nunca é boa o suficiente para “agradar” as empresas, o que apresenta uma relação de poder que se mantém pelo achatamento do preço do fumo, em que pese, neste sentido, estas mantêm uma dominação por intermédio de dívidas, as quais as famílias nunca conseguem realizar o pagamento (CASARA; DALLABRIDA, 2019).

Ainda relativo ao preço do fumo, pode-se também destacar que esse sistema se estabiliza também por conta da definição antecipada de preços mínimos a serem pagos aos produtores a cada safra (BOEIRA; GUIVANI, 2003). Ao produzir o fumo e levar para venda, o produtor que não concorda em receber o pagamento, por conta da classificação inferior àquela que havia se programado, pode levar a carga de volta à propriedade, porém, tudo é custeado pelo agricultor, inclusive os riscos inerentes ao transporte, e, com esta situação, o agricultor vê-se com temor de não ter uma melhor classificação da safra por outrem, e entrega sua safra aceitando a redução do valor (ALMEIDA, 2005).

Outro mecanismo do SIPT ainda não aprofundado é o da assistência técnica oferecida pelas empresas. Esta assistência técnica também envolve problemáticas, pois tem como objetivo angariar a totalidade da produção exclusivamente para si. Nesse sentido, a indústria

“toma as rédeas” do processo de produção ao passo que mercantilizam e tecnificam o conjunto da atividade produtiva (BOEIRA; GUIVANI, 2003).

Ademais, os custos para produção de fumo são altos e o valor recebido pela produção, ao contrário, é baixo. De acordo com Carvalho (2006), os custos efetivos de produção, quando comparados com o apresentado pela AFUBRA, são quase três vezes maiores. A estimativa foi realizada levando-se em consideração despesas como a mão-de-obra contratada, o custo da terra, manutenção de máquinas, utensílios e equipamento, bem como gastos gerais que não são mencionados nas informações disponibilizadas pela AFUBRA. Ainda, o custo dos suprimentos agrícolas subestima o pago pelos agricultores. Para adquirir os suprimentos, o valor apresentado tinha uma diferença de 242% ao custo deduzido pela AFUBRA.

Tendo em vista os argumentos supracitados, o que se pode inferir da análise das interações entre fumageiras e agricultores, de acordo com Almeida (2005), é de que há o estabelecimento de formas arcaicas de servidão, pois “o produto tem valor, e o trabalho para produzi-lo não”. O pacote tecnológico que é imposto pelas multinacionais do fumo, muitas das vezes, induz o produtor à obtenção de crédito, que é realizado por intermédio do aval das fumageiras junto às instituições bancárias e ao próprio Governo Federal, de forma a orientar e financiar a compra dos insumos, tolher a liberdade dos produtores e obrigá-los a comercializar de forma dirigida a safra (ALMEIDA, 2005).

Por fim, cabe ressaltar que a afirmação de Magalhães (2001) de que “O agricultor é o dono da terra e dos meios de produção, mesmo assim permanece atrelado a um sistema de exploração que via de regra, está dentro da lei. É quase uma forma de servidão. Ou melhor é a própria servidão, só que em sua forma moderna”.

Outras problemáticas permeiam a indústria do tabaco, como as de ordem ambiental, por conta da poluição da água, uso de agrotóxicos de desmatamento, além de questões que envolvem diretamente a saúde do trabalhador por conta da intoxicação por agrotóxicos e até mesmo alguns casos de envenenamento. Ainda, cita-se a utilização de trabalho infantil de membros da família para conseguir realizar a produção (DUTRA; HILSINGER, 2013).

Apesar do fato de o impacto da cadeia do tabaco estar presente em diversas esferas, que englobam também o setor ambiental, igualmente importante de se analisar, focou-se neste trabalho na relação produtores-indústria, visto que o objetivo central é entender o processo de sujeição destes trabalhadores às empresas multinacionais. Nesta seção, percebeu-se que o fumicultor se caracteriza por ser o elo mais frágil da cadeia produtiva, o que reflete na exploração e na precarização de seu trabalho. Ademais, cabe, como forma de complemento aos resultados da exploração do trabalhador na indústria do fumo, destacar nas últimas seções

do trabalho, os riscos envolvendo tanto o trabalho infantil como a saúde de todos que participam desta indústria.

4.4 RISCOS DO TRABALHO INFANTIL NA PRODUÇÃO DE TABACO NO BRASIL

Dentro do trabalho infantil na indústria do fumo, pode-se destacar dois vieses pelos quais a lente da pesquisa perpassa. Primeiro, existem as concepções dos dispositivos legais vigentes no Brasil, sejam estes domésticos ou recepcionados pela legislação nacional que proíbem o trabalho da criança e do adolescente na produção e cultivo do fumo, havendo uma legislação específica para propugnar o direito das crianças e do adolescente, o Estatuto da Criança e do Adolescente (ECA).

Por outro lado, existem outros dois pontos a serem analisados. Primeiramente, o analisa-se o trabalho como necessidade, já que o produtor não tem condições de contratar funcionários e usa a mão de obra familiar, inclusive das crianças da sua família, vez que não encontra outra alternativa. Em segundo lugar, cabe evidenciar que, na agricultura familiar¹, é tradicionalmente comum a inclusão de filhos menores nos processos produtivos, sendo o trabalho elemento da construção social da criança, por ser uma prática de cultivo intensiva em mão de obra há a passagem de conhecimento de pai para filho, no chamado processo de construção do herdeiro, de forma que o trabalho para as crianças, nessas famílias, têm um significado primordial em sua socialização e formação como adulto (MARIN et al. 2012)

Acerca do trabalho infantil na cadeia produtiva do fumo, as primeiras notícias em âmbito nacional datam do começo da década de 1990. No entanto, devido aos riscos e a atividade eminentemente insalubre, desde essa época questiona-se às indústrias fumageiras sobre a negligência e falta de políticas efetivas no que diz respeito a erradicação desta prática em suas cadeias produtivas. Vale ressaltar a atuação do Ministério Público do Trabalho (MPT), que vêm acompanhando, investigando e orientando os caminhos para enfrentamento do problema, que contribuiu para diminuir o trabalho infantil. Ainda, destaca-se a posição da Organização Internacional do Trabalho (OIT), que argumenta que as atividades realizadas na agricultura estão inseridas nas piores formas de trabalho infantil por conta dos riscos que apresenta à saúde, desenvolvimento e à moral destes (CASARA; DALLABRIDA, 2019).

De acordo com Margaret Wurth (2015), pesquisadora sênior do *Humans Right Watch*, as crianças, por ainda estarem em processo de desenvolvimento, são particularmente vulneráveis aos efeitos dos pesticidas. Os riscos da exposição a este insumo durante suas

infâncias podem promover doenças como o câncer, problemas cognitivos e de aprendizagem, além de efeitos nocivos sobre o sistema reprodutivo. Para a autora, a falta de rendimentos mínimos garantidos ocorre devido a participação das empresas multinacionais, tanto antes da produção, envolvendo a determinação de preços de insumos agrícolas quanto pós produção, através da classificação e precificação do fumo. Este processo resulta, para os agricultores, em pouco controle ou espaço para negociação, que muitas das vezes utilizam seus filhos ao invés de contratar ajudantes para a colheita.

Como ressalta Araújo (2010), os países em que houve aumento da produção de fumo apresentam custos de produção reduzidos, e geralmente são também aqueles em que a força de trabalho infantil é mais intensamente utilizada nas atividades primárias. O trabalho destas crianças e adolescentes não entram nos cálculos de produção, de maneira que o trabalho realizado por eles é excedente e apropriado pelo capital. Logo, além de ser uma prática ilegal, é socialmente ignorada.

Embora seja uma cultura comum do campo, a inserção das crianças e adolescentes no setor fumageiro os torna ainda mais vulneráveis especialmente neste tipo de produção, pois se vinculam também às etapas mais arriscadas do cultivar, incluindo a aplicação de insumos agrícolas (RODRIGUES; STADLER; XAVIER, 2016). Nesse sentido, ao utilizar de mão de obra infantil no cultivar do fumo, “[...] crianças e adolescentes são expostos em contato direto com agrotóxicos e nicotina durante a colheita e secagem do fumo.” (RODRIGUES; STADLER; XAVIER, 2016, p. 226).

As crianças e adolescentes, por realizarem maior auxílio aos seus pais no período do calendário em que não há aulas, e que coincide justamente com o período de safra da produção de fumo, são expostas de forma muito mais grave aos impactos que essa produção causa à saúde, argumentam Rodrigues, Stadler e Xavier (2016). Cabe destacar que:

Esse modelo de negócio tem impacto direto na vida dos pequenos produtores e seus familiares. Aqui se dá a estreita relação com o trabalho infantil existente neste setor, pois as famílias passam o ano premidas por dívidas e sem condições de contratar auxiliares adultos. O trabalho infantil é uma decorrência natural de uma estrutura produtiva desigual que beneficia os elos do topo da cadeia: as fumageiras multinacionais (CASARA; DALLABRIDA, 2019, p. 19).

De acordo com estudos de caso realizados recentemente por Ribeiro e Ikuta (2015) e Castro e Monteiro (2015), os filhos dos produtores trabalham em diversas etapas da produção, principalmente na colheita. Inclusive, muitos passam mal na época de colheita, em razão do alto grau de toxicidade do fumo e de esforço físico.

¹Ressalta-se que o setor primário da fumicultura é constituído pela agricultura familiar, predominantemente.

Casara e Dallabrida (2019) ressaltam que, nas pequenas propriedades, quando as crianças e adolescentes não estão trabalhando diretamente na lavoura, ordenam as folhas de fumo, próximo aos pais e em contato direto com os resíduos dos agrotóxicos aplicados para produção bem como da nicotina, que é desprendida das folhas enquanto úmidas. Assim sendo, observa-se que existem muitas evidências quanto aos riscos de exposição de crianças e adolescente ao trabalho nas atividades da fumicultura.

Para coibir este tipo de prática, existe uma série de legislações específicas para a indústria do fumo que proíbem o trabalho infantil, como é o caso do decreto 6481/12 que internalizou os artigos 3º e 4º da convenção 182 da OIT, os quais inserem o trabalho no fumo como uma das piores formas de trabalho infantil, justamente por seu risco à saúde das crianças em idade de crescimento. A Convenção-Quadro para controle do Tabaco, proposta pela OMS também impacta diretamente o trabalho infantil, uma vez que se propõe a reduzir o cultivo e garantir a saúde dos trabalhadores, bem como interditar o trabalho das crianças (MARIN et al., 2012).

Cabe destacar, por fim, que a empresa que contrata os fumicultores é isenta, por meio de contratos da responsabilidade sobre o trabalho infantil. Porém, a realidade é que o uso de mão de obra infantil é realizado na produção de fumo também porque a renda do produtor não lhe permite autonomia para a possibilidade de contrato de mão de obra, necessária principalmente em épocas de safra. Então, pela falta de outros meios, os produtores rurais utilizam a força de trabalho disponível e ao seu alcance, neste caso, de sua família (RIBEIRO; CUNHA, 2013). Apesar das campanhas pela erradicação do trabalho infantil, os produtores, sem condições, não conseguem realizar tal feito, o que implica, para Ribeiro e Cunha (2013) na necessidade de melhor remuneração de seu trabalho.

4.5 RISCOS À SAÚDE NA PRODUÇÃO DE TABACO NO BRASIL

No âmbito dos riscos à saúde, os trabalhadores estão expostos à excessiva quantidade de agrotóxicos e, muitas vezes, se intoxicam na hora de manipular os mesmos na produção, bem como estão suscetíveis aos riscos físicos causados por calor, vento, frio, chuva e radiação solar, além de uma série de doenças osteomusculares, dado o grande esforço físico do processo de cultivo, produção e colheita do fumo em folha (CASTRO; MONTEIRO, 2015; DUTRA; HILSINGER, 2013).

Neste sentido, relata-se que há correspondência entre problemas de saúde e uso de agrotóxicos, que vão “desde sintomas inespecíficos (como mal-estar, dor de cabeça, tontura,

nervosismo, impaciência, problemas para dormir, dor no estômago) até patologias bem definidas (dermatoses, depressão) às intoxicações por agrotóxicos” (REIS et al, 2017, p. 155). Embora existam poucas pesquisas neste âmbito, autores como Riquinho e Hennington (2016) promovem tal relação entre a exposição aos agrotóxicos e os sintomas decorrentes desta exposição.

No que se refere a doenças, o cultivo de tabaco pode ocasionar a comumente chamada *doença da mão verde* ou *Doença da Folha Verde do Tabaco (DFVT)*, conforme denominação proposta pelo Instituto Nacional do Câncer (INCA). A referida doença é causada pela nicotina presente nas folhas de tabaco, principalmente quando as folhas verdes estão úmidas, o que provoca uma overdose de nicotina absorvida na pele dos trabalhadores na colheita destas folhas. Essa absorção é facilitada por questões como o suor, orvalho e chuva (RIBEIRO; IKUTA, 2015; INCA, 2020).

A pesquisadora e professora da escola de enfermagem do Departamento de Orientação e Assistência Profissional (DAOP) da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS), Deise Lisboa Riquinho, constatou que os fumicultores evitam procurar o sistema de saúde apesar da exposição à doença regularmente. Além disso, a subnotificação também faz parte do quadro do problema, uma vez que os profissionais não fazem ligação entre os sintomas e as atividades dos produtores, o que evita a formulação de políticas públicas (CASARA; DALLABRIDA, 2019).

Ao realizar pesquisa de campo em conjunto com Élide Azevedo Hennington, através de entrevista com 35 famílias de agricultores e informantes-chave, a pesquisadora aponta para a falta de reconhecimento, por parte dos representantes da área da saúde, de que os problemas de saúde dos agricultores seja um resultado de sua atividade produtiva. Para as autoras, o Centro de Referência em Saúde do Trabalhador (CEREST) não desempenha funções de capacitação de seus profissionais para reconhecimento e notificação da doença (RIQUINHO; HENNINGTON, 2014).

Enquanto observa-se esse cenário de subnotificação, por outro lado, o INCA afirma que a situação da *doença da mão verde* pode chegar a causar níveis tão altos de nicotina presentes nos trabalhadores que, ainda que ele não seja fumante, pode chegar a ultrapassar os dos fumantes propriamente ditos. Os sintomas são dor de cabeça, tontura, náuseas e cólica, que podem durar alguns dias e afetar repetidas vezes a mesma pessoa (INCA, 2020). Abaixo, a Tabela 6, criada com base nos dados de Ribeiro e Ikuta (2015), destaca as etapas de produção, com ênfase no processo de colheita, onde a incidência de sintomas de doença nos trabalhadores é mais recorrentemente.

Tabela 6 - Etapas de produção do tabaco

Etapas	Descrição	Tempo	Surgimento de doenças
1	Semeação: as mudas de fumo são armazenadas em canteiros. Aplica-se adubos e tratamentos preventivos das mudas (agrotóxicos)	Inicia-se nos meses de maio e junho até agosto e setembro	Baixa incidência
2	Transferência das mudas: do canteiro para lavoura	Dura em média 90 dias. Varia de acordo com a quantidade de fumo	Média incidência
3	Colheita	Acontece nos meses de novembro estendendo-se até fevereiro	Alta incidência
4	Classificação do fumo: realizada quando o fumo está seco	Não informado	Sem incidência

Fonte: Adaptado de Ribeiro e Ikuta (2015, p. 49-50).

É comum, quando surgem casos de intoxicação, contaminação ou quando são encontrados resíduos tóxicos de pesticidas nos alimentos, a atribuição da culpa ao fumicultor, no sentido de que fazem o uso inadequado do insumo, o que ocasionaria na situação dos nomeados “acidentes” na produção (BOEIRA; GUIVANI, 2003). Quanto as críticas envolvendo as empresas com relação à manipulação do defensivo, Casara e Dallabrida (2019) informam que estas disponibilizam dois tipos de Equipamento de Proteção Individual (EPI) a preço de custo: um para aplicar agrotóxicos e um para colher a folha de tabaco úmida. Porém os agricultores relatam desconforto e inadequação ao clima local. Ao longo dos 5 mil quilômetros que foram rodados pela região Sul, apontam para a ausência completa do uso destes equipamentos pelos produtores.

Casara e Dallabrida (2019) asseveram que as empresas fumageiras responsabilizam os trabalhadores por não usarem os equipamentos, mas cabe ressaltar que existem duas questões que envolvem essa problemática e que são esquecidas: os EPIs não são gratuitos e muito menos adequados, por conta do calor (CASARA; DALLABRIDA, 2019). Assim, pode-se constatar ainda que:

Caso seguissem as recomendações no que se refere a fórmulas a serem escolhidas, doses, condições gerais de pulverização, etc., que estão presentes nas bulas, os riscos não necessariamente desapareceriam. Isto se deve a que o uso recomendado não passa de uma ficção: as condições exigidas são tão complexas que fogem às possibilidades reais dos produtores rurais [...] dessa maneira, o risco que se avalia como produto de um acidente ou erro, ou parte de um efeito colateral indesejado, tende a ser muito mais que comum, e até pode ser visto como um padrão recorrente no plano internacional (BOEIRA; GUIVANI, 2003, p. 59).

Cabe ressaltar que a saúde é uma preocupação dos produtores, mas não por qualidade ou longevidade de vida, e sim para continuar trabalhando (CASARA; DALLABRIDA, 2019). Por conta das especificidades da atividade laboral, o fumicultor pode sofrer também de problemas físicos derivadas da sobrecarga de trabalho. Problemas psicológicos são comuns, em decorrência do excesso de atividades e da falta de lazer, bem como das preocupações em razão das dívidas contraídas para sua produção (CASTRO; MONTEIRO, 2015; DUTRA; HILSINGER, 2013).

O cultivo do fumo, como mencionado neste trabalho, tem natureza quase que exclusivamente da agricultura familiar, e desta forma, a falta de alternativas para esta cultura, dada a necessidade de renda destas inúmeras famílias, os faz escravos dessa sujeição, seja da sua força de trabalho quanto de sua saúde. O tabaco, quando comparado a outras culturas, surge como a melhor alternativa nas pequenas propriedades rurais, no entanto, é justamente devido a essa ausência de alternativas, aliada à falta de crédito e ao forte endividamento, que se prolonga essa relação de produtor e indústria (REIS et al., 2017).

Essa situação de insegurança, gerada pela sujeição a este novo molde produtivo, aprofundada pela falta de políticas públicas e desamparo de uma legislação trabalhista, vez que o produtor não se enquadra na CLT, gera ainda riscos de patologias psicológicas. O produtor de fumo tem o seu ano resumido na expectativa da classificação da sua produção, processo extremamente complexo e técnico, realizado pela indústria. Este momento gera expectativas e uma série de inquietações, angústias e sofrimento psíquico, causando inclusive a depressão nestes produtores. No entanto a dificuldade/ausência de dados acerca destas moléstias se dá justamente pela falta da ligação dos episódios com a indústria do tabaco pelos médicos (REIS et al., 2017).

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A presente pesquisa objetivou a compreensão das relações laborais na indústria do tabaco no Brasil, buscando identificar como as relações envolvendo o novo processo produtivo baseado em Cadeias Globais de Valor influenciou nas dinâmicas perpetuadas por agentes inseridos nos elos superiores da cadeia. Para tanto, exploraram-se as principais diferenças dos processos produtivos anteriores em comparação ao novo processo de internacionalização produtivo, na tentativa de melhor compreender a “evolução” destes processos ao longo do tempo.

A reconfiguração produtiva e o processo de transferência das etapas de produção de baixo valor agregado das grandes empresas para os países subdesenvolvidos e a importância das Cadeias Globais de Valor foram aspectos enfocados na pesquisa, vez que - para tratar da temática proposta - é necessária a compreensão de uma série de conceitos, movimentos econômicos e historicidade relacionados aos supracitados processos.

A partir dessa visualização, conclui-se que houve um movimento partindo dos países desenvolvidos para os países subdesenvolvidos nas mais variadas áreas, sobretudo nas áreas de grande exploração de mão de obra, vez que, nos países subdesenvolvidos, este se apresenta como fator abundante. Além disso, o fenômeno da globalização foi propulsor para alavancar esse processo de reconfiguração produtiva, e as fronteiras, neste caso, deixaram de ser um problema e tornaram-se uma alternativa à expansão econômica.

É importante salientar que a partir dos conhecimentos adquiridos, pode-se analisar a participação de um país nas CGV's, bem como seu *upgrade* para posições consideradas mais avançadas, o que permite maiores ganhos ao país. Porém, conforme destacado, o *upgrade* não é um processo endógeno ao funcionamento do mercado, e muitas vezes percebe-se que não é de interesse dos países que se encontram no “topo” das CGV's de que outros países realizem esse processo.

A possibilidade de realizar um *upgrade* para condições mais avançadas nas CGV's, não significa, portanto, que automaticamente possa ocorrer essa “evolução”, visto que as empresas líderes impõem uma série de dificuldades e às vezes até mesmo obstáculos para que determinado país avance no padrão de atuação, o que corrobora com a tese de que as multinacionais exercem por vezes poderes maximizados, estando inclusive acima do interesse do Estado, dado o seu grande aporte econômico.

A partir do entendimento das Cadeias Globais de Valor, pôde-se, portanto, compreender como funciona a sistemática internacional, que é relevante quando se propõe a

análise da indústria do tabaco. Além disso, a compreensão do conceito de Cadeias Globais de Valor abre o horizonte para novas lentes de observação, de forma que, a partir do conceito das CGV's, conseguimos analisar novos arranjos produtivos e visualizar diferentes estruturas produtivas em formatos globais.

A correta compreensão deste conceito, aliado com os conceitos basilares intrínsecos a globalização, criam uma base para que se possa discutir o impacto que estas determinadas cadeias causam, seja na economia local, nacional ou global. Da mesma forma, permite a avaliação do impacto na qualidade de vida dos trabalhadores que são diretamente afetados por este novo modelo produtivo.

Ao longo das últimas décadas, no Brasil, observamos o processo de internacionalização produtiva no setor agrícola. Tal processo foi especialmente intensificado a partir da década de 1970, com o apoio de movimentos políticos e com a abertura econômica proporcionada pelo período pós-ditadura. O estudo do setor agrícola brasileiro é a base para que se possa posteriormente tecer comentários acerca do surgimento, desenvolvimento e aprofundamento da indústria do tabaco no Brasil, com a entrada das multinacionais através do desenvolvimento de um novo modelo produtivo baseado nas Cadeias Globais de Valor.

Esse modelo produtivo, analisado especificamente nas cadeias do tabaco no Brasil, foi o tema central de nossa pesquisa. Sobretudo, na atualidade, observou-se que a fumicultura concentra sua produção e atividades comerciais na região Sul do Brasil. A atividade fumageira e o Brasil tem uma relação que começa a comportar multinacionais desde 1918, quando a BAT adentrou o cenário brasileiro e desenvolveu o chamado sistema integrado de produção. Contudo, fora apenas na década de 70 em diante que a cultura do fumo tomou maiores proporções, seja na área plantada e no alto volume produtivo.

A relação entre custo e produção ligeiramente baixa foi um grande atrativo para a internacionalização da produção do fumo no Brasil. Aliado a isto, tivemos na década de 70 uma série de políticas de incentivo e um movimento de desnacionalização das empresas do setor. A partir de então, acelerou-se este processo de internacionalização, aportado pelo processo produtivo das Cadeias Globais de Valor.

As políticas econômicas na década de 1990 serviram como catalisador final para o processo de internacionalização produtiva destas indústrias que começou na década de 1970. Neste ponto, a política nacional de abertura econômica fortaleceu estas multinacionais e as solidificou para que pudessem gerar valor na economia. No entanto, deixou de lado algumas preocupações sociais, principalmente no que tange a qualidade de vida dos trabalhadores e das famílias diretamente afetadas pela indústria. No âmbito da cadeia global do tabaco, tal

processo é solidificado, visto que o “boom” produtivo destas empresas não significou o aumento do rendimento dos trabalhadores, inclusive, pelo contrário, é nítida a deterioração da qualidade de vida do campo.

Nota-se, portanto, a importância da indústria para a economia regional e nacional, especialmente para as receitas de exportação e também sua importância global, como segundo maior produtor de fumo em folha e maior exportador de fumo em folha do mundo. No entanto, essa importância econômica recai como um fardo nas relações de trabalho e de qualidade de vida dos trabalhadores que alimentam essa indústria, ou seja, do produtor das folhas de fumo. Vez que se trata de uma cultura eminentemente fruto da agricultura familiar, essa relação se mostra deteriorada, já que os produtores - a partir do estabelecimento e intensificação do sistema integrado de produção e da aceleração do processo produtivo com a entrada das multinacionais - tornam-se fregueses da indústria do tabaco, ao ponto de que essa relação se inverte.

Na maioria dos casos, o produtor se vê refém de uma situação na qual vende sua produção a baixo custo para as indústrias multinacionais, estas poucas e concentradas, e as mesmas determinam de forma unilateral os preços e se vê obrigado a adquirir uma série de insumos e até mesmo seus EPIs, que são fornecidos por esta mesma indústria. Ao final deste ciclo, o produtor e dono da terra torna-se apenas um proprietário formal desta terra e dos meios de produção, vez que a propriedade de fato não se encontra mais com ela, mas com a indústria que o explora.

Coube maior destaque à ênfase nas relações de trabalho no país, no sentido de acentuar os impactos produzidos por esse novo processo produtivo, bem como as consequências na reprodução de uma lógica de trabalho infantil e impactos na saúde do fumicultor, vez que infelizmente como se trata de uma mão de obra eminentemente familiar para a produção das folhas de fumo, é comum a utilização de crianças no cultivo. Estas práticas, ainda que coibidas pela legislação, perpassam de forma superficial aos olhos da indústria. A saúde dos produtores é outro ponto a ser discutido, dada a insalubridade do manejo, há uma série de malefícios causados, que vão desde a longa exposição ao sol aumentando a incidência de câncer de pele, até mesmo a doenças típicas do cultivo do fumo, como a doença da folha verde.

O cultivo do tabaco como alternativa de renda aos produtores rurais passa de ambição para trejeitos de pesadelo a partir, principalmente, da massiva exploração de sua mão de obra pelo oligopólio das multinacionais que compõem a cadeia do tabaco, como restou evidenciado ao longo da pesquisa. A normalidade que se trata a redução de direito dos trabalhadores do

campo na indústria do fumo vocifera a banalização do mal Arendtiana. A linha tênue que separa a legalidade e a ilegalidade da exploração da mão de obra destes trabalhadores quase desaparece quando adentramos na realidade de pequenos municípios e produtores vulneráveis – muitas vezes analfabetos.

No momento que se aceita e normaliza a supressão de direitos em razão de um setor econômico, se corrobora para que um indivíduo ou uma porção deles possuam “menos” direitos do que outros. Essa relação ainda é evidenciada, vez que ao longo do trabalho tiveram-se dificuldades para ligar os produtores de fumo a Consolidação das Leis do Trabalho (CLT), o que os deixa em um limbo de insegurança jurídica, reféns de um contrato, proposto de forma unilateral por aquele que detém maior poder aquisitivo e intelectual, e onde a falta de políticas públicas acentua essa vulnerabilidade do produtor.

Para as Relações Internacionais, cabe ressaltar que a pesquisa realizada representou uma forma de analisar as Cadeias Globais de Valor e seu funcionamento, buscando a compreensão dos impactos mais próximos da nossa realidade, de uma organização de estrutura produtiva global em uma estrutura de produção regional e familiar, de forma a entender o impacto do macro para o micro. As questões sociais e econômicas envolvidas na produção, notadamente em países em desenvolvimento, chamam a atenção e merecem ser estudadas e pesquisadas mais a fundo no meio acadêmico, a fim de não apenas evidenciar a situação, mas incentivar, conscientizar e buscar por melhorias.

Discutir os impactos da Cadeia Global de Valor do Tabaco e analisar a realidade dos trabalhadores desta indústria - que pode muitas vezes ser observada a olho nu no campo, que seria a etapa seguinte de uma pesquisa mais aprofundada acerca da sujeição do produtor rural frente ao oligopólio fumageiro mundial – é fundamental para pensar em proposituras de políticas públicas que protejam estes trabalhadores, dada a relação de sujeição destes a uma situação atualmente degradante.

Ao longo da pesquisa, percebeu-se também que o cigarro tem sido taxado de forma exponencial pelo governo, no entanto o lucro das indústrias fumageiras continuou em seu patamar elevado, sendo esta relação entre impactos tributários na indústria do fumo e a sua relação com o produtor rural uma temática que poderá ser desenvolvida em pesquisas futuras. Ainda, outro ponto que merece atenção é o estudo dos impactos que podem ter as organizações não-governamentais e organizações internacionais para a proteção do produtor de fumo.

Por fim, a relação entre a indústria do fumo e o produtor rural, leigo e por vezes analfabeto funcional, é uma relação que fica marcada, como pudemos perceber, pela

exploração e sujeição, nos remetendo aos versos íntimos de Augusto dos Anjos, no qual escreve “A mão que afaga é a mesma que apedreja!” (ANJOS, 1912).

REFERÊNCIAS

6ª VARA DO TRABALHO. **Acordo em processo: 01390-2010-006-10-00-9**. Justiça do Trabalho. Brasília. 2011.

AFUBRA (Associação dos Fumicultores do Brasil). Perfil do fumicultor. 2020. Disponível em: <<http://www.afubra.com.br>>. Acesso em: 13 mai. 2020.

AGOSTINETTO, D. Caracterização da fumicultura no município de Pelotas – RS. **Revista Brasileira de Agrociência**. V, 6, n. 2. Pelotas. 2000. p. 171-175.

ALBANO, G. P; SÁ, A. J. **Globalização da Agricultura: Multinacionais no Campo Brasileiro**. Revista de Geografia, (UFPE) v. 28, n. 1, p. 54-80. São Paulo. 2011.

ALMEIDA, G. E. G.; **Fumo servidão moderna e violações de direitos humanos**. Terra de Direitos. Curitiba. 2005. 165 p.

ALVES, Adilson Francelino; et.al. **Espaço e território: Interpretações e Perspectivas do desenvolvimento**. 9ª. edição do Seminário Estadual de Estudos Territoriais, promovida pelo Grupo de Estudos Territoriais, UNIOESTE. Francisco Beltrão, 2005. Disponível em: <https://books.google.com.br/books/about/Espa%C3%A7o_e_territ%C3%B3rio.html?id=4fCIkQEACAAJ&redir_esc=y> Acesso em 08: 08 Jul. 2020

ARAUJO, C. M. G. **A Exploração da Força de Trabalho Infantil na Fumicultura no Município de Angelina**. 2010. 113 p. Dissertação (Pós Graduação em Sociologia política) – Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2013.

ARIENTI, W. L.; FILOMENO, F. A. Economia política do moderno sistema mundial: as contribuições de Wallerstein, Braudel e Arrighi. **Texto para discussão**. Florianópolis, UFSC, n. 04, 2004. Disponível em: < <https://journals.openedition.org/terrabrasilis/246>> Acesso: 24 Jun. 2020.

BALDWIN, R. Global Supply Chains: Why They Emerged, Why They Matter, and Where They, Are Going. CEPR Discussion Papers 9103. **Oxford University**. Geneva. 2012.

BARROS, Ilena Felipe. O agronegócio e a atuação da burguesia agrária: considerações da luta de classes no campo. **Serv. Soc. Soc.**, São Paulo, 2018. Disponível em <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0101-66282018000100175&lng=en&nrm=iso>. Acesso em: 05 mai. 2020.

BAT. Souza Cruz: Nossa História, Trajetória centenária da BAT Brasil é marcada por pioneirismo, inovação e resiliência (online). 2020.

BOEIRA, S. L.; GUIVANT, J. S. Indústria de tabaco, tabagismo e meio ambiente: as redes ante os riscos. **Cadernos de Ciência & Tecnologia (Embrapa)**, v. 20, n. 1. 2003. p. 45-78

BRASIL. Constituição da República Federativa do Brasil. Art. 277. **Diário Oficial da União**. Brasília, 1988.

BRASIL. Decreto lei nº 2848 de 07 de dezembro de 1940. Código Penal. Art 70. **Diário oficial da União**. 1940.

BRASIL. Decreto nº 10.088/19. Promulgação de Convenções e recomendações da Organização do trabalho. **Diário Oficial da União**. Brasília. 2019.

BRASIL. DECRETO nº 6.481/12. Proibição das piores formas de trabalho infantil e ação imediata para sua eliminação. **Diário Oficial da União**. Brasília. 2012.

BRAUDEL, F. **Civilização Material, Economia e Capitalismo: O Tempo do Mundo**. 3v. Martins Fontes. São Paulo. 1998.

BREITBACH, Á. C. de M.; CASTILHOS, C. C.; JORNADA, M. I. Para uma abordagem multidisciplinar no estudo de cadeias produtivas. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, v. 28, n. 1, p. 7-40, jul. 2007.

BRUM, A. J. Modernização da agricultura: trigo e soja. Editora Vozes. Petrópolis. 1988

CARNEIRO, Flávio L. FRAGMENTAÇÃO INTERNACIONAL DA PRODUÇÃO E CADEIAS GLOBAIS DE VALOR. **IPEA**. Brasília, 2017. Disponível em <http://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/4376/1/td_2097.pdf>. Acesso em 02 de Mai de 2020.

CARDOSO, G. **Análise de viabilidade econômica dos principais modais de produção de cacau no Sul da Bahia**: Cabruca e SAF Cacau-Seringueira. 2019. 1 recurso online (94 p.). Dissertação (mestrado) - Universidade Estadual de Campinas, Instituto de Economia, Campinas. 2019.

CARDOSO, F. G.; REIS, C. F. de B.. Centro e periferianas cadeias globais de valor: uma interpretação a partir dos pioneiros do desenvolvimento. **Rev. econ. contemp.**, , v. 22, n.3, e182232. Rio de Janeiro. 2018. Disponível em <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1415-98482018000300202&lng=en&nrm=iso>. Acesso em: 02 out. 2020.

CARNEIRO, F. L. Fragmentação Internacional da Produção e Cadeias Globais de Valor. Brasília. 2015.

CARVALHO, C. B. **Relação socioeconômica dos fumicultores da região de Sombrio, SC, e uma proposta de transição agroecológica**. 2006. Dissertação (Mestrado em Agroecossistemas) – Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2006.

CARVALHO, A. S. A técnica logística no toyotismo: uma aproximação geográfica do just-in-time. Geousp – **Espaço e Tempo (Online)**, v. 21, n. 1, p. 32-47, abril. 2017. Disponível em <<<http://www.revistas.usp.br/geousp/article/view/96023>> Acesso em: 30 Mai. 2020.

CASTRO, L. S. P.; MONTEIRO, J. K. Fumicultores advertem: a causa do seu sofrimento é a exploração no trabalho. **Psicol. Soc.**, v. 27, n. 1, p. 87-97 Belo Horizonte. 2015. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S010271822015000100087&lng=en&nrm=iso>. Acesso em: 6 Mai. 2020

CARROUÉ, L. La mondialisation en débat. La Documentation Française. Paris. 2004. p. 52 - 63.

CLARKE, S. Crise do fordismo ou crise da social-democracia?. **Lua Nova: Revista de Cultura e política**. n. 24, p. 117-150. São Paulo. 1991. Disponível em <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0102-64451991000200007&lng=en&nrm=iso>. Acesso em: 07 nov. 2019.

CORRÊA, L. M; PINTO, E. C; CASTILHO, M. **Trajetórias dos países nas Cadeias Globais de Valor: Padrões de atuação, estágios produtivos e mudanças estrutural**. UFRJ. Texto de discussão 007. 2017. Disponível em <<https://www.scielo.br/j/ecos/a/JHZzwGXCfjDPmqgQrRd8Rjg/?format=pdf&lang=pt>>. Acesso em: 02 Out 2020.

CORRÊA, L. M.; PINTO, E. C.; CASTILHO, M. dos R. Mapeamento dos padrões de atuação dos países nas cadeias globais de valor e os ganhos em termos de mudança estrutural. *Economia e Sociedade*, Campinas, SP, v. 28, n. 1, p. 89–122, 2019. Disponível em: <https://periodicos.sbu.unicamp.br/ojs/index.php/ecos/article/view/8656835>. Acesso em: 20 set. 2020.

CASARA, M.; DALLABRIDA, P. **Vidas Tragadas: Os danos sociais da produção de fumo no Brasil**. 1ª ed. Papel Social. São Paulo. 2019. p. 180.

COMEXSTAT. Exportações e Importações. 2020.

DANTAS, J. T. A inserção do brasil nas cadeias globais de valor e a questão do território. *Desenvolvimento Regional: Processos, Políticas e Transformações Territoriais*. 24 p., Santa Cruz do Sul. 2019. Disponível em <<https://online.unisc.br/acadnet/anais/index.php/sidr/article/view/19289/0>> Acesso em: 24 Mai. 2020.

DESER. **Boletim Especial: Cadeia Produtiva do Fumo**. Dezembro. 2019.

DELGADO, G. da C. **Reestruturação da Economia do Agronegócio – Anos 2000**. A Questão Agrária no Brasil. O Debate na década de 2000. Volume 7. Extensão popular. p. 175-195. São Paulo. 2013. Disponível em: < <https://www.scielo.br/pdf/ssoc/n131/0101-6628-ssoc-131-0175.pdf>> Acesso em: 11 Out. 2020.

DUTRA, É. J.; HILSINGER, R. A cadeia produtiva do tabaco na região sul do Brasil: aspectos quantitativos e qualitativos. **Geografia, Ensino e Pesquisa**, Santa Maria, v.17, n.3, p.17-33, 2013. Disponível em: < <https://periodicos.ufsm.br/geografia/article/view/File/12490/pdf>>. Acesso em: 9 set. 2020.

ESTIVAL. K. G. S. A construção dos Mercados de Qualidade do cacau no Brasil. **Agrarian Academic Journal**. v.2, n.1. 21 p. Ilhéus. 2019. Disponível em <https://www.inovarse.org/sites/default/files/T_15_144_9.pdf> Acesso em: 30 Nov. 2020.

FELLER, A; SHUNK, D; CALLARMAN, T. **Value Chains Versus Supply Chains**. BPTrends, 2006. Disponível em < <https://www.bptrends.com/publicationfiles/03-06-ART-ValueChains-SupplyChains-Feller.pdf>>. Acesso em: 01 Out 2020.

FERREIRA, J. D.; SCHNEIDER, M. B. **As cadeias globais de valor e a inserção de indústria brasileira**. Revista Tecnologia e Sociedade v. 11, nº 23. Curitiba. 2015.

FREITAS, T. D. Et al. A organização da indústria brasileira de tabaco pelo modelo estrutura-conduta-desempenho. Coral, UFSM, 20 p., Santa Maria. 2017. Disponível em: < http://coral.ufsm.br/seminarioeconomia/images/anais_2017/ORGANIZA%C3%87%C3%83O_DA_IND%C3%A9STRIA_BRASILEIRA_DE_TABACO_PELo_MODELO.pdf>. Acesso em: 02 Ago. 2020.

GEREFFI, G. A Commodity Chains Framework for Analyzing Global Industries. Duke University. Durham, NC.1999.

GEREFFI, G.; HUMPHREY, J.; STURGEON, T. The governance of global value chains. **Review of International Political Economy**, v. 12, p.78-104, 2005.

GEREFFI, G.; KORZENIEWICZ, M. Commodity Chains and Global Capitalism. Westport: Praga. 1994.

GEREFFI, G.; MEMEDOVIC, O. The Global Apparel Value Chain: What Prospects for Upgrading by Developing Countries? **United Nations Industrial Development Organization**, 36 p. Viena 2003. Disponível em: <https://www.researchgate.net/publication/228150738_The_Global_Apparel_Value_Chain_What_Prospects_for_Upgrading_by_Developing_Countries>. Acesso em: 06 Set 2019.

GEREFFI, G; STARK, K. F. GLOBAL VALUE CHAIN ANALYSIS: A PRIMER. **Duke Center on Globalization, Governance e Competitiveness**. 2011. Disponível em <https://www.researchgate.net/publication/265892395_Global_Value_Chain_Analysis_A_Primer>. Acesso em: 02 Out 2020.

GIAMBIAGI, Fabio; VILLELA, André; CASTRO, Lavínia Barros; HERMANN, Jennifer. **ECONOMIA BRASILEIRA CONTEMPORÂNEA [1945-2010]**. São Paulo. Elsevier. 2011.

IBGE. **Agricultura, pecuária e outros**. Rio de Janeiro. 2020.

IBGE. Censo Agropecuário 2017. IBGE. Rio de Janeiro. 2017.

INCA. **Estatísticas de câncer**. Instituto Nacional do Cancer. 2020.

KARNOPP, E.; OLIVEIRA, V. S. O território do Agronegócio e da agricultura familiar: algumas reflexões. **VI Seminário Internacional sobre Desenvolvimento Regional. Crises do Capitalismo, Estado e Desenvolvimento Regional**. UNISC. Santa Cruz do Sul. 2013. 18 p.

KING, M. L. J. Letter from Birmingham Jail. 1963

KIST, B. B. et al. **Anuário Brasileiro do Tabaco 2019**. Editora Gazeta. Santa Cruz do Sul. 2019.

LINS, H. N.; SILVA, C. L. Produção internacional, condições de trabalho e ativismo institucional: ensaio sobre a indústria do vestuário. **Revista Pesquisa e Debate**. Florianópolis, V. 31, n 1(55), p. 213-2231. 2019. Disponível em <<https://revistas.pucsp.br/index.php/rpe/article/view/26202>> Acesso em: 21 Out. 2020.

LIMA, R. G. Desenvolvimento e relações de trabalho na fumicultura sul brasileira. **Sociologias**, n. 18. p. 190-225, Porto Alegre. 2007. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1517-45222007000200010&lng=en&nrm=iso>. Acesso em: 14 Ago. 2020

LIPIETZ, A. **O capital e seu espaço**. São Paulo: Nobel, 1988.

MARAFON, G. J. Permanências e mudanças no campo: uma leitura sobre as transformações recentes no espaço rural fluminense. Espaço e tempo: complexidades do desafio e do pensar geográfico. Associação de Defesa do Meio Ambiente e Desenvolvimento de Antonina (ADEMADAN). 21 p. Curitiba, 2009. Disponível em <<http://docplayer.com.br/178541794-Permanencias-e-mudancas-no-campo-uma-leitura-sobre-as-transformacoes-recentes-no-espaco-rural-fluminense.html>> Acesso em: 13 Ago. 2020

MARIN, J. O. B. et al. O problema do trabalho infantil na agricultura familiar: o caso da produção de tabaco em Agudo-RS. **Rev. Econ. Sociol. Rural**, v. 50, n. 4, p. 763-786. Brasília. 2012. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0103-20032012000400010&lng=en&nrm=iso>. Acesso em 24 Jun. 2020.

MAGALHÃES, E. Fumicultores se submetem a uma nova forma de servidão. EXTRA CLASSE (online). 2001. Disponível em: < Fumicultores se submetem a uma nova forma de servidão> Acesso em 24 out. 2020.

MENDES, Judas Tadeu Grassi. **Agronegócio: uma abordagem econômica**. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2007. p.384

MENEGHEL, S. N.; MOURA, R. Suicídio, cultura e trabalho em município de colonização alemã no sul do Brasil. **Interface**, v. 22, n. 67, p. 1135-1146, Botucatu. 2018. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S141432832018000401135&lng=en&nrm=iso>. Acesso em: 06 jun. 2020.

MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR (MIDIC). **Cresce número de exportadores em 2014** (online). 2015. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/noticia.php?area=5¬icia=13559>> Acesso em: 06 Nov. 2020

MILBERG, W.; WINKLER, D. **Outsourcing economics: global value chains in capitalist development**. Cambridge. 2013.

OCDE. **Interconnected economies: benefiting from global value chains**, Paris, 2013.

OIT. **Organização Internacional do Trabalho**: Escritório no Brasil. OIT. Brasília. 2020.

OLIVEIRA, S. E. M. C. **Cadeias globais de valor e os novos padrões de comércio Internacional**. Ministério das Relações Exteriores. FUNAG. Brasília. 2015. p. 298.

NONNENBERG, M. J. B. **Participação em cadeias globais de valor e desenvolvimento econômico**. Boletim de Economia e Política Internacional, n. 17, p. 23-37. Brasília. 2014. Disponível em <
http://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/3449/1/BEPI_n17_Participa%C3%A7%C3%A3o.pdf> Acesso em 19 Jan. 2020.

OLIVEIRA I. T. M, et al. Cadeias globais de valor, políticas públicas e desenvolvimento. **IPEA** , Brasília. 2017. Disponível em <
https://www.ipea.gov.br/portal/index.php?option=com_content&view=article&id=31265> Acesso: 22 Jul. 2020.

PINTO, E. C., FIANI, R. e CORRÊA, L. M. Dimensões da abordagem da Cadeia Global de Valor: Upgrading, **Governança, Políticas Governamentais e Propriedade Intelectual**. Brasília: 2015. p. 47- 87.

PIORSKI, K. A. O. da S.; XAVIER, C. L.. Especialização em recursos naturais e cadeias globais de valor (1995 e 2009) *. **Econ. soc. [online]**. vol.27, n.1, Campinas, 2018. Disponível em:
 <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S010406182018000100089&lng=pt&nrm=iso>. ISSN 01040618. <http://dx.doi.org/10.1590/19823533.2017v27n1art4>.

POCHMANN, M. Desindustrialização e promessas de modernidade capitalista. In: Brasil sem industrialização: a herança renunciada. Editora UEPG, pp. 148-176. ISBN 978-85-7798-216-5. Brasília. 2016. Disponível em < <http://books.scielo.org/id/yjzmz/pdf/pochmann-9788577982165-05.pdf>>. Acesso em 06 de out. 2020.

POCHMANN, M. Economia global e a nova divisão internacional do trabalho. Unicamp. 1997. Disponível em <<http://decon.edu.uy/network/panama/POCHMANN.PDF>>. Acesso em 05 de out. 2020.

PORTER, M. E. **Competitive advantage: creating and sustaining superior performance**. The Free Press. 1998.

PRIEB, R. I. P. **Situação atual e perspectivas da pequena produção fumageira do Vale do Rio Pardo - RS**. 217 p. Tese (doutorado) - Universidade Estadual de Campinas, Instituto de Economia, Campinas, 2004. Disponível em:
 <<http://www.repositorio.unicamp.br/handle/REPOSIP/285401>>. Acesso em: 21 set. 2020

PRIEB, R. I. P. P., *Elementos para a análise das defesas de interesses articulados ao complexo agroindustrial do fumo*. **SOBER: XLVI Congresso da Sociedade Brasileira de Economia, Administração e Sociologia Rural**. p.16 Rio Branco. 2008. Disponível em <
https://www.academia.edu/4004282/Prieb_e_Zanella_2008_Elementos_para_a_an%C3%A1lise_das_defesas_de_interesses_articulados_ao_Complexo_Agroindustrial_do_fumo> Acesso em: 04 Jul. 2020.

PRIEB, R. I. P et al. Elementos para a análise da situação atual e das perspectivas da agricultura familiar articulada ao complexo do fumo. **Revista Economia e Desenvolvimento**. V. 32. n 15., 27 p, Santa Maria. 2003. Disponível em <<https://periodicos.ufsm.br/eed/article/view/3437>> Acesso em 29 out. 2020.

PROCHNIK, Victor. Lá Intercción de América Latina em Las Cadenas Globales de Valor. **REDMERCOSUR**. Montevideo. 2010.

REIS, Marcelo Moreno dos et al. Conhecimentos, atitudes e práticas de agricultoras sobre o processo de produção de tabaco em um município da Região Sul do Brasil. **Cad. Saúde Pública**, Rio de Janeiro, v. 33, supl. 3, 13 p., 2017. Disponível em <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0102-311X2017001505007&lng=en&nrm=iso>. Acesso em 01 Ago. 2020.

RIBEIRO, D. K.; IKUTA, F. K. Degradação e subordinação do trabalho na fumicultura: o caso da comunidade Torres Canavial (Ivaí-Paraná). *Revista Pegada*, v. 16, n. especial, p. 41-53. São Paulo. 2015. Disponível em: <<https://revista.fct.unesp.br/index.php/pegada/article/view/3528>> Acesso em: 07 Set. 2020.

RIBEIRO, E. B.; CUNHA, L. A. G. O trabalho infantil no cultivo de fumo e sua influência no desempenho escolar dos alunos do campo. **Revista: Os desafios da Escola Pública Paranaense na Perspectiva do Professor PDE** Vol 1. Governo do Estado do Paraná, Curitiba. 2013. 15 p.

RIOS, S. P.; VEIGA, P. M. Inserção em Cadeias Globais de Valor e Políticas Públicas: O Caso do Brasil. **IPEA**, n. 2069. Brasília. 2015.

RIQUINHO, D. L.; HENNINGTON, É. A. **Sistema integrado de produção do tabaco: saúde, trabalho e condições de vida de trabalhadores rurais no Sul do Brasil**. *Cad. Saúde Pública* v. 32, n. 12. Rio de Janeiro. 2016. Disponível em <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0102-311X2016001205005&lng=en&nrm=iso>. Acesso em: 09 out. 2020.

RIQUINHO, D. L.; HENNINGTON, E. A. Health, environment and working conditions in tobacco cultivation: a review of the literature. **Ciênc. saúde coletiva**, v. 17, n. 6, p. 1587-1600, Rio de Janeiro. 2012 . Disponível em <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1413-81232012000600022&lng=en&nrm=iso>. Acesso em: 23 Abr. 2020.

RODRIGUES, A. H.; STADLER, S. T.; XAVIER, C. R. A saúde e seus significados para famílias fumicultores da região de Irati (PR): contingências e contradições. **Saúde debate**, v. 40, n. 111, p. 220-229, Rio de Janeiro, 2016 . Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0103-11042016000400220&lng=en&nrm=iso>. Acesso em 22. Jun. 2020.

SCHMITZ, Hubert. Aglomerações produtivas locais e cadeias de valor: como a organização das relações entre empresas influencia o aprimoramento produtivo. **Revista: Conhecimento, sistemas de inovação e desenvolvimento**. Rio de Janeiro: UFRJ; Contraponto, 2005. p. 321-345.

SINDITABACO. **Tabaco: Relevância econômica e social.** Sinditabaco. Rio de Janeiro. 2019.

SILVA, J. G. **A nova dinâmica da agricultura brasileira.** 2ª ed revista, UNICAMP. Campinas. 1998. 228 p.

STANLEY, L. **La inserción de América del Sur en las cadenas globales de valor. In: La inserción de América Latina en las Cadenas de Valores Globales.** Uruguay: Red Mercosur de Investigaciones, 2010.

STÉDILE, João Pedro (Org.). **A questão agrária no Brasil: o debate na década de 2000.** São Paulo: Expressão Popular. 2013.

STURGEON, T. et al. O Brasil nas cadeias globais de valor: implicações para a política industrial e de comércio. Revista Brasileira de Comércio Exterior. 2013. Disponível em: <http://www.funcex.org.br/downloadexterno/exclusivoautores/115_TSGGAGEZ.pdf.pdf> Acesso em: 01 out 2020.

STURGEON, T. J.; MEMEDOVIC O.; Mapping Global Value Chain: Intermediate Goods Trade and Structural Change in The World Economy. Vienna. **UNIDO**, 2011. Disponível em <<https://open.unido.org/api/documents/4811381/download/Mapping%20Global%20Value%20Chains%20%20Intermediate%20Goods%20Trade%20and%20Structural%20Change%20in%20the%20World%20Economy>> Acesso em: 23 agosto 2020.

TEMPOS modernos. Direção: Charles Chaplin. Los Angeles. United Artists. 1936. 86 min. P&b.

UNCTAD. World investment report 2013: global value chains: investment and trade for development, 2013a.

_____. Key trends in international merchandise trade, 2013b.

VARGAS, M. A.; CAMPOS, R.R. Crop Substitution and Diversification Strategies: Empirical Evidence from Selected Brazilian Municipalities, **HNP Discussion Paper, Economics of Tobacco Control Paper**, No. 28, The World Bank, Washington DC. 2005.

VARGAS, M. A.; OLIVEIRA, B.F. **Estratégias de Diversificação em Áreas de Cultivo de Tabaco no Vale do Rio Pardo: uma análise comparativa.** RESR, v. 50, n. 1, p., 175-192, 2012.

VARGAS, Marco A.; SANTOS FILHO, N.; ALIEVI, R. M. **Análise da dinâmica inovativa em arranjos produtivos locais no RS: complexo agroindustrial fumageiro.** UNISC-CEPE-IEIUFRJ, M.angaratiba-RJ, dezembro de 1998.

VIANNA, C.; CAVALCANTE, T. M.; PINTO, M. **A ratificação da Convenção-Quadro para o Controle do Tabaco pelo Brasil: Mitos e Verdades.** INCA. Rio de Janeiro. 2004. 36 p.

VIDAL, M. B. **TAYLORISMO, FORDISMO E TOYOTISMO: UMA ANÁLISE DO SISTEMA DE TRABALHO.** Dissertação (Mestrado em economia Rural e Regional) - Universidade Federal da Paraíba, Campina Grande, 2002.

WALLERSTEIN, I. **O Sistema Mundial Moderno**. Edições Afrontamento 3v. Porto Alegre. 1974.

WEISS, C. **Mensuração de custos e rentabilidade implícita das propriedades tabaqueiras do sul do Brasil**. Custos e agronegócio on line, v. 11, n. 3, p. 280-297, jul/set. 2015.

WURTH, M. Os Filho do Tabaco. **Human Rights Watch (online)**. 2015. Disponível em <<https://www.hrw.org/pt/news/2015/11/03/282969>> Acesso em 24 Jun. 2020.

ZHANG, L.; SCHIMANSKI, S. **Cadeias globais de valor e os países em desenvolvimento. Boletim de Economia e Política Internacional**, BEPI, n. 18. p. 73-92. 2014. Disponível em <http://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/5322/1/BEPI_n18_Cadeias.pdf> Acesso em 04 Jul. 2020

ZOROVICH, Marcelo. Et al. Cadeia Global de Valor Setor do Tabaco. ESPM. v. 1. 2017. Disponível em <<https://ri.espm.br/wp-content/uploads/2018/08/Setor-do-Tabaco.pdf>> Acesso em: 29 Ago. 2020.