

CONTRIBUCIONES DEL NEOINSTITUCIONALISMO SOCIOLOGICO PARA EL ABORDAJE DE LOS AGRONEGOCIOS

LILIANA SCOPONI
lilianascoconi@gmail.com

MARCELO FERNANDES PACHECO DIAS
Universidade Federal de Pelotas
mfpdias@hotmail.com

ÁREA TEMÁTICA: ESTUDOS ORGANIZACIONAIS

1. Abordagem institucional nos Estudos Organizacionais

CONTRIBUCIONES DEL NEOINSTITUCIONALISMO SOCIOLOGICO PARA EL ABORDAJE DE LOS AGRONEGOCIOS

RESUMEN

En el campo de los Agronegocios, la Nueva Economía Institucional (NEI) es una corriente influyente que persigue comprender las formas de coordinación en las cadenas de producción, con énfasis en los contratos y la búsqueda de eficiencia. Varios autores defienden la necesidad de ampliar los análisis sobre Agronegocios incluyendo la dimensión cultural y la legitimidad de las organizaciones en respuesta a demandas institucionales, conceptos presentes en el Neoinstitucionalismo Sociológico (NIS). Este ensayo teórico analiza diferencias y similitudes entre NEI y NIS, en pos de ampliar la comprensión de las redes interorganizacionales del Agronegocio. Se observaron similitudes: nivel meso de análisis de la realidad; racionalidad limitada; importancia de las instituciones; coordinación como origen de las instituciones. En relación a las diferencias, se identificaron: racionalidad económica versus sociocultural; supervivencia basada en recursos clave y eficiencia versus legitimidad; objeto de análisis: cadena versus campo organizacional; delimitación *a priori* versus *a posteriori*; unidad de análisis: transacciones versus presiones institucionales; característica de la unidad de análisis: tangible versus tangible e intangible; aplicación en estudios agroindustriales: muy aplicada versus escasamente aplicada. Entre los temas ligados al Agronegocio que podrían beneficiarse de las adiciones teóricas discutidas, se citan: sustentabilidad, responsabilidad social, agricultura familiar y procesos de innovación.

Palabras clave: Nueva Economía Institucional; Neoinstitucionalismo Sociológico; Agronegocios.

ABSTRACT

In the field of Agribusiness, the New Institutional Economics (NIE) is an influential stream that seeks to understand the ways of coordination in supply chains with emphasis on contracts and the pursuit of efficiency. Several authors advocate the need to expand the analysis about Agribusiness, including the cultural dimension and legitimacy of organizations in response to institutional demands, concepts in the New Institutionalism in Sociology (NIS). This theoretical essay analyzes similarities and differences between NIE and NIS, in order to expand the understanding of inter-organizational networks in Agribusiness. Similarities were observed: meso-level analysis of reality; limited rationality; importance of institutions and coordination as essential to institutions creation. On the other hand, differences were identified among NIE and NIS: economic rationality cost/profit versus socio-cultural rationality; survival factor: key resources and efficiency versus legitimacy; analysis target: chain versus organizational field; delimitation of analysis target: established before versus after; analysis unit: transaction versus institutional pressures; characteristic of the analysis unit: tangible and intangible versus tangible; application in Agribusiness studies: very used versus poorly used. Among the issues related to Agribusiness that could be benefited from the theoretical additions discussed are cited: sustainability, social responsibility, family farming and process of innovation.

Keywords: *New Institutional Economics; Sociological Institutionalism; Agribusiness.*

1. INTRODUCCIÓN

La Teoría Institucional, cuyo origen se remonta a finales del siglo XIX con las contribuciones de los economistas Veblen, Commons y Mitchel, y de los sociólogos Durkheim y Weber, ha experimentado a mediados de la década de 1970 un renacimiento en todas las Ciencias Sociales que se conoce como Neoinstitucionalismo (DIMAGGIO; POWELL, 1991; ALBURQUERQUE, 2002; CARVALHO; VIEIRA, 2003). El pensamiento neoinstitucionalista presenta varias ramificaciones que le confieren un carácter interdisciplinar, manifestándose en la Economía, las Ciencias Políticas y la Sociología (MENDES; FIGUEIREDO; MICHELS, 2009). Esto se ha dado en virtud de que las instituciones sociales, políticas y económicas se expandieron y se volvieron más importantes para la vida colectiva (DIMAGGIO; POWELL, 1991).

Específicamente en el campo de los Agronegocios, el abordaje neoinstitucionalista de la Nueva Economía Institucional (NEI) aparece como la corriente teórica influyente. Según una investigación realizada por Sykuta y James Jr. (2007), el porcentaje de artículos conteniendo palabras clave relativas a este abordaje, publicados en *American Journal of Agricultural Economics* y en *Review of Agricultural Economics* creció del 4% y 6% entre 1994 y 1998, al 8% y 17% respectivamente, entre 1999 y 2003. Estos autores sostienen que una tendencia similar se observa en *journals* dedicados a Agronegocios como también en artículos sobre agricultura en revistas generales de Economía.

La NEI es utilizada para comprender las formas organizativas de coordinación en la cadena productiva, al analizar al Agronegocio como un nexo de contratos compuesto por diversas etapas, que van desde el productor o vendedor de insumos hasta el consumidor final, pasando por el productor rural, la industria y el comercio. En dichas relaciones, el ambiente institucional asume relevancia, ya que es capaz de determinar el grado de competitividad y las posibilidades de mejor eficiencia de los agentes involucrados en pos de reducir los costos de transacción (ZYLBERSZTAJN, 2000; MENDES; FIGUEIREDO; MICHELS, 2009).

Carvalho y Vieira (2003) destacan que las transformaciones en el mundo moderno, caracterizadas por los procesos de fusiones, adquisiciones y expansión de las grandes corporaciones en países en desarrollo, así como las revoluciones tecnológicas y la renovación de prácticas de gestión no pueden ser explicadas a partir de orientaciones puramente racionalistas, sin tener en cuenta dimensiones socioculturales. Puesto que como expresa Meyer (2008), ha ido arraigándose a través del tiempo la noción de que la actividad humana está muy integrada a contextos institucionales, a partir de concebir a los individuos como criaturas de hábito; a los grupos, controlados por las costumbres; y a las sociedades, organizadas en torno a una cultura.

Sin embargo, más allá de la búsqueda de eficiencia, las presiones del ambiente ejercidas a través de regulaciones formales como leyes o disposiciones administrativas, estándares normativos acordados por organismos profesionales, o bien creencias y percepciones sobre cómo llevar a cabo la actividad agraria, están aumentando en el contexto de los Agronegocios para satisfacer requisitos cada vez más exigentes de calidad, inocuidad, producción sustentable y ética de los bienes de origen agroindustrial. Estas presiones provienen de variados *stakeholders* (Estado, organizaciones no gubernamentales, otras empresas de la cadena de valor, consumidores, etc.) e incluso pueden resultar contradictorias o conflictivas. A la luz de estos hechos, la legitimidad se considera un recurso que garantiza la supervivencia de una empresa en el largo plazo. La legitimidad significa el cumplimiento de una organización con las normas, los valores y las expectativas sociales (HEYDER; THEUVSEN, 2009; PACHE; SANTOS, 2010; DÍEZ-MARTIN; BLANCO-GONZÁLEZ; PRADO-ROMÁN, 2010).

En consecuencia, el sistema social donde operan las organizaciones debe ser contemplado por ellas para formular acciones estratégicas tendientes a obtener y mantener legitimidad. La legitimidad favorece el acceso a otros recursos a través de inversores, empleados, proveedores, distribuidores, clientes, entre otros grupos de interés y coloca a las organizaciones en una situación más favorable para obtener mayores beneficios, aunque ésta no sea una condición de obligado cumplimiento (DÍEZ-MARTIN; BLANCO-GONZÁLEZ; PRADO-ROMÁN, 2010).

La perspectiva institucional, en su orientación sociológica aplicada a los estudios organizacionales, incorpora valor a la cultura simbólica como dimensión explicativa de la realidad de un determinado grupo de organizaciones, al ofrecer herramientas teóricas que desplazan el nivel de análisis de la organización al campo organizacional. Esto permite un delineamiento más preciso de la configuración de un área determinada de actividad y así, la elaboración e implementación de políticas públicas más apropiadas para el fortalecimiento de sectores específicos que contribuyan al desarrollo local (CARVALHO; VIEIRA, 2003).

En consecuencia, diversos autores plantean la necesidad de ampliar los estudios agroindustriales más allá de la NEI, de forma de establecer conexiones con otras teorías organizacionales que puedan contemplar los aspectos sociológicos enunciados precedentemente y superar las limitaciones de esta corriente (RANSOM, 2007; HEYDER; THEUVSEN, 2009; MENDES; FIGUEIREDO; MICHELS, 2009; BREITENBACH; BRANDÃO; SOUZA, 2009; SILVA, 2009).

Al respecto, Riquel-Ligero y Vargas-Sánchez (2013) destacan como una línea de trabajo prometedora la identificación de complementariedades entre la vertiente económica y sociológica de la Teoría Institucional. Para Silva (2009) es importante el diálogo de diferentes áreas del conocimiento para el crecimiento de las teorías que involucran a las organizaciones. Teorías agroindustriales pueden dialogar con teorías organizacionales, como el Neoinstitucionalismo Sociológico, para identificar mejores formas de coordinación en las conformaciones del sector.

Mendes, Figueiredo y Michels (2009) desarrollan las contribuciones, limitaciones y contradicciones teóricas de la NEI y sus implicancias en el estudio de los Agronegocios, en particular en el contexto brasileiro. Sobre la base de los aportes de Théret, plantean dos grandes diferencias entre el Neoinstitucionalismo económico y sociológico. La primera relativa al papel que cada corriente atribuye a la racionalidad calculadora o bien, a las representaciones y a la cultura para comprender los procesos de elección de los individuos. La segunda diferencia señala el peso que el Neoinstitucionalismo económico y sociológico asignan a los conflictos de intereses y el poder, o a la coordinación entre individuos en la génesis de las instituciones. El propósito que los autores persiguen con este análisis es efectuar una revisión crítica de la NEI, mediante la identificación de sus limitaciones y contradicciones.

A partir de las argumentaciones de Mendes, Figueiredo y Michels (2009) sobre las restricciones de la NEI y contemplando la escasez de investigaciones agroindustriales bajo el enfoque sociológico de la Teoría Institucional, se considera relevante profundizar el estudio de otros aspectos distintivos entre ambas corrientes institucionalistas más allá de los enunciados en dicho trabajo y resaltar asimismo puntos de contacto no desarrollados.

Por lo tanto, el presente ensayo persigue reflexionar sobre las similitudes y diferencias existentes entre el Neoinstitucionalismo económico, representado por la NEI, y el Neoinstitucionalismo Sociológico (NIS) que ha enriquecido la Teoría de la Organización, de modo de aportar a una mejor comprensión de sus alcances para el análisis de las redes interorganizacionales en el actual complejo ámbito agroindustrial.

En primer lugar se presenta una breve reseña de la evolución del concepto de Agronegocio, describiendo los aportes de la NEI para su estudio. En segundo término, se

exponen las características de la vertiente sociológica del Neoinstitucionalismo en la Teoría de la Organización, a partir de la noción de campo organizacional que reviste su objeto de análisis. Finalmente, se precisan diferencias y similitudes entre los abordajes, explorando posibilidades y limitaciones de complementariedad en su aplicación a los Agronegocios, culminando con las consideraciones finales.

2. EVOLUCIÓN DE LOS ABORDAJES SOBRE AGRONEGOCIOS Y LA NUEVA ECONOMÍA INSTITUCIONAL

La primera definición de *Agribusiness* fue ofrecida por los americanos Davis y Goldberg (1957). Ellos definieron *Agribusiness* como la “suma de todas las operaciones de producción y distribución de insumos agrícolas; las operaciones de producción en la empresa agrícola; el almacenamiento y la distribución de los productos agrícolas e ítems producidos a partir de ellos” (DAVIS; GOLDBERG, 1957). Según estos autores, la agricultura no podría ser más vista de forma disociada de los demás eslabones que hacen llegar el producto hasta consumidor final

En 1968, Goldberg redefine el concepto de *Agribusiness* para estudiar el comportamiento de sistemas más específicos y pasó a utilizar la denominación de *Commodity System Approach* (CSA), como un sistema de *commodities* que engloba todos los actores involucrados en la producción, procesamiento y distribución de un producto, e incluye el mercado de insumos agrícolas, la producción agrícola, operaciones de almacenamiento, procesamiento, venta al por mayor y al por menor, demarcando un flujo que va desde los insumos hasta el consumidor final. El concepto comprende también a todas las instituciones que afectan la coordinación de las sucesivas etapas del flujo de los productos, tales como las instituciones gubernamentales, los mercados de futuros y las asociaciones de comercio (GOLDBERG, 1968).

Este concepto persiguió realizar un corte vertical en la economía, teniendo como punto de partida una materia prima específica (naranja, café o trigo), con el propósito poner en práctica estudios en el campo de los Agronegocios. Estos CSAs fueron analizados en términos de su rentabilidad, estabilidad de precios, estrategia de las corporaciones y adaptabilidad. Se introducen aspectos dinámicos para tratar de identificar los cambios más importantes que afectan a un determinado sistema. Son evaluados los cambios tecnológicos, pues éstos siempre impactan en los más diversos sectores del *Agribusiness* y, también, las relaciones contractuales como importantes mecanismos de coordinación (ZYLBERSZTAJN, 2000). La inserción de variables institucionales y de elementos contractuales son citados como relevantes, pero sin ser muy explicados (ZYLBERSZTAJN, 2000).

Otra corriente que surge para el análisis del Agronegocio es la de *filière*. El análisis de *filière* es una herramienta oriunda de la Escuela Francesa de Economía Industrial para el análisis de cadenas de producción. Morvan (1991) afirma que es difícil proponer una definición sobre *filière* que tenga consenso. Sin embargo, es posible aproximarse a ella mediante la referencia a tres elementos constitutivos determinantes, a saber:

- a) una sucesión de operaciones de transformaciones – se trata de un espacio de tecnologías, disociables, susceptible de ser modificado en función del estado de los conocimientos científicos dominantes y las modalidades y organización del trabajo;
- b) es un conjunto de relaciones comerciales y financieras – estos flujos de intercambios aguas arriba y abajo constituyen un espacio de relaciones, orientadas por técnicas o mercados cuyas restricciones condicionan más o menos los intercambios;
- c) un conjunto de acciones económicas que buscan la valorización de los medios de producción y que participan en la definición de un espacio de estrategias.

Con base en estos elementos constitutivos, una *filière* toma el aspecto de un subsistema del sistema productivo global, con sus reglas, restricciones, relaciones y lógica. Puede ser considerada bajo un punto de vista estático, como una secuencia de encadenamientos donde aparecen interdependencias tecnológicas y funcionales entre sus elementos; y bajo un punto de vista dinámico, como un proceso que puede cambiar por la dependencia de los agentes y por las presiones externas (CENTRO DE ESTUDOS APLICADOS DO GRUPO ESCOLA SUPERIOR DE COMÉRCIO DE NANTES, 1985). Considerando todas esas características, fue propuesto el concepto de análisis de *filière*. Se trata de “un análisis sobre cómo las lógicas de los agentes, de los productos y de los mercados, se articulan entre sí para estructurar un sistema” (CENTRO DE NANTES, 1985).

Una síntesis de estos dos abordajes principales del Agronegocio puede resumirse en dos dimensiones internas y en una dimensión externa. La primera dimensión interna es longitudinal, y define la existencia de un encadenamiento de operaciones técnicas, comerciales y logísticas, que permite que una cierta materia prima de origen agropecuario sea producida, transformada y llegue al consumidor final; la segunda es transversal y comprende un conjunto de materiales, procesos y productos de un determinado eslabón de la cadena, asegurados por agentes organizados de diversas formas, a través de comportamientos tanto competitivos como cooperativos; la dimensión externa está relacionada al ambiente institucional del ámbito en el cual el sistema evoluciona (BATALHA; SCARPELLI, 2005).

Los estudios sobre Agronegocios pasaron a profundizar y resaltar la importancia del ambiente institucional y de la coordinación de los agentes (ZYLBERSZTAJN, 2000) y en este sentido, adoptaron la perspectiva de la Nueva Economía Institucional como un abordaje dominante. Se destacan las investigaciones realizadas por la escuela PENSA (Programa de Estudos dos Negócios do Sistema Agroindustrial) de la Universidad de São Paulo, que de manera sistémica, analizan para diferentes producciones primarias las formas de coordinación entre agentes económicos en función a las características de las transacciones y de las distintas condiciones institucionales para el incremento de la productividad.

La NEI puede ser dividida en dos niveles analíticos: el ambiente institucional, que contempla las macro instituciones y es la base de las interacciones entre los seres humanos (reglas, leyes, gobierno); y las estructuras de gobernanza, que contemplan las micro instituciones y regulan una transacción específica (empresas o contratos) (AZEVEDO, 2000). Ambas traen consigo un presupuesto determinante, que privilegia en las elecciones individuales la actitud de cálculo económico en la racionalidad, aunque limitada, y atribuyen a la cooperación y a la coordinación el origen de las instituciones (MENDES; FIGUEIREDO; MICHELS, 2009).

En el nivel macro institucional, el brazo de la NEI que se ocupa del ambiente institucional fue estructurado por Douglas North (MENDES; FIGUEIREDO; MICHELS, 2009). North, desde una perspectiva histórica económica, concibe a las instituciones como las reglas de juego en una sociedad; limitaciones ideadas por el hombre para dar forma a la interacción humana, las cuales son determinantes del desempeño de la economía (DIMAGGIO; POWELL, 1991; ALBURQUERQUE, 2002).

En el ambiente micro institucional está el brazo de la NEI denominado Costos de Transacción, que fue estructurado por Williamson a partir de los aportes de Coase. Considera que en un intercambio, las partes desean minimizar los costos de transacción en un mundo en el que la información es costosa, algunas personas se conducen de manera oportunista y la racionalidad es limitada. Por consiguiente, la NEI en la concepción de Williamson, procura entender de qué forma atributos específicos de las transacciones como la especificidad de los activos, la incertidumbre y la frecuencia, originan clases de instituciones económicas, estructuras de gobernanza dadas por las jerarquías y formas híbridas de organizaciones que reemplazan el intercambio a través del mercado.

Un análisis realizado a partir de estudios con este abordaje, indicó limitaciones de la NEI para la comprensión del Agronegocio, en virtud de que la realidad ha presentado elementos que no se condicen con los presupuestos de dicho abordaje (MENDES; FIGUEIREDO; MICHELS, 2009). Un razonamiento que se hace es que los presupuestos de la NEI oscurecen la importancia de los conflictos dentro del sistema, sea por diferencias en el poder de negociación entre los agentes, que privilegia beneficios para los que detentan mayor poder en detrimento de quienes poseen una posición menos ventajosa, sea por razones culturales o históricas, lo cual no permite realizar análisis más allá de las cuestiones racionales (MENDES; FIGUEIREDO; MICHELS, 2009).

Las limitaciones identificadas en la NEI sugieren la posibilidad de adoptar el abordaje sociológico neoinstitucionalista para la investigación en Agronegocios. El enfoque neoinstitucionalista está relacionado a los conceptos de instituciones, hábitos, reglas y su evolución, y reconoce a la dimensión histórica, cultural, de los conflictos e intereses en sus presupuestos (MENDES; FIGUEIREDO; MICHELS, 2009).

3. ABORDAJE SOCIOLOGICO DEL NUEVO INSTITUCIONALISMO EN LOS ESTUDIOS ORGANIZACIONALES

La orientación sociológica de la perspectiva institucional es aquella que aporta sus contribuciones a la Teoría de la Organización. El Neoinstitucionalismo en el campo de la Sociología surgió con los trabajos de Meyer, Rowan, Zucker, DiMaggio, Powell, Scott y Jepperson. Comparte con el viejo institucionalismo de Selznick el apoyo de las siguientes premisas: la imposibilidad de una elección racional en virtud de las limitaciones cognitivas de los individuos, las relaciones entre la organización y su ambiente y el papel de la cultura en la formación de las organizaciones. Sin embargo, plantea divergencias en la consideración del foco político y de la lucha de intereses dentro y entre las organizaciones, a los que ha dado menos importancia (DIMAGGIO; POWELL, 1991; CARVALHO; VIEIRA, 2003).

La noción fundamental dentro del Neoinstitucionalismo Sociológico es considerar que las reglas institucionales afectan las estructuras organizacionales y el desempeño de éstas. Las van conformando a través de la adopción de mitos racionalizados. El objetivo es legitimar interna y externamente el desempeño de la organización, haciéndola parecer racionalmente eficiente, más allá de su eficiencia real. De esta forma, las organizaciones reflejan estructuralmente la realidad construida socialmente. La incorporación de mitos racionalizados legitimados socialmente, es decir, institucionalizados, dan estabilidad y legitimación a la organización, independientemente de su eficiencia (MEYER; ROWAN, 1977).

A partir de esta noción fundamental del NIS, dicho abordaje ha definido a las instituciones como reflejo de un comportamiento social repetitivo tenido como aceptado, sustentado en un sistema de normas y de entendimiento cognitivo que dan significado al intercambio social y posibilitan así la auto reproducción del orden social (PACHE; SANTOS, 2010).

El NIS pone énfasis en explicar la homogeneidad estructural, es decir, los factores que hacen que las formas estructurales de las organizaciones tiendan a parecerse – isomorfismo- para lograr aprobación social o legitimidad en beneficio de su supervivencia (DIMAGGIO; POWELL, 1991). Analiza las presiones institucionales coercitivas, normativas y miméticas que afectan a las organizaciones y que por lo tanto, pueden suponer cambios, dentro de un ambiente amplio, denominado campo organizacional.

Las presiones coercitivas son ejercidas a través del poder o de la persuasión, y suponen establecer las reglas, su control, inspección y sanción. Conducen al isomorfismo coercitivo. Se destaca el papel del Estado como creador de leyes y reglas que dan lugar a un entorno legal común que incide en las organizaciones. Las presiones normativas tratan de

determinar valores (concepciones de lo preferible junto a la construcción de principios con los cuales las estructuras y comportamientos pueden ser comparados y valorados) y normas (medios legítimos para perseguir los fines deseados que especifican cómo deberían ser realizadas las cosas). La utilización cotidiana y repetida de valores y normas lleva a interiorizarlas, transformándose en una obligación social. Este proceso surge como consecuencia de la profesionalización. Por último, las presiones miméticas suponen aspectos cognitivos, la interpretación subjetiva del actor y explican la imitación entre organizaciones de un campo, en entornos inciertos, para lograr supervivencia (FERNÁNDEZ-ALLES; VALLE- CABRERA, 1998; CARVALHO; VIEIRA, 2003).

La noción de campo organizacional incorporada por los aportes de DiMaggio y Powell (1983) constituye el objeto de análisis de la corriente neoinstitucionalista y pone atención en considerar que la mayoría del comportamiento organizacional en las sociedades modernas tiene lugar en un ambiente circunscripto, dominado por un conjunto de organizaciones relativamente especializadas, independientes, pero a su vez interdependientes (SCOTT, 2012). Puede incluir entes que producen bienes o servicios similares, proveedores, compradores, consumidores, agencias de regulación, entre otras (DIMAGGIO; POWELL, 1983).

Se considera que un campo organizacional representa un nivel intermedio entre agentes y sociedad, donde se hacen presentes las dimensiones de interacción social: poder, sanciones y formas de comunicación (SILVA; GUARIDO FILHO; ROSSONI, 2010). Por lo tanto, las relaciones entre organizaciones y su influencia recíproca configuran uno de los atributos caracterizadores de este concepto.

En su delimitación, Scott (2001) enfatiza la idea de que un campo organizacional involucra organizaciones que interactúan más frecuentemente entre sí que con otras, pero a su vez específica que no necesariamente están ligadas por geografía u objetivos. Tienen en común que integran una comunidad de organizaciones y participan de un mismo sistema de significados. Un campo organizacional comprende organizaciones que han compuesto un área reconocida de vida institucional. Se introduce así una dimensión simbólica de reglas y valores sociales a los que las organizaciones deben ajustarse, como otro atributo caracterizador.

Dentro de un campo organizacional, los actores perciben el modo en que las expectativas institucionalizadas de otras empresas, de los consumidores, organizaciones profesionales y del Estado ejercen fuerte presión sobre sus estructuras. En ese sentido, esas presiones institucionales introducen limitaciones a los actores del campo institucional para producir organizaciones eficaces. Razón por la cual son forzados a prestar conformidad, compartiendo valores y reglas institucionalizadas por el campo organizacional (VELA-OCAÑA; CARVALHO, 2006).

Hay pues una tendencia al isomorfismo estructural, que surge del aumento de la interacción y del volumen de información, del desarrollo de estructuras de dominación, de coaliciones entre organizaciones y del reconocimiento mutuo de organizaciones que participan en un emprendimiento común (SILVA; GUARIDO FILHO; ROSSONI, 2010). Meyer y Rowan (1977) sugieren que la incorporación de elementos del ambiente institucional (ej.: normas, prácticas, procedimientos) imbuye a la organización de legitimidad, lo cual incrementa sus perspectivas de sobrevivir, dado que los constituyentes del campo no podrían cuestionar las intenciones y propuestas de la organización.

En sentido contrario, las organizaciones que no se adecuan al entorno institucional pueden sufrir por un lado, una desventaja económica por no adaptarse a los patrones institucionales. Por otro, al no entender o compartir las mismas estructuras cognitivas que el resto de las organizaciones, podrán requerir más tiempo, esfuerzo económico y de gestión para comprender las nuevas exigencias institucionales y adecuarse a ellas. Por último, puede darse un costo social, en cuanto a la pérdida de apoyo de los *stakeholders* o grupos de interés

claves por no contemplar sus expectativas reflejadas en las exigencias institucionales (LLAMAS-SÁNCHEZ, 2005).

Carvalho y Vieira (2003) concluyen que el concepto de campo organizacional está asociado a la idea de que la supervivencia organizacional no sólo está determinada por relaciones de intercambio material, sino también por relaciones de intercambio simbólico. En consecuencia, la Teoría Institucional en su esfuerzo por comprender las relaciones de las organizaciones con su entorno, va más allá del ambiente técnico. Incorpora el ambiente institucional para entender el comportamiento y la configuración de las formas organizacionales en busca de legitimidad. Puesto que reconoce que la supervivencia y el éxito de las organizaciones dentro de la estructura competitiva de los mercados no sólo dependen de factores ligados a la eficiencia y el control de recursos clave, sino también de la influencia institucional de sus entornos (MEYER; ROWAN, 1977). Se considera a la legitimidad como la relación lógica entre los valores, normas y expectativas de la sociedad con las actividades y resultados de la organización; es la asunción de que las actividades de una organización son deseables o apropiadas dentro de algún sistema socialmente construido (SCOTT, 2001; DÍEZ-MARTIN, BLANCO-GONZÁLEZ; PRADO-ROMÁN, 2010).

En este sentido, Silva, Guarido Filho y Rossoni (2010) plantean que el concepto de campo organizacional permite abordar de manera más apropiada la interrelación entre los ambientes de recursos materiales, competitivo e institucional, ya que tiene en cuenta dos dimensiones: una relacional y otra simbólica (reglas y conceptos), representando mucho más que un conjunto de organizaciones. Estos autores hacen referencia a seis perspectivas teóricas en torno a la acepción de campo organizacional: campo como totalidad de actores relevantes; campo como arena funcionalmente específica; campo como centro de diálogo y discusión; campo como arena de poder y conflicto; campo como esfera institucional de intereses en disputa y campo como red estructurada de relaciones.

Coincidentemente, Wooten y Hoffman (2008) conciben estas mismas perspectivas desde la evolución que ha sufrido el concepto a lo largo del tiempo. En el pasado, la investigación sobre campo organizacional se ha focalizado a entender los procesos cognitivos y culturales que guían el comportamiento de sus miembros, es decir las lógicas institucionales (FRIEDLAND; ALFORD, 1991). Sin embargo, recientes análisis cuestionan el énfasis en el isomorfismo y en la configuración estática del campo (DIMAGGIO, 1995; GREENHOOD; HINNINGS, 1996). En concordancia, han surgido nuevos estudios que consideran el conflicto, la lucha entre los constituyentes, y en especial, el papel del *auto-interés organizacional* y la *agencia*, aceptando que las organizaciones pueden responder estratégicamente a las presiones institucionales (OLIVER, 1991). Para DiMaggio (1988) las organizaciones no deben concebirse como prisioneras de sus ambientes institucionales, reconociendo su capacidad de respuesta bajo lo que denominó *emprendedorismo institucional*.

Wooten y Hoffman (2008) sugieren profundizar en investigaciones futuras la dinámica de las relaciones que se establecen de un campo organizacional, indagar qué orienta a las organizaciones a interactuar unas con otras y cómo se conforman esas configuraciones. Teniendo en cuenta que un campo organizacional se apoya en la noción de red social.

En el contexto de los Agronegocios no son muchos los estudios que han adoptado este enfoque, advirtiéndose una preocupación reciente en investigaciones brasileras. Vela-Ocaña y Carvalho (2006) indagan sobre la formación y estructuración del campo organizacional de la industria pesquera de la región de Callao en Perú. Estos autores, apoyados en los presupuestos de la Teoría Institucional, procuran comprender cómo se estuvieron comportando las organizaciones que lo integran y cuáles han sido sus intereses, a fin de identificar si tienden al isomorfismo. Destacan que el análisis del sector a partir del concepto de campo organizacional permite evidenciar no sólo el grado de competencia de empresas que

mantienen un vínculo estrecho, sino también evaluar a todos los actores sociales relevantes y sus directrices valorativas y normativas, incluyendo organizaciones de diferente naturaleza que tienen intereses relacionados a la industria pesquera.

En otro trabajo, Silva y Coser (2006) verifican las relaciones interorganizacionales entre organizaciones que integran un sistema de producción agroindustrial en el municipio de Videira del Estado de Santa Catarina. Sus resultados demuestran diferentes niveles de influencia de una organización focal sobre las estructuras institucionales con implicancias para la ocurrencia de isomorfismos en las organizaciones. En el mismo sentido, Farias Filho y Sousa (2013) tratan la estructuración del campo de las agroindustrias exportadoras de pulpa de açaí en el municipio de Castanhal del Estado de Pará. Los autores analizan las presiones institucionales y fuentes de isomorfismo, enfatizando el papel de las agencias reguladoras, clientes, profesionales contratados y sindicato.

Por su parte, Lopes y Baldi (2013) estudian el sector de la carcinicultura norte-rio-grandense. Concluyen que los abordajes dominantes para el estudio de la estrategia, como la Teoría de los Costos de Transacción, no son suficientes para explicar la postura estratégica de las empresas de dicho sector. Bajo la perspectiva de campo organizacional, advierten que las organizaciones y los mercados integran un contexto institucional socialmente construido, el cual tiene un profundo impacto en su desempeño.

Todas estas investigaciones se apoyan metodológicamente en el análisis de redes sociales a los fines de identificar aspectos estructurales del campo organizacional (tipo de relaciones y posicionamiento de sus actores).

4. SIMILITUDES Y DIFERENCIAS EXISTENTES ENTRE LA NEI Y EL NIS CON FOCO EN EL ESTUDIO DE LOS AGRONEGOCIOS

Hay elementos comunes y diferentes entre los abordajes de la Nueva Economía Institucional y del Neoinstitucionalismo Sociológico. En relación a las similitudes, cuatro aspectos fueron identificados entre ambos enfoques: nivel de análisis de la realidad; alcance de la racionalidad; reconocimiento de la importancia de las instituciones; razón de la constitución de las instituciones (Tabla 1).

Tabla 1. Similitudes entre el NIS de los estudios organizacionales y la NEI para el abordaje de los Agronegocios

Aspectos similares	NIS y NEI
Nivel de análisis de la realidad ¹	Análisis meso
Alcance de la racionalidad ²	Limitada
Reconocimiento de la importancia de las instituciones ³	Ambos reconocen a las instituciones como influyentes en el comportamiento organizacional
Razón de la constitución de las instituciones ⁴	Coordinación o procesos cooperativos - Ambos no consideran el conflicto entre los agentes

Fuente: Elaboración propia.

En relación a la primera similitud, ambos abordajes reconocen el nivel meso¹ como adecuado para la comprensión de la realidad. En la NEI el nivel meso está representado por las cadenas agroindustriales (ZYLBERSZTAJN, 2000), en cuanto en la corriente del NIS, por el campo organizacional (DIMAGGIO; POWELL, 1983).

La segunda semejanza se encuentra en el alcance que ambos abordajes asignan a la racionalidad². Dado que las distintas vertientes de Teoría Institucional tienen como antecedente ontológico los elementos subjetivos del conocimiento humano de la Teoría

¹ explicación de la categoría del mismo número está presente en la tabla 1

² id.

Cognitiva a la que aluden los aportes de March y Simon, quienes proponen una racionalidad limitada y no global en el proceso de toma de decisiones. Los institucionalistas reconocen la imposibilidad de proceder a partir de una deliberación racional totalmente consciente, en función a la gran cantidad de información y capacidad computacional que ello exigiría. Los seres humanos no pueden procesar todos los datos en un cálculo racional. Para guiar el comportamiento o la acción hacia el logro de los objetivos, hacen uso de conceptos que basados en la experiencia anterior, ayudan a decidir, tales como las rutinas o los hábitos, utilizando también procesos mentales inconscientes o semiconscientes (CARVALHO; VIEIRA, 2003). Estos elementos subjetivos son de importancia en el ámbito rural, donde la realidad se aleja de los supuestos del paradigma neoclásico.

La tercera similitud se refiere a la importancia de las instituciones en la vida organizacional³. Ambas corrientes neoinstitucionalistas parten del principio de que las instituciones interfieren en el comportamiento de los actores sociales (BREITENBACH, BRANDÃO; SOUZA, 2009). Para el NEI representan reglas de juego que crean orden y pueden inducir comportamientos cooperativos (DIMAGGIO; POWELL, 1991; ALBURQUERQUE, 2002). En el NIS se asocian al comportamiento social repetitivo tenido como aceptado, sustentado por un sistema de normas y de entendimiento cognitivo que da significado al intercambio social y posibilita así la auto reproducción del orden social (PACHE; SANTOS, 2010).

Finalmente, en ambos abordajes la razón de la constitución de las instituciones⁴ es la búsqueda de la coordinación o de los procesos cooperativos entre los agentes (MENDES; FIGUEIREDO; MICHELS, 2009).

En relación a las diferencias (Tabla 2), se observaron siete aspectos distintivos: comportamiento individuo/estructura; factor de supervivencia; objeto de análisis; delimitación de lo objeto de análisis; unidad de análisis; característica da unidad de análisis; aplicación en los estudios agroindustriales.

Tabla 2. Diferencias entre el NIS de los estudios organizacionales y la NEI para el abordaje de los Agronegocios

Aspectos distintivos	NEI	NIS
Comportamiento individuo-estructura ⁵	Las instituciones tienen el propósito de reducir la incertidumbre – la interacción individuo/estructura es intencional – racionalidad económica	Peso en la cultura: racionalidad sociocultural
Factor de supervivencia ⁶	Control de recursos clave y eficiencia – entorno técnico	Legitimidad – entorno técnico e institucional
Objeto de análisis ⁷	Cadena agroalimentaria	Campo organizacional
Delimitación del objeto de análisis ⁸	Clara, recortes de la cadena definidos <i>a priori</i> por el investigador	Difícil, <i>a posteriori</i> a partir de datos de la investigación
Unidad de análisis ⁹	Transacción con influencia secundaria de las micro-macro instituciones	Comportamiento social repetitivo y aceptado, influenciado por las presiones institucionales (coercitivas, normativas y miméticas)
Característica de la unidad de análisis ¹⁰	Tangibles	Tangibles e intangibles
Aplicación en los estudios agroindustriales ¹¹	Muy aplicada	Escasamente aplicada

Fuente: Elaboración propia.

³ id.

⁴ explicación de la categoría del mismo número está presente en la tabla 1

En relación a la primera diferencia, asociada al comportamiento individuo/estructura⁵, en la NEI la institución tiene por efecto reducir la incertidumbre, siendo intencional el resultado de estas acciones, o sea, este abordaje entiende que el comportamiento humano está basado en el cálculo económico de costo/beneficio individual orientado a la búsqueda de eficiencia. En cambio, el NIS pone énfasis en la cultura y reconoce la racionalidad limitada en la toma de decisiones del individuo, pero apoyada en aspectos socioculturales, ya que contempla la influencia de rutinas y valores institucionales en los planos morales y cognitivos que orientan el accionar individual (MENDES; FIGUEIREDO; MICHELS, 2009).

Sobre la segunda diferencia, relacionada al factor de supervivencia⁶ de las organizaciones, en la NEI las organizaciones persiguen la supervivencia a través de la eficiencia de los intercambios económicos mediante una reducción de los costos de transacción (ZYLBERSZTAJN, 2000). Los costos de transacción comprenden los costos de negociación, ejecución y cumplimiento de los intercambios. Para los economistas institucionales, las instituciones surgen y persisten cuando confieren beneficios mayores que los costos de transacción, minimizando la incertidumbre al proporcionar estructuras confiables y eficientes para lograr competitividad (DIMAGGIO; POWELL, 1991). En el NIS las organizaciones se orientan a alcanzar legitimidad, considerando que los demás constituyentes del campo organizacional no podrían cuestionar las intenciones y propuestas de la organización en la medida que sean coherentes con los valores sociales (MEYER; ROWAN, 1977; SCOTT, 2001).

Esta diferencia entre las perspectivas neoinstitucionalistas se fundamenta en su distinta concepción del entorno. El NIS en los estudios organizacionales enfatiza las relaciones entre las organizaciones y el contexto. Una de sus contribuciones importantes ha sido la reconceptualización del entorno, al efectuar una distinción entre entorno técnico y entorno institucional. En el primero, semejante a los mercados competitivos, los productos se intercambian con la finalidad de controlar el proceso técnico y los recursos clave. La NEI es la corriente que analiza especialmente este entorno. Mientras que el segundo, se contemplan las reglas y elementos sociales a los que las organizaciones deben ajustarse para lograr legitimidad y apoyo social. Ello supone la consideración de otros actores, como el Estado y los profesionales (FERNÁNDEZ-ALLES; VALLE-CABRERA, 1998). En síntesis, el NIS supera la perspectiva centrada en la eficiencia, basada en la conducta y estrategia que es tenida en cuenta por la NEI. Ya que además de la eficiencia y la racionalidad costo/beneficio, contempla que las organizaciones también procuran legitimidad para su supervivencia (SILVA, 2009).

La tercera diferencia se advierte en relación al objeto de análisis⁷. El NIS contribuye a los estudios organizacionales aportando un énfasis sociológico a partir de la noción de campo organizacional, mientras que en la NEI el objeto es definido por el concepto de cadena agroalimentaria. Una cadena agroalimentaria vincula a diversos actores que cumplen funciones específicas de provisión de insumos, producción primaria, transformación industrial y distribución hasta el consumidor final, los cuales a su vez para poder llevarlas a cabo, se relacionan con agencias reguladoras, proveedores de financiamiento y otros organismos. Estos vínculos son en principio económicos, puesto que surgen a consecuencia de transacciones, cuyo estudio interesa a la NEI. No obstante, se encuentran precedidos de lazos sociales que pueden asimismo condicionar las configuraciones organizacionales y su desempeño en el mercado. Al respecto, Silva y Coser (2006) dan el ejemplo de los distritos

⁵ explicación de la categoría del mismo número está presente en la tabla 2.

⁶ id.

⁷ explicación de la categoría del mismo número está presente en la tabla 2.

industriales, que son versiones de redes sociales que viabilizan polos industriales muy competitivos por su elevado capital social. Breitenbach, Brandão y Souza (2009) consideran que es un tema que viene siendo analizado en el medio rural, dado que la identificación de la existencia o no de capital social, su intensidad y la forma en la que restringe a una organización pueden explicar en parte el fracaso económico de muchas organizaciones. Los autores citados refieren a Bourdieu, al considerar que el capital social representa recursos resultantes de la participación en redes de relaciones, reconocimiento y compromiso mutuo que incitan a la reciprocidad y facilitan el surgimiento de la confianza. Con lo cual, desde el NIS los Agronegocios pueden estudiarse como redes sociales que conforman un campo organizacional, adoptando una perspectiva sociocultural que va más allá de las transacciones económicas y los supuestos de oportunismo y cálculo costo/beneficio de la NEI.

Asociada al objeto de análisis se identificó la cuarta diferencia, en cuanto a la delimitación de dicho objeto de análisis⁸. En la NEI la cadena de producción es definida *a priori* por el investigador como recortes arbitrarios de la cadena como un todo. En el NIS el objeto de análisis, definido por el campo organizacional, es de difícil delimitación. Los límites deben establecerse a partir de una investigación empírica que contribuya a comprender cómo las organizaciones se vinculan e influyen unas con otras. Para Silva, Guarido Filho y Rossoni (2010) la definición de un campo organizacional parte del mapeamiento empírico de determinadas condiciones estructurales a partir de las cuales argumentos institucionales pueden ser utilizados para complementar su identificación.

La quinta diferencia se relaciona con la unidad de análisis⁹. En el abordaje de la NEI, la unidad de análisis principal son las reglas, leyes y gobierno (macro instituciones) y las empresas y los contratos (micro instituciones) (MENDES; FIGUEIREDO; MICHELS, 2009). En el NIS las instituciones se refieren al comportamiento social repetitivo y aceptado que es sustentado por un sistema de normas (PACHE; SANTOS, 2010). En este sistema de normas, son analizadas las presiones institucionales: coercitivas, normativas e imitativas (DIMAGGIO; POWELL, 1983). Por lo tanto, para el NIS las instituciones restringen la acción individual, mientras que para la NEI las instituciones funcionan como instrumentos de liberación de la acción individual, al otorgar al individuo mayor poder de intervenir en las instituciones (MENDES; FIGUEIREDO; MICHELS, 2009).

Asociada a la unidad de análisis surge la sexta diferencia entre los dos abordajes, que se observa respecto a las características de las instituciones¹⁰. En la NEI las transacciones y las macro y micro instituciones son tangibles, mientras que en el NIS hay elementos tangibles e intangibles. Siguiendo a Silva, Guarido Filho y Rossoni (2010), además del factor estructural (red de relacionamientos), desde la Teoría Institucional surge la posibilidad de estudiar valores, creencias, normas sociales, sanciones y otros aspectos (estructuras cognitivas y culturales) que son consecuencia de la propia configuración relacional que se da entre los actores del campo. En el estudio de estos aspectos simbólicos culturales, la NEI presenta limitaciones. Finalmente, la séptima y última diferencia entre los dos abordajes, más específicamente ligada a los Agronegocios¹¹ es que la NEI ha sido muy aplicada, mientras que el NIS escasamente aplicado.

5. CONSIDERACIONES FINALES

El presente ensayo persiguió reflexionar sobre las similitudes y diferencias existentes entre el Neoinstitucionalismo económico, representado por la NEI, y el Neoinstitucionalismo

⁸ explicación de la categoría del mismo número está presente en la tabla 2

⁹ id.

¹⁰ id.

¹¹ explicación de la categoría del mismo número está presente en la tabla 2

Sociológico aplicado en la Teoría de la Organización, de modo de aportar a una mejor comprensión de sus alcances para el análisis de las redes interorganizacionales en el actual complejo ámbito agroindustrial.

Entre las similitudes identificadas se observaron cuatro aspectos: nivel meso de análisis de la realidad; racionalidad limitada; reconocimiento de la importancia de las instituciones en la vida organizacional; coordinación o procesos cooperativos como origen de la constitución de las instituciones.

En relación a las diferencias, se advirtieron siete aspectos distintivos de la comparación entre NEI y NIS, respectivamente: comportamiento individuo/estructura: racionalidad económica costo/beneficio versus racionalidad sociocultural; factor de supervivencia: recursos claves y eficiencia versus legitimidad; objeto de análisis: cadena versus campo organizacional; delimitación del objeto de análisis: establecido *a priori* versus *a posteriori*; unidad de análisis: transacciones versus presiones institucionales; característica de la unidad de análisis: tangible versus tangible e intangible; aplicación en los estudios agroindustriales: muy aplicada versus escasamente aplicado.

A partir de este análisis, el NIS podría perfeccionar los abordajes desarrollados en los estudios agroindustriales, de forma de interpretar fenómenos que de otra forma no serían posibles de analizar frente a las limitaciones inherentes a sus supuestos subyacentes. En particular los debates sobre sustentabilidad y responsabilidad social corporativa tienen actualmente fuerte presencia en el ámbito de los Agronegocios. Se cuestiona la legitimidad de las organizaciones agroindustriales frente a problemas ambientales o sociales que son ocasionados por su accionar económico.

Así, las actividades de producción orgánica y los eventos transgénicos podrían ser evaluados indagando las presiones institucionales y respuestas estratégicas de las organizaciones que componen sus campos organizacionales. Otra cuestión en la que esta teoría organizacional proveería mayor entendimiento es en el comportamiento de las organizaciones del sistema agroalimentario ante los crecientes estándares ambientales, de bienestar animal, calidad intrínseca de los productos y seguridad alimentaria. Dado que mientras algunos estándares pueden contribuir a la eficiencia, hay otros que pueden incrementar los costos de producción y/o comercialización sin que haya garantía de que el consumidor los compense con una mayor disposición a pagar por su cumplimiento. A pesar de ello, las organizaciones pueden resolver adoptarlos o bien intervenir en su formulación.

Asimismo, la perspectiva Neoinstitucional en la Teoría de la Organización permitiría profundizar las problemáticas de las empresas rurales familiares en su relación con el contexto, donde la cultura y los valores tienen un peso significativo en la toma de decisiones e interpretación de la realidad organizacional.

A los fines de la investigación empírica, los métodos habitualmente empleados para el análisis de redes sociales (WASSERMAN; FAUST, 1994) se consideran de utilidad a los fines de identificar el comportamiento de los actores de un campo organizacional a través de variables estructurales como la intensidad de las relaciones entre los actores, la centralidad o la densidad de la red, para cuya determinación existen diferentes herramientas informáticas, como el *software UCINET* (BORGATTI; EVERETT; FREEMAN, 2002). Este método ha sido poco utilizado para investigaciones bajo este abordaje (SILVA; COSER, 2006).

Finalmente, se añadiría la posibilidad de realizar futuros estudios teóricos en pos de mejorar los *frameworks* que examinan el proceso de innovación (DIAS; PEDROZO, 2012) desde el enfoque evolucionario (DOPFER; POTTS, 2008). En estos *frameworks*, las reglas ambientales externas son valoradas como elementos importantes. Se entiende que las presiones institucionales del NIS podrían complementarlos, como por ejemplo, para comprender qué presiones están interfiriendo en el proceso de adopción de una nueva tecnología y en cuáles fases de la curva S de su adopción.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALBURQUERQUE, A. Teoría de la Organización y Nuevo Institucionalismo en el Análisis Organizacional. **Revista Administración y Organizaciones**, v. 8, n. 4, p. 13-44, 2002.
- AZEVEDO, P. F. D. Nova economia institucional: referencial geral e aplicações para a agricultura. 2000.
- BATALHA, M. O.; SCARPELLI, M. Introdução. In: BATALHA, M. O. (Ed.). **Gestão do agronegócio: textos selecionados**. São Carlos: EdUFSCAR, v. 1, 2005. cap. 1.
- BORGATTI, S. P.; EVERETT, M. G.; FREEMAN, L. C. Ucinet for Windows: Software for social network analysis. 2002.
- BREITENBACH, R.; BRANDÃO, J. B.; SOUZA, R. S. de. Teorias organizacionais e a nova economia institucional: uma discussão acerca dos elementos constitutivos das organizações. In: SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E SOCIOLOGIA RURAL (SOBER), 47., 2009, Porto Alegre. **Anais...** Porto Alegre: SOBER, 2009.
- CARVALHO, C. A.; VIEIRA, M. M. F. (Orgs.). **Organizações, cultura e desenvolvimento local: a agenda de pesquisa do Observatório da Realidade Organizacional**. Recife: Editora UFPE, 2003. Cap. 1, p. 23-40. Livro completo. Disponível em: <<http://www.revista.ufpe.br/gestaoorg/index.php/gestao/article/view/534>>. Acesso em: 28 fev. 2014.
- CENTRO DE ESTUDOS APLICADOS DO GRUPO ESCOLA SUPERIOR DE COMÉRCIO DE NANTES. **A análise de Filière**. Anais de Colóquio, 1985.
- DAVIS, J.; GOLDBERG, R. (Ed.) **A concept of agribusiness**: Harvard University, 1957. cap. 1, p. 4-6.
- DIAS, M. F. P.; PEDROZO, E. A. Compreendendo o processo de inovação como uma estrutura dinâmica e complexa de regras multiníveis. In: SIMPÓSIO DE INOVAÇÃO TECNOLÓGICA, 27., 2012, Salvador, BA. **Anais...** Rio de Janeiro: ANPAD 2012.
- DÍEZ-MARTÍN, F.; BLANCO-GONZÁLEZ, A.; PRADO-ROMÁN, C. Legitimidad como factor clave de éxito organizativo. **Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa**, v. 4, n. 3, p. 127-143, 2010.
- DIMAGGIO, P. J.; POWELL, W. W. **El nuevo institucionalismo en el análisis organizacional**, Colegio Nacional de Ciencias Políticas y Administración Pública, AC, UNAM, México, 1991. Disponível em: <http://laisumedu.org/DESIN_Ibarra/Usuarios/EL_NUEVO_INSTITUCIONALISMO_EN_EL_ANALISIS_ORGANIZACIONAL_Paul_J_Di%5b1%5d.pdf>. Acesso em 28 fev. 2014.
- DIMAGGIO, P. J. Comments on “What theory is not”. **Administrative Science Quarterly**, v. 40, 391-397, 1995.
- DIMAGGIO, P. J. Interest and agency in institutional theory. In: ZUCKER, L. **Institutional Patterns and organizations**. Cambridge: Ballinger Publishing Company, 1988.
- DIMAGGIO, P. J.; POWELL, W. W. The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. **American sociological review**, v. 4, n. 2, p. 147-160, 1983.
- DOPFER, K.; POTTS, J. **The general theory of economic evolution**. Abingdon: Routledge, 2008.

FARIAS FILHO, M. C.; SOUSA, J. Structuring of de açai pulp exporting agribusiness organizational field. **Revista Brasileira de Gestão de Negócios (RBGN)**, São Paulo, v. 15, n. 47, p. 169-185, apr./jun. 2013.

FERNÁNDEZ-ALLES, M.; VALLE-CABRERA, R. El enfoque neoinstitucional como marco teórico explicativo de la gestión de recursos humanos. **Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa**, v. 4, n. 3, p. 93-112, 1998.

FRIEDLAND, R.; ALFORD, R. L. Introduciendo de nuevo a la sociedad: Símbolos, prácticas y contradicciones institucionales. DIMAGGIO, P. J. Y; POWELL, W. W. (Eds.). **El nuevo institucionalismo en el análisis organizacional**. México: UNAM, 1991. p. 294-329.

GOLDBERG, R. A. *Agribusiness Coordination: A Systems Approach to the Wheat, Soybean, and Florida Orange Economies*. *Am. J. Agr. Econ.*, Boston, v. 50, n. 3, p. 782-783, 1968.

GREENWOOD, R.; HINNINGS, C. R. Understanding radical organizational change: bringing together the old and the institutionalism. **Academy Management Review**, v. 21, p. 1022-1054, 1996.

HEYDER, M.; THEUVSEN, L. Corporate social responsibility in agribusiness: empirical findings from germany. In: EAAE Seminar, 113., 2009, Crete, Greece. **Anais...** Uppsala, EAAE, 2009. p.17.

LLAMAS-SÁNCHEZ, R. **Un análisis institucional de la implantación de la Agenda Local 21 por los ayuntamientos españoles**. Tesis (Doctorado en Administración) Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Departamento de Organización de Empresas. Universidad de Granada, Editorial de la Universidad de Granada. España, 2005.

LOPES, F.; BALDI, M. Estratégia como contexto interfirma: uma análise a partir da imersão social e da Teoría Institucional no setor de carcinicultura norte-rio-grandense, **Rev. Administração Mackenzie (RAM)**, São Paulo, v. 14, n. 2, p. 210-242, mar./abr. 2013.

MENDES, K.; FIGUEIREDO, J. D. C.; MICHELS, I. L. A Nova Economia Institucional e sua aplicação no estudo do agronegócio brasileiro. **Revista de Economia e Agronegócio**, v. 6, n. 3, 2009.

MEYER, J. Reflections on institutional theories of organizations. In: Greenwood, R. et al. (Eds.). **The SAGE handbook of organizational institutionalism**. London: SAGE, 2008. p. 790-813.

MEYER, J. W.; ROWAN, B. Institutionalized organizations: Formal structure as myth and ceremony. **American Journal of Sociology**, v. 83, n. 2, p. 340-363, 1977.

MORVAN, Y. **Fondements d'Economie Industrielle**. 2. Ed. Paris: Economica, 1991.

OLIVER, C. Strategic responses to institutional processes. **Academy of Management Review**, v. 16, n. 19, p. 145-179, 1991.

PACHE, F. M.; SANTOS, F. When worlds collide: the internal dynamics or organizational responses. **Academy of Management Review**, v. 35, n. 3, p. 455-476, 2010.

RANSON, E. The rise of agricultural animal welfare standards as understood through a neo-institutional lens. **International Journal of Sociology of Food Agriculture**, v. 15, n. 3, p. 26-44, dec. 2007.

RIQUEL-LIGERO, F.; VARGAS-SÁNCHEZ, A. Las presiones institucionales del entorno medioambiental: aplicación a los campos de golf. **Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa**, v. 22, p. 29-38, 2013.

SCOTT, W. Embedding the Examination of Multilevel Factors in an Organization Field Context. **Journal of the National Cancer Institute Monographs**, Oxford, v. 44, p. 32-33, 2012.

SCOTT, W. R. . **Institutions and Organizations**. Thousand Oaks: Sage, 2001.

SILVA, A. Ensaio teórico em questões agroindustriais: um debate focado em teorias organizacionais. In: SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMÍA, ADMINISTRAÇÃO E SOCIOLOGIA RURAL (SOBER), 47., 2009, Porto Alegre. **Anais...** Porto Alegre: SOBER, 2009.

SILVA, C. L. M, GUARIDO FILHO, E. R.; ROSSONI, L. Organizational fields and the structuration perspective: analytical possibilities. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 14; p. 109-14, 2010.

SILVA, C. M.; COSER, C. Rede de Relações Interorganizacionais no Campo Organizacional de Videira-SC. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 10, n. 4, p. 9-45, out./dez., 2006.

SYKUTA, M.; JAMES JR., H. Organizational Economics research in the U.S. agricultural sector and the contracting and organizations research institute. **American Journal of Agricultural Economics**, v. 86, n. 3, p. 756-761, 2007.

VELA-OCAÑA, W. R.; CARVALHO, R. S. Formação e estruturação do campo organizacional da indústria pesqueira em Callao, Peru. **Revista Eletrônica de Ciência Administrativa (RECADM)**, v. 5, n. 2, nov. 2006. Disponível em: <http://revistas.facecla.com.br/index.php/recadm/index>. Acesso em: 28 fev. 2014

WASSERMAN, S. Y; FAUST, K. **Social network analysis: methods and applications**. Cambridge: Cambridge University Press, 1994.

WOOTEN, M. Y; HOFFMAN, A. Organizational fields: past, present and future. In: Greenwood, R. et al (Eds.). **The sage handbook of organizational institutionalism**. London: Sage, 2008. p. 130-148.

ZYLBERSZTAJN, D. Conceitos gerais, evolução e apresentação do sistema agroindustrial. **Economia e gestão dos negócios agroalimentares**. São Paulo: Pioneira, p. 1-21, 2000.