

Regulação, governança e sustentabilidade ambiental: RESENHA CRÍTICA

SILVIA CRISTINA MAIA OLIMPIO

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ (UFPA)

SÉRGIO CASTRO GOMES

UNIVERSIDADE DA AMAZÔNIA (UNAMA)

GLEIMIRIA BATISTA DA COSTA

FUNDAÇÃO UNIVERSIDADE FEDERAL DE RONDÔNIA (UNIR)

Agradecimento à orgão de fomento:

REGULAÇÃO, GOVERNANÇA E SUSTENTABILIDADE AMBIENTAL: RESENHA CRÍTICA

RESUMO

Análises sobre a questão ambiental constata que existe a necessidade de uma governança em cadeias alimentares que estejam alinhadas com a adequação as regulações ambientais. Neste sentido, insere-se nesta resenha crítica uma discussão entre os regulamentos institucionais e os mecanismos de governança no âmbito da sustentabilidade ambiental. Tem-se o objetivo de revisitar as abordagens teóricas sobre regulações e governança a partir das análises da Nova Economia Institucional (NEI) e da Cadeia Global de Valor visando identificar importantes pontos de análises que devem ser considerados em um estudo que fundamente questões sobre a sustentabilidade ambiental em uma cadeia de valor. Tal temática representa um problema complexo e um desafio para pesquisadores, pois existem novos padrões de mercado que primam pela valorização ambiental. O estudo proporcionou uma contribuição ao debate sobre padrões sustentáveis, compondo informações sobre práticas ambientais empresariais no contexto da governança ambiental, resultando na apresentação de uma resenha crítica e sugestões para pesquisas futuras.

Palavras-chaves: Regulação. Governança. Sustentabilidade ambiental.

Introdução

A relação entre regulação e governança está diretamente relacionada ao contexto de cadeia de valor, posto que, mudanças tecnológicas e do comportamento do consumidor tornaram a produção em cadeias alimentares mais complexas e interdependentes, necessitando de um olhar agregado para a totalidade do processo de operação, distribuição, comercialização e sustentabilidade ambiental. A expansão das cadeias alimentares trouxe o crescimento econômico para muitas economias em desenvolvimento, mas está associada à exploração nas relações da exploração de trabalho, irresponsabilidade ambiental e dilemas éticos recorrentes (CLAY; FEENEY, 2019).

Existem *cases* de sucesso expressos em Gereffi (2015) que apresenta um sistema único no mundo com monitoramento em tempo real de 100% do rebanho de gado no Uruguai para manter a credibilidade junto ao seu consumidor. E em Funcke *et al.* (2014) sobre a análise do setor de alimentos para produtos frescos; como frutas e legumes. O resultado desse estudo apresentou as influências em relação às cadeias globais de valor, pois os produtores brasileiros aumentaram o do poder de barganha dentro da cadeia, dada às oportunidades abertas por uma expansão do mercado interno, e modernização econômica dos trabalhadores rurais. No entanto, são necessários estudos que relacionem as regulações e governança visando à sustentabilidade ambiental em cadeias de valor.

Entende-se que a sustentabilidade ambiental tenha como princípio a gestão responsável, devendo compreender os custos ambientais, socioeconômicos e benefícios como base para melhorias das atividades econômicas (BORGES, 2012; OLIVEIRA *et al.*, 2012; FARIA 2014). Tais princípios são cruciais ao agronegócio, que está diretamente relacionado a conceitos como encargos ecológicos, taxas, custos de abandono do local, redução de valor nos dispositivos de produção e demais passivos ambientais (SCHALTEGGER; BURRITT, 2000; EZZIA; JARBOUIB, 2016; VAZQUEZ-BRUST *et al.*, 2020).

Faz-se necessário viabilizar as demandas da sociedade por bens e serviços a um conjunto de agentes econômicos que desenvolvem produtos, dentro de um sistema de governança que viabilize a produção, resguardando o meio ambiente. Sabe-se que as

regulações ambientais direcionam as atividades em cadeias alimentares em termos da questão ambiental, mas consumidores e agências governamentais incentivam a internalização do conceito de desenvolvimento sustentável. Logo, se questiona como os aspectos da regulação ambiental interferem na construção da governança?

Neste sentido, esta resenha suscita tal discussão teórica entre regulações e os mecanismos de governança no âmbito da sustentabilidade ambiental a partir das análises da Nova Economia Institucional (NEI) e da Cadeia Global de Valor (CGV), visando identificar importantes pontos de análises que devem ser considerados em estudos que fundamentem questões sobre a sustentabilidade ambiental em cadeia de valor.

O estudo o seguiu o direcionamento reflexivo e interpretativo proposto por Meneghetti (2011) para apresentar um mapa conceitual sobre; regulações e custos de transação, que inibem ou estimulam os arranjos institucionais e atividades econômicas, em termos de estruturação e coordenação e a governança e os determinantes da competitividade. Avançando para o conceito de governança ambiental em função da aplicação de regulações ambientais; articulações, participação de forma autônoma, mútua ou colaborativa.

Abordagem conceitual de Regulações

North (1990) atribui à origem das instituições as relações de troca, a acumulação do capital e o progresso da tecnologia. As regras institucionais, nesse sentido, afetam os custos de transação das atividades e fornecem segurança e previsibilidade ao ambiente de negócios (ANDERSON, 2013). A teoria fundamenta o impacto do ambiente institucional, ou as “regras do jogo”, na colaboração entre firmas (NORTH, 1990; WILLIAMSON, 1999). As regras do jogo influenciam na formação, funcionamento e potencial agregação de valor. O ambiente institucional refere-se a instrumentos de coação, regulamentos, o executivo, o legislativo, o judiciário e as funções burocráticas do governo incluindo as áreas de distribuição de poderes através dos diferentes níveis de governo (O Federalismo) (WILLIAMSON, 2000). Neste sentido, o ponto essencial sobre ambiente institucional refere-se aos regulamentos que fundamentam o papel do Estado, instituição que, se situa fora e acima da sociedade civil, devido ao seu poder coercitivo sobre as pessoas e atividades produtivas, regulando as relações entre os diferentes atores do sistema social, econômico e ambiental.

O Estado regulador atua via a ação direta, investidor e/ou provedor, e como regulamentador, mediante leis e mecanismos de indução. Uma ação não elimina a outra, mas a intensificação de ambas, nas décadas precedentes, exacerbou o poder estatal e fragilizando as instituições públicas (BURSZTYN; BURSZTYN, 2012). Na sociedade atual o governo, sociedade civil e empresas possuem poderes regulatórios, pois o Estado regula o mercado através de mecanismos de comando, controle, incentivos e outras formas de persuasão, e regula a sociedade civil, por meio de leis; o mercado regula o Estado e a sociedade, ditando condutas ou demandando ações; e a sociedade civil regula o mercado e o Estado, como opinião pública, demanda e eleitora (BURSZTYN; BURSZTYN, 2012).

Com isso o conceito de regulação, em suas várias formas é relevante ao debate sobre questões ambientais, pois demanda mais do que apenas práticas que se consagraram na esfera do comando e controle, e sim de mudanças de conduta, na obediência de leis, o que implicaria a internalização de novos valores éticos, de conhecimentos e incentivos. As instituições podem gerar a necessária estrutura de incentivos e North (1995) argumenta que as instituições políticas e econômicas são determinantes básicos para o desempenho econômico de uma sociedade, pois agregam uma estrutura de incentivos que determinam o grau de inversão social dos fatores.

Para North (1990) instituições são definidas como um arranjo entre unidades econômicas que especificam a maneira pela qual estas cooperam ou competem, pois estas

determinam formalmente e informalmente os limites estabelecidos pelos homens para disciplinar as interações humanas e que conseqüentemente estruturam incentivos de natureza política, social e econômica. O autor explica que uma mudança institucional está em função das organizações (jogadores) sobre o ambiente institucional (regras do jogo). As organizações (empresas, família e Estado) estão relacionadas com o ambiente institucional, a partir de suas regras que são as convenções, leis, regras e padrões de conduta.

As instituições geram uma estrutura de incentivos que determinam o grau de inversão social dos fatores, sendo que o comportamento dos agentes é o fator determinante. O custo de quantificar este comportamento é a chave dos custos de transação, podendo estes ser definidos, como aqueles que estão sujeitas todas as operações de um sistema econômico. Tais custos abarcam a organização do sistema econômico e determinam a distribuição de benefícios (NORTH, 1995).

North (2010) sugere que a mudança econômica depende de ter instituições sociais que sejam produtivas, estáveis e justas. As instituições de maior qualidade reduzirão dois tipos de custos de enfrentados pelas empresas: custos de transformação (custo de produção e processamento) e custos de transação (como os custos de estabelecer contratos e relações com outras empresas). Permitindo que as empresas aumentem a produtividade planejando e organizando (ou criando estratégias) de maneira mais eficaz, o que resulta em melhor desempenho e competitividade. O fundamento da NEI configura-se em regras que inibem ou estimulam os arranjos institucionais e as atividades do ambiente econômico, em termos de estruturação e coordenação.

Os Custos de Transação

Grande parte da Economia dos Custos de Transação parte do pressuposto sobre a necessidade de garantia dos direitos de propriedade frente aos custos de transação. Os custos ex-ante da coleta e processamento de informações, de estruturação, de negociação, de estabelecimento de garantias mediante contratos formalizados ou não, passou a ser categorizados como custos de transação na “Teoria de Custos de Transação” (PONDÉ, 2005).

Os custos de transação fundamentam o comportamento dos agentes, o alto custo das informações e seus diferentes níveis de acesso são os pontos de partida para explicar como alguns agentes conseguem vantagens em determinadas relações. Considerar que a negociação entre os agentes é um mercado, sendo que a informação é uma variável indispensável, demonstra também o papel fundamental das instituições na formulação e controle dos contratos, além das leis e padrões de conduta que balizam o ambiente econômico e institucional.

O debate sobre a existência de instituições formais e informais incide diretamente sobre como os custos de transação definem o crescimento e o desenvolvimento de um país ou região. E as regulações afetam os custos de transação das atividades de troca e fornecem segurança e previsibilidade ao ambiente de negócios. As instituições são cruciais para garantir direitos, responsabilidades e determinam os custos de transação (WILLIAMSON, 1985). Ao considerar as transações econômicas em um contexto amplo Hill (1990) afirma que a mão invisível do mercado favorece atores cujos comportamentos tendem mais para a cooperação do que para o oportunismo. Esse oportunismo pode diminuir quando aplicado o correto mecanismo das regulações. Da mesma forma, a punição de um membro em uma rede de distribuição pode reduzir o oportunismo em intermediários que observam que a punição é tanto um impedimento quanto um processo de construção de confiança (HEIDE; OLSEN, 2018; WANG; GU; DONG, 2013).

Neste aspecto, a figura do Estado representa um papel central, na medida em que define e cuida do “enforcement” da base legal de uma sociedade, respondendo diretamente pela manutenção e formação de suas regras formais no combate aos agentes oportunistas. O Estado ao definir a estrutura de propriedade e de incentivos sobre o que é produzido, condicionou desde o início o desempenho de cada economia. Gala (2003) enfatiza que a própria definição de Estado, para North, está umbilicalmente ligada à ideia de direitos sobre propriedade e regras de produção. Para alcançar o crescimento econômico, nas interpretações do autor, as sociedades deveriam primar por instituições eficientes originadas na transmissão de valores culturais na solução de problemas específicos e nos custos de transação herdados no processo político, pois um conjunto de instituições políticas e econômicas que ofereça transações de baixo custo viabiliza a existência de mercados de produtos e fatores eficientes necessários ao crescimento econômico.

A NEI enfatiza que a própria definição de Estado está ligada à manutenção dos direitos de propriedade e regras de produção e que para alcançar o desenvolvimento econômico as sociedades deveriam primar por instituições eficientes, originadas na transmissão de valores culturais, na solução de problemas específicos e nos custos de transação herdados no processo político, pois um conjunto de instituições políticas e econômicas que ofereça transações de baixo custo viabilizam a existência de mercados de produtos e fatores eficientes necessário ao desenvolvimento.

O principal argumento da economia dos custos transação é que as empresas podem fazer escolhas eficazes de governança, combinando formas de governança para o risco de oportunismo associado à relação entre empresas, seja reduzido (WILLIAMSON, 1999). Evidencia-se que os agentes estabelecem relações comerciais viáveis, a partir de regras institucionais estabelecidas, escolhendo arranjos que protejam seus investimentos com redução de custos.

Os custos de transação, conforme Williamson (1999) constituem “um esforço para identificar, explicar e mitigar os riscos contratuais”. O autor ainda destaca que a transação é a unidade básica de análise, sendo a governança um mecanismo para se estabelecer uma ordem em relação a potenciais ameaças de conflito, com vistas a aproveitar oportunidades e realizar ganhos mútuos. Para tanto, a governança é uma estrutura de coordenação na qual os integrantes da transação (instituições e atores sociais) tomam decisões, a fim de minimizarem seus custos econômicos, sendo que, tanto mais eficiente é a governança quanto menor forem os custos de transação (WILLIAMSON, 2010).

Aron (2000) afirma que os custos de transação, são muito maiores quando os direitos de propriedade ou o estado de direito não são confiáveis. Nessas situações, as empresas privadas operam em pequena escala, talvez ilegalmente em uma economia subterrânea, e podem depender de suborno e corrupção para facilitar as operações. Os custos de transformação, também, podem ser aumentados substancialmente porque contratos serão inexecutáveis, pois necessitam do uso de tecnologia, mas as empresas operarão de forma menos eficiente e competitiva em um horizonte de tempo de curto prazo.

Estes custos determinam produtividade e lucratividade das firmas. Em particular, fortes direitos de propriedade e as instituições fortes criam um ambiente de negócios que encoraja as empresas a produzir em uma escala maior, usando a melhor tecnologia, tendo horizontes de longo prazo, e operando dentro do quadro legal, o que facilita o desempenho econômico e a competitividade. Ao contrário das instituições de baixa qualidade, que dificultam a execução de contratos ou tornam necessário o pagamento de subornos, aumentando às vezes de maneira proibitiva o custo de fazer negócios.

Dixit (2009) enfatiza o “apoio” à atividade econômica e às transações proporcionadas pela “estrutura e funcionamento” das instituições legais, incluindo: a segurança dos direitos de propriedade como um dos “três pré-requisitos essenciais das economias de mercado.” O autor sustenta a tese que melhores instituições conduzem a evolução dos direitos de propriedade, facilitando a contratação e o comércio, melhorando a capacidade das empresas de tomar decisões sobre negócios que aumentem a produtividade e o desempenho econômico.

Quando tais direitos não são assegurados incorrendo em falhas de mercado gerando custos excessivos, as empresas tendem à integração vertical sobre as transações de mercado. A empresa possui mecanismos de governança que variam transações de mercado para a integração vertical completa (WILLIAMSON, 1985). Segundo Watson *et al.* (2015) distintas perspectivas teóricas indicam vantagens na integração vertical, mediante aos custos associados as relações de troca ao longo da cadeia. Uma empresa verticalmente integrada pode reduzir os custos incorridos por gargalos em produção, e aumentar a eficiência, particularmente na presença de falhas de mercado (ARYA; MITTENDORF, 2011).

A presença do ambiente institucional afeta as escolhas de governança, e, adicionalmente, as falhas do ambiente institucional determinam as escolhas de governança. Com isso, as estruturas de governança podem funcionar como salvaguardas para relações onde o ambiente institucional não oferece salvaguardas (NIESTEN *et al.*, 2017). A importância de estudar a governança das relações entre empresas reside no aspecto positivo influência da governança eficaz no desempenho das empresas (NIESTEN *et al.*, 2017) e no caso deste artigo, sua relação com a sustentabilidade ambiental. Neste contexto, enfatizamos o conceito de governança para o alcance da sustentabilidade ambiental, na medida em que as empresas atuam em cadeia de coordenações, em termos de contratação e mecanismos financeiros para facilitar uma transação.

As estruturas de governança podem explicar por que decisões estratégicas de empresas dependem de suas características específicas (por exemplo, sua dotação de recursos; sua capacidade de gerenciar transações) bem como nas características que derivam da categoria de lidar com processo produtivo (por exemplo, complexidade). Neste cenário, seja qual for a forma que as empresas escolham sobre o desempenho ambiental de suas atividades, a pressão crescente da política ambiental para melhorar a sustentabilidade representa um desafio, porque a regulação ambiental, a capacidade tecnológica e consciência do consumidor variam significativamente de região para região.

As Estruturas de Governança na Nova Economia Institucional

A governança das relações entre firmas refere-se à coordenação ou gestão de transações (WILLIAMSON, 1999). Governança é um meio pelo qual a ordem é estabelecida em uma relação em que o conflito potencial ameaça desfazer ou perturbar oportunidades de realização de ganhos mútuos (WILLIAMSON, 2000). Também conceituada como um mecanismo de coordenação e controle, o qual proporciona um ambiente favorável para as relações entre os agentes acerca de uma atividade econômica (WILLIAMSON, 2005).

A economia da governança para Williamson (2005) é uma lente para a construção dos contratos, mediante ao funcionamento interno real das empresas. A integração vertical da produção mereceu destaque em suas análises, pois o mesmo ressaltou o processo de adaptação aos distúrbios como o problema central da organização econômica, atribuindo aos contratos a incompletude aos limites da racionalidade, e riscos de deserção ao oportunismo, além de reconhecer que os mercados e hierarquias diferem em espécie, onde cada um possui pontos fortes e fracos distintos, no qual a hierarquia desfruta da vantagem de gerenciar adaptações cooperativas e o mercado de adaptações autônomas.

As estruturas de governança identificam os diferentes arranjos contratuais nas transações econômicas (WILLIAMSON, 2005). Determinados contratos podem ser formalmente redigidos ou informais, porém ambos são incompletos, dada a racionalidade limitada dos agentes. Tais arranjos contratuais são coerentes com o ambiente institucional ao qual estão inseridos. As estruturas de governança existem dentro de um ambiente institucional que irá condicionar formas eficientes de produção em um conjunto com os atributos das transações. Mas o autor se ressentiu sobre o entendimento da interação organização econômica e políticas públicas.

Desde sua contribuição seminal, Williamson (1971) ressalta que as empresas precisam tomar decisões sobre estruturas de governança que vão desde processos hierárquicos, a aquisições via mercado. Posteriormente, o autor agregou formas híbridas de governança, as quais envolvem relações contratuais de longo prazo que preservam a autonomia, mas fornecem salvaguardas específicas de transações adicionais, em comparação com o mercado (WILLIAMSON, 1985). Nos mercados, as empresas decidem trocar com base no preço de produtos e serviços, enquanto nas hierarquias as relações são geridas por autoridade e comando (MENARD, 2002). Híbridos ou formas colaborativas de governança são vistas como formas intermediárias, localizadas entre mercados e hierarquias. Eles são conceituados como agentes formais autônomos que executam relações comerciais de forma conjunta, ajustando-se mutuamente a economia de mercado, compartilhamento tecnologias, capital, produtos e serviços, mas sem uma propriedade unificada (MENARD, 2002). A escolha entre as três formas de governança pode ocorrer de forma simultânea (MENARD, 2013), dependendo das especificações do ativo, frequência e incerteza. Além da racionalidade limitada e oportunismo dos agentes (WILLIAMSON, 1999).

A escolha de formas de governança, para o autor, está em função da transação, conforme a especificidade do ativo é requerida, estruturas de governança se estabelecem. Tais especificidades vão desde formais locais até questões de marcas, e necessitam de salvaguardas contratuais de forma a garantir o direito de propriedade (WILLIAMSON, 1985). A estrutura de mercado é caracterizada por incentivos poderosos com pouco controle administrativo, enquanto a hierarquia incide em incentivos e controle administrativo. Os regulamentos podem ser considerados como uma estrutura híbrida que combinam elementos de mercado e hierarquia. (WILLIAMSON, 1999).

Para tanto, a governança configura-se em uma estrutura de coordenação na qual os integrantes da transação (instituições e atores sociais) tomam decisões, a fim de minimizarem seus custos econômicos, sendo que, tanto mais eficiente é a governança quanto menor forem os custos de transação. A firma e mercado diferem em sua forma estrutural discreta. Os atributos centrais para a descrição das estruturas de governança são: (1) intensidade de incentivos, (2) controles administrativos e (3) o regime de regras legais. Estes atributos geram por sua vez capacidades de adaptação diferentes (WILLIAMSON, 1999; AZEVEDO, 2005; MENARD, 2013).

A Governança na Cadeia Global de Valor

A expansão das cadeias globais de valor trouxe o crescimento econômico para muitas economias em desenvolvimento, mas está associada à exploração nas relações de exploração de trabalho, irresponsabilidade ambiental e dilemas éticos recorrentes (CLARKE; BOERSMA, 2017). Mesmo com o nível de concorrência internacional e de regulações já estabelecidas, tais dilemas são intrínsecos a determinados processos produtivos (MAKIYA, FRAISSE, 2015). Neste sentido, a estrutura Cadeia de Valor Global (CVG) enfatiza as diferenças em termos de

capacidade de controle em reter o valor gerado ao longo da cadeia, por meio de relações entre empresas líderes e seus fornecedores. Posto que, a abordagem conceitual, destaca a coordenação explícita por parte de empresas líderes, ou relações hierárquicas (GEREFFI; HUMPHREY; STURGEON, 2005). A teoria é particularmente útil ao complemento da perspectiva da NEI ao enfatizar a complexidade de modos organizacionais inseridos no cenário internacional.

O *framework* da cadeia de valor é particularmente poderoso para explicar a variedade de formas de governança entre hierárquicas e de mercado nas relações de produção e comerciais em escala internacional (GEREFFI, 1994; GEREFFI; HUMPHREY; STURGEON, 2005), rotuladas como formas híbridas pela estrutura de governança da NEI.

A teoria da cadeia de valor fundamenta estudos sobre países que exportam *commodities* e têm a base da sua economia na comercialização destes produtos. O conceito de agronegócio está relacionado à noção de cadeia de valor (CLAY; FEENEY, 2019). Este contexto apresenta uma importante contribuição aos estudos agroalimentares, particularmente na exportação de alimentos de países em desenvolvimento (FUNCKE *et al.*, 2014). Existe um pequeno número de empresas que organiza o fornecimento global de alimentos, vinculando pequenos produtores em países desenvolvidos ou em desenvolvimento aos consumidores em escala mundial (LEE, 2017). A importância da teoria é ressaltada na medida em que mercados de produtos globais passam por profundas transformações nas condições de demanda, estrutura e processos, bem como nos modos de governança (NIESTEN *et al.*, 2017).

As cadeias globais de valor dominam o comércio global e grande parte da produção (DAVIS; KAPLINSKY; MORRIS, 2017). A economia global está estruturada em torno de cadeias responsáveis pela crescente evolução do comércio internacional em setores como; *commodities*, vestuário, eletrônicos, turismo e serviços comerciais (GEREFFI; STARK, 2011). Segundo Gereffi (2014) as economias de escalas e as vantagens comparativas são o diferencial na atual configuração do comércio internacional, pois para muitos países pequenos e menos desenvolvidos, os ganhos associados às formas tradicionais de industrialização em termos de empregos de alta renda, vínculos para frente e para trás e criação de riqueza e inovação têm sido limitados e irregulares.

As economias emergentes desempenham papéis específicos e diversos nas cadeias de valor, são grandes exportadores de produtos intermediários e finais bens, como; China, Coréia do Sul e México. E de produtos primários de países como Brasil, Rússia e África do Sul. (GEREFFI, 2015). Para Gereffi (2014) desde o início dos anos 2000, a teoria sobre a CGV analisa a expansão do comércio internacional e a fragmentação geográfica das cadeias de produção no mundo contemporâneo.

O construto teórico da cadeia de valor fundamenta avaliações de relações entre atividades produtivas, fornecendo uma lógica sobre a natureza dos encadeamentos para trás e para frente, para assim definir os determinantes de competitividade (GEREFFI *et al.*, 2005; GEREFFI; HUMPHREY; STURGEON, 2005). A pesquisa sobre cadeia global de valor parte de pesquisadores que estudam as mudanças da economia global. Tais pesquisas iniciaram em função do processo de globalização da produção e do comércio, tendo como o objetivo a elaboração de ferramentas para políticas eficazes relacionadas à modernização industrial e o desenvolvimento econômico a partir da criação de empregos e redução da pobreza (GEREFFI; HUMPHREY; STURGEON, 2005).

Tal constructo remete ao conceito de governança, fundamental para agregação de valor, pois expressa a relação de poder das empresas que definem e impõem os parâmetros na cadeia sob os quais os agentes na cadeia operam. Uma cadeia sem governança seria apenas uma cadeia de relações de mercado (GEREFFI, 1994; HUMPHREY; SCHMITZ, 2001). Neste contexto,

a governança atua na coordenação e geralmente no gerenciamento desses parâmetros, exibido em conjuntos de atividades realizadas por vários atores que desempenham papéis específicos na cadeia. Requerendo também o monitoramento de resultados, vinculando as atividades distintas entre os diferentes atores, estabelecendo e gerenciando as relações entre os vários atores que compõem os links, e organizando a logística para manter redes de natureza nacional, regional ou global. É esse papel de coordenação e o papel complementar de identificar oportunidades dinâmicas e atribuir papéis a atores-chave, o que reflete uma parte importante do ato de governança (GEREFFI, 1994).

A maior parte do conhecimento existente sobre a governança das cadeias de valor concentra-se em CGV orientadas para a exportação, padronizadas e autorreguladas. Foram examinados os vários aspectos de decisões estratégicas relacionadas à necessidade de integração vertical, ao papel controlador das empresas líderes e ao escopo da participação dos pequenos produtores (MISHRA; DEY, 2018). Esses aspectos são relevantes no contexto de cadeias de valor específicas que estão associadas a mercados internacionais e a cadeias varejistas consolidadas.

A abordagem inicial da governança para cadeia de valor, desenvolvida por Gereffi (1994), estruturou a governança do que ele chamou de Cadeias Globais de Mercadorias como um processo de organização das atividades ao longo de uma cadeia de agregação de valor. Vinculando o conceito da cadeia de valor agregado diretamente à organização industrial global. Esta pesquisa destacou a importância da coordenação e a crescente importância de novos compradores globais (principalmente varejistas e profissionais de marketing de marcas) como principais impulsionadores na formação de redes de produção e distribuição globalmente dispersas e organizadas de forma fragmentada.

Gereffi (1994) utilizou o termo cadeia de *commodities* global impulsionada pelo comprador, para caracterizar como os compradores globais se utilizavam de uma coordenação explícita para fomentar base de fornecimento capacitada, na qual sistemas de produção e distribuição em escala global poderiam ser construídos sem propriedade direta. Destaca também a coordenação explícita em cadeias desintegradas e contrastando-as com as relações contidas em cadeias verticalmente integradas ou "impulsionadas pelo produtor", a estrutura global das cadeias de *commodities* chamou a atenção para o papel das redes na condução da coevolução de indústrias transfronteiriças (GEREFFI; HUMPHREY; STURGEON, 2005).

A pesquisa de Gereffi, Humphrey e Sturgeon (2005) inicialmente focou na indústria do vestuário, enfatizando a complexidade das relações socialmente construídas dos mercados, onde os compradores globais geralmente faziam mais do que fazer pedidos, eles ajudam ativamente a criar, modelar e coordenar suas cadeias. Questionou-se sobre a orientação das cadeias de *commodities*, se estas eram orientadas para compradores ou produtores.

Para Ponte e Sturgeon (2014) as indústrias intensivas em capital e tecnologia, como eletrônica e automóvel, tendiam a ser governadas por produtores, fabricantes multinacionais, enquanto indústrias intensivas em mão-de-obra, como vestuário e demais bens de consumo tendiam a ser governadas por compradores, varejistas. Com isso Gereffi, Humphrey e Sturgeon (2005) atualizaram a proposta inicial de Gereffi (1994) a partir da interação de aspectos relacionais com a perspectiva de custos de transação.

A atualização proposta por Gereffi, Humphrey e Sturgeon (2005) resultou na teoria da governança da cadeia de valor, destacando tipologias de relações entre agentes: *i*) Mercado, mercado à vista, governadas por preço, baixo custo para ambas às partes para troca de parceiros; *ii*) Modulares, elaboração de produtos de acordo com as especificações do cliente, com relações complexas relativas à transação; *iii*) Relacionais, onde as transações são complexas e as capacidades do fornecedor são altas; *iv*) Cativas, onde a complexidade das

especificações do produto são altas, mas as capacidades do fornecedor são baixas, então a governança da cadeia de valor tenderá para o tipo cativo.

A baixa competência do fornecedor em face de produtos e especificações complexas requer uma grande intervenção e controle por parte da empresa líder, encorajando a acumulação de dependência transacional à medida que as empresas líderes buscam o aprisionamento de fornecedores, a fim de excluir outros de colher os benefícios de seus esforços. Portanto, os fornecedores enfrentam custos de mudança significativos e são "cativos"; quando as especificações do produto não podem ser codificadas, os produtos são complexos e fornecedores altamente competentes não podem ser encontrados, então as empresas líderes serão forçadas a desenvolver e fabricar produtos internamente, denominado de Hierarquia.

Para estes autores cada um destes tipos de governança pode ser usado para esclarecer como o poder opera em uma cadeia de valor e atribuíram valores diferentes às três principais variáveis que regem essa governança: (1) complexidade de transações entre firmas; (2) o grau em que essa complexidade pode ser mitigada por codificação; e (3) à medida que os fornecedores têm as capacidades necessárias para atender aos requisitos dos compradores. Cada tipo de governança fornece um *trade-off* diferente entre os benefícios e os riscos da terceirização. Tais variáveis em alguns casos são determinadas pelas características tecnológicas de produtos e processos e geralmente dependem da eficácia dos atores e dos processos em torno do desenvolvimento, disseminação, adoção de padrões e esquemas de codificação (GEREFFI; HUMPHREY; STURGEON, 2005).

Uma aplicação prática dessa teoria foi feita para cadeia de valor de legumes frescos, onde a coordenação do mercado tendeu para coordenação explícita, pois os supermercados foram forçados a responder a um ambiente regulatório cada vez mais complexo relacionado à segurança alimentar, particularmente resíduos de pesticidas e condições para o processamento pós-colheita, bem como padrões ambientais e trabalhistas. Em alguns países em desenvolvimento, o crescimento das capacidades industriais está redefinindo o tipo de governança da cadeia de valor. Os principais recursos, como foco em inovação, estratégia de produto e marketing, agregam valor a agentes específicos dentro de uma cadeia de suprimentos e, conseqüentemente, alteram as relações de poder (GEREFFI; HUMPHREY; STURGEON, 2005).

Na literatura sobre desenvolvimento o conceito de governança expande a relação entre atores em cada estágio da produção (GEREFFI, 1994; KAPLINSKY; MORRIS, 2002; RICH *et al.*, 2011). Tal debate enfatiza o eficiente fornecimento de bens e serviços, requerendo a integração efetiva de atividades ao longo de toda a extensão da cadeia de produção, considerando extensas separações geográficas. A agregação de valor em um nível de cadeia deve ocorrer mediante ao permanente reexame e identificação de atividades de maior valor agregado, para o gerenciamento eficaz.

Originalmente a esta análise, configura-se a polaridade entre comprador e fornecedor, permitindo a construção de uma pluralidade de condutores e de mecanismos de condução que vão além da dicotomia bem estabelecida. Essa pluralidade implica que não apenas empresas, mas também outros atores, como órgãos normativos, ONGs internacionais, movimentos sociais, agências de certificação, sindicatos trabalhistas e associações de consumidores possam influenciar ativamente nas cadeias de valor (PONTE; STURGEON, 2014).

Sturgeon (2009) destaca que a concessão de uma pluralidade de mecanismos de direção permite não apenas uma análise das relações de poder entre empresas, mas também de como, no nível macro, regulação, instituições e culturas empresariais, por exemplo, moldam a governança. Ao mesmo tempo, é evidente que poderosos fatores e atores externos à cadeia

podem moldar a governança através do impacto da regulamentação, *lobby*, campanhas da sociedade civil e de terceiros.

Gibbon (2001) utiliza a categoria “coordenação” para definir como a governança na cadeia de valor e todo seu conjunto de atividades leva um produto específico de sua concepção até seu uso final. Neste caso, a governança garante as relações de autoridade e poder que determinam como os recursos financeiros, materiais e humanos são alocados e fluem dentro de uma cadeia. Fornecendo uma estrutura conceitual para exame das questões que moldam as relações entre os atores (GEREFFI; HUMPHREY; STURGEON, 2005).

A maioria dos estudos sobre cadeia de valor se concentra em questões de governança, especialmente explorando como as empresas líderes, empresas de marca transnacionais e grandes varejistas, exercem o controle em toda a cadeia de valor (TRAN *et al.*, 2013). Fearne, Martinez e Dent (2012) ressaltaram que vários estudos publicados sobre cadeias de valor os relacionamentos são investigados apenas sobre a identificação da existência do fluxo de material e de informação. Mas isto não reflete todo o potencial que o estudo da governança representa, pois o mesmo proporciona o debate sobre a colaboração e relações entre os agentes, um escopo essencial para o desenvolvimento da inovação e competitividade da gestão da cadeia de valor para padrões sustentáveis. Uma vez que mecanismos estruturais e comportamentais são pré-requisitos para a criação de valor.

Estudos sobre negociações no mercado através da cooperação para a coordenação conferem vantagem competitiva sustentável, porque exigem capacidades e recursos que concorrentes podem não possuir, muitos dos quais não podem ser negociados e são difíceis de imitar, pois são socialmente complexos e desenvolvidos através de histórias únicas (SOOSAY; FEARNE; DENT, 2012). Nesse sentido, a governança ressalta os relacionamentos daqueles que determinam a apropriação de valor através da aplicação do poder do canal além da avaliação das competências necessárias que as empresas possuem dos recursos e relacionamentos colaborativos sustentáveis impulsionados pela criação e fluxo de valor.

A teoria sobre CGV tem avançado sobre o entendimento da governança em cadeias, pois aumentos recentes na complexidade das transações exigem explicações adicionais. Mas a complexidade das relações no contexto atual requer cada vez mais formas sofisticadas de coordenação dos agentes, não apenas no que diz respeito ao posicionamento da unidade produtiva e sua logística, mas, sobretudo aos padrões de qualidade voltados para a sustentabilidade ambiental.

Resenha relacionando regulações, governança e sustentabilidade ambiental

As teorias apresentadas permitiram identificar análises complementares sobre a governança da transação, na teoria NEI, e governança da cadeia na teoria da CVG. A NEI enfatiza questões chaves da dinâmica de empresas capitalistas e seus custos de transações, com suas estratégias de crescimento, incidindo em mecanismos de coordenação e controle, o qual proporciona um ambiente para a construção dos contratos, mediante ao funcionamento interno real das empresas (WILLIAMSON, 2005). Nas CVG existe o debate sobre o papel das instituições sobre a estruturação de CVG específicas, originando mudanças normativas e ideológicas nos mercados (GIBBON, 2001). Tendo direcionado o debate para um encurtamento das cadeias de valor (local) ou para que se movam em direção às novas formas de governança que possibilitem o total controle hierárquico, visando à melhoria de controle sobre fornecedores (DA RONCH; DI MARIA; MICELLI, 2013).

Ambas as teorias não enfatizam o debate sobre questão ambiental, mas proporcionam o entendimento que as transações baseadas no mercado não conduzem a uma verdadeira "transferência" de valor, considerando seus custos de transação e assimetria de informação,

resultando no significativo poder da governança e das distantes formas de controle. E que a aplicação dos regulamentos institucionais difere de atores e contextos institucionais e são caracterizados por tipos específicos de motivações. Tais motivações podem ser baseadas no que é melhor para o agente individual, como o lucro, ou basear-se no que é melhor para o grupo (VATN, 2018).

Lee (2017) observou que atores institucionais, incluindo Estados e instituições multilaterais moldam as cadeias de valor fornecendo um mecanismo para os signatários aplicarem, ou não, regulamentos. Mudanças em regulações afetam diretamente a governança, pois representam fatores externos que a empresa não tem controle, mas que influenciam em suas decisões e resultados (VASCONCELLOS *et al.*, 2015). Os autores ressaltam que para estas regras sejam eficazes, o poder de governar deva requerer a capacidade de sancionar comportamentos, sendo estas sanções negativas, geralmente dirigidas contra transgressões, ou positivas, podendo recompensar sua conformidade de comportamento. No longo prazo, a governança sustentada reflete a legitimidade dos que estão no poder.

Prakash e Potoski (2006; 2007) enfatizam que para um regulamento seja eficaz o governo deve requerer a capacidade de sancionar o comportamento, tais sanções são geralmente negativas, dirigidas contra transgressões, mas também positivas, recompensando a conformidade da lei vigente. Este exercício de sanções é fundamental para a função da governança nas cadeias de valor. Uma sanção negativa irá determinar qual parte está incluída ou excluída na rede de produção dando acesso a novos mercados, ou limitando o papel que produtores que atuam na cadeia, impondo penalidades financeiras pela não conformidade.

Seja qual for o efeito destas regras e a capacidade de monitoramento disponível, uma das questões mais importantes a ser analisada sobre regulações e governança considerando perspectiva ambiental refere-se em medida em que os produtores da cadeia sejam direcionados para o alcance de regras ambientais estabelecidas. Isto porque as empresas líderes modelam suas mudanças, mas suas ações são afetadas pelos contextos institucionais mais amplos em que estão inseridas (WILLIAMSON, 1999; AZEVEDO, 2005; MENARD, 2013; LEE, 2017).

Forças do mercado, por si só, são insatisfatórias para alcançar esses objetivos, e uma função fundamental da governança é compensar essa falha de mercado e garantir que os fornecedores desenvolvam a capacidade de adaptação (KAPLINSKY, 2000). Tais abordagens não apresentam foco na sustentabilidade ambiental (WILLIAMSON, 1999; CHAFFIN *et al.*, 2016; LEE; KIM; KIM, 2018). Não direcionando ênfase sobre as possíveis consequências de regulamentações institucionais ambientais, envolvendo a relação entre o setor público e o privado. Existe uma lacuna teórica sobre como os regulamentos institucionais incidem em uma cadeia considerando a perspectiva ambiental. São necessários estudos que apresentem os efeitos dos regulamentos institucionais considerando a estrutura de uma cadeia consolidada e com legado de passivo ambiental, considerando a atual realidade de pressões ambientais e de mercado.

Neste contexto, ressalta-se a busca por novos autores que discutem a governança e o regulamento institucional em uma perspectiva ambiental. O conceito de governança, definida como estruturas e processos que determinam quem toma as decisões, como e para quem as decisões são tomadas, se, como e o quê ações são tomadas e por quem e com que efeito (BENNETT; SATTERFIELD, 2018). A governança atua como um modelo resultado de interações, estratégias e regras previamente criadas, para atores públicos e privados, que governam inúmeras questões dentre elas questões públicas em vários níveis, de forma autônoma ou mútua ou colaborativa.

Revela-se assim, a importância de ações estratégicas sobre a sustentabilidade ambiental, em cadeias inseridas no importante fornecimento de bens de consumo, o que requer a

integração efetiva de atividades ao longo de toda a cadeia e, muitas vezes, com extensas separações geográficas. A agregação de valor em um nível da cadeia deve ocorrer mediante ao permanente reexame e identificação de atividades de maior valor agregado, para o gerenciamento eficaz, requerendo atualmente práticas que visem a importância da sustentabilidade ambiental.

E esse conjunto de parâmetros é dado pela governança, pois as empresas trabalham de acordo com normas estabelecidas por outros, e quando isso ocorre, estruturas de dominância podem ser necessárias para transmitir informações sobre padrões impostos para a conformidade das ações. Destaca-se nesse exercício de controle a importância do governo e regulação para resultados sociais e ambientais.

O grau de relações hierárquicas entre os parceiros, mais ou menos verticalmente integrado ou mais ou menos horizontal, depende do custo de negociação dos parceiros e do controle do parceiro dominante (LUND-THOMSEN; LINDGREEN, 2014; GEREFFI; LEE, 2016). Fatores como coordenação, o controle e a salvaguardas são fundamentais, pois em qualquer subsetor, os atores de uma cadeia de valor atuam em coordenação e que a governança apresente um ou mais centros de poder representando o controle das principais decisões de negócios e políticas. O produto dessa governança é a salvaguarda dos interesses da cadeia de valor (PONTE; STURGEON, 2014; DAVIS; KAPLINSKY; MORRIS, 2017; MISHRA; DEY, 2018).

O conceito de governança é amplo e complexo, evidenciando processos de tomada de decisão tendendo para a gestão hierárquica no contexto interno da empresa, além do conjunto de redes organizadas, gestão das interações, sistemas de regulação econômica e mecanismos de coordenação e negociação entre agentes econômicos e sociais. A governança, enquanto perspectiva analítica torna-se útil à medida que desloca a atenção dos detalhes do comportamento institucional formal e aponta o olhar para os processos interinstitucionais e intersetoriais de condução coletiva de assuntos de interesse público, como a questão da sustentabilidade ambiental e em uma cadeia de valor.

Com isso, enfatizamos o contexto da sustentabilidade ambiental a partir do conceito de governança ambiental, visualizando a necessidade de entendimento sobre como as atuais regulamentações ambientais e diferentes formas de governança podem conduzir diferentes desempenhos ambientais. A governança ambiental trata especificamente de questões de acesso, uso, proteção e gestão de recursos naturais de uso comum (CHAFFIN *et al.*, 2016). Fatores como o agravamento dos problemas ambientais, conjugados aos desafios econômicos e sociais na atualidade indicam que melhorar a estrutura de governança sobre a questão ambiental não é uma opção, mas uma necessidade latente (MOURA, 2016).

A literatura sobre governança ambiental ressalta os desafios específicos das questões ambientais, argumentando que as questões ambientais são particularmente desafiadoras por causa de atributos como a escala espacial, irreversibilidade dos danos e complexidade. A governança ambiental representa a importância do conhecimento científico necessário para fornecer evidências de problemas ambientais existentes (COFFEY, 2015; IOPPOLO *et al.*, 2016; PENG *et al.*, 2018).

A governança sobre questões ambientais refere-se a um conjunto de práticas envolvendo instituições e interfaces de atores e interesses, voltados à conservação da qualidade do ambiente natural e construído, em sintonia com os princípios da sustentabilidade. Envolve regras estabelecidas (escritas ou não) e esferas políticas mais amplas do que as estruturas de governo. Em sociedades complexas, governança envolve, geralmente, um complexo jogo de pressões e representações, onde os governos são (ou devem ser) parte ativa, mas outras forças

se expressam, como os movimentos sociais, lobbies organizados, setores econômicos, opinião pública (BURSZTYN; BURSZTYN, 2012).

A governança ambiental deve envolver a tomada de decisões processos e produzir resultados socioeconômicos de forma equitativa, a começar com políticas e processos que reconhecem, respeitam e incluem as perspectivas, sistemas de conhecimento, valores, culturas e direitos de diversos *stakeholders* ou vulneráveis (por exemplo, comunidades empobrecidas). A participação efetiva requer contextos e escalas específicos, processos e estruturas para permitir a inclusão, representação e engajamento de grupos de partes interessadas em tomada de decisão coletiva (VATN, 2018). Fato que representa a grande dificuldade da governança ambiental, a qual consiste no estabelecimento do direito de propriedade sobre os recursos naturais, enquadrados como bens públicos em função dos atributos e inúmeros interesses conflitantes dos agentes (SANTANA *et al.*, 2019).

Muitas vezes o conceito de governança ambiental apresenta a aplicação de regulamentos que ignoram as realidades peculiares da cada dano ambiental. Simplificando diferentes atores políticos e implicações dos diferentes modos de governança. Conceitualmente, a literatura de gestão pública e governança ambiental se cruzam em uma matriz complexa de possibilidades, envolvendo diferentes modos de governar e diferentes níveis de ambiente do conhecimento mental (COFFEY, 2015).

Além do fato de que os governos estabelecem o regime de políticas ambientais, agrícolas, comerciais e de consumo nas quais as empresas operam. As autoridades têm à sua disposição uma ampla gama de instrumentos para influenciar a economia nacional e regular o poder das corporações. No entanto, as políticas governamentais são muitas vezes entrelaçadas com os interesses das corporações, ao invés de servir aos interesses de seus cidadãos. Existem conflitos de interesse no ambiente público e temas como sociais e ambientais, não são tomados como pauta prioritária (SANTOS; GLASS, 2018).

Contudo o caminho da governança ambiental, como destacou Santana (2005), recai sobre a expansão da participação dos atores públicos e privados. Tal tendência inclui programas como pagamentos de serviços ecossistêmicos e mercados de carbono. Além da criação de regras privadas como a certificação (VATN, 2018). A participação de atores públicos associasse ao caráter coletivo dos bens públicos e os custos da degradação ambiental. Tais custos não devem ser transferidos para sociedade, o interesse da coletividade deva prevalecer, ressaltando assim o interesse público e a justiça ambiental.

A governança ambiental deve contemplar a participação do mercado, com diferentes formas de certificação ambiental e as auditorias ambientais. São formas que apresentam resultados efetivos em termos de adesão aos critérios da sustentabilidade ambiental (BURSZTYN; BURSZTYN, 2012). A mudança para um papel cada vez maior dos atores privados pode ser entendida como mudanças nas estruturas de governança (VATN, 2018). Considerando redes informais de atores privados e organizações que incorporam capacidades de governança, em termo de eficiência produtiva e participação em fóruns de debates (RAMPAZO, ICHIKAWA; CARRIERI, 2014).

NIESTEN *et al.*, (2017) já destacara que a concessão de uma pluralidade de mecanismos de direção permite não apenas uma análise das relações de poder entre empresas, mas também de como, no nível macro, regulação, instituições e culturas empresariais, por exemplo, moldam a governança. Ao mesmo tempo, é evidente que poderosos fatores e atores externos à cadeia podem moldar a governança através do impacto da regulamentação, *lobby*, campanhas da sociedade civil e de terceiros. A partir deste contexto foram identificados os seguintes pontos de análises no Quadro 2 que devem ser considerados para análise sobre os impactos das regulações ambientais na governança da cadeia de valor.

Quadro 2. Mapa conceitual.

Conceitos	Pontos de análises	Referências em ordem alfabética
<i>Regulações</i>	1. Regulamentos e custos de transação que inibem ou estimulam os arranjos institucionais e atividades econômicas, em termos de estruturação e coordenação	North (1990, 1995, 2010) Williamson (1971, 1985, 1999, 2005)
<i>Governança</i>	1. Representação das atividades de maior valor agregado de uma empresa; 2. Determinantes da competitividade Imposição de parâmetros sob os quais os agentes operam; 3. Papel controlador das empresas líderes e participação de pequenos produtores; 4. Exame da dinâmica de poder e formas organizacionais; 5. Estruturas de dominância; 6. Arranjos contratuais	Davis, Kaplinsky e Morris (2017); Gereffi <i>et al.</i> (1994; 2001); Gereffi <i>et al.</i> , (2005); Kaplinsky; Morris, 2002 Mishra e Dey (2018); Ponte (2014); Rich <i>et al.</i> (2011); Sturgeon (2009); Williamson (2005); Lee, Kim e Kim (2018).
<i>Governança ambiental</i>	1. Aplicação de normas e regulamentos ambientais; 2. Articulações, participação de forma autônoma, mútua ou colaborativa.	Bursztyn (2012); Chaffin (2016); Davis, Kaplinsky e Morris (2017); Santana (2005; 2019); Soosay <i>et al.</i> (2012); Niesten <i>et al.</i> ,(2017); Vatn (2018); Ioppolo <i>et al.</i> ,(2016); Coffey (2014; 2015); Rampazo <i>et al</i> (2013).

Fonte: elaborado pela autora.

Considerações finais

A resenha sobre regulamentos institucionais e governança proporcionou a compreensão de importantes pontos de análises que devem ser consideradas em estudos sobre cadeia de valor a partir da perspectiva da sustentabilidade ambiental. Foi identificado que o conceito de cadeia de valor é dificilmente tipificado quanto à questão da sustentabilidade ambiental, sendo necessário recorrer ao conceito de governança ambiental para compreender como a questão ambiental pode ser inserida no contexto de regulamentos institucionais e governança. Compreendeu-se que a temática aborda conceitos complexos e multidimensionais que fundamentam aspectos econômicos, técnicos e ambientais. Analisar os conceitos sobre regulamentos e governança de uma única perspectiva, pode conduzir a estudos incompletos e enviesados, neste sentido, fazem-se necessárias mais pesquisas sobre regulamentações ambientais e governança com a abordagem da sustentabilidade ambiental em cadeias de valor e que pesquisas futuras apliquem os pontos de análises apresentados em estudos qualitativos.

Referencias Bibliográficas

BURSZTYN, M.; BURSZTYN, M. **Fundamentos de política e gestão ambiental: os caminhos do desenvolvimento sustentável.** Rio de Janeiro: Garamond, 2012.

CHAFFIN, B.; GARMESTANI, A.; GUNDERSON, L.; BENSON, M.; ANGELER, D.; CRAIG, A.; COSENS, B.; KUNDIS, R.; RUHL, J.B.; ALLEN, C. Transformative Environmental Governance. *Annu. Rev. Environ. Resour.*, v. 41, p. 399-423, 2016.

COFFEY, B. Overlapping Forms of Knowledge in Environmental Governance: Comparing Environmental Policy Workers' Perceptions. **Journal of Comparative Policy Analysis: Research and Practice**, v.17, n.3, p.215-228, 2015.

COFFEY, B. Overlapping Forms of Knowledge in Environmental Governance: Comparing Environmental Policy Workers' Perceptions. *Journal of Environmental Policy & Planning*, apr., v. 17, n. 3, p.215–228, 2014.

DAVIS, D.; KAPLINSKY, R.; MORRIS, M. Rents, Power and Governance in Global Value Chains. School of Economics. University of Cape Town, n. 2, march, 2017.

GEREFFI, G. The organisation of buyer-driven global commodity chains: how US retailers shape overseas production networks. In: GEREFFI, G.; KORZENIEWICZ, M. (Eds). *Commodity Chains and Global Capitalism*, Praeger, Westport, CT: 1994, p. 95-122.

GEREFFI, G. Global Value Chains in a post-Washington Consensus world. *Review of International Political Economy*, v. 21, n. 1, p. 9-37, 2014.

GEREFFI, G. Global Value Chains, Development and Emerging Economies. United Nations Industrial Development Organizations – UNIDO: nov., 2015.

GEREFFI, G.; HUMPHREY, J.; STURGEON, T. The governance of global value chains. *Review of International Political Economy*, v.12, n.1, p.78-104, 2005.

GEREFFI, G.; STARK, K. *Global Value Chain Analysis: a Primer*. Center on Globalization, Governance & Competitiveness (CGGC). North Carolina, USA: Duke University. Durham, may, 2011.

KAPLINSKY, R.; MORRIS, M. *A Handbook for Value Chain Research*. Institute of Development Studies, 2002.

LEE, J. Global Commodity Chains and Global Value Chains. *Political Economy*, Online Publication, Dec. 2017. Disponível em: DOI: 10.1093/acrefore/9780190846626.013.201. Acesso em: 23 jul. 2020.

LEE, J.; KIM, Y. M.; KIM, Y. E. Antecedents of Adopting Corporate Environmental Responsibility and Green Practices. *J. Bus. Ethics*, n.148, p.397–409, 2018. Disponível em: doi.org/10.1007/s10551-016-3024-y . Acesso em: 19 ago. 2019.

LEE, J.; GEREFFI, G.; BEAUVAIS, J. Global value chains and agrifood standards: Challenges and possibilities for smallholders in developing countries. *PNAS*, July 31, v. 109, n. 31, p. 12326-12331, 2012. Disponível em: doi.org/10.1073/pnas.0913714108. Acesso em: 18 ago.2019.

IOPPOLO, G.; CUCURACHI, S.; SALOMONE, R.; SAIJA, G.; SHI, L. Sustainable Local Development and Environmental Governance: A Strategic Planning Experience. *Sustainability*, v.8, n.180, 2016.

MOURA, A. M. M. *Governança Ambiental no Brasil: Instituições, atores e políticas públicas*. Brasília: IPEA, 2016.

NIESTEN, E.; JOLINK, A.; JABBOUR, A. B. L. de S.; CHAPPIN, M.; LOZANO, R. Sustainable collaboration: the impact of governance and institutions on sustainable performance. *Journal of Cleaner Production*, p.1-6, 2017.

NORTH, D. C. *Institutional Change: a framework Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press, 1995.

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

NORTH, D. C. *Understanding the process of economic change*. New Jersey: Princeton University Press, 2010.

SANTANA, A. C A dinâmica da agroindústria animal no Estado do Pará. *Amazônia Ciência e Desenvolvimento*, Belém, v. 2, jul/dez, 2005.

SANTANA, A. C.; SOUZA, I. C.; LTEIF, A. P. VALLE, M. OLIVEIRA, G. SANTANA, A.; SILVA, C. CARAJÁS: aspectos naturais e socioeconômicos no entorno das áreas protegidas. CAMPOS, J. C. F. (Org.). Belo Horizonte: Rupestre, 2019.

SOOSAY, C.; FEARNE, A.; DENT, B. Sustainable value chain analysis – a case study of Oxford Landing from “vine to dine”. *Supply Chain Management: An International Journal*, v. 17, n. 1, p. 68–77, 2012.

RAMPAZO, A.; ICHIKAWA, E.; CARRIERI, A. *Revista de Ciências e Administração*, v.6 n° 40, 2014.

WILLIAMSON, O. E. *The Economics of Governance*. **The American Economic Review: Papers and Proceedings of the One Hundred Seventeenth Annual Meeting of the American Economic Association**, Philadelphia, jan. 7-9, may, p. 1-18, v. 95, n. 2. 2005. *Looking Ahead. Journal of Economic Literature*, v. XXXVIII, a. 3, p. 595-61, 2000.