

A Influência da nova Economia Institucional na Cadeia Produtiva da Pedra Preciosa na Região do Médio Alto Uruguai

The Influence of the new Institutional Economics in the Precious Stone Production Chain of the Middle High Uruguay Region

Carine Dalla Valle(1); Andrea Cristina Dorr(2)

1 Universidade Federal de Santa Maria (UFSM), Santa Maria, RS, Brasil.

E-mail: carinedallavalle@gmail.com | ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5516-289X>

2 Universidade Federal de Santa Maria (UFSM), Santa Maria, RS, Brasil.

E-mail: andreadoerr@yahoo.com.br

Revista de Administração IMED, Passo Fundo, vol. 10, n. 1, p. 166-189, Janeiro-Junho, 2020 - ISSN 2237-7956

[Recebido: Julho 22, 2019; Aprovado: Janeiro 12, 2020; Publicado: Agosto 31, 2020]

DOI: <https://doi.org/10.18256/2237-7956.2020.v10i1.3437>

Sistema de Avaliação: *Double Blind Review*

Editora-chefe: Giana de Vargas Mores

Editor Técnico: Wanduir R. Sausen

Como citar este artigo / How to cite item: [clique aqui/click here!](#)

Resumo

O presente trabalho tem por objetivo analisar a influência da Nova Economia Institucional na cadeia produtiva da pedra preciosa na região do Médio Alto Uruguai. Nesse sentido, o Brasil é um dos destaques na produção mineral, possuindo em seu território quantidade e variedade de pedras preciosas. Contudo, são nos garimpos e nos locais de lapidação que apresentam informalidade e encontram entraves para o desenvolvimento. Trata-se de um estudo de caso qualitativo, desenvolvido através de uma abordagem descritiva, na qual a coleta de dados ocorreu por meio de um roteiro semiestruturado, contemplando entrevistas. Os dados foram analisados pela técnica de análise de conteúdo, sendo as categorias definidas *a priori*. Os resultados mostram que a cadeia produtiva de pedras preciosas possui importância para a economia regional, entretanto, revelam que há informalidade ao longo do processo e uso inadequado dos recursos. A atividade desenvolve-se sob condições irregulares no que diz respeito a processos burocráticos, carga tributária e fiscal. Foram observadas a ocorrência de incertezas e racionalidade limitada nas transações existentes, bem como comportamento oportunista entre os agentes e instituições, o que enfraquece a cadeia produtiva de pedras preciosas. Porém, os aspectos sinalizados não são exauríveis.

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

Abstract

The present work aims to analyze the influence of the New Institutional Economics on the precious stone production chain in the middle high Uruguay region. In this sense, Brazil is one of the highlights in mineral production, having in its territory quantity and variety of precious stones. However, it is in the mines and stoning sites that present informality and find obstacles to development. This is a qualitative case study, developed through a descriptive approach, in which data collection occurred through a semi-structured script, including interviews. Data were analyzed by the content analysis technique, and the categories were defined *a priori*. The results show that the precious stones production chain is important for the regional economy; however, they reveal that there is informality throughout the process and inappropriate use of resources. The activity develops under irregular conditions regarding the bureaucratic processes, tax and fiscal burden. Uncertainties and limited rationality were observed in existing transactions as well as opportunistic behavior among agents and institutions, which weakens the precious stones production chain. However, the aspects are not exhaustive.

Keywords: Productive Chain, Precious Stones, New Institutional Economics

1 Introdução

O setor de gemas e pedras preciosas é um dos mais complexos do Brasil, principalmente porque existe um elevado grau de informalidade nos segmentos de extração e comercialização de pedras preciosas. Apesar da complexidade, é um dos setores tradicionais da economia brasileira e que recebe atenção internacional.

Nesse contexto, para comercializar produtos ou recursos minerais, é necessário atender exigências impostas pelos órgãos que controlam e fiscalizam o setor de metais e pedras preciosas. A relevância econômica da indústria mineral para o Brasil pode ser constatada pelo Produto Interno Bruto (PIB) das etapas de mineração e transformação mineral, que em 2015 foi de US\$ 69,0 bilhões e correspondeu a 3,9% do PIB brasileiro. Tomando-se como referência o PIB industrial, a participação conjunta da mineração e da transformação mineral atingiu 15,4 % do PIB em 2015 (MME, 2017).

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

De acordo com Williamson (1985), os atributos e pressupostos comportamentais da transação determinarão 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, em que se deve analisar a frequência e a especificidade do ativo, para que assim se busque a governança mais adequada e proporcione coordenação da transação.

Para tanto, o objetivo deste estudo é analisar a influência da NEI na cadeia produtiva de pedras preciosas na região do Médio Alto Uruguai. Com base no entendimento da teoria econômica, busca-se compreender como a Economia dos Custos de Transação (ECT), a partir dos atributos da transação e os pressupostos comportamentais entre agentes e instituições, interfere no desenvolvimento e fortalecimento do setor mineral e seus principais entraves para a cadeia produtiva.

Nessa perspectiva, a exploração da atividade mineral, apesar de críticas quanto à sua forma predatória, foi determinante para o desenvolvimento de algumas regiões, principalmente para a região mencionada, possuindo aproximadamente 130 garimpos licenciados para a exploração de ametistas e ágatas no município de Ametista do Sul, conforme Cooperativa dos Garimpeiros da Região do Médio Alto Uruguai (Coogamai, 2018).

Por conta dessa complexidade e importância socioeconômica, emerge a seguinte reflexão: porque estudar a cadeia produtiva de pedras preciosas da região do Médio Alto Uruguai e qual contribuição da NEI? Para tanto, a análise relacionada entre a NEI

e a cadeia produtiva assume um caráter regional, respeitando os aspectos que tangem à oferta de produtos oriundos dos garimpos, indústrias de lapidação, empresas de beneficiamento e exportação, estrutura de recursos humanos disponíveis, tecnologias, legislação e à rede institucional que apoiam o setor.

O traço diferenciado deste artigo a outros trabalhos voltados à exposição da NEI é o seu enfoque no setor mineral, assim, o corpo teórico não foi desenvolvido com a finalidade de se restringir a um setor específico, mas é universal o suficiente para ser aplicado a diversos segmentos e setores que possam visualizar essa teoria como um elemento-chave nas relações transacionais entre agentes e instituições. Apesar de ser a NEI um aporte teórico, as instituições que condicionam os negócios minerais e seu entorno são particulares, o que torna interessante sua apresentação nesse contexto específico.

2 Fundamentação Teórica

2.1 Nova Economia Institucional

Partindo do pressuposto de que a Economia é a ciência social que estuda os indivíduos e a sociedade, e como é possível utilizar recursos produtivos escassos na produção de bens e serviços, de modo a distribuí-los entre os grupos da sociedade, com a finalidade de satisfazer as necessidades humanas. Logo, Coase (1937), em sua obra *The Nature of the Firm* busca responder a duas questões fundamentais: por que as firmas existem e do que depende o tamanho das firmas.

No entendimento dos economistas, a existência de firmas organizadas não tinha relação com o fator econômico. Segundo Coase (1937), 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. Coase (1937) afirmava que o custo de mercado é o custo de se recorrer ao sistema de preços, ou seja, ao mercado, defendendo que esse custo seria o de formular contratos, levantar os preços, obter todas as informações necessárias, conduzir as negociações, fazer inspeção e resolver possíveis conflitos, assim a firma irá existir sempre que for mais rentável.

A Nova Economia Institucional (NEI) tem a preocupação de estudar as relações entre instituições e eficiência e há, para isso, duas vertentes: o ambiente institucional e as instituições de governança. Nesse contexto, o artigo *The Nature of the Firm* (Coase, 1937) representa o marco para o início da NEI. Entretanto, quando Coase (1937) expôs sua teoria de custos de mercado, não esclareceu o que determinava o nível desses custos em uma transação específica, sendo esta solução dada por Williamson (1996). Assim, segundo Williamson (1996), esses determinantes são racionalidade limitada, complexidade e incerteza, oportunismo e especificidade de ativos.

Na abordagem institucionalista das firmas e mercados, ligada à teoria dos custos de transação desenvolvida, ainda que não exclusivamente, por Williamson (1996), 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. Nesse contexto, um dos principais avanços da NEI surgiu com os trabalhos de Coase (1937) e, mais notavelmente, de Williamson (1996), está em compreender a firma como um agente econômico que transaciona em um ambiente institucional. Essa teoria amplia o escopo das abordagens clássicas e neoclássicas ao admitir que o agente ‘firma’ não existe por si só, mas está condicionado à existência de transações que sejam chanceladas como valorosas para o ambiente institucional em que essa se encontra.

A relação entre desenvolvimento econômico e instituições é de dependência mútua, tendo em vista que os estudos trazem aspectos microanalíticos. 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, 1991), 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, a NEI busca abordar o papel das instituições em duas correntes analíticas: ambiente institucional e estruturas de governança, contemplando respectivamente: macroinstituições - aquelas que estabelecem as bases para as interações entre os seres humanos - e microinstituições - aquelas que regulam uma transação específica. A primeira corrente analisa o papel das instituições, ao investigar os efeitos das mudanças no ambiente institucional sobre o resultado econômico ou sobre as teorias que criam as instituições, dedicando-se mais especificamente ao estudo das ‘regras do jogo’. A segunda estuda as transações com enfoque nas estruturas de governança, que coordenam os agentes econômicos.

As regras gerais da sociedade, nesse enfoque, são consideradas como dadas. A última corrente busca identificar como as diferentes estruturas de governança lidam com os custos de transação, com níveis distintos de eficiência (Williamson, 2000). Aliado a isso, o ambiente institucional tem um enfoque macroanalítico, já que trabalha com variáveis relacionadas com política, legislação e instituições que formam e estruturam os aparatos regimentais de uma sociedade. A instituição de governança tem um enfoque microanalítico, já que o interesse maior é trabalhar com as organizações da firma e mercado, e com os contratos (Farina, Azevedo, & Saes, 1997).

2.2 Ambiente Institucional

A partir dos trabalhos de Coase (1937), o institucionalismo parte da ideia de que comprar, vender, estabelecer contratos e exigir seu cumprimento, ou seja, as transações de que dependem a vida material da sociedade são fundamentais na determinação dos custos de uma economia. O ambiente institucional constitui as ‘regras do jogo’, que promovem o desenvolvimento das atividades econômicas, bem como as ações políticas, legais e sociais que governam a base da produção, troca e distribuição (Williamson, 2000). Assim, os conjuntos de normas e regras delimitam as ações estabelecidas pelo homem, disciplinando suas ações com seus semelhantes e com o mundo, podendo também regulamentar outras instituições, definindo os critérios que serão estabelecidos por meio das duas formas de regras – formais ou informais.

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). Portanto, as instituições criam e delimitam o ambiente onde ocorrerá a transação e as organizações irão atuar. Conforme North (1999), as instituições representam, ao longo da história, a manutenção da ordem e a redução das incertezas nas sociedades.

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 mobilizadora e indutora de mudanças internas.

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 os ambientes envolvidos.

A abordagem de Williamson (2000) está centrada na tomada de decisão em um contexto preestabelecido. Não se trata da interação indivíduos/instituições, mas da opção dos agentes de economizar nas transações, em busca da eficiência produtiva. Nesse contexto, para North (1991), instituições são responsáveis por diminuir as incertezas, tornando o ambiente social mais favorável para que as pessoas sejam estimuladas a tomar decisões econômicas e políticas.

2.3 Economia dos Custos de Transação

Partindo da Teoria dos Custos de Transação (TCT), a Economia dos Custos de Transação (ECT) tornou-se uma âncora importante para a análise de estratégias para

as empresas. Para Williamson (1996), o conceito de instituições está associado ao de governança para microanálises da transação individual. O ambiente institucional é tomado como garantido e os atores econômicos voluntariamente alinham as transações com as estruturas de governança para otimizar as receitas.

A definição, citada por Williamson (1996), é que as firmas sejam consideradas estruturas de governança, economizando nos custos de transação gerados pelo mercado e pela economia. Assim, o foco da economia dos custos de transação é verificar o custo como gerador de mecanismos alternativos de governança. Para Zylbersztajn (2009), Coase introduziu uma mudança de paradigma na teoria econômica: “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 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 custo 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).

Como exemplo da aplicação da ECT no ambiente institucional, o estudo realizado por Cunha, Saes e Mainville (2013) expõe que há evidências empíricas de que os diferentes ambientes institucionais proporcionam diferentes influências dos custos de transação, afetando a complexidade das relações contratuais, a qual pode afetar a escolha das estruturas de governança que minimizam os custos. Assim, Zylbersztajn (2009) demonstra 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).

2.3.1 Atributos das Transações

De acordo com Williamson (1985), os atributos e pressupostos comportamentais da transação determinarão 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). Os atributos que caracterizam uma transação são três: a frequência, a incerteza e a especificidade de ativos, sendo o último o principal determinante da estrutura de governança a ser adotada.

O primeiro atributo é a especificidade de ativos que, 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: locais, temporais, físicos, dedicados, humanos e de marca (Williamson, 1985, 1996). O segundo atributo é a frequência e pode influenciar o comportamento dos agentes (Williamson, 1999). Para 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 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. Para tanto, em suma, 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).

2.3.2 Pressupostos Comportamentais

Existem dois pressupostos básicos que sustentam a teoria dos custos de transação: (a) a racionalidade limitada; (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.

A integração vertical ou hierarquia, por sua vez, é motivada pelo 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.

2.4 Estruturas de Governança

Conforme Farina (1999), quanto mais apropriada for a coordenação entre os agentes da estrutura de governança, menores serão os custos e mais rápido haverá adaptações quando existir alterações no ambiente. 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 (1985), é de 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, em que oferta e demanda produtos e serviços em uma relação comercial e contratual de transação.

Há três 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: 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).

Cunha, Saes e Mainville (2013) salientam que o ambiente institucional tem um papel relevante em determinar a governança, uma vez que 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.

3 Método

O presente estudo trata-se de uma pesquisa qualitativa, 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 único (Stake, 2011). Visando alcançar o objetivo proposto, a cadeia produtiva foi escolhida devido ao seu caráter socioeconômico para o desenvolvimento regional, na geração de trabalho e renda por meio da produção e comercialização de pedras preciosas.

A cidade que é objeto deste estudo está situada na região norte do estado do Rio Grande do Sul. Ametista do Sul (RS) traz em seu nome a referência sobre a gema que é o maior atrativo do município e que conta com uma população total de 7.346 habitantes (IBGE, 2016).

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. 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 do Escritório Regional da Emater/RS e da direção e colaboradores da Coogamai. Na Prefeitura Municipal, contatou-se o representante da Secretaria da Fazenda, responsável pela questão fiscal e tributária da atividade. Em relação às empresas, foram realizadas visitas naquelas que possuem sede ou escritório no município, para coletar informações acerca da relação comprador-fornecedor e, por fim, foi selecionado o representante do Arranjo Produtivo Local (APL) do RS (Gemas e Joias) para abordar questões ligadas à governança.

A coleta de dados envolveu entrevistas semiestruturadas, realizadas por meio de um roteiro semiestruturado, construído à luz da fundamentação teórica. A pesquisa

demandou um público específico – agentes e instituições que compõem a cadeia produtiva e que atuam enquanto promotores do desenvolvimento local e regional do setor. Diante disso, foram realizadas entrevistas, conforme o Quadro 1, sendo estas gravadas e posteriormente transcritas para fins de análise.

Quadro 1. Relação dos entrevistados

| Entrevistado | Função |
|--------------|---------------------------|
| A1, A2 | Coogamai |
| B1 a B24 | Garimpeiros |
| C1 a C7 | Proprietários de garimpos |
| D1 a D4 | Proprietários de terra |
| E1, E2 | Emater Regional |
| F | Empresa L1 |
| G | Empresa L2 |
| H | Empresa L3 |
| I | Empresa L4 |
| J | Empresa L5 |

Fonte: Elaborado pelas autoras (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). As categorias de análise são apresentadas no Quadro 2.

Quadro 2. Categoria de análise

| Categoria | Dimensões | Descrição | Autores |
|-----------------------------|--------------------------|--|--|
| Nova Economia Institucional | Ambiente institucional | Comportamento social, sendo reguladas pelas leis, normas, ações; ambiente organizacional e tecnológico; estratégias individuais da empresa e o seu desempenho; mudanças na legislação. | North (1991) Farina (1999) |
| | Estruturas de governança | Mercado; hierárquica; contratual. | Williamson (1985) Farina <i>et al.</i> (1997) |
| | Custos de transação | Atributos de transação (frequência, incerteza, especificidade de ativos); pressupostos comportamentais (racionalidade limitada, oportunismo). | Williamson (1999) Zylbersztajn (2010) |

Fonte: Desenvolvido pelas autoras com base no referencial teórico (2018).

4 Apresentação e Análise dos Resultados

4.1 Ambiente Institucional

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 instituiu o Estatuto do Garimpeiro, baseia-se os contratos e negociações a partir da Economia dos Custos de Transação, e posterior abordagem dos atributos e pressupostos mencionados anteriormente.

Conforme a Coogamai (EA1, 2018), o termo “contratos” é amplo quando 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 sensível à carga tributária. Das modalidades de trabalho entre garimpeiros, proprietários de terra, proprietários de garimpo, indústrias de beneficiamento e empresas de exportação, que é onde ocorrem as transações, essas, por sua vez, seguem o Artigo 4º desta mesma Lei, que define como modalidades de trabalho: “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”. (Lei n. 11.685, 2008).

Referente ao ambiente institucional, empresas e agentes demonstraram desconhecimento dos serviços prestados pelas instituições em prol da atividade mineral. Consequentemente, surge a relação entre cadeias produtivas e governança, em que a estrutura de governança define a maneira como conduzir a cadeia produtiva, tornando-se mais visíveis 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.

4.2 Atributos de Transação

Atualmente, há grande produção de pedras preciosas realizadas por milhares de garimpeiros e por poucas empresas de mineração, com dispersão geográfica e, portanto, com reduzido controle sobre a sua extração, produção e comercialização. Neste sentido, a formalização de transações, os atributos das transações e pressupostos comportamentais no decorrer do processo é 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 firmados entre as partes (Carvalho & 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 primeira mediante contrato de parceria entre os garimpeiros, proprietários de terra e de garimpo, como com

as empresas de beneficiamento e exportação. Nesta modalidade, tem o papel dos “atravessadores”, 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, que 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, sendo a compra e a venda realizada de forma ilegal. Na segunda modalidade, a 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 à legalização, regulamentação e 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 a “permissão de lavra garimpeira”, que poderia ser requerida por empresas ou pessoas físicas, preferencialmente organizadas em cooperativa (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: estar inserido em uma associação, obter licenças ambientais e 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 maioria, a informalidade dos contratos, já que a atividade extrativista tem poder econômico 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 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 ou contratos de parceria), pois não há uma venda ou produção fixa mensal que garanta pagar os custos dessas transações, mas oferecem assistência necessária no que tange à saúde, condições de segurança e financeira que o exercício da profissão exige.

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).

A venda e a compra do bem mineral extraído são realizadas de maneira individualizada em cada garimpo, sendo que a cooperativa não influencia em nenhum momento nesse

procedimento. A mercadoria é reunida pelo garimpo, geralmente em produção semanal ou mensal, comercializada diretamente para as empresas beneficiadoras do bem mineral, ou para compradores aleatórios, tipicamente chamados aqui por atravessadores, 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 estão crescendo nos últimos anos (EA1).

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, coloca-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 fica para o proprietário do solo (garimpo), mas nem sempre temos a sorte de encontrar as pedras, passando às vezes dois a três 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 têm 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 seriam uma coisa boa para quem trabalha na atividade, todo mundo sai ganhando e tem os direitos garantidos (EB22).

Segundo os entrevistados, 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 às vezes os garimpeiros definem os preços conjuntamente e fecham a venda. Posteriormente, é realizado o transporte dessa quantidade comprada, levada a Soledade (80%), onde são 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 à cooperativa, para ter uma visão dessas questões de formalizar o trabalho.

A Emater vem com um papel mais institucional junto à Cooperativa, buscamos aplicar pesquisas e realizar planejamento de médio e longo prazos 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 ao 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 esse projeto (EE2).

Percebeu-se que, no decorrer das entrevistas realizadas, existem anseios e perspectivas no que se refere à formalização de contratos ou de acordos entre os agentes

que estão envolvidos nessas transações, porém, há 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. Mesmo existindo a incerteza nessa transação, os garimpeiros garantem que se sentem seguros nessas transações, pois recebem um preço justo mesmo que não existindo 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 esses produtos são de menor valor e que, se ficassem no garimpo, não teria saída, assim os lojistas ou empresas menores compram essas pedras e transformam em artefatos, joias, artigos de decoração para venda local.

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 a qualidade de seus produtos, além dos pontos turísticos que recebem milhares de visitantes.

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

Neste sentido, sabe-se que a extração, produção e distribuição desses produtos são realizadas 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 de cláusulas contratuais, bem como custos que implicam 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 à organização e padronização de contratos e acordos junto aos proprietários de garimpo, garimpeiros e/ou cooperativa.

Temos quatro 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 à saúde tem a UERST que faz um trabalho excepcional com os garimpeiros na prevenção e

tratamento de doenças. Como abrimos a empresa há 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, 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, negociamos os valores a serem pagos, formas de pagamento (EHL3).

Realizamos as transações de forma direta, a compra das 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, o restante no porto onde é feito o embarque (cerca de 45 dias entre a compra e o embarque), todas as despesas de transporte são feitas 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 são definidas pela lei da oferta e da procura, os preços são definidos pelo país comprador, vendendo para quem paga mais. Também é importante destacar que das 400 toneladas/mês que são extraídas do 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 baixa se comparado à quantidade extraída, isso se deve à falta de uma política fiscal e tributária não criada pela prefeitura municipal. Como não existem 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 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 de pouco valor agregado (representado pelos minerais em estado bruto).

4.3 Estruturas de Governança

Observa-se a governança via mercado, com garantias informais, 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 à 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 os agentes interagem entre si, isso se dá com facilidade devido às 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 maioria é destinado para o turismo. Por outro lado, como a venda é influenciada pelo turismo, pode sofrer perdas econômicas já que não é um bem perecível, e sim decorativo, 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, servem como 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 existente e à necessidade de alto investimento em tecnologias, questões trabalhistas, ambientais e de saúde, no cumprimento de exigências descritas nos contratos.

É importante destacar que, com relação aos pressupostos comportamentais e atributos, são levados em consideração na escolha da estrutura de governança da cadeia produtiva da pedra preciosa: as incertezas, a racionalidade limitada, os ativos específicos. Dados extraídos das entrevistas mostram que anos atrás a maioria das vendas era independente a diversos fatores. Contudo, as incertezas relacionadas à venda de toda a quantidade extraída e ao recebimento desta foram aparecendo em conjunto com as especificidades - 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. Das empresas entrevistadas, a maioria está organizada via mercado e outras estão alinhadas a estrutura via contratos. No entanto, essas últimas estão sendo prejudicadas pelo alto grau de incerteza associado com custos de transação.

O Quadro 3 resume as relações existentes entre as estruturas de governança utilizadas em função dos atributos e recursos transacionados.

Quadro 3. 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 as barreiras para se encontrar fornecedores no mercado para os ativos com elevados níveis de exigência; Frequência recorrente, repetitiva, elevada; Incerteza 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 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 oportunistas; Uso de contratos clássicos ou relacional. |

Fonte: Elaborado pelas autoras (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. 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.

5 Conclusão

As análises sobre a NEI, voltadas ao setor brasileiro de pedras preciosas, ainda não são suficientes para o efetivo entendimento dos gargalos e desafios existentes. 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 do mercado internacional.

Apesar da atividade mineral ter vivenciado reduções em suas expectativas face à 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 mais complexos, outros fatores passam a interferir no processo produtivo e econômico, bem como na dinâmica do mercado, exigindo tecnologia diferenciada, inovação sustentável, padrões de qualidade, mão de obra especializada e atendimento a 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) na região do Médio Alto Uruguai. Entretanto, existem iniciativas para a constituição da indústria local de beneficiamento mineral, que, no médio e longo prazos, contribuirão para melhorar o cenário exposto.

Dessa forma, fica evidente a relevância da atuação de diversas instituições em vista de apoiar a coordenação da cadeia produtiva, os quais trazem consigo o símbolo de uma nova sociedade, pautada não somente em fins econômicos, mas no desenvolvimento sustentável, local e regional. Logo, enquanto implicação prática, o estudo contribui em apresentar uma cadeia produtiva que contempla aspectos que podem ser aplicados em outras cadeias, bem como servir de exemplo para estudos que almejam ter como base o pressuposto da NEI.

Contudo, agentes e instituições trabalham de maneira isolada, estabelecendo contato somente quando necessário, como a emissão de licenças e regulamentações dos garimpos. Esse gargalo contribui para uma desarticulação da cadeia e, conseqüentemente, para geração de resultados menos eficientes. Dessa forma, como a formalização das transações, fatores tributários e fiscais não podem estar baseados apenas quando se exporta, mas sim desde o garimpo até o consumidor final, bem como a parte técnica deve ser aperfeiçoada. Deve-se buscar uma maior integração entre diferentes elos da cadeia, para aumentar a competitividade dos produtos.

Aliado a isso, não bastam ser implementadas apenas políticas de adequação tributária, tem-se que analisar e conhecer a dinâmica deste setor em outros países para que possam ser tomadas medidas que estimulem as vantagens competitivas brasileiras, gerando divisas e criando empregos no setor de extração, lapidação, beneficiamento, comercialização e exportação de pedras preciosas, tanto em nível regional quanto nacional.

Portanto, a contribuição teórica do estudo se dá pela ligação entre a Nova Economia Institucional e as estruturas de governança, sob o viés de uma cadeia produtiva. Por fim, as limitações residem na base de dados ser restrita a entrevistas. Assim, sugere-se, enquanto estudos futuros, o desenvolvimento de pesquisas que trabalhem com mais de um caso, a fim de comparar os impactos dos mesmos, em vista de propor soluções frente ao desafio de se conseguir agir na formalização de transações, evitando comportamentos oportunistas dos agentes com o objetivo de fortalecer a cadeia produtiva como um todo.

Referências

- Andrade, M. M. de. (2010). *Introdução à metodologia do trabalho científico*. São Paulo: Atlas.
- Azevedo, P. F. (2000). Nova economia institucional: referências gerais e aplicação para a agricultura. *Agricultura em São Paulo*, 47(1), 33-52.
- Bardin, L. (2009). *Análise de conteúdo*. Lisboa: Edições, 70.
- Brasil. *Lei n. 11.685, de 2 de junho de 2008*. Institui o Estatuto do Garimpeiro e dá outras providências. Recuperado em 2 de março, 2018, de http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2008/lei/111685.htm.
- Brasil. *Lei n. 7.805, de 18 de julho de 1989*. Cria o regime de permissão de lavra garimpeira, extingue o regime de matrícula, e dá outras providências. Recuperado em 12 de fevereiro, 2018, de http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L7805.htm
- Carvalho Júnior, L. C., & Ozon, R. T. (2004). Análise das transações e das estruturas de governança na cadeia do feijão da região de União da Vitória/PR. *Anais do Congresso da Sociedade Brasileira de Economia, Administração e Sociologia Rural*.
- Coase, R. H. (1937). The nature of the firm. *Economica*, 4(16), 386-405.
- Coase, R. H. (1960). The problem of social cost. *Journal of Law and Economics*, 3, 1-44.
- Coogamai - Cooperativa de Garimpeiros do Médio Alto Uruguai. (2018). Recuperado em 14 de abril, 2018, em <http://www.coogamai.com.br/>.
- Cunha, C. F., Saes, M. S. M., & Mainville, D. Y. (2013). 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*, 48(2), 341-358.
- Farina, E. M. M. Q. (1999). Competitividade e coordenação dos sistemas agroindustriais: um ensaio conceitual. *Revista Gestão e Produção*, 6(3), 147-161.
- Farina, E. M. M. Q., Azevedo, P. F. de, & Saes, M. S. M. (1997). *Competitividade: mercado, estado e organizações*. São Paulo: Singular.
- Farina, E., & Zylbersztajn, D. (1998). *A competitividade do agribusiness brasileiro*. IPEA/PENSA/USP.
- Ménard, C. (2004). The economics of hybrid organizations. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 160, 345-376.
- Ministério de Minas e Energia. (2017). Recuperado em 10 de janeiro, 2018, de <http://www.mme.gov.br/web/guest/secretarias/geologia-mineracao-e-transformacao-mineral/publicacoes/sinopse-mineracao-e-transformacao-mineral>.
- Moraes, R. (2003). Uma tempestade de luz: a compreensão possibilitada pela análise textual discursiva. *Revista Ciência e Educação*, 9(2), 191-211.
- North, D. C. (1991). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge: Cambridge University Press.

- North, D. C. (1999). *Understanding the process of economic change*. London: Institute of Economic Affairs.
- Santos, S. R. S. (2007). A Nova Economia Institucional. *Anais de Seminário Temático Do Núcleo de Estudos em Sociologia Econômica e das Finanças*, São Paulo, Brasil.
- Schmitz, H., & McCormick, D. (2002). *Manual for value chain research on homeworkers in the garment industry*. Sussex: Institute of Development Studies.
- Stake, R.E. (2011). *Pesquisa qualitativa: estudando como as coisas funcionam*. Porto Alegre: Penso.
- Théret, B. (2003). As instituições entre as estruturas e as ações. *Lua Nova: Revista de Cultura e Política*, 58, 225-254.
- Vilpoux, O. (1997). *Coordinations verticales entre entreprises transformatrices de manioc et producteurs agricoles au sud du Bresil*. Tese de Doutorado em Engenharia de Produção, Institut National Polytechnique de Lorraine, Cergy-Pontoise, França.
- Williamson, O. E. (1975). *Market and hierarchies: analysis and antitrust implications*. New York: The Free Press.
- Williamson, O. E. (1981). The modern corporation: origins, evolution, attributes. *Journal of Economic Literature*, 19, 1537-1568.
- Williamson, O. E. (1985). *The economic institution of capitalism: firms, markets, relational contracting*. New York: The Free Press.
- Williamson, O. E. (1991). Comparative economic organization: the analysis of discrete structural alternatives. *Administrative Science Quarterly*, 36(2), 269-296.
- Williamson, O. E. (2000). The new institutional economics: taking stock, looking ahead. *Journal of Economic Literature*, 38(3), 595-613.
- Zylbersztajn, D. (1995). *Estruturas de governança e coordenação do "agribusiness": uma aplicação da Nova Economia das Instituições*. Tese de Mestrado em Administração, Universidade de São Paulo, São Paulo, Brasil.
- Zylbersztajn, D., Souza, J. P., & Prado, I. N. (Orgs.) (2009). Papel dos contratos na coordenação agroindustrial: um olhar além dos mercados. In *Cadeias produtivas: estudos sobre competitividade e coordenação*. Maringá: Eduem.