

Dinâmica do Campo Organizacional das Agroindústrias de Exportação de Açaí

Milton Cordeiro Farias Filho¹
José Wellington Sousa²
Silmara Ferreira da Silva³

Resumo

O artigo trata da dinâmica do campo organizacional das agroindústrias de exportação de polpa de açaí. Tem como objetivo compreender o processo de formação do campo organizacional e identificar as instituições e atores relevantes. O foco são empresas sediadas na Região Nordeste do Estado do Pará. A abordagem teórica é a institucional para análise organizacional. Relata uma pesquisa realizada em quatro etapas (2010-2013) com uso de *survey*, entrevistas estruturadas e observações. Os resultados evidenciam um campo em formação, marcado pela fusão e aquisição de empresas, novas plantas industriais e instituições recém-chegadas, influenciando o fenômeno da pluralidade institucional e aumentando a interação entre os participantes. Conclui que o campo se estrutura a partir de instituições consolidadas socialmente e outras que emergem nos dois momentos diferentes e complementares.

Palavras-chave: Agroindústria. Açaí. Instituições. Campo organizacional.

¹ Bacharel em Ciências Sociais pela Universidade Federal do Pará (Ufpa). Especialista em Populações da Amazônia pela Ufpa. Mestre em Planejamento do Desenvolvimento e Doutor em Desenvolvimento Socioambiental pela Ufpa. Professor do Programa de Pós-Graduação em Administração da Universidade da Amazônia (Unama). mcaffarias@gmail.com

² Bacharel em Ciências Econômicas pela Universidade da Amazônia (Unama). Especialista em Economia e Desenvolvimento Regional pela Universidade Federal do Pará (UFPA) e Mestre em Administração pela Unama. josewsousa@gmail.com

³ Bacharel em Engenharia de Alimentos pela Universidade Estadual do Pará (Uepa). Mestre em Administração pela Universidade da Amazônia (Unama). silmaraalimentare@yahoo.com.br

DYNAMICS OF ORGANIZATIONAL FIELD OF AGRIBUSINESS EXPORT AÇAÍ

Abstract

The article deals with the dynamics of the organizational field of agro industries export of açai pulp. Aims to understand the formation process of the organizational field and identify the relevant institutions and actors. The focus is on companies located in the Northeast region of the state of Pará. Theoretical approach is the institutional framework for organizational analysis. Reports a survey conducted in four stages (2010-2013) with the use of survey, structured interviews and observations. The results show a field in formation, marked by mergers and acquisitions of companies, new plants and new arrivals institutions influencing the phenomenon of institutional diversity and increasing interaction between the participants. Concludes that the field structure from consolidated institutions and other socially that emerge in two different and complementary moments.

Keywords: Agribusiness. Açai. Institutions. Organizational Field.

As organizações industriais foram, ao longo do tempo, objeto primordial dos estudos organizacionais. A abordagem institucional da análise organizacional se diferenciou, um pouco, quanto ao tipo de organização que produziu evidências empíricas. Os primeiros estudos da perspectiva institucional foram desenvolvidos em organizações sem fins lucrativos e/ou de gestão estatal (Powell, 2001). Este artigo retoma o objeto clássico dos estudos organizacionais (a indústria), porém um tipo específico (a agroindústria).

Com o objetivo de compreender o processo de formação do campo organizacional e identificar as instituições e atores relevantes, este artigo trata a organização como um sistema aberto que perpetua sua existência e evolui importando e processando recursos do ambiente onde está inserida. Este ambiente é tratado como campo organizacional (Dimaggio; Powell, 2001) e nele estão os produtores, consumidores, concorrentes, agências reguladoras, profissionais e governo.

A ênfase em instituições sociais permite perceber aspectos da complexidade do objeto, que vai além das análises centradas na competição e eficiência no mercado, como nos trabalhos sobre o objeto (Santana, 2007; Nogueira; Santana; Garcia, 2013). Apesar de destacar aspectos institucionais do ambiente (Scott, 2001; Dimaggio; Powell, 2001), este estudo não refuta a premissa de que empresas são movidas por eficiência técnica e competição. Aqui argumentamos que formas diferenciadas de verificar outras questões específicas, como o papel das instituições (Sousa, 2011; Santos Junior; Waquil, 2012; Farias Filho; Sousa, 2013; Silva, 2013), revelam alternativas para a compreensão do fenômeno da estruturação de um campo de organizações agroindustriais.

A pesquisa aqui relatada partiu de duas questões: De que forma se deu o processo de formação do campo das organizações agroindustriais exportadoras de açaí? Quem são os atores relevantes para o desenvolvimento das agroindústrias de exportação de polpa de açaí? Tais questões se justificam pelo aumento da atividade agroindustrial de exportação de polpa de açaí, pelos incentivos governamentais recebidos pelas empresas do setor recen-

temente, ampliação da cadeia produtiva, intensificação dos relacionamentos interorganizacionais e mais racionalidade dos processos produtivos e os desdobramentos sociais e econômicos oriundos destes fenômenos.

Trata-se de uma pesquisa qualitativa longitudinal, baseada em dois *surveys* (Babbie, 1999), com uso de questionário e entrevistas estruturadas em dois momentos, além de observação livre (Cozby, 2003), que se desenvolvem em quatro etapas (2010–2013), cujos critérios de inclusão das empresas foram aceitação em participar da pesquisa, quantidade de informações disponíveis e origens das empresas antes de se tornarem agroindústrias.

Os resultados evidenciam um campo em formação, com mudanças em relação ao seu estágio inicial, evidente nos processos de fusão, aquisição de empresas, novas plantas industriais e instituições recém-chegadas, influenciando e sendo influenciadas, com forte evidência do fenômeno da pluralidade institucional e maior intensidade da interação entre os participantes do campo organizacional.

A Perspectiva Institucional para Análise de Organizações

As abordagens institucionais, por suas diferenças de enfoque, permitem variadas interpretações de um mesmo fenômeno. Na perspectiva sociológica, as instituições são mais abrangentes. Um conjunto de trabalhos com este enfoque (Scott, 2001; Meyer; Rowan, 2001; Dimaggio; Powell, 2001; Meyer, 2008; Scott, 2008) sugere variados usos do conceito de instituição e suas aplicações em estudos organizacionais. Nessa perspectiva, as instituições têm como referência os agentes inseridos no sistema social e são influenciados por um conjunto de hábitos, costumes e valores (Scott, 2008).

As instituições têm suas bases nos aspectos profundos e resilientes da estrutura social. São esquemas interpretativos, normas, rotinas e regras sociais que estabelecem diretrizes para o comportamento social (Scott,

2008). Os princípios da teoria e seus diferentes componentes são usados para explicar a criação, difusão, adoção e adaptação de instituições, desde sua origem à sobrevivência.

Na concepção de Scott (2008), uma instituição é uma estrutura social composta por elementos culturais-cognitivos associados a recursos que propiciam estabilidade e significado à vida social. A transmissão desses elementos se dá por sistemas simbólicos, relacionais, rotinas e outros artefatos sociais. Assim, as instituições operam em diferentes âmbitos e estão sujeitas a mudanças incrementais e descontínuas.

Ao sugerir outro padrão de análise institucional, Powell (2001) defende que os processos institucionais conferem legitimidade social e os comportamentos competitivos são impulsionados pelas instituições do ambiente técnico. As duas dimensões de análise são interativas, porque uma valoriza os resultados técnicos da competição e a outra atribui importância à aceitação social, geralmente decorrida da primeira, por serem as duas expressões da racionalidade e da convivência social das organizações, que são orientadas pelas instituições.

De forma geral uma organização busca legitimidade social no ambiente técnico e no ambiente social em que está inserida (Abrutyn; Turner, 2011). Uma das premissas da abordagem é que as decisões organizacionais são estruturadas em razão das expectativas do ambiente institucional (Powell, 2001; Scott, 2001; Meyer; Rowan, 2001).

Ainda que os dois ambientes (técnico e social) estejam delimitados empiricamente, Orru, Biggart e Hamilton (2001) mostram que, do ponto de vista analítico, não há motivos para separação do ambiente técnico e social. São dimensões nas quais o ambiente varia, uma vez que existem organizações que sofrem maiores pressões técnicas do que sociais; outras recebem maiores pressões institucionais do que técnicas (Scott, 2001). Além disso, há orga-

nizações que se comportam de forma diferente diante das instituições e de suas pressões (Kraatz; Block, 2008), inclusive tirando proveitos das diferentes formas de relacionamentos institucionais (Boutinot; Mangematin, 2013).

Neste aspecto, o conceito de pluralismo institucional é compreendido por Kraatz e Block (2008) como uma variedade de instituições a que estão sujeitas as organizações. O ambiente ou campo em que as organizações atuam revelam outras formas de análise, em que merece destaque o papel das estruturas formais e informais. Em uma concepção mais ampla de interação dos elementos da teoria, Oliver (1991) argumenta que as organizações respondem de forma diferente a partir de estratégias variadas, de acordo com o ambiente externo (pressões contextuais) e interno.

Os aspectos culturais emergem na discussão de Zucker (1987) para argumentar que a estrutura social (nível macro) determina as ações de pequenos grupos ou indivíduos (nível micro). Isso significa que a teoria institucional para análise de organizações, em sua nova concepção, situa-se entre as abordagens voluntaristas e deterministas da ação organizacional (Machado-da-Silva; Fonseca; Crubellate, 2005). Dessa conclusão é que os autores concordam que a concepção de campo organizacional deve ser pensada de forma mais abrangente, para além das sugestões de DiMaggio e Powell (2001), que entendem o campo organizacional como um conjunto de fornecedores, consumidores, agências reguladoras e concorrentes, pois esses são os agentes que definem as fronteiras nas quais as organizações atuam e se agrupam em diferentes épocas, circunstâncias, trajetórias e ritmos.

Powell (2001) argumenta que quando práticas estabelecidas no campo (agrupamento dos agentes) não trazem mais os benefícios de outrora, e os riscos ou incertezas surgem, o campo muda ou se sujeita a um reequilíbrio de poder. Esse contexto enseja mudanças relevantes, quando é comum os agentes mais antigos e os estratégicos mostrarem pouco interesse em mudanças, porque estas alteram o equilíbrio de poder.

Na concepção de Dimaggio e Powell (2001), o campo também pode ser visto como um conjunto de organizações em redes formais e informais que se conectam entre si. Estes autores sustentam que a totalidade de atores relevantes, que abrange a ideia de redes ou nós ligados por um conjunto de relações formais e informais, também é uma forma de compreensão de campo ou, como afirmam Maoz et al. (2006), uma afinidade estrutural a partir da semelhança que um ator mantém com outro, seja em suas relações, atitudes, traços ou características.

Na revisão do conceito de campo organizacional elaborada por Machado-da-Silva, Guarido Filho e Rosoni (2010, p. 113), as variadas perspectivas teóricas de campo organizacional têm como base a totalidade de atores relevantes, arena funcionalmente específica, centro de diálogo e de discussão, arena de poder e conflito, esfera institucional de interesse em disputa e rede estruturada de relacionamentos. Dessa forma, os autores deixam a percepção de que o conceito ainda tem nos seus fundamentos, independente da perspectiva, o campo como sistema de relações e de referências.

Dentre as constatações mais significativas de Powell (2001) está a ideia de que as unidades organizacionais menos sujeitas às pressões do ambiente têm mais chances de inovar, o que leva as recém-chegadas a se beneficiarem de mudanças. As organizações se conformam de maneira diferente com demandas institucionais conflitivas e variação das relações entre organizações empresariais e estatais. Essa diferença conduz a padrões divergentes de respostas organizacionais às normas estatais (Powell, 2001; Greenwood; Suddaby; Hinings, 2002).

Em trabalho recente, Boutinot e Mangematin (2013) mostram que algumas organizações específicas interagem temporariamente no campo. Os autores propõem que elas são pressionadas de forma diferente das demais participantes do campo, por isso não se comportam da mesma forma. Os autores sugerem que essas organizações se aproveitam das estruturas ge-

rais do ambiente institucional para se beneficiar ou tirar proveito próprio. São respostas das organizações às pressões e normas institucionais de um determinado campo.

Partindo da premissa de que a institucionalização é um processo (Tolbert; Zucker, 1999; Powell, 2001; Bhakoo; Choi, 2013) e sofre variação ao longo do tempo no campo organizacional, especialmente pelos diferentes papéis exercidos por distintos agentes (Greenwood; Suddaby; Hinings, 2002), Powell (2001, p. 252) então sugere as seguintes questões: “quais são as fontes de variação nas respostas organizacionais às pressões institucionais?” e ainda “por que algumas práticas institucionais variam na taxa de alcance de sua difusão?”

Greenwood, Suddaby e Hinings (2002) revisam o processo de institucionalização para mostrar como a teorização constante no modelo de Tolbert e Zucker (1999) é adequada para explicar o papel das associações profissionais em um campo altamente institucionalizado, e sugerem que elas desempenham um papel relevante na mudança por se constituírem em agências reguladoras que induzem a inovações e difusão.

Kraatz e Block (2008) enfatizam, contudo, que uma organização opera dentro de múltiplas esferas institucionais, pois as práticas institucionais e suas difusões são resultados desse pluralismo institucional, posto que uma organização está sujeita a vários regimes regulatórios, múltiplas ordens normativas e mais de uma lógica cultural, estando inserida a várias categorias institucionais.

Diante desse contexto teórico, as análises sustentadas nos resultados da pesquisa mostram como se estruturou o campo organizacional das agroindústrias de exportação de polpa de açaí e de que forma transcorreu o processo de aceitação social.

Procedimentos Metodológicos

A pesquisa se desenvolveu nas seguintes etapas:

Etapa 1: pesquisa documental no Ministério de Agricultura, Pecuária e Abastecimento – Mapa – no Estado do Pará (jun./2010). Foram identificadas 77 agroindústrias, sendo 45 de polpa de açaí distribuídas em 15 municípios do Estado. Os municípios com maior concentração foram Belém (com 18) e Castanhal (com 12).

Etapa 2: foi feito um primeiro *survey* (Babbie, 1999) utilizando um questionário semiaberto (dividido em 3 blocos, 12 temas, 67 perguntas) em 12 agroindústrias situadas em cinco municípios da Região Metropolitana e Nordeste do Pará (nov./2010). O objetivo foi buscar informações sobre produção, mercado, clientes, fornecedores e trajetória das empresas. Também foram feitas observações livres nas instalações das agroindústrias, além de conversas com funcionários e dirigentes para complemento de informações.

Etapa 3: foram selecionadas duas agroindústrias (das 12 que participaram do *survey*) ambas localizadas no município de Castanhal-PA, para entrevistas estruturadas com gerentes sobre os seguintes fatores: i) maior quantidade de informação no questionário e interesse em colaborar com a pesquisa; ii) empresas com atuação no mercado nacional e internacional; iii) empresas que evoluíram de atividades tradicionais de açaí (batedores artesanais) para o tipo de organização agroindustrial (dez./2010 a jan./2011).

Etapa 4: a atualização dos dados junto ao Mapa (abr./2012) revelou uma redução no número de empresas agroindustriais (77 para 73 empresas) e das processadoras de polpa de açaí (45 para 42 empresas). Duas regiões (Metropolitana e Nordeste) inicialmente pesquisadas aumentaram a participação (de 17 para 27 empresas). No município de Castanhal-PA apenas seis (das 12 anteriores) foram selecionadas para uma segunda etapa de entrevistas. Uma foi novamente entrevistada. O critério de seleção foi aceitarem participar da pesquisa, considerando que todas foram convidadas.

Nesta etapa foi realizado outro *survey* (ago./2012), incluindo questões típicas de “gerador de nomes” (instrumento específico para *social network analysis*). O objetivo foi verificar a intensidade de relações entre gestores das empresas. A partir das análises dos dados do gerador de nomes, foram realizadas mais 31 entrevistas com gerentes e diretores de cinco empresas (nov./2012 a jan./2013).

Foram comparadas as informações sobre produção, mercado, fornecedores, trajetória das empresas e relacionamentos entre elas, por meio de entidades de classe, fornecedores, profissionais especializados e consultores. Para a análise dos relacionamentos foi utilizado o *software* Ucinet 6.2/Netdraw 2.0. Na apresentação dos resultados foi usada a seguinte codificação: Empresas Pesquisadas (EP1, EP2, etc.), Empresas Citadas nas entrevistas (EC1, EC2, etc.); Pessoas Entrevistadas (PE1, PE2, etc.) e Pessoas Citadas nas entrevistas (PC1, PC2, etc.).

Estruturação do Campo das Agroindústrias Exportadoras de Açaí

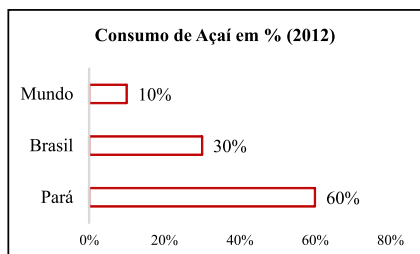
As agroindústrias de processamento de polpa de açaí se desenvolveram a partir das experiências de processamento artesanal (batedores de açaí) do fruto do açaizeiro (Sousa, 2011). Com a entrada no mercado nacional o produto (polpa de açaí) se destacou com forte expressão socioeconômica. A ampliação da exploração comercial impulsionou o desenvolvimento da cadeia produtiva, com aproveitamento de seus subprodutos e derivados (Nogueira; Santana; Garcia, 2013), sendo o Estado do Pará o maior produtor da polpa de açaí que abastece as agroindústrias de exportação (Figura 3).

A partir de 2002 houve uma inversão na origem da produção de açaí para exportação, e este fenômeno se deu pelos seguintes fatores: a) a elevação do preço do produto, resultado da pressão do mercado (Santana, 2007; Nogueira; Santana; Garcia, 2013), o que aumenta a especulação (por meio do atravessador), dada as dificuldades de extração em áreas distantes (comunidades ribeirinhas) das unidades de processamento; b) as dificuldades

de ampliação da produção extrativista e de oferta do produto aumentou os preços; c) pesquisas agrônômicas desenvolvidas pela Embrapa e sua difusão, por meio de parcerias, resultaram em um produto (açai BRS-Pará) de igual qualidade e maior produtividade (Farias Neto; Resende; Oliveira, 2011; Pará, 2013a) e, mais recentemente, com produção durante o ano inteiro, após a exploração de áreas que produzem em períodos de entressafra (Farias Filho; Sousa, 2013), mesmo que ainda de base extrativa. As Figuras 1 a 4 mostram esse panorama da produção e consumo do açai (*in natura* e beneficiado).

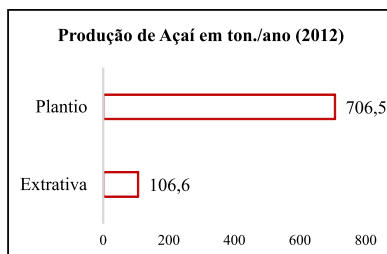
As agroindústrias exportaram, no início da elevação da produção e consumo, apenas produto *in natura* (polpa), tanto para o mercado nacional quanto internacional. Dados relativos ao principal consumidor mostram que a polpa exportada gerou, em 2010, um volume de US\$ 20,2 milhões para o Estado do Pará, porém seu processamento, nos EUA (maior importador da polpa), gerou US\$ 121,7 milhões para este país (Pará, 2013a).

Figura 1 – Consumo de açai em % (2012)



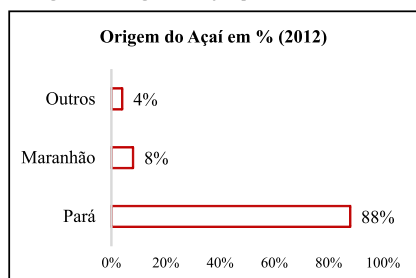
Fonte: Adaptado de Pará (2013a).

Figura 2 – Produção de açai em ton./ano (2012)



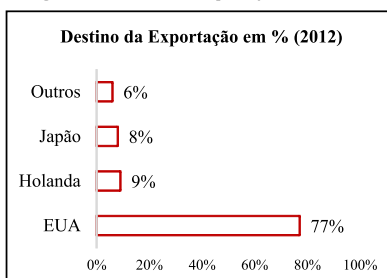
Fonte: Adaptado de Pará (2013b).

Figura 3 – Origem do açai, por UF em % (2012)



Fonte: Adaptado de Pará (2013a).

Figura 4 – Destino da exportação em % (2012)



Fonte: Adaptado de Pará (2013a).

Esses fatos influenciaram na mudança da organização produtiva, ampliando a cadeia do produto e sua entrada nos mercados nacional e internacional. Porém, ainda muito voltado para a polpa. A estruturação do campo das agroindústrias de exportação (Sousa, 2011; Farias Filho; Sousa, 2013) vem sendo modificado em função da entrada de novos agentes, organizações e instituições.

No processo de evolução do campo e a pluralidade institucional, defendida por Kraatz e Block (2008), são percebidos no cenário recente, quando comparado com os momentos iniciais do desenvolvimento das organizações agroindustriais. Esse fenômeno de mudança revela que as organizações agroindustriais nos dois momentos estão sujeitas aos diferentes regimes regulatórios e ordens normativas. Portanto, sob a pressão de uma lógica cultural e cognitiva das várias categorias institucionais.

A Formação Inicial do Campo Organizacional

A trajetória das empresas mostra que as primeiras foram oriundas de batedores artesanais, receberam financiamentos de clientes nacionais e ampliaram a produção, e poucas recorreram a instituições bancárias (Sousa, 2011; Silva, 2013; Farias Filho; Sousa, 2013). Mesmo passando por mudanças e com o aumento da demanda pelo produto ainda predominam as de pequeno e médio porte e com baixa incorporação de tecnologias (Nogueira; Santana; Garcia, 2013), porém estas empresas não atuam na exportação.

No momento inicial as organizações ainda não contavam com as associações profissionais e os negócios ainda não estavam estruturados em forma de um campo, com ausência de instituições regulatórias do mercado internacional. Os resultados do primeiro *survey* revelaram que apenas 2, das 12 empresas, usaram crédito bancário, 3 iniciaram com capital próprio e o restante (7) foi o adiantamento dos clientes que ajudou no desenvolvimento do negócio (Figura 5, momento A).

No segundo momento (Figura 5, momento B) outras instituições pressionam a mudança, revelando que a instituição de crédito (banco), embora mais presente, teve um papel secundário na estruturação do campo, mas começa a influenciar nas mudanças. Cenários como estes são propostos por Greenwood, Suddaby e Hinings (2002) como semelhantes ao da teorização descrito no modelo de Tolbert e Zucker (1999).

No final de 2004 para 2005 (...) um dos maiores clientes disse (...) “eu vou investir em vocês” (...) PC2 disse: “façam o orçamento (...) eu vou arrumar o dinheiro antecipado para vocês 300 mil reais” (...) (PE1 da EP1. Dez./2013).

(...) eles colocaram na minha conta mais dinheiro do que foi combinado (...) com o dinheiro adiantado eu comprei o vizinho da esquerda e da direita, ampliei e completei o pedido (...). Eles sempre colocavam o dinheiro antes da entrega. Em 2000 a EP2 foi comprada (...) a EC6 comprou pra mim para ser pago em produto (PE4 na época proprietário as EP2 atual proprietário da EP4. Jan./2013).

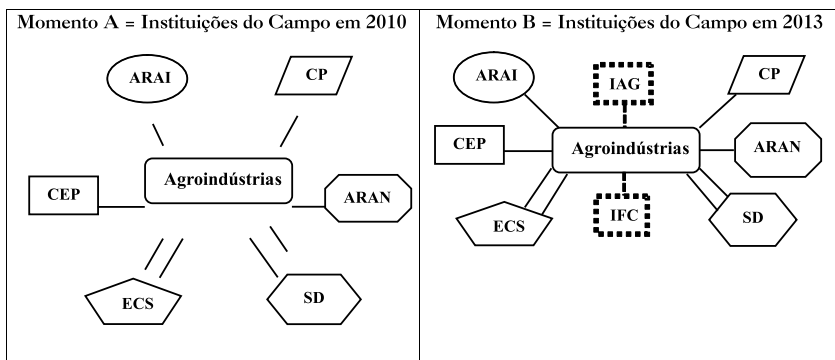
O processo de institucionalização é indutor de ocorrências de fusões, aquisições e construção de novas plantas industriais. Essa dinâmica tem base na racionalidade representada pela maior profissionalização do campo, como sugerem Dimaggio e Powell (2001). A entrada de novos agentes e a intensidade de diferentes tipos de relações, como defendem Greenwood, Suddaby e Hinings (2002), demonstram que as organizações operam dentro de múltiplas esferas institucionais conforme proposta por Kraatz e Block (2008) como pluralismo institucional. Além disso, a entrada de novas agências regulatórias exerce pressão para inovação no campo.

A intensidade das relações se dá pela inovação que ocorre porque outras empresas passam a usar em escala comercial os subprodutos do furto do açaí, com a entrada de novos clientes, fornecedores, concorrentes, organizações de apoio técnico e de fomento. Dessa forma, novos arranjos institucionais são produto e meio da estruturação do campo (Figura 5). Nesse

momento emergem novos agentes no sistema social de referência e, como sugere Scott (2008), são influenciados por um conjunto de hábitos, costumes e valores já presente no campo e legitimado.

O processo de estruturação do campo também passa por dois momentos: a) presença de instituições de suporte técnico (Dimaggio; Powell, 2001), que incentivam a produção, influenciam a padronização de produtos e processos, formam profissionais para as agroindústrias e desenvolvem novos produtos; b) presença de instituições sociais, que sustentam o negócio do ponto de vista de um reconhecimento social e econômico, formação de redes de cooperação, na forma sugerida por Meyer e Rowan (2001) e Meyer (2008), fenômeno que leva a um reconhecimento de que há um “negócio” em torno do processamento de polpa de açaí que inclui “uma área reconhecida da vida institucional” (Dimaggio; Powell, 2001, p. 119).

Figura 5 – Agentes e instituições estruturantes e suas relações com as agroindústrias de açaí



Nota: ARAI: Agências de Regulação e Apoio Internacionais (FAD, FAO, WHO, Codex); CP: Centros de Ensino e Pesquisa (Universidades e Embrapa); EC: Empresas Concorrentes; SD: Sindicato; Aran: Agências de Regulação e Apoio Nacionais (Mapa, Anvisa, Adepara); CF: Clientes (Nacionais e Internacionais) e Fornecedores; IAG (Instituições de Apoio Técnico e à Gestão); IFC (Instituições de Fomento e Crédito). Linhas Duplas: Relações Formais e Informais. Linhas Pontilhadas: Instituições Recém-chegadas no Campo

Fonte: Pesquisa de Campo (2010-2013).

No primeiro momento, os financiamentos eram feitos pelos clientes. Este fenômeno é diferente do princípio da racionalidade técnica e confirma a sugestão de Meyer (2008) sobre a relevância das estratégias organizacionais legitimadas socialmente. Neste caso o cliente é um agente que se apresenta com outra função diferente do que é comum nas relações empresa-cliente em um mercado de competição aberta.

No primeiro momento o cliente se tornou um financiador porque fez antecipação dos valores da compra futura. No segundo momento, quando os contratos formais de cooperação aparecem, ocorre o que Tolbert e Zucker (1999) tratam de processo de institucionalização, e Meyer (2008) como processo institucional de legitimidade social e econômica dos negócios. As relações formais se intensificam como sustentam Dimaggio e Powell (2001), sendo os contratos de terceirização entre agroindústrias um exemplo.

Nós terceirizamos para EP1 apenas produtos para exportação (...) eles não estavam conseguindo cumprir com os pedidos nacionais e de exportação que haviam conseguido (...) como eu estava ainda fechando contratos entramos em acordo para terceirizar (PE18 da EP4. Jan./2013).

As instituições de referência (Scott, 2008) já não são mais as mesmas no segundo momento de desenvolvimento do campo. As mudanças ensejam novos esquemas interpretativos (normas, rotinas, valores) e a estrutura social é modificada por novos elementos simbólicos relacionados às rotinas e outros artefatos sociais presentes.

A estruturação do campo demonstra as pressões do ambiente de negócios e transformações recentes, permanecendo ainda aspectos do momento inicial (Figura 5), como indica parte da literatura: a) o período de entressafra ainda é um limitador da produção (Santana, 2007; Nogueira; Santana; Garcia, 2013), que vem sendo trabalhado nos últimos dois anos com o lançamento previsto para novas cultivares da Embrapa; b) o processo de fusão, aquisição e aberturas de novas empresas (Silva, 2013) ainda convive com limitações tecnológicas buscando maior aproveitamento da polpa do fruto (Sousa,

2011). A diversificação de produtos está em andamento (Santana, 2007) e indica maior racionalidade organizacional; c) as relações informais ainda estão na base da cadeia produtiva (Silva, 2013), porém algumas mudanças já ocorreram, como a inserção de sistemas de cooperativas de produção e terceirização da produção entre concorrentes (relações interorganizacionais).

Instituições, Organizações e Agentes na Estruturação do Campo

A presença das agências reguladoras, como o Ministério de Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa), Agência de Vigilância Sanitária (Anvisa) e a Agência de Defesa Agropecuária do Pará (Adepará), mostram a busca por padronização da produção, como se verificou nas entrevistas:

(...) as normas internacionais elas não vão muito além da norma brasileira, do ministério da agricultura. Só que o ministério da agricultura não exige o tanto que a lei dele pede. O Ministério da Agricultura diz que toda indústria tem que ter boas práticas implantadas e APPCC⁴... é obrigatório. (...) ISO⁵ é tu que decide se quer ou não, é voluntário; Kosher é voluntário; certificação orgânica é voluntária; tudo é voluntário, mas boas práticas e APPCC é obrigatória (...) (PE9 da EP2. Dez./2010).

Instituições internacionais, como a *United States Food and Drug Administration* (FDA), o *Codex Alimentarius Commission* e *World Health Organization* (WHO), configuram o arcabouço institucional normativo. A pressão pela profissionalização e regulamentação de qualidade, enfatizada nos trechos das entrevistas, mostra que o campo se desenvolveu, no primeiro momento (Momento A, Figura 5), a partir da pressão normativa.

⁴ Análise de Perigo e Pontos Críticos de Controle (APPCC).

⁵ *International Organization for Standardization* (ISO).

Eu posso estar totalmente correta para o Ministério da Agricultura, mas se eu não estiver correta pro FDA não vale, porque o meu cliente obedece. Agente é associado ao FDA, tem um número de registro. Aqui a gente tem um número de registro no MAPA; tem que ter um número de registro do FDA (PE1 da EP1. Jan./2010).

As instituições normativas pressionam da mesma forma o conjunto das agroindústrias exportadoras de açaí. A imposição das mesmas condições ambientais de competição, como defendem Dimaggio e Powell (2001), cumpriram este papel. Boutinot e Mangematin (2013) mostram que nem todas as organizações se sujeitam integralmente às instituições da mesma forma, pois elas são pressionadas diferentemente. Trata-se de respostas diferentes ao ambiente, como demonstram os relatos da adequação às instituições normativas, do mesmo modo que Bhakoo e Choi (2013) entendem como pressões mistas das instituições (do ambiente e do interior da organização).

As agroindústrias de polpa de fruta enfrentam baixa concorrência em razão da grande demanda e diferença do tamanho das plantas (Santana, 2007). Já começam a enfrentar, no entanto, o aumento na competição, em virtude da entrada recente de novas empresas internacionais. Estas recém-chegadas estão alterando a composição qualitativa do campo, o que, possivelmente, alterará o que Santana (2007) chama de “mercado fragmentado” e ganhará mais homogeneidade ou similaridade organizacional movida por mais racionalidade.

As universidades locais (Uepa, Ufpa e Ufra) são citadas como influentes na formação de profissionais para as agroindústrias, e a Embrapa tem sido reconhecida como a instituição de pesquisa que mais contribuiu para o desenvolvimento da base dos negócios. Esta foi responsável pela pesquisa agrônômica que desenvolveu uma inovação relevante, que foi o fruto para ser plantado em área de terra firme (a cultivar BRS-Pará). Por meio de uma rede de parcerias, fez a difusão da tecnologia que resultou no aumento da produtividade (8-10 ton./ha. no cultivo comum e 12-15 ton./ha. no cultivo

irrigado), interferindo diretamente na redução da dependência do açaí extrativo, cuja produtividade é mais baixa (5 ton./ha.) elevando, assim, a oferta do produto e contribuindo para maior racionalidade produtiva (Pará, 2013b).

Já tivemos parcerias com a Embrapa, UFPA (...) primeiro nós tivemos contato com a Embrapa do Rio de Janeiro e eles entraram em contato com a do Pará (...). Na UFPA a gente buscou apoio relacionado com análises e agora a gente desenvolveu uma parceria com uma empresa que nasceu dentro da Universidade, uma incubadora EC20 (...) (PE2 da EP1. Nov./2013).

A variedade de instituições sociais a que se sujeitam as organizações do campo forçou um reequilíbrio de poder e de pressão a que se submetem as organizações participantes. As redes formais e informais, já identificadas por Silva (2013), mostram que os atores relevantes se relacionam em arenas específicas ou, como sustentam Machado-da-Silva, Guarido Filho e Rosoni (2010), trata-se de um sistema de relações e de referências sociais firmadas.

Outras instituições e organizações fazem parte de uma rede de apoio em construção, abrigadas por programas governamentais (*InvestinPará* e o Programa Estadual de Qualidade do Açaí). Algumas já reconhecidas pela relevante contribuição para o desenvolvimento do campo, outras recém-chegadas (participantes do programa), deram uma nova dinâmica à cadeia do açaí.

As instituições e organizações mais relevantes, no segundo momento, para estruturação do campo (Figura 5) são as de fomento à produção (Secretaria Estadual de Agricultura-Sagri, Secretaria Estadual de Ciência, Tecnologia e Inovação-Secti), patrocinadoras dos programas (Secretaria de Comércio, Indústria e Mineração-Seicom), de apoio industrial (Senai-PA), de apoio técnico à gestão (Sebrae-AM) entre outras (Pará, 2013a). O Sebrae-AM mostra que o campo não é definido geograficamente, como sugerido por Dimaggio e Powell (2001) e Powell (2001), dado que a cadeia se desenvolveu no Pará e o papel do Sebrae-AM foi reconhecido por agroindústrias integrantes do campo.

Com a entrada de outras instituições para fomentar o desenvolvimento do negócio, o pluralismo institucional (Kraatz; Block, 2008) deixa mais evidente o que Orru, Biggart e Hamilton (2001) já tratavam como dificuldade de separar nas análises as instituições técnicas das sociais, da mesma forma que é difícil verificar quais exercem mais pressão sobre as agroindústrias.

Talvez este fato revele um campo se estruturando de modo mais homogêneo (Farias Filho; Sousa, 2013), dada sua mudança recente, como sugere Powell (2001), o que pode ensejar novos arranjos institucionais, cenário este em mudança com a participação de outras maneiras de relacionamento entre os agentes, na forma proposta por Oliver (1991), ao tratar das diferentes respostas organizacionais no que se refere às pressões contextuais.

Desse processo de mudança na formação do campo, que emerge de um conjunto de agentes construindo ambientes de negócios, se estrutura um sistema de regulação social e produtiva. Tais agentes pressionam as organizações e constroem espaços sociais dos quais emergem novas instituições. Os atores participantes deste novo momento são induzidos a participar do ambiente em que se consolida uma cadeia produtiva e nela convivem variados tipos de organizações, mas com uma tendência a se conformarem, simi-larmente, múltiplas instituições sociais (regulatórias, normativas e culturais), agentes diferenciados e um complexo de relações com maior intensidade.

Os clientes internacionais são representados pelos consumidores dos Estados Unidos, Canadá, Inglaterra, Holanda, Eslováquia, Bélgica, Israel e Japão, em razão das exigências por certificação orgânica (*Kosher* para clientes judeus, *Halaw* para islâmicos), entre outras que representam instituições relevantes. As exigências de normatização de seus países refletem um ajustamento das organizações a uma pressão por padronização. Nem todas as instituições, no entanto, exercem a mesma pressão (Bhakoo; Choi, 2013) ou condicionam as organizações da mesma forma (Boutinot; Mangematin, 2013).

Somente as empresas que conta com clientes mais exigentes, em especial os do mercado internacional, é que buscam se adequar para atender a necessidade destes clientes (...) (PE12 da EP1. Jan./2010).

Já os clientes nacionais, especialmente dos Estados com maior participação no consumo do produto das agroindústrias (Rio de Janeiro, Santa Catarina, São Paulo, Espírito Santo, Minas Gerais, Bahia, Ceará, Paraíba, Pernambuco), embora façam menos exigências, pressionaram por melhoria na qualidade e padronização do produto, o que desenvolveu certo padrão produtivo similar entre as agroindústrias de exportação. Dessa forma, pressões normativas e sociais conformam estas organizações e consolidam estruturas cognitivas e culturais que orientam o campo.

Antigamente a análise do açaí era feita por olho. Tem açaí fino, médio, grosso, já ouviu falar? Era no olho. Tinha funcionário que era treinado que era só pra pegar assim no balde e verificar, era assim! Só que começou as exigências, começou a estabelecer o laboratório e começaram a fazer análise de sólidos e ver quando era fino, médio e grosso, de verdade (PE12 da EP1. Dez./2010).

Os fornecedores de equipamentos e matéria-prima são agentes que contribuíram com a estruturação do campo, na medida em que foram mudando o comportamento, fazendo com que aumentasse a formalidade entre fornecedores e produtores. A informalidade no estágio inicial (Figura 5) ainda está presente no campo, mas em menor proporção. Isso mostra que os fatores associados aos elementos simbólicos de reconhecimento social e legitimidade das relações informais, mesmo se apresentando como limites à racionalidade produtiva e normativa, são parte da estrutura institucional e da composição social do ambiente, como sugere Scott (2008).

As relações informais entre gestores das agroindústrias e os fornecedores de equipamentos e maquinário foram responsáveis pela difusão das tecnologias, uma vez que não estavam sob a proteção da patente. Poucas inovações industriais foram oriundas do próprio campo e se difundiram via

relacionamentos informais entre os agentes (Silva, 2013). Isso alterou o sistema simbólico que orienta a atividade organizacional do campo, conferindo maior legitimidade social, pois há um reconhecimento de sua dinâmica ao intensificar as ações estratégicas dos agentes, pressionados pelo conjunto de instituições.

(...) carreteiro, fornecedores de embalagem, de frutos, todos falam. Por isso eu sempre proibi entradas dessas pessoas nas minhas fábricas. Até a minha máquina foi nessas especulações que eles começaram a copiar (PE4 da EP4. Dez./2013).

As organizações mais legitimadas no ambiente social tornaram-se fontes importantes de processos miméticos para empresas mais novas. Esse fenômeno foi motivado por dois aspectos: a) um ambiente de incerteza, dada a ausência de uma indústria de bens de produção para o setor, o que requer elevados custos individuais de inovação tecnológica; b) falta de experiência dos empreendedores no setor industrial posto que é grande o número de empresas originárias do segmento de batedores artesanais do fruto. Pequenas empresas que processam apenas um tipo de fruta e que, conforme Santana (2007), são pouco competitivas, portanto, encontraram como solução copiar o que outras empresas concorrentes desenvolveram, especialmente eu seu processo produtivo. Esse mimetismo foi impulsionado pela legitimidade social das empresas que eram referência de eficiência produtiva.

(...) Quase toda ideia aqui é melhorada, nenhuma própria; as poucas próprias (...) são ideias vindas de indústrias que nem são do mesmo segmento. Da EC16 nós copiamos; nós copiamos muita gente (...) nós já copiávamos ideias de um antigo dono de fábrica EC3, EC17; nós copiávamos mesmo sem visitar porque vazavam as informações (...) (PE1 da EP1. Jan./2013).

A estrutura de governança e de organização coletiva se revela na presença da entidade representativa (Sindicato). Greenwood, Suddaby e Hinings (2002) destacam que o papel das associações profissionais é relevante

na mudança do campo organizacional. De mesma forma, Costa, Andrade e Silva (2004) perceberam que o Sindicato foi responsável pela coordenação das relações entre empresas, ajudando no desenvolvimento de relações profissionais.

Os estudos do desenvolvimento do negócio, sob a perspectiva da competitividade (Santana, 2007; Nogueira; Santana; Garcia, 2013), deixaram de perceber fatores relevantes, como a presença de uma pluralidade institucional. As 150 empresas agroindustriais de polpa de açaí geram aproximadamente 100 mil empregos diretos e indiretos, além de serem responsáveis por cerca de 70% da renda das populações ribeirinhas das localidades fornecedoras do fruto (Companhia..., 2013). Este desenvolvimento, no entanto, consolida forma racional de organização produtiva com um arcabouço institucional mais reconhecido entre os participantes de um campo, com maior intensidade de relações interorganizacionais e entre agentes e instituições.

Uma mudança em curso reestrutura o campo, e as instituições presentes exercem formas distintas de pressão, como concebem Greenwood, Suddaby e Hinings (2002) e Kraatz e Block (2008). O campo segmenta os participantes, tendo as pequenas agroindústrias e os processadores locais mais relação com a produção extrativista e semelhante comportamento no mercado; estas, em sua maioria, são pequenas agroindústrias. Elas compõem a cadeia produtiva mais ampla, mas não integram o campo das agroindústrias exportadoras de forma direta.

As grandes agroindústrias passam a estabelecer mais contratos com fornecedores de fruto com origem na produção racional (plântio). Estes fenômenos de comportamento das pequenas e grandes empresas são interpretados por Santana (2007) como processo heterogêneo e desarticulado de produção. Os dados revelam, contudo, que essa desarticulação está sendo superada com a estruturação de um campo organizacional que fomenta outros tipos de relacionamentos formais e informais entre agentes, organizações e instituições.

As novas instituições redesenham o campo organizacional e atuam de forma diferente do estágio inicial, pois passam a incorporar elementos de legitimidade social, como relações informais entre fornecedores de matéria-prima e as agroindústrias convivendo com outras formas contratuais e racionalizadas de fornecimento. Trata-se de um aspecto de aceitação social de elementos novos nas relações entre fornecedor e produtor, para dar ao consumidor, especialmente o internacional, a segurança de qualidade exigida. Exemplo disso é a “Análise de Perigo e Pontos Críticos de Controle (APPCC)” e a certificação do *International Organization for Standardization* (ISO).

As instituições normativas se voltaram, em um primeiro momento, para tratar de problemas que estão mais presentes nas agroindústrias de pequeno porte, cujo fornecimento de matéria-prima tem origem extrativa. As agroindústrias de médio e grande porte têm mais relações com as instituições de apoio técnico à produção e à gestão em toda a cadeia produtiva, o que eleva o grau de profissionalização. Este segundo grupo de agroindústrias foi considerado por Santana (2007, p. 751) como empresas com maior qualidade, diversificação e diferenciação de produtos, volume e regularidade no fluxo de produção e comercialização, o que exige “plantas multiprodutos” e plantio racional.

(...) Humaitá (Amazonas) surgiu da necessidade de produzir mais açúcar em 2012 (...) Um dos sócios conhecia pessoas que compravam polpa naquela região e se disponibilizaram a ajudar, dando informações sobre outras pessoas de lá e intermediando as primeiras conversas, então todo o resto dependeu de nós, de planejar, construir, produzir (...) (PE5 da EP3. Jan./2013).

(...) existe também em Rondônia e no Estado do Amazonas o contato com uma empresa que nós, tipo arrendamos ou fecha alguma parceria com eles (...) (PE2 da EP1. Dez./2013).

Nós produzimos na entressafra em Macapá, lá nós terceirizávamos em uma agroindústria que produz açaí, mais quando chega essa época ela para e fica funcionando para nós (...) mais este ano compramos esta fábrica para produzir na entressafra aqui do Pará (PE6 da EP5. Jan./2013).

A tendência do campo das agroindústrias exportadoras é um agrupamento pelas suas capacidades produtivas (Santana, 2007), inserção nos mercados (regional, nacional e internacional), em razão da pressão institucional por qualidade dos processos industriais, pela diversidade de produtos (Sousa, 2011), das estratégias de mercado e pela imagem social dos agentes.

Mesmo que o campo seja um agregado de atores relevantes (Dimaggio; Powell, 2001), essa agregação se dá essencialmente pela diferenciação na relação entre produtores e processadores de matéria-prima. Powell (2001) sugere que quando este fato ocorre, o ritmo de mudanças é mais rápido porque há poucos modelos organizacionais alternativos para a gestão das empresas, o que, no futuro, levará a uma homogeneidade de comportamentos, estrutura e processos.

O campo está enfrentando mudanças organizacionais, resultantes de fusão, incorporação ou novos processos de gestão, e passam a difundir tecnologias mais rapidamente, mesmo que de maneira informal, via redes de relações profissionais (Silva, 2013), o que influencia no desenvolvimento do negócio. A complexidade e a multiplicidade de interação no campo têm influenciado os agentes e as organizações, na forma como concebida por Machado-da-Silva, Guarido Filho e Rosoni (2010) e igualmente sugerida por Powell et al., (2005), que sustentam a rede de relacionamentos entre agentes e organizações como referência que emerge de ambientes estruturados e estruturantes.

As relações interorganizacionais são mais frequentes, dadas as interações de seus agentes. Há uma indução cognitiva para que relações contratuais se estabeleçam entre os agentes e as organizações e entre orga-

nizações. A nova configuração social do ambiente de negócio também induz novas formas de perceber o campo, agora não mais como um aglomerado de pequenos negócios.

A produção para exportação induz uma racionalidade com parâmetros técnicos e profissionais de relação entre clientes e fornecedores ao longo da cadeia produtiva. A inovação tecnológica e sua difusão (BRS-Pará) refletem esta racionalidade de mercado, assim como as relações de terceirização, fusões, aquisições e ampliação das plantas industriais mostram que as instituições sociais e simbólicas não são mais as mesmas do momento inicial.

Conclusão

O campo das organizações agroindustriais exportadoras de polpa de açaí se estrutura a partir da ação das instituições já consolidadas socialmente, de organizações igualmente reconhecidas pela eficiência e imagem social e de outras que se formaram a partir do desenvolvimento do negócio, dando maior racionalidade ao processo.

As relações informais que conformaram uma rede de contatos entre agentes (gerentes, técnicos, financiadores) influenciaram as primeiras fontes de financiamento para a organização industrial (fornecedores, clientes e concorrentes). A intensidade das relações entre empresas e destas com outras instituições (universidade, centros de pesquisa, clientes, agências reguladoras, entre outras) aumentou a carga de informações com as quais as empresas lidam.

O processo mais intenso de estruturação e sua trajetória evidencia uma tendência entre as empresas para diversificação de produtos, porém com semelhança de processos e de gestão. O aumento do uso de tecnologias, presença de consultorias e planejamento estratégico são as principais fontes dessas semelhanças organizacionais.

A principal limitação (matéria-prima) para consolidação do campo começa a ser superada, mas ainda há dois sistemas produtivos interagindo. Mesmo que os períodos de entressafra ainda se apresentem como limitador importante, a domesticação e melhoramento genético do fruto tem ampliado a capacidade de produção e redução dos custos de operação, demarcando um novo campo formado por organizações movidas pela eficiência técnica e um arcabouço simbólico e cognitivo diferente que promove o desenvolvimento de um grande negócio com parâmetros da competição internacional.

As organizações recém-chegadas e as instituições presentes, a partir dos planos governamentais, deverão incentivar a produção racional, o que certamente elevará a oferta do produto e ampliará a capacidade de exportação, dinamizando o campo e a cadeia produtiva.

Apesar de o campo ter desenvolvido organizações exportadoras com um padrão de qualidade e tecnologia superior, quando comparadas às que atuam somente com mercado local e nacional, essas organizações ainda convivem com ausência de uma indústria de bens de produção, de inovações tecnológicas para este tipo específico de agroindústria e uma oferta sazonal de matéria-prima.

A resposta a estas circunstâncias tem vindo dos dirigentes das empresas e, mais recentemente, de instituições governamentais, com incentivos fiscais, apoio técnico à gestão e busca de ampliação da cadeia produtiva. Além disso, a entrada de concorrentes internacionais vem dinamizando o campo com a dispersão espacial das empresas.

Os bancos de fomento tiveram baixa participação no desenvolvimento do negócio, embora relevante nos poucos casos, tendo no apoio governamental recente ampliado as linhas de créditos, o que pode acelerar o processo, já em curso, de fusão, aquisição e novas plantas industriais.

As instituições de apoio à gestão de pequenas empresas não tiveram papel importante. Recentemente, no entanto, o Sebrae-AM, Senai-PA e outras organizações da esfera estadual passaram a apoiar as agroindústrias em geral e as de exportação em particular.

O fato de a pesquisa não ter uma abrangência maior reduziu seu potencial para perceber o potencial de desenvolvimento do campo em outros Estados. Estes são os principais desafios para novas pesquisas, com outras questões teóricas que possam vir a ser aprofundadas para melhor revelar a organização dos negócios sustentáveis na Amazônia.

Referências

ABRUTYN, Seth; TURNER, Jonathan H. The old institutionalism meets the new institutionalism. *Sociological Perspectives*, v. 54, n. 3, p. 283-306, 2011.

BABBIE, Earl. *Métodos de pesquisa de survey*. Belo Horizonte: UFMG, 1999.

BHAKOO, Vikram; CHOI, Thomas. The iron cage exposed: institutional pressures and heterogeneity across the healthcare supply chain. *Journal of Operations Management*, v. 31, n. 6, p. 432-449, 2013.

BOUTINOT, Amélie; MANGEMATIN, Vincent. Surfing on institutions: when temporary actors in organizational fields respond to institutional. *European Management Journal*, v. 31, n. 6, p. 626-641, 2013.

CODEX ALIMENTARIUS. *Welcome*. [200-?]. Disponível em: <http://www.codexalimentarius.net/web/index_en.jsp>. Acesso em: 11 out. 2011.

COMPANHIA NACIONAL DE ABASTECIMENTO. Conab. *Conjuntura mensal*. 5/2013. Disponível em:<http://www.conab.gov.br/OlalaCMS/uploads/arquivos/13_06_05_11_38_33_acaimaio2013.pdf>. Acesso em: 11 set. 2014.

COSTA; F. A.; ANDRADE, W. D. C.; SILVA, F. C. F. O processamento de frutas no Nordeste paraense e região metropolitana de Belém: um arranjo produtivo emergente. In: SEMINÁRIO PERSPECTIVAS E POLÍTICAS PARA ARRANJOS E SISTEMAS DE INOVAÇÃO E APRENDIZADO NA AMÉRICA LATINA, 16.,

2004, Rio de Janeiro. *Anais...* Rio de Janeiro: RedeSist, 2004. Disponível em: <http://www.simpoi.fgvsp.br/arquivo/2011/artigos/E.2011_T00360_PCN64274.pdf>. Acesso em: 10 set. 2013.

COZBY, Paul C. *Métodos de pesquisa em ciências do comportamento*. São Paulo: Atlas, 2003.

DIMAGGIO, P. J.; POWELL, W. W. Retorno a la jaula de hierro: el isomorfismo institucional y la racionalidad colectiva en los campos organizacionales. In: DIMAGGIO, Paul J.; POWELL,

WALTER, W. (Comp.). *El nuevo institucionalismo en el análisis organizacional*. México: Fondo de Cultura Económica, 2001.

FARIAS FILHO, M. C.; SOUSA, J. W. Structuring of the açai pulp exporting agri-business' organizational field. *Revista Brasileira de Gestão de Negócios*, vol. 15, n. 47, p. 169-185, 2013.

FARIAS NETO, J. T. de; RESENDE, M. D. V. de; OLIVEIRA, M. S. P. de. Seleção simultânea em progênies de açazeiro irrigado para produção e peso do fruto. *Revista Brasileira de Fruticultura*, n. 33, p. 532-539, 2011.

GREENWOOD, Royston; SUDDABY, Roy; HININGS, C. R. Theorizing change: the role of professional associations in the transformations of institutionalized fields. *The Academy of Management Journal*, v. 45, n. 1, p. 58-80, 2002.

KRAATZ, Matthew S.; BLOCK, Emily S. Organizational implications of institutional pluralism. In: GREENWOOD, R.; OLIVER, C.; SUDDABY, R. SAHLIN, K. (Eds.). *The sage handbook of organizational institutionalism*. London: Sage Publications, 2008. p. 243-275.

MACHADO-DA-SILVA, C. L.; FONSECA, V. S.; CRUBELLATE, J. M. Estrutura, agência e interpretação: elementos para uma abordagem recursiva do processo de institucionalização. *RAC*, 1ª Edição Especial, p. 9-39, 2005.

MACHADO-DA-SILVA, C. L.; GUARIDO FILHO, E. R. ROSONI, L. Campos organizacionais: seis diferentes leituras e a perspectiva de estruturação. *RAC*, 5ª Edição Especial, p. 109-147, 2010.

MAOZ, Z. et al. Structural Equivalence and International Conflict: A Social Networks Analysis. *Journal of Conflict Resolution*, v. 50, n. 5, 2006.

MEYER, J. W. Reflections on institutional theories of organizations. In: GREENWOOD, R. et al. (Eds.). *The sage handbook of organizational institutionalism*. London: Sage Publications, 2008. p. 790-812.

MEYER, John W.; ROWAN, Brian. Organizações institucionalizadas: a estrutura formal como mito e cerimônia. In: DIMAGGIO, Paul J.; POWELL, Walter W. (Comp.). *El nuevo institucionalismo en el análisis organizacional*. México: Fondo de Cultura Económica, 2001.

NOGUEIRA, A. K. M.; SANTANA, A. C. de; GARCIA, W. S. A dinâmica de mercado do açaí fruto no Estado do Pará: 1994 a 2009. *Revista Ceres*, v. 60, n. 3, p. 324-331, 2013.

OLIVER, Christine. Strategic responsiveness to institutional processes. *Academy of Management Review*. v. 16, n. 1, p. 145-179, 1991.

ORRU, M.; BIGGART, N. W.; HAMILTON, G. G. Isomorfismo Organizacional en Asia Oriental. In: DIMAGGIO, Paul J.; POWELL, Walter W. (Comp.). *El nuevo institucionalismo en el análisis organizacional*. México: Fondo de Cultura Económica, 2001.

PARÁ. Secretaria de Estado de Comércio, Indústria e Mineração. *Pará, terra do açaí: oportunidade de investimentos*. 2013a. Disponível em: <http://www.agricultura.gov.br/arq_editor/file/camaras_setoriais/Fructicultura/34RO/App_Banco_Mundial_Fructicultura.pdf>. Acesso em: 16 out. 2013.

PARÁ. Secretaria de Agricultura do Estado do Pará – Sagri. Sima. *Produção agrícola do Estado do Pará*. 2013b. Disponível em: <<http://www.sagri.gov.br/SIMA>>. Acesso em: 12 set. 2010.

POWELL, Walter W. Expansión del análisis institucional. In: DIMAGGIO, Paul J.; POWELL, Walter W. (Comp.). *El nuevo institucionalismo en el análisis organizacional*. México: Fondo de Cultura Económica, 2001.

POWELL, W. W. et al. Network dynamics and field evolution: the growth of inter-organizational collaboration in the life sciences. *American Journal of Sociology*, v. 110, n. 4, p. 1.132-1.205, 2005.

SANTANA, Antônio Cordeiro de. Índice de desempenho competitivo das empresas de polpa de frutas do Estado do Pará. *Rev. Econ. Sociol. Rural*, vol. 45, n. 3, p. 749-775, 2007.

SCOTT, W. R. Retomando los argumentos institucionales. In: DIMAGGIO, Paul J.; POWELL, Walter W. (Comp.). *El nuevo institucionalismo en el análisis organizacional*. México: Fondo de Cultura Económica, 2001.

SCOTT, W. Richard. *Institutions and Organizations: ideas and interests*. Los Angeles, CA. Sage Publications, 2008.

SANTOS JUNIOR, Silvio; WAQUIL, Paulo Dabdab. A influência de fatores econômicos, institucionais e sociais na inserção de agroindústrias rurais em Santa Catarina. *Rev. Econ. Sociol. Rural*, vol. 50, n. 2, p. 263-284, 2012.

SILVA, S. F. da. *Redes sociais de gerentes de empresas: relacionamentos que auxiliam no desenvolvimento das agroindústrias de açaí*. 2011. Dissertação (Mestrado em Administração) – Unama, Belém, 2013.

SOUSA, J. W. *Tendências de isomorfismo na estruturação do campo organizacional das agroindústrias exportadoras de açaí (Euterpe Oleracea Mart.) no nordeste paraense*. 2011. Dissertação (Mestrado em Administração) – Unama, Belém, 2011.

TOLBERT, Pamela S.; ZUCKER, Lynne G. A institucionalização da teoria institucional. In: CLEGG, Stewart R.; HARDY, Cynthia; NORD, Water R. (Org.). *Handbook de estudos organizacionais: modelos de análise e novas questões em estudos organizacionais*. São Paulo: Atlas, 1999. Vol. 1.

UNITED STATES FOOD AND DRUG ADMINISTRATION. *FDA Organization*. [200-?]. Disponível em: <<http://www.fda.gov/AboutFDA/CentersOffices/default.htm>>. Acesso em: 11 out. 2011.

ZUCKER, L. G. Institutional theories of organization. *Annual Review of Sociology*, v. 13, p. 443-464, 1987.

Recebido em: 4/2/2014

Accito em: 3/12/2014