

**A INFLUÊNCIA DA NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL NA CADEIA PRODUTIVA DA
PEDRA PRECIOSA DA REGIÃO DO MÉDIO ALTO URUGUAI**

CARINE DALLA VALLE

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA MARIA (UFSM)

ANDREA CRISTINA DORR

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA MARIA (UFSM)

RÚBIA GOI BECKER

Agradecimento à órgão de fomento:

CAPES

A INFLUÊNCIA DA NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL NA CADEIA PRODUTIVA DA PEDRA PRECIOSA DA REGIÃO DO MÉDIO ALTO URUGUAI

RESUMO

O Brasil é um dos destaques na produção mineral, possuindo em seu território grande quantidade e variedade de pedras preciosas, sendo um dos setores tradicionais da economia brasileira e que recebe grande atenção internacional. Nesse sentido, a extração de pedras preciosas tem grande relevância no desenvolvimento socioeconômico, disponibilizando recursos e entrada de divisas, através da agregação de valor aos produtos comercializados. O objetivo deste estudo é analisar a cadeia produtiva à luz da Nova Economia Institucional (NEI), buscando compreender o ambiente institucional. A partir disso, para obtenção dos dados realizou-se pesquisa bibliográfica, quali-quantitativa descritiva, com entrevistas semiestruturadas e questionário. Conclui-se que, a cadeia produtiva de pedras preciosas possui grande importância para a economia regional, consolidando-se como referência na extração de pedras preciosas em forma bruta, buscando aumentar a industrialização e a exportação, porém, para que isso ocorra é necessário formalizar as transações, melhor organização e controle da atividade.

Palavras-chave: Cadeia Produtiva. Pedras Preciosas. Nova Economia Institucional.

INTRODUÇÃO

Para muitos estudiosos, a economia é operada através dos níveis de eficiência das instituições, assim o estudo da NEI se desdobra em duas linhas: a primeira como as instituições se formam em relação ao subdesenvolvimento econômico, e a segunda é voltada para o comportamento individual de firmas e indivíduos, resultando nas estruturas de governança e custos de transação.

Como destaca Williamson (2008), a NEI propõe duas vertentes analíticas complementares aplicáveis ao estudo das organizações. A primeira, de natureza macrodesenvolvimentista, focaliza a origem, estruturação e as mudanças das instituições ao longo do tempo. A segunda, de acordo com o autor, é de natureza microinstitucional e está preocupada com a análise de estruturas de governança, contemplando as microinstituições, ou seja, aquelas que regulam transações específicas.

Na abordagem institucionalista das firmas e mercados, ligada à teoria dos custos de transação desenvolvida, ainda que não exclusivamente, por Williamson (1975, 1981 e 1985), a partir dos trabalhos pioneiros de Coase (1937), a busca de maior eficiência produtiva reflete-se nos padrões de conduta dos agentes e na forma pela qual as atividades econômicas são organizadas e coordenadas.

De acordo com Williamson (1985) os atributos e pressupostos comportamentais da transação irão determinar sua dinâmica, e conseqüentemente a estrutura de governança que deve ser escolhida para regê-la. Nesse sentido, vem as estruturas de governança que buscam operar a empresa de forma hierárquica, onde se deve analisar a frequência e a especificidade do ativo para que assim se busque a governança mais adequada e que proporcione coordenação da transação.

A mineração é a principal atividade econômica do município de Ametista do Sul, atualmente, existe aproximadamente 130 garimpos licenciados para a exploração de ametistas e ágatas em Ametista do Sul, conforme COOGAMAI (2018). A beleza das pedras em estado bruto ou beneficiadas para a comercialização também têm atraído um número cada vez maior de turistas para a região. Portanto, o objetivo desse estudo é compreender a cadeia produtiva de pedras preciosas em Ametista do Sul a luz da NEI, a partir do entendimento desta teoria econômica, busca-se analisar a ECT a partir dos atributos da transação e os pressupostos

comportamentais aplicados na cadeia, e ao final verificar as estruturas de governança utilizadas no ambiente institucional.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 Nova Economia Institucional - NEI

A relação entre desenvolvimento econômico e instituições é de dependência mútua, tendo em vista que os estudos trazem aspectos predominantemente microanalíticos, uma vez que as empresas que se voltam para a NEI ao criaram um ambiente com redução de custos de transação. Nesse aspecto, três correntes compõem a NEI, uma dedicada às formas de organização, com foco na firma (Coase e Williamson), mais conhecida como Economia dos Custos de Transação; outra dedicada à história econômica e às mudanças institucionais (North, Matthews), abordada em estudos sobre ambiente institucional, e por fim, a corrente que se preocupa com situações de equilíbrio no contexto das interações estratégicas (Teoria dos Jogos, Schelling, Schotter, Shubik) (THÉRET, 2003).

Diante disso, é possível observar que existe relação entre o ambiente institucional, estrutura de governança e o indivíduo, pois o princípio da NEI é estudar como as instituições originam-se e se transformam ao longo do tempo. Do ponto de vista de Farina et al. (1997), a NEI teve seu desenvolvimento a partir dos anos 30 com os estudos realizados por Coase, o qual definiu a firma como sendo algo mais que apenas uma função produção.

Nesse sentido, o papel desempenhado pela NEI pode ser notado a partir do conceito de Saes e Farina (1999) ao mencionar que essa nova economia procura identificar qual a melhor forma de organização das transações econômicas, cuja configuração altera as condições iniciais para a alocação de recursos. Para os autores, a economia é operada através dos níveis de eficiência das instituições, assim o estudo da NEI se desdobra em duas linhas. A primeira como as instituições se formam em relação ao subdesenvolvimento econômico, e a segunda é voltada para o comportamento individual de firmas e indivíduos, resultando nas estruturas de governança e custos de transação.

Como esclarece Williamson (2008) e Zylbersztajn (2009), a NEI propõe duas vertentes analíticas complementares, aplicáveis ao estudo das organizações: uma macroanalítica e uma microanalítica. Assim, “[...] a questão central é explicar a origem e mudanças das instituições, vistas como as regras que pautam o comportamento da sociedade” (Zylbersztajn, 2009, p. 50). Nessa vertente, são abordadas algumas questões, tais como leis, normas, costumes e convenções, presentes no denominado ambiente institucional.

Segundo North (2006), as instituições são as restrições humanas legadas que estruturam as interações políticas e sociais. Correspondem ao sistema de normas formais (constituição, leis, regulamentações), restrições informais (normas de conduta, costumes, convenções, tradições, tabus) e sistemas de controle que regulam a interação humana na sociedade. Logo, a função da NEI ao longo do tempo foi de criar mecanismos e identificar os aspectos institucionais em que as firmas e indivíduos estavam sujeitos, contudo, o estudo do ambiente institucional e o crescimento econômico estão voltados para operações mais complexas que demandam decisões de investimento que envolvem vários agentes na tomada de decisões.

2.1.1 Economia de Custos de Transação (ECT)

No entendimento dos economistas, a existência de firmas organizadas não tinha relação com o fator econômico. Segundo Coase (1937) do artigo intitulado “The Nature of the Firm”, prêmio Nobel de Economia em 1991, as organizações existem porque, às vezes, o custo de gerenciamento das transações econômicas por meio de mercados é maior do que o custo de gerenciamento das transações econômicas dentro dos limites de uma organização.

Para Zylbersztajn (2009), Coase introduziu uma mudança de paradigma na teoria econômica:

Basicamente Coase estava preocupado com as organizações do mundo real, como deixou claro no seu discurso ao receber o prêmio Nobel de Economia em 1991. Ao fazê-lo discutiu as razões explicativas para a existência da firma com base nos custos comparativos da organização interna e de produção via mercado, e lançou as bases para o estudo das formas alternativas de organização das firmas contratuais. Reconheceu que os mercados não funcionavam a custo zero, tampouco a organização interna da firma era desprovida de custos. (ZYLBERSZTAJN, 2009, p. 42).

Não obstante, é necessário compreender que as mudanças do ambiente externo e interno afetam, direta ou indiretamente, as instituições, que tem a função da ECT de estruturar os arranjos institucionais controlando a incerteza e o risco e ao mesmo tempo aumentar o valor da transação. Os custos de transação estariam por toda parte, cabendo aos indivíduos sua minimização através da escolha do mecanismo de alocação de recursos – firmas, mercado e Estado – no qual estivesse implicado o menor custo de transação (Coase, 1937, 1960).

O foco da economia dos custos de transação é verificar o custo como gerador de mecanismos alternativos de governança. Além disso, geram possibilidades de evolução das relações de confiança possibilitando que as partes construam sua reputação, limitando o oportunismo (WILLIAMSON, 1985). Monteiro e Zylbersztajn (2011, p. 106) ao tratar dos custos de transação, na proposição de Barzel, concluem que esses envolvem: “[...] custo associados ao esforço de um agente em garantir seu direito econômico de propriedade quando determinados atributos escapam para o domínio público”.

Como exemplo da aplicação da ECT no ambiente institucional, o estudo realizado por Cunha, Saes e Mainville (2013) coloca que há evidências empíricas de que os diferentes ambientes institucionais proporcionam diferentes influências dos custos de transação, afetando assim a complexidade das relações contratuais, a qual pode afetar a escolha das estruturas de governança que minimizam estes custos.

Assim, Zylbersztajn (2009) coloca que a ECT tem como objetivo controlar os direitos de propriedade por meio do alinhamento entre as estruturas de governanças (mercado, hierarquia e contratos), atributos de transação (especificidade de ativos, frequência e incerteza) e pressupostos comportamentais (oportunismo e racionalidade limitada).

2.1.1.1 Atributos das Transações

De acordo com Williamson (1985) os atributos e pressupostos comportamentais da transação irão determinar sua dinâmica, e conseqüentemente a estrutura de governança que deve ser escolhida para regê-la. Nesse sentido, avaliando os custos de transação, é possível identificar maneiras para reduzi-los e, assim, aumentar a eficiência da firma (AZEVEDO, 2000). Ainda conforme o autor, os atributos que caracterizam uma transação são três: a frequência, a incerteza e a especificidade de ativos, sendo este último o principal determinante da estrutura de governança a ser adotada.

O primeiro atributo é o de especificidade de ativos, por sua vez, são ativos tangíveis ou intangíveis, irrecuperáveis, no sentido de que não podem ser reempregáveis em outra transação sem perda de valor, sendo eles: locacionais, temporais, físicos, dedicados, humanos e de marca (WILLIAMSON, 1985, 1996).

O segundo atributo é a frequência, Williamson (1999) menciona que ela pode influenciar o comportamento dos agentes, já na ideia de Zylberstajn (2010) a frequência está associada ao número de vezes que dois agentes realizam determinada transação, o que pode acontecer uma única vez ou repetir-se com periodicidade.

No terceiro atributo, Williamson (1975) interpreta o conceito de incerteza em termos da complexidade dos eventos, que pode ser entendida como uma variável que evidencia a

racionalidade limitada dos gestores. Ainda neste contexto, ele afirma que o importante é a interação da incerteza com a especificidade dos ativos, pois a primeira só será um problema em casos de incapacidade de realocação dos ativos no mercado. Já o aumento da incerteza demandará adaptações sequenciais para suprir as lacunas contratuais em transações com ativos específicos, e, nesse caso, os contratos poderão se tornar alvos de comportamentos oportunistas e sujeitos às falhas de mercado.

2.1.1.2 Pressupostos Comportamentais

Existem dois pressupostos básicos que sustentam a teoria dos custos de transação: (a) a racionalidade limitada e (b) o oportunismo presente nas ações dos agentes. Resumindo, pressupõe-se que os indivíduos são oportunistas e que há limites em sua capacidade cognitiva para processar a informação disponível.

Na estrutura de governança via mercado, conforme Williamson (1985), o nível de especificidade de ativos é baixo, logo, os custos de transação são mínimos, pois não há espaço para comportamentos oportunistas. Os agentes conhecem as características dos produtos transacionados, a incerteza e a frequência nas transações são mínimas e, normalmente, não se cria reputação entre os agentes.

Para melhor entender, a integração vertical ou hierarquia, por sua vez, é motivada pelo alto nível de frequência, de incerteza e, principalmente, de especificidade de ativos, os quais geram possibilidades efetivas para geração de comportamento oportunista (WILLIAMSON, 1985, 1991). Para Farina (1997, p. 71), preliminarmente, “deve-se compreender que os agentes econômicos são racionais, mas de maneira limitada, e quando submetidos às contingências contratuais tornam-se oportunistas”.

O comportamento oportunista foi definido por Williamson (1985, p. 47) como uma ação intencional “em que os agentes econômicos buscam os seus próprios interesses nas transações, agem em benefício próprio aproveitando-se de lacunas ou omissões contratuais em detrimento dos parceiros”. Na ideia de Zylbersztajn (1995), a racionalidade limitada é um pressuposto que está em consonância com o comportamento otimizado, ou seja, o agente econômico deseja otimizar, entretanto, não consegue satisfazer tal desejo.

Simplificando, os custos de transação originam-se dos contratos empregados nas transações, as quais são essenciais para o acesso ao mercado, uma vez que todas as operações, desde a produção até a distribuição de bens e/ou serviços, são realizadas por meio de transações, pelas quais os direitos de propriedade são negociados.

2.2 Estrutura de Governança

Conforme Farina (1999) aponta que a estrutura de governança quanto mais apropriada for a coordenação entre os agentes, menores serão os custos e mais rápido haverá adaptações quando existir alterações no ambiente. O autor Williamson (1985) estabelece que a estrutura de governança será definida com base na transação e na combinação de seus atributos. As estruturas de governança são os artifícios de coordenação que determinarão a maneira em que as transações realizadas serão configuradas, podendo ser via mercado, hierárquicas ou contratuais (WILLIAMSON, 1985).

A definição, citada por Williamson, é que as firmas sejam consideradas estruturas de governança, economizando nos custos de transação gerados pelo mercado e pela economia. Os agentes criam estruturas de governança para lidar com os custos de transação e, a priori, não há uma estrutura superior às demais; deve-se analisar, segundo o conceito de eficiência, qual estrutura de governança melhor se adequa às características das transações que são realizadas (WILLIAMSON, 1985).

De acordo com Santos (2007), a importância da estrutura de governança se dá através de um conjunto de instituições inter-relacionadas, as quais possuem capacidade para garantir a

integridade de uma transação, ou seja, é o conjunto de regras, como contratos entre particulares e normas internas de uma organização, que coordenam determinada transação. A partir disso, é possível verificar que o mercado também pode ser considerado uma estrutura de governança para transações, onde ele oferta e demanda produtos e serviços em uma relação comercial e contratual de transação.

Há três diferentes tipos de estruturas de governança: 1) via mercado: o sistema básico de ajuste é via preço e a estrutura de governança tem um menor controle sobre o comportamento dos indivíduos; 2) hierárquica: ocorre quando há a internalização total das atividades em uma única organização; 3) contratual, que é uma forma híbrida das duas primeiras: permite a coordenação dos indivíduos através de sistemas de incentivos e contratos que permitem o controle da racionalidade limitada e do oportunismo (WILLIAMSON, 1985).

Nesta perspectiva, a forma e a própria existência da estrutura de governança dependem de um conjunto de características específicas a cada sistema ou arranjo. Assim, a eficiência de uma estrutura de governança é primeiramente determinada pela sua capacidade de resposta às mudanças que ocorrem no ambiente econômico (FARINA et al., 1997).

De acordo com Farina et al. (1997) o ambiente institucional fornece as regras que condicionam o aparecimento de formas organizacionais que farão parte da estrutura de governança. Contudo, as estruturas de governança sofrem influência dos indivíduos que possuem pressupostos comportamentais considerados de suma importância para a NEI (FARINA, AZEVEDO; SAES, 1997).

Ainda conforme Cunha, Saes e Mainville (2013) o ambiente institucional tem um papel relevante em determinar a governança, já que este pode implicar diferentes custos de transação para os agentes econômicos. Portanto, a estrutura de governança é definida pelas relações de poder ou de cooperação ao longo das cadeias de produção ou sistemas produtivos, bem como no grau de hierarquia liderança e comando que existe entre as empresas e os agentes envolvidos no processo.

2.3 Ambiente Institucional

A partir dos primeiros trabalhos de Ronald Coase (1937), o institucionalismo parte da ideia de que comprar, vender, estabelecer contratos e exigir seu cumprimento, ou seja, as transações de que dependem à vida material da sociedade são fundamentais na determinação dos custos de uma economia.

Destacam-se os nomes de Douglass North, liderando a pesquisa sobre Ambiente Institucional, e de Paul Joskow, em aplicações empíricas (FARINA, AZEVEDO, SAES, 1997). Para Pereira *et al.* (2009) a existência de um ambiente institucional organizado determina a capacidade de governança e coordenação favorável à competitividade. As instituições e as transformações institucionais afetam a economia, portanto, “as instituições existem devido à incerteza que resulta da interação humana” (NORTH, 1999, p. 14).

O pensamento institucionalista está vinculado ao ambiente, dinâmico e independente em constante processo de transformação. Neste sentido, segundo North (1991), uma mudança no ambiente institucional adquire importância quando é internalizada pelos agentes, ou seja, os participantes de uma determinada cadeia percebem e reconhecem essa força como uma mobilizadora e indutora de mudanças internas.

Ainda conforme North (1991), as instituições são limites que a sociedade se impõe para estruturar as relações políticas, econômicas e sociais que interferem nas transações entre os agentes, podendo ser classificadas em dois tipos: formais e informais. Os elementos do ambiente institucional estão associados ao comportamento social, sendo reguladas pelas leis, normas, ações, entre outras.

Segundo Farina (1999) o ambiente institucional, juntamente com o ambiente organizacional e tecnológico, influencia o ambiente competitivo que por sua vez influencia as

estratégias individuais da empresa e o seu desempenho, isso significa que mudanças na legislação podem influenciar a forma de competição entre as empresas. Assim, os órgãos institucionais têm como papel a definição e a execução das ações e políticas para o desenvolvimento das organizações, bem como o reconhecimento das relações que podem afetar, positiva ou negativamente, os ambientes envolvidos.

3 METODOLOGIA

O presente estudo trata-se de uma pesquisa quali-quantitativa, em vista de analisar profundamente os dados, e assim identificar as particularidades do objeto (Stake, 2011); também é considerada descritiva, em que se busca descrever minuciosamente os dados; e estudo de caso intrínseco único, pois o interesse reside no caso em si (Stake, 2011). Visando alcançar o objetivo proposto, a cadeia produtiva foi escolhida devido ao seu caráter econômico para o desenvolvimento regional, possuindo forte geração de trabalho e renda por meio da produção e comercialização de pedras preciosas.

O objeto deste estudo está situado na região norte do estado do Rio Grande do Sul, Ametista do Sul traz em seu nome a referência sobre a gema que é o maior atrativo do município, que conta com uma população total de 7.346 habitantes (IBGE, 2016). Autointitulada “a capital mundial da pedra ametista”, faz valer este título pela abundância em que se encontra o mineral na região.

A coleta de dados envolveu entrevistas semiestruturadas, as quais, demandaram um público específico (garimpeiros, proprietários de garimpos e proprietários de terra), sendo assim, a escolha justifica-se pela acessibilidade, participação na cadeia produtiva e seu papel no desenvolvimento econômico da atividade para a região do Médio Alto Uruguai. O público-alvo compreendeu os seguintes indivíduos: proprietários de garimpo (07); garimpeiros (24) e proprietários de terra (4).

Para a escolha das comunidades rurais e contatos com as famílias abordadas, contou-se com a colaboração das colegas do Escritório Regional da EMATER/RS e da direção e colaboradores da própria COOGAMAI. Já os representantes da COOGAMAI foram escolhidos os funcionários e membros da Diretoria com maior conhecimento sobre o assunto abordado, na Prefeitura Municipal contatamos o representante da Secretaria da Fazenda, responsável pela questão fiscal e tributária da atividade, referente as empresas foi realizada visitas as que possuem sede ou escritório no município, para coletar informações acerca da relação comprador-fornecedor, e por fim representante do APL do RS (Gemas e Joias) para abordar questões ligadas a governança.

A coleta dos dados foi realizada por meio de um roteiro de entrevista semiestruturado, construído à luz do referencial teórico, as mesmas foram gravadas e transcritas para fins de análise. Para a análise das informações, foi utilizada a técnica de análise de conteúdo (Bardin, 2009). Todo o conjunto de dados foi transcrito, lido e relido, e organizado por meio de categorias definidas a priori, visto que os temas foram definidos de antemão, em consonância com o objetivo de pesquisa (Moraes, 2003). As categorias de análise são apresentadas no Quadro 1.

Quadro 1 – Relação dos entrevistados

Entrevistado	Função
A1, A2	Coogamai
B1..., B24	Garimpeiros
C1..., C7	Proprietários de garimpos
D1..., D4	Proprietários de terra

E1, E2	Escritório Regional da EMATER
F	Empresa L1
G	Empresa L2
H	Empresa L3
I	Empresa L4
J	Empresa L5

Fonte: elaborado pela autora (2018).

Para a análise das informações, foi utilizada a técnica de análise de conteúdo (Bardin, 2009). Todo o conjunto de dados foi transcrito, lido e relido, e organizado por meio de categorias definidas a priori, visto que os temas foram definidos de antemão, em consonância com o objetivo de pesquisa (Moraes, 2003). A categoria de análise é apresentada no Quadro 2.

Quadro 2 - Categoria de análise.

CATEGORIA	DIMENSÕES	DESCRIÇÃO	AUTORES
NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL - NEI	Ambiente Institucional	Comportamento social, sendo reguladas pelas leis, normas, ações, entre outras; Ambiente organizacional e tecnológico; Estratégias individuais da empresa e o seu desempenho; Mudanças na legislação.	North (1991) Farina (1999) Pereira <i>et al.</i> (2009)
	Estruturas de governança	Mercado; Hierárquica; Contratual.	Farina et al. (1997) Williamson (1985)
	Custos de Transação	Atributos de transação (a frequência, a incerteza e a especificidade de ativos); Pressupostos comportamentais (a racionalidade limitada e oportunismo).	Zylbersztajn (2010) Williamson (1999)

Fonte: Desenvolvido pelos autores com base no referencial teórico, 2018.

4 ANÁLISE DOS RESULTADOS

Apresenta-se a análise dos resultados e discussões da pesquisa, descrevendo a Nova Economia Institucional (NEI), a Economia dos Custos de Transação (ECT) abordando os atributos e pressupostos comportamentais, a estrutura de governança e o ambiente institucional, temas discutidos e analisados na cadeia produtiva da Pedra Preciosa em Ametista do Sul. Por fim, são respondidas as proposições iniciais da pesquisa a luz das evidências encontradas neste estudo, destacando-se as contribuições do trabalho.

Para analisar as características transacionais na cadeia produtiva da pedra preciosa, primeiramente faz-se necessário compreender a Lei nº 11.685, de 02 de junho de 2008, que institui Estatuto do Garimpeiro, se baseia os contratos e negociações a partir da Economia dos Custos de Transação e posterior abordagem dos atributos e pressupostos ora mencionados anteriormente.

Conforme a COOGAMAI (EA1, 2018), o termo “contratos” é muito amplo quando se abrange a cadeia produtiva da pedra preciosa em Ametista do Sul, visto que a atividade é intensiva em mão de obra, exige pouco capital fixo e é muito sensível à carga tributária. Ainda, das modalidades de trabalho entre garimpeiros, proprietários de terra, proprietários de garimpo, indústrias de beneficiamento e empresas de exportação, que é onde ocorre as transações, estas

por sua vez seguem o Artigo 4º desta mesma Lei, que define como modalidades de trabalho, a seguir:

“I - Autônomo; II - em regime de economia familiar; III - individual, com formação de relação de emprego; IV - mediante Contrato de Parceria, por Instrumento Particular registrado em cartório; e V - em Cooperativa ou outra forma de associativismo”. (BRASIL, 2008).

Atualmente, há grande produção de pedras preciosas realizadas por milhares de garimpeiros e por poucas empresas de mineração, com forte dispersão geográfica e, portanto, com reduzido controle sobre a sua extração, produção e comercialização. Neste sentido, a formalização de transações bem como os atributos destas transações e pressupostos comportamentais no decorrer do processo, é muito pouco fiscalizado ou colocado em prática pelos agentes envolvidos. Vale salientar que, a sua unidade analítica é a “transação” efetuada entre os agentes econômicos, tendo como problema os contratos formais e informais celebrados entre as partes (CARVALHO JÚNIOR; OZON, 2004).

Através das pesquisas realizadas foi possível verificar que, a partir do Estatuto do Garimpeiro, existem duas modalidades de trabalho identificadas na extração da atividade mineral no município entre os agentes, a) mediante contrato de parceria entre os garimpeiros, proprietários de terra e de garimpo como também com as empresas de beneficiamento e exportação, nesta modalidade, tem o papel dos “atravessadores” como são chamados, ou seja, os intermediários que fazem a compra local no garimpo ou diretamente com o proprietário (terra ou garimpo) para algumas empresas de beneficiamento e exportação, estas por sua vez fazem a venda nacional ou internacional, através da emissão de documentos fiscais e tributários. Cabe salientar que, nem todas as empresas pesquisadas adotam esse modelo de transação, a compra e a venda é realizada de forma ilegal. Já na segunda modalidade, b) cooperativa tem a função de organizar a atividade garimpeira, em sua área de abrangência, tornando legal o setor e possibilitando ao associado a continuidade do seu trabalho, respeitando as normas ambientais e de saúde e segurança.

O papel da cooperativa como agente de transação está vinculado a legalização, regulamentação e a viabilização econômica da atividade, para isso, as ações desenvolvidas e realizadas iniciaram com a regulamentação da Lei nº 7.805, de 18 de Julho de 1989, criando então a “permissão de lavra garimpeira”, que poderia ser requerida por empresas ou pessoas físicas, preferencialmente organizadas em uma cooperativa, para evitar que algumas poucas empresas dominassem o setor, ao se apropriar do direito de lavra na região. (EA, 2018).

A maior parte dos garimpeiros se encontra na informalidade devido, dentre outros fatores, à inadequação ao processo burocrático imposto pela Lei nº 7.805/89 (MATOS, 2004), que descaracterizou o garimpeiro como trabalhador individual ao estabelecer a obrigatoriedade de: ele estar inserido em uma associação, de obter licenças ambientais e de ter a permissão de lavra garimpeira (LIMA *et al.*, 2004). Também contribuiu para a informalidade da atividade extrativa a ação dos órgãos de fiscalização ambiental, muitas vezes omissos nas tarefas de conscientizar os garimpeiros e de criar subsídios que tornem possível a adequação da atividade às normas ambientais (MATOS, 2004).

Cabe destacar que, as modalidades de transações realizadas nesta cadeia têm em sua grande maioria a informalidade dos contratos, já que a atividade extrativista tem poder econômico significativo para os agentes interessados, muitas vezes, a formalização de negociações torna-se um risco, de um lado o garimpeiro que não possui vínculo empregatício, sem seguro de saúde ou sequer aposentadoria, seus horários são definidos por ele mesmo, sem obrigatoriedade dos cumprimentos legais. Por outro lado, os proprietários de terra ou de garimpo alegam não ter condições financeiras para custear a formalização dessas operações (Consolidação das Leis do Trabalho – CLT ou contrato de parceria) pois não há uma venda ou produção fixa mensal que garanta pagar os custos dessas transações, mas oferecem toda

assistência necessária no que tange a saúde, condições de segurança e financeira que o exercício da profissão exige.

A seguir, analisou-se a opinião dos entrevistados sobre a importância da formalização de contratos entre as partes, colocando qual o papel da instituição neste item, (EA, 2018) responderam que:

“A venda e compra do bem mineral extraído é realizada de maneira individualizada em cada garimpo, sendo que a cooperativa não influencia em nenhum momento nesse procedimento. A mercadoria é reunida pelo garimpo, geralmente produção semanais ou mensais, e é comercializada diretamente para as empresas beneficiadoras do bem mineral, ou para compradores aleatórios, tipicamente chamados aqui por atravessadores ou picaretas, que irão revender essas mercadorias para as empresas que irão industrializá-las e realizar a venda final. O principal mercado comprador do bem mineral, antes de ser beneficiado, ou seja, onde é levado para ser beneficiado, é município de Soledade, onde lá existem grandes empresas que irão industrializar a mercadoria, para sua posterior exportação. Há de ser ressaltado que a compra e beneficiamento do bem mineral por parte das empresas instaladas no município está crescendo nos últimos anos” (EA1).

Já na ideia dos garimpeiros, proprietários de garimpos e de terra, a formalização dos contratos garantiria direitos e deveres para todos, uma vez que eles sofrem com questões de saúde, segurança e aposentadoria. As transações são realizadas entre os proprietários de garimpo e empresas, os garimpeiros não fazem parte dessa negociação, nesse sentido, colocam-se algumas opiniões:

“Somos proprietários dos garimpos, então as operações (transações) são realizadas pelos atravessadores, que são os responsáveis pela compra das pedras para as empresas que beneficiam e exportam, algumas empresas locais são diretamente com os donos” (EC2);

“Nós garimpeiros quando trabalhamos nos garimpos, ganhamos uma porcentagem de 40% sobre aquilo que achamos, 40% para os proprietários dos garimpos e o restante 20% fica para o proprietário do solo (garimpo), mas nem sempre temos a sorte de encontrar as pedras, passando as vezes 2 a 3 meses sem receber” (EB6)

“As empresas que compram ganham muito dinheiro, e não querem investir na cidade, a Cooperativa formaliza o que vem como exigência, é fundamental, mas precisaria ir além disso, sobre como funciona a transação quem manda aqui são as empresas que tem maior poder aquisitivo, eles que definem os preços, a quantidade e classificam as pedras, mas pagam certo” (EB14);

“Não pretendo ficar muito tempo no garimpo porque o trabalho é muito pesado” (EA3);

“Gostamos de trabalhar no garimpo, antigamente a prefeitura ajudava mais a cooperativa e repassava recursos para comprar equipamentos, hoje não faz mais, acho que os contratos seria uma coisa boa para quem trabalha na atividade, todo mundo sai ganhando e tem os direitos garantidos” (EB22);

Segundo os questionados, as transações são realizadas diretamente nos garimpos, os intermediários (atravessadores) vão até o local, visualizam as pedras, classificam e definem a quantidade a ser comprada, o proprietário do garimpo ou as vezes os garimpeiros definem os preços conjuntamente e fecham a venda. Posterior, é realizado o transporte dessa quantidade comprada, levada para Soledade (80%) onde serão beneficiadas e assim embarcadas para o exterior. De outro lado, as pedras não destinadas para exportação, ficam no município com os lojistas e empresas pequenas que realizam a industrialização para serem vendidas para os turistas.

Ainda sobre os contratos, questionou-se a Emater Regional que faz um trabalho junto aos garimpeiros e cooperativa, para ter uma visão mais ampla dessas questões de formalizar o trabalho.

“A Emater vem com um papel mais institucional junto a Cooperativa, buscamos aplicar pesquisas e realizar planejamento de médio a longo prazo para que a atividade

se desenvolva e permaneça em condições favoráveis para aqueles que trabalham nela. Porém há muitos interesses externos que impedem a ação de alguns órgãos, então nosso objetivo é subsidiar através de informações, palestras, o que está no nosso alcance, mas precisa ter iniciativa dos garimpeiros, dos proprietários e também da cooperativa” (EE1).

“A unidade de cooperativismo da Emater, buscando qualificar o trabalho de assessoramento à cooperativa que aderiu o PEC - Programa de Extensão Cooperativa, aplicou um questionário junto aos garimpeiros, proprietários de garimpo e de terra para verificar a atual situação e o modo de vida das famílias que ali vivem quanto à saúde, alimentação, trabalho, renda, lazer, moradia, caracterização fundiária (nos associados do meio rural), meio ambiente e acesso às tecnologias, bem como as perspectivas para o futuro na atividade, então se propôs a elaboração de um planejamento estratégico para a cooperativa junto aos associados, mas como a cooperativa tem poucos funcionários e depende de auxílio financeiro da prefeitura e outras entidades, acabou ficando de lado este projeto” (EE2).

Percebeu-se que no decorrer das entrevistas realizadas, que existem muitos anseios e perspectivas no que se refere a formalização de contratos ou de acordos entre os agentes que estão envolvidos nessas transações, porém, há muita burocracia e pouco interesse. A realidade é que enquanto tiver pedras para extrair, garimpos para trabalhar, mão-de-obra disponível e compradores interessados no produto, grandes são as chances de continuar essa informalidade, todos ganham de uma forma ou de outra, mas o futuro ninguém sabe. Mesmo existindo a incerteza nessa transação, os garimpeiros garantem que se sentem seguro nessas transações, pois, segundo eles, recebem um preço justo mesmo que não existam contratos formais.

Outra transação descrita pelos garimpeiros e proprietários de garimpos é a venda direta para empresas locais (lojistas), mesmo que ocorram com uma frequência menor é também um canal importante, pois estes produtos são de menor valor e que se ficassem no garimpo não teria saída, então os lojistas ou empresas menores compram essas pedras e transformam em artefatos, joias, artigos de decoração para venda local.

E por último, a transação mais importante para o município é a realizada através do turismo local e a Feira Internacional, a Expopedras que tem como objetivo potencializar a indústria e o comércio local de pedras, proporcionando aos seus expositores uma oportunidade de mostrar toda a beleza e a qualidade de seus produtos, além dos pontos turísticos que recebem milhares de visitantes para apreciar as belezas extraídas e construídas a partir das pedras preciosas.

Como visto, a economia é operada através dos níveis de eficiência das instituições, assim a compreensão do ambiente institucional, através da ECT, se desdobra nas relações existentes entre as instituições e como estas relações se formam, bem como no comportamento de firmas e indivíduos, resultando nas estruturas de governança.

Neste sentido, sabe-se que desde a extração, produção e a distribuição destes produtos são realizados por meio de transações, pelas quais os direitos de propriedade devem ser negociados, ou seja, contratos formais que garantam direitos e deveres para ambas as partes. Assim, os contratos envolvem custos de preparação do produto, negociação, comercial, marketing e elaboração cláusulas contratuais bem como custos que impliquem na necessidade de ajustes e adequações nos contratos e renegociações, além disso, possíveis ações de monitoramento das transações e seu desempenho no decorrer da operação.

Faz-se necessário comentar o papel das indústrias de beneficiamento e de empresas exportação (escritórios), que estão localizadas no município, estão fazendo em relação a organização e padronização de contratos e acordos junto aos proprietários de garimpo, garimpeiros e/ou cooperativa.

“Temos 04 garimpos em atividade, com aproximadamente 50 garimpeiros trabalhando, e há um ano abrimos nossa própria empresa de beneficiamento, para venda local e internacional. Em relação a contratos com os garimpeiros, buscamos pagar de acordo com que é de direito deles, asseguramos equipamentos de proteção e

segurança na extração, em relação a saúde tem a UERST que faz um trabalho excepcional com os garimpeiros na prevenção e tratamento das doenças. Como abrimos a empresa a pouco tempo, nossa ideia é ao longo dos próximos anos regularizar os direitos e deveres dos funcionários” (EFL1);

“Possuímos escritório no município e só realizamos a compra das pedras para beneficiamento em Soledade, na matriz da empresa, não temos contato com os garimpeiros, nosso contato é através do proprietário do garimpo, ou seja, a transação é realizada diretamente” (EGL2);

“A transação é realizada pelos intermediários, pessoas responsáveis que vão nos garimpos e com a quantidade definida, classificam as pedras e compram, e depois levamos para Soledade para beneficiar e exportamos para os países de destino, nossa produção é destinada praticamente 90% para fora do país. Os contratos são realizados diretamente com os proprietários do garimpo ou da terra, isso depende, negociamos os valores a serem pagos, formas de pagamento” (EHL3);

“Realizamos as transações de forma direta, a compra as pedras preciosas em forma bruta, em conjunto com o garimpeiro que conhece as pedras, em torno de 35% a 40% venda bruta, os preços são definidos pelos países compradores, e são pagos por lote, é lei da oferta e procura que define para quem vendemos. O pagamento é feito 50% no ato da compra, ou seja, no garimpo, e o restante no porto onde é feito o embarque (+- 45 dias entre a compra e o embarque), e todas as despesas de transporte é feito pelo comprador, não tem contrato definido ou formalizado nessas operações” (EJL5).

Cabe salientar que, as transações são realizadas na sua grande parte entre os agentes de maneira informal, a compra e a venda é definida pela Lei da Oferta e Procura, os preços são definidos pelo país comprador, vendendo para quem paga mais. Também é importante destacar que das 400 toneladas/mês que é extraído no município, 30% é emitido com nota fiscal com CNPJ local, ou seja, o restante é levado para Soledade onde é realizada o beneficiamento e posterior à venda (nacional ou internacional).

A arrecadação através da atividade mineradora é extremamente baixa se comparado com a quantidade extraída, isso se deve muito a falta de uma política fiscal e tributária não criada pela prefeitura municipal, como não existe exigências ou regularização da compra e venda, as empresas fazem de acordo com seus interesses. Porém as empresas locais estão buscando industrializar no município para obter maior retorno, assim o município e o garimpeiro podem agregar maior valor ao produto extraído, e conseqüentemente a arrecadação retorna para realizar maiores investimentos na atividade.

As empresas de exportação exercem forte influência sobre a cadeia produtiva local, especialmente no que se refere ao preço pago pelo produto extraído. Tal influência acaba gerando alguns conflitos, tendo em vista que os interesses dos garimpeiros e/ou proprietários de garimpo e das empresas exportadoras são divergentes em certas situações. Dentre os problemas, destacam-se as condições de trabalho inadequadas nos garimpos, utilização de tecnologias obsoletas, baixa produtividade, produtos ainda de pouco valor agregado (representado pelos minerais em estado bruto).

Dentro do estudo da ETC aplicada na cadeia produtiva da pedra preciosa, pode-se verificar alguns aspectos que influenciam ou são influenciados, externa e internamente, no decorrer das transações identificadas. Portanto, os atributos das transações analisados foram a especificidade dos ativos, frequência e incerteza.

Observa-se a governança via mercado, com garantias informais, é apontada por Rosina (2008) como a mais adequada ao sistema de cadeia produtiva da pedra preciosa de Ametista do Sul. Esta estrutura de mercado diz respeito às transações sem a utilização de contratos, nas quais os agentes comercializam entre si, de forma regular, criando relações de mútuo acordo. Conforme Vilpoux (1997), esta forma de coordenação está relacionada às características como a confiança existente entre os agentes ao transacionar.

Com base nos resultados, o objetivo da ECT aplicada na cadeia produtiva da pedra preciosa foi observar os direitos de propriedade por meio do alinhamento de estruturas de

governanças (mercado, hierarquia e contratos), com atributos de transação (especificidade de ativos, frequência e incerteza) e pressupostos comportamentais (oportunismo e racionalidade limitada).

A partir das análises realizadas, apresenta-se o alinhamento das estruturas de governança identificadas. Primeiramente, a estrutura de governança via mercado foi identificada nas transações ocorridas entre garimpo e empresas locais (lojistas) através do comércio local devido ao baixo número de exigências que lhes são feitas, assim, de acordo com Williamson (1985), o nível de especificidade de ativos é baixo, logo, os custos de transação são mínimos, assim, os agentes conhecem as características dos produtos transacionados, a incerteza e a frequência nas transações são mínimas e, normalmente, não se cria reputação entre os agentes.

Nessa estrutura observada os agentes interagem entre si, isso se dá com facilidade devido as relações de afeto e de convivência de longos anos, os custos de transação são reduzidos pois há conhecimento do processo de extração, a mão-de-obra envolvida e os valores pagos pelos produtos “*in loco*”, eles vendem os produtos industrializados no comércio local onde na sua grande maioria é destinado para o turismo. Por outro lado, como a venda é influenciada pelo turismo, pode sofrer perdas economicamente já que não é um bem perecível, e sim decorativo ou espiritual, ele é adquirido se o consumidor possuir recursos financeiros disponíveis. Resumindo, o sistema básico de ajuste desta estrutura é via preço e tem um menor controle sobre o comportamento dos indivíduos.

Nesse aspecto, é corroborado o ponto destacado por Ménard (2004) de que o uso de mecanismos informais, como a confiança e a amizade, por exemplo, serve como um mecanismo de coerção sobre as partes, contribuindo para evitar comportamentos oportunistas, o que se constatou nos agentes pesquisados.

Outro tipo de estrutura de governança identificada foi a de integração vertical ou hierarquia, pois conforme (WILLIAMSON, 1985) é motivada pelo alto nível de frequência, de incerteza e, principalmente, de especificidade de ativos, que pode atingir seis ramificações: locacional, temporal, humana, de marca, física e dedicada. Nesse sentido, verificou-se que existe frequência nas transações nas relações existentes entre garimpeiros/proprietários de garimpo com empresas de beneficiamento e exportação, é caracterizada pela necessidade contínua por parte das empresas de adquirir a matéria-prima pedra preciosa, a possibilidade de comportamento oportunista, bem como a especificidade locacional e temporal, principalmente, justificam as estruturas contratuais, tendendo à integração vertical (WILLIAMSON, 1985), como predominantes nas empresas pesquisadas.

A terceira opção de estrutura possível de ser implantada, porém pouco utilizada, é de arranjo organizacional ou contratual, identifica-se o contrato de parceria, seguido pelo contrato de fornecimento, assim, esse tipo de estrutura é pouco adotado na cadeia produtiva da pedra preciosa devido à imprevisibilidade presente e à necessidade de alto investimento em tecnologias, questões trabalhistas, ambientais e de saúde, e principalmente no cumprimento das exigências ora descritas nos contratos.

É importante destacar que, com relação aos pressupostos comportamentais e atributos mais são levados em consideração na escolha da estrutura de governança da cadeia produtiva da pedra preciosa são: as incertezas, a racionalidade limitada, os ativos específicos. Dados extraídos das entrevistas mostram que anos atrás a maioria das vendas eram independentes a diversos fatores. Contudo, as incertezas relacionadas à venda de toda a quantidade extraída e, também, ao recebimento desta, foram aparecendo em conjunto com as especificidades - as exigências de regulamentação e legalização dos garimpos, fiscalização nas questões trabalhistas e ambientais, despachos de exportação, qualidade e transporte dos produtos até o destino, influência de novos entrantes, economia - fazendo com que algumas empresas trocassem de estrutura via mercado para a via contrato. Da amostra de empresas entrevistadas, a maioria

ainda está organizada pela estrutura por mercado e os outras estão alinhadas a estrutura via contratos. No entanto, essas últimas estão sendo prejudicadas pelo alto grau de incerteza associado com altos custos de transação.

A tabela a seguir, resume as relações existentes entre as estruturas de governança utilizadas em função dos atributos e recursos transacionados.

Tabela 2 – Estruturas de governança utilizadas em função dos atributos e características comportamentais de transação

Estruturas	Atributos	Características
Mercado	Ativos físicos com baixa especificidade; Frequência ocasional ou recorrente (repetitiva); Incerteza na transação.	Ausência de controle; Não geram conhecimento e poder de decisão; Tendência de não existir oportunismo; Acordos verbais e informais.
Integração vertical ou hierarquia	Os ativos médio-alta especificidade, são consideradas grandes as barreiras para se encontrar fornecedores no mercado para os ativos com elevados níveis de exigência; Frequência recorrente, repetitiva, elevada; Incerteza é alto-médio devido aos riscos e consequentes problemas e prejuízos decorrentes da interrupção do seu fornecimento, pois não se tem estimativa de quanto tempo ainda se tem para extrair.	Controle total sobre o processo; Racionalidade limitada médio-alta em virtude das relações e transações serem internas; Elevado grau para o oportunismo, as empresas possuem o poder de negociação e de venda internacional, podendo acarretar conflitos e atitudes oportunistas.
Contrato de parceria	Os ativos têm média e alta especificidade, dificuldade para se desenvolver novos fornecedores para os ativos; Frequência ocasional ou recorrente; Grau baixo de incerteza nas transações associado à especificidade média.	Controle parcial do processo; Racionalidade limitada, pode haver discordância no grau de conhecimento e poder de decisão dos agentes das transações; A possibilidade da oposição de informações e conhecimentos é um fato gerador de comportamentos de oportunismo; Uso de contratos clássicos ou relacional.

Fonte: elaborado pela autora (2018).

Nota-se que, a partir das análises realizadas, existem estruturas de governança alinhadas aos atributos e pressupostos comportamentais ao longo da cadeia que são influenciados pelos agentes internos e externos.

Referente ao ambiente institucional, muitas das empresas e agentes demonstraram desconhecimento dos serviços prestados pelas instituições em prol da atividade mineral. Consequentemente surge a relação entre cadeias produtivas e governança, onde a estrutura de governança define a maneira como conduzir a cadeia produtiva, tornando-se mais visível as iniciativas de inovação que passam por novos modelos de negócios, permitindo mudança de papéis entre os agentes e a forma como coordenam suas cadeias.

Conforme Schmitz e McCormick (2002, p. 42), o papel da governança em uma cadeia produtiva é exercido por uma “[...] firma líder que especifica o que deve ser produzido e monitora a performance das outras firmas”.

Quando buscam conhecer os programas e políticas públicas de interesse, os agentes têm dificuldades em formular e elaborar projetos, devido sua falta de experiência para este tipo de relacionamento institucional. Neste sentido, a governança através da cadeia produtiva de Pedras Preciosas deve buscar ser modelo a ser adotado não apenas para o desenvolvimento regional, mas também para o fortalecimento do setor e, por meio de inovação e interação, gerando a competitividade e a sustentabilidade.

4 CONCLUSÃO

As análises sobre a Nova Economia Institucional, voltadas para o setor brasileiro de pedras preciosas, ainda não são suficientes para o efetivo entendimento dos gargalos e desafios existentes. A relação existente entre o desenvolvimento produtivo e econômico é de grande importância para se entender o quadro atual em que a cadeia produtiva da pedra preciosa de Ametista do Sul está alocada.

Além da informalidade identificada ao longo do processo, o uso inadequado dos recursos é evidente visto que a atividade se desenvolve sob condições que dependem de fatores internos, como processos burocráticos, carga tributária e fiscal, vendas informais sem contratos, precárias condições de trabalho, infraestrutura e logística de acessibilidade e de fatores externos como questões ambientais, entrada de novos concorrentes, economia e a própria evolução do mercado internacional.

Apesar da atividade mineral ter vivenciado fortes reduções em suas expectativas face a crise internacional, tal crescimento tem estimulado o processo de produção e comercialização de pedras preciosas, principalmente na cadeia produtiva da Região do Médio Alto Uruguai. Ainda que, os gargalos da cadeia permeiam as falhas no processo produtivo, na medida em que os mercados se ampliam e se tornam cada vez mais complexos, outros fatores passam a interferir no processo produtivo e econômico da atividade, bem como na dinâmica do mercado, exigindo tecnologia diferenciada, inovação sustentável, padrões de qualidade, mão de obra especializada e atender as legislações.

Os empreendimentos instalados relacionam-se comercialmente, fornecendo matéria-prima às empresas de beneficiamento mineral, lapidação de gemas e artefatos de pedras (em Soledade e Lajeado). Muitas dessas firmas, especialmente as exportadoras, dispõem de filiais ou negociadores (que compram os minerais) em Ametista do Sul. Entretanto, existem algumas iniciativas para a constituição da indústria local de beneficiamento mineral, que, no médio e longo prazo, contribuirão para melhorar o cenário antes exposto.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ANDRADE, M. M. de. **Introdução à Metodologia do Trabalho Científico**. 10ª ed. São Paulo: Atlas, 2010.

AZEVEDO, P. F. **Nova Economia Institucional**: referências gerais e aplicação para a agricultura. Agricultura em São Paulo, v. 47, n.1, p. 33-52, 2000.

BRASIL. **LEI Nº 11.685**, DE 2 DE JUNHO DE 2008. Disponível em http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2008/lei/111685.htm acessado em 22/03/2018.

BRASIL. **LEI Nº 7.805**, DE 18 DE JULHO DE 1989. Disponível em http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L7805.htm acessado em 12/02/2018.

COASE, R. H. **The Nature of the Firm**. Economical, Vol. 4, 1937.

_____. **The problem of social cost.** Journal of Law and Economics, v. 3, p. 1-44, 1960.

COOGAMAI. COOPERATIVA DE GARIMPEIROS DO MÉDIO ALTO URUGUAI. 2018. Disponível em <http://www.coogamai.com.br/> acessado em 14/04/2018.

CUNHA, C. F.; SAES, M. S. M.; MAINVILLE, D. Y. **Análise da complexidade nas estruturas de governança entre supermercados e produtores agrícolas convencionais e orgânicos no Brasil e nos Estados Unidos:** a influência do custo de transação e de mensuração. Revista de Administração, v. 48, n. 2, 2013. Disponível em <<http://dx.doi.org/10.5700/rausp1092>> acesso em 20/01/2018.

FARINA, E. M. Q. **Competitividade, Mercado, Estado e Organizações.** São Paulo: Ed. Singular, 1997.

_____. **Competitividade e coordenação dos sistemas agroindustriais:** Um ensaio conceitual. Revista Gestão e Produção, São Paulo, v.6, n.3, p. 147-161, dez.1999.

FARINA, E. M. M. Q; AZEVEDO, P. F. de; SAES, M. S. M. **Competitividade:** mercado, estado e organizações. São Paulo: Editora Singular, 1997.

FARINA, E. & ZYLBERSZTAJN, D. **A competitividade do agribusiness brasileiro.** Relatório de Pesquisa publicado em CD-Rom. IPEA/PENSA/USP, 1998.

FIGUERA, S. R. e BELIK, W. **Transformação no Elo Industrial da Cadeia Produtiva do Leite.** Revista Cadernos de Debate, Núcleo de Estudos e Pesquisas em Alimentos da UNICAMP Vol. VII / 1999. Campinas/SP. 1999.

MÉNARD, C. **The economics of hybrid organizations.** Journal of Institutional and Theoretical Economics, p. 345-376, 2004.

MORAES, R. **Uma tempestade de luz:** a compreensão possibilitada pela análise textual discursiva. Ciência & Educação, v.9, n.2, 2003.

NORTH, D. C. **Institutions, Institutional Change and Economic Performance.** Cambridge: Cambridge University Press. 1990.

_____. **Institutions, institutional change and economic performance.** Cambridge: Cambridge University Press, 1991.

_____. **Understanding the Process of Economic Change.** London: Institute of Economic Affairs. 1999.

MONDELLI, M. e ZYLBERSZTAJN, D. **Determinantes dos arranjos contratuais:** o caso da transação produtor-processador de carne bovina no Uruguai. Revista de Economia e Sociologia Rural, v. 46, n. 3, p. 831-868, 2008.

PEREIRA, L. B.; SOUZA, J. P. de; CARIO, S. A. F. **Elementos Básicos para estudo de Cadeias Produtivas**: Tratamento teórico-analítico. In: Cadeias Produtivas: Estudo sobre competitividade e coordenação. 2ª ed. Maringá: Eduem, 2009.

RIO GRANDE DO SUL. SECRETARIA DO DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA (SDECT). **APL 2013**. Disponível em <http://www.sdect.rs.gov.br/programa-de-fortalecimento-das-cadeias-e-arranjos-produtivos-locais-apls> acessado em 03/10/2017.

SAES, M. S. M. e FARINA, E. M. M. Q. **O agribusiness do café no Brasil**. São Paulo: Pensa/Milkbizz, 1999.

SANTOS, S. R. S. **A Nova Economia Institucional**. In: SEMINÁRIO TEMÁTICO DO NÚCLEO DE ESTUDOS EM SOCIOLOGIA ECONÔMICA E DAS FINANÇAS, 1, 2007, São Paulo. Anais. São Paulo, 2007.

SCHMITZ, H; McCORMICK, D. **Manual for value chain research on homeworkers in the garment industry**. Sussex: Institute of Development Studies, 2002.

STAKE, R.E. Pesquisa Qualitativa: Estudando como as coisas funcionam. Porto Alegre: Penso, 2011.

THÉRET, B. **As instituições entre as estruturas e as ações**. Lua Nova, n. 58, p. 225-254, 2003. Disponível em http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S0102-64452003000100011&script=sci_abstract&tlng=pt acessado em 12/01/2018.

VILPOUX, O. **Coordinations verticales entre entreprises transformatrices de manioc et producteurs agricoles au sud du Bresil**. 1997. 233 p. Tese (Doutorado em Engenharia de Produção). Institut National Polytechnique de Lorraine (INPL), Cergy-Pontoise (França), 1997.

WILLIAMSON, O. E. **Market and Hierarchies**: Analysis and Antitrust Implications. New York: The Free Press. 1975.

_____. **The Modern Corporation**: Origins, Evolution, Attributes. Journal of Economic Literature, Vol. 19, 1981.

_____. **The Economic Institution of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting**. New York: The Free Press, 1985.

_____. **Comparative Economic Organization**: the Analysis of Discrete Structural Alternatives. Administrative Science Quarterly, v. 36, N. 2, p. 269-296, 1991.

ZYLBERSZTAJN, D. **Estruturas de governança e coordenação do "agribusiness"**: uma aplicação da Nova Economia das Instituições. Tese (Livre Docente em Administração) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, 1995.

_____. **Papel dos contratos na coordenação agroindustrial**: um olhar além dos mercados. In: SOUZA, J. P. de e PRADO, I. N. do (Org.). Cadeias produtivas: estudos sobre competitividade e coordenação. 2. Ed. Maringá: EDUEM, 2009.