

DOI: <http://dx.doi.org/10.7819/rbgn.v15i47.1353>

ÁREA TEMÁTICA: ESTRATÉGIA E COMPORTAMENTO ORGANIZACIONAL

Estruturação do Campo Organizacional das Agroindústrias Exportadoras de Polpa de Açaí*

Structuring of the Açaí Pulp Exporting Agribusiness' Organizational Field

Estructuración del Campo Organizacional de las Agroindustrias Exportadoras de Pulpa de Açaí

Milton Cordeiro Farias Filho¹
José Wellington Sousa²

Recebido em 25 de junho de 2012 / Aprovado em 25 de abril de 2013

Editor responsável: João Maurício Gama Boaventura, Dr.

Processo de avaliação: *Double Blind Review*

RESUMO

Este artigo trata da estruturação do campo das agroindústrias exportadoras de polpa de açaí. Trata-se de uma indústria que vem crescendo a partir de pequenas unidades artesanais de processamento para fábricas que incorporam tecnologias de produto, processo e gestão atuando no mercado nacional e internacional. A pesquisa tem como referencial analítico a teoria institucional para o estudo das organizações. É uma pesquisa do tipo exploratória e descritiva com abordagem qualitativa, complementada com entrevista semiestruturada em duas empresas localizadas no município de Castanhal (PA), escolhidas por suas trajetórias e pela quantidade de informações fornecidas. Os resultados demonstram que está sendo estruturado um campo organizacional das

agroindústrias exportadoras de açaí em processo de isomorfismo. Conclui que as fontes de isomorfismo são as agências reguladoras, clientes, profissionais contratados e sindicato das empresas agroindustriais, que facilitam o fluxo de informações entre as empresas.

Palavras-chave: Agroindústrias. Organizações. Campo organizacional. Isomorfismo.

ABSTRACT

This article deals with the structuring of the açaí pulp exporting agribusinesses' field. This industry has expanded from small artisanal processing plants to factories that include product, processing and management technologies functioning in national and international markets. The analytical

* Os autores agradecem as contribuições dos avaliadores

1. Doutor em Desenvolvimento Socioambiental pela Universidade Federal do Pará (UFPA). Professor da Universidade da Amazônia (Unama) e da UFPA [mcfarias@gmail.com].
 2. Mestre em Administração pela Universidade da Amazônia (Unama) [josewsousa@gmail.com].
- Endereço dos autores: Rua dos Mundurucus, 4487, Belém – PA - CEP 66073-000 – Brasil

framework of this research is institutional theory for the study of organizations. It is exploratory and descriptive research, with a qualitative approach, complemented by semi-structured interviews within two companies based in the town of Castanhal (in the Brazilian state of Pará), chosen due to their history and to the amount of information provided. Results show that an açai pulp exporting agribusiness organizational field is being structured through a process of isomorphism. The article concludes that sources of isomorphism are regulatory agencies, customers, contractors and the agribusiness companies' trade union, which all ease the flow of information between companies.

Keywords: Agribusiness. Organizations. Organizational field. Isomorphism.

RESUMEN

Este artículo aborda la estructuración del campo de las agroindustrias exportadoras de la pulpa de açai. Se trata de una industria que está creciendo desde pequeñas unidades artesanales de procesamiento hacia fábricas que incorporan tecnologías de producto, proceso y gestión, que operan en el mercado nacional e internacional. El estudio tiene como referencial analítico la teoría institucional para el estudio de las organizaciones. Es un estudio de tipo exploratorio y descriptivo con enfoque cualitativo, complementado con una entrevista semiestructurada en dos empresas localizadas en el municipio de Castanhal-PA, elegidas por sus trayectorias y por el volumen de las informaciones facilitadas. Los resultados indican que se está estructurando un campo organizacional de las agroindustrias exportadoras de açai en proceso de isomorfismo. Finalmente, el estudio sostiene que las fuentes de isomorfismo son las agencias reguladoras, clientes, profesionales contratados y el sindicato de las empresas agroindustriales, los que facilitan el flujo de informaciones entre las empresas.

Palabras clave: Agroindustrias. Organizaciones. Campo organizacional. Isomorfismo.

I INTRODUÇÃO

Estudos desenvolvidos na Amazônia sobre organizações empresariais têm contemplado aspectos de eficiência, seja sobre as vantagens competitivas adquiridas mediante a gestão de custos, especialmente do segmento agroindustrial (SANTANA, 2004, 2007), tratando das vantagens que empresas possuem a partir de fatores locais (COSTA; ANDRADE; SILVA, 2004) ou mostrando a capacidade de instituições locais desencadear processos de aprendizagem e inovação empresarial (SANTOS; BASTOS, 2008).

Alguns desses estudos são orientados por uma perspectiva neoclássica do pensamento econômico, partindo da perfeita racionalidade dos atores e do comportamento maximizador da empresa (SANTANA, 2004), e mesmo quando mostram uma compreensão mais heterodoxa, como a abordagem de arranjos produtivos locais, tendo em vista as imperfeições dos mercados e a racionalidade limitada dos atores - e, portanto, a importância das instituições -, nestes trabalhos os agentes empresariais ainda se comportam em função da eficiência da firma (COSTA; ANDRADE; SILVA, 2004; SANTOS; BASTOS, 2008).

Se as "lentes" teóricas fossem trocadas para uma perspectiva sociológica da teoria institucional, no entanto, se poderia ver que a eficiência técnica não é a única força motora das organizações e que muitas incorporam novas tecnologias, contratam diferentes perfis de profissionais, modificam planta de produção, além de outras iniciativas, não por eficiência, mas por esses elementos estarem institucionalizados nos setores ou campos organizacionais em que atuam na forma como sugerem os trabalhos de Scott (1999) e Meyer e Rowan (1999). Assim, elementos institucionalizados, quando assumidos pelas organizações de um determinado campo, as tornam legítimas, prolongando ou ampliando a capacidade de sobrevivência, mesmo que isso não resulte necessariamente em eficiência técnica (MEYER; ROWAN, 1999).

O campo em que estão inseridas tais organizações empresariais exerce pressão para que elas adotem estruturas que as levam a se tornarem

similares umas às outras. Esse fenômeno é chamado por Dimaggio e Powell (2005) de isomorfismo organizacional. A teoria econômica e parte das teorias das organizações trabalham com uma perspectiva neoclássica e funcionalista do ator racional e buscam estudar como se diferenciam umas das outras e se colocam em uma posição de destaque, ao passo que uma vertente da teoria institucional para análise organizacional busca compreender de que forma as organizações se assemelham. A compreensão de instituições aqui utilizada tem sua origem na vertente da história econômica que demonstra as limitações da abordagem neoclássica. Tal compreensão parte do princípio de que as instituições podem ser divididas em dois grupos: formais e informais: as primeiras, em sua maioria, têm origem estatal; as segundas são de origem social e legitimadas socialmente (NORTH, 1993).

A matriz analítica institucional serviu de base para o estudo de um conjunto de organizações (agroindústrias exportadoras de polpa de fruta), que participa de um mercado que vem crescendo (nacional e internacionalmente), a partir dos anos 1990 (ROGEZ, 2000). Essas organizações começam a se estruturar em torno do que Dimaggio e Powell (2005) denominaram campo organizacional. Com base nesse contexto, partiu-se das seguintes questões: a) Que instituições contribuíram para a estruturação do campo organizacional das agroindústrias exportadoras de polpa de açaí? b) De que forma as instituições do campo organizacional das agroindustriais exportadoras de polpa de açaí exerceram pressão isomórfica sobre as organizações?

A pesquisa foi dividida em quatro etapas: um levantamento de informações iniciais sobre as organizações agroindustriais de processamento de polpa de açaí situadas no estado do Pará (em duas etapas); em seguida uma *survey* em 12 agroindústrias e posteriormente a seleção das duas que mais se adequaram aos objetivos da pesquisa para entrevista semiestruturada.

Diante da perspectiva teórica, a pesquisa teve dois objetivos: a) verificar de que forma se estrutura o campo organizacional das agroindústrias exportadoras de polpa de açaí; b) identificar as instituições que contribuíram para a estruturação

do campo organizacional das agroindústrias exportadoras de polpa de açaí. Os resultados relatados no artigo estão divididos em três partes, além desta introdução e da conclusão.

2 A ANÁLISE ORGANIZACIONAL A PARTIR DA ABORDAGEM DAS INSTITUIÇÕES

A teoria institucional empregada no estudo de organizações por meio da tradição sociológica permite uma forma analítica de maior compreensão do desenvolvimento da organização empresarial, em termos das análises gerais de suas relações. As instituições são o centro das análises.

Por instituições se entende o nível mais básico da sociedade em que o quadro de relações é estabelecido (KNIGHT, 1992), funcionando como regras do jogo nas relações (NORTH, 1993) elaborando sistemas, construindo a história e percepções e conformando caminhos futuros (ESPINO, 1999; NORTH, 1993). Nas relações de troca, elas constroem um marco social, econômico e político, permitindo antecipar o comportamento do agente, levando à redução de custo de transação e impactando positivamente níveis de investimento, poupança, inovações, mudança institucional e ações coletivas (ESPINO, 1999).

As instituições são categorizadas por North (1993) em dois grupos: formais e informais. As formais são, em sua maioria, de origem estatal e englobam regras, regulamentos e leis formuladas pelos agentes para que problemas de coordenação no âmbito social, político e econômico sejam resolvidos. Sua aplicação e cumprimento são de caráter obrigatório. Esse tipo de instituição está no campo de domínio público. As informais não são imputadas ou prescritas em forma de lei, não fazem parte do sistema normativo e legal e não possuem o caráter obrigatório. Elas possuem origem social e vão ganhando forma ao longo do tempo, por meio de usos, costumes, valores ou cultura local e são legitimadas socialmente.

Berger e Luckmann (2007) demonstram que as instituições são resultantes de hábitos tipificados ao longo do tempo, difundidos e aceitos pelo grupo social, exercendo o controle sobre

o próprio grupo, construindo a realidade. Os hábitos funcionam como economia de esforço e reduzem as várias maneiras de fazer determinada ação, o que torna restrita a tomada de decisão e reduz a tensão e o esforço de resposta, bem como as incertezas que circundam o sistema social. Esses hábitos sedimentados, compartilhados socialmente, dão ordem ao sistema, estabelecendo padrões de comportamento, garantido legitimidade e aceitação aos atores que a eles se submetem e punições aos que resistem.

As organizações, como agentes sociais, e conseqüentemente inseridas em um sistema social ou ambiente, sofrem influência desse conjunto de hábitos institucionalizados ao mesmo tempo que são agentes criadores em potencial de novas estruturas institucionais. Estas são um conjunto de ações que representam sucessivas soluções de sucesso a problemas específicos, que difundidas socialmente passam a ser um comportamento padrão, tido como certo e dotado de significados (TOLBERT; ZUCKER, 1999).

Para essas abordagens, a organização passa a ser estruturada para estar em conformidade com as expectativas do ambiente institucional em que está inserida, deixando em segundo plano a eficiência técnica. A esse ambiente institucional, Dimaggio e Powell (2005, p. 76) chamam de campo organizacional, formado por “fornecedores-chave, consumidores de recursos e produtos, agências reguladoras e outras organizações que produzam serviços e produtos similares”. Tais características definem a fronteira pelas quais organizações atuam competindo, influenciando, coordenando e de onde as inovações interorganizacionais emergem.

O campo se define por um conjunto de organizações, de redes formais e informais que se conectam entre si (DIMAGGIO; POWELL, 2005). Trata-se da totalidade de atores relevantes, o que abrange a ideia de redes ou nós ligados por um conjunto de relações (LAUMANN; GALASKIEWICZ; MARSDEN, 1978), como “relações contratuais formais, participação de pessoal em empresas comuns como associações profissionais, sindicatos ou conselho de diretores, ou vínculos informais no nível organizacional como fluxo de pessoas” (DIMAGGIO;

POWELL, 2005, p. 86) em equivalência estrutural (WHITE; BOORMAN; BREIGER, 1976), também chamada de afinidade estrutural (MAOZ *et al.*, 2006), conceituada como a semelhança que um ator mantém com outro, seja em suas relações, atitudes, traços ou características.

Na concepção de Dimaggio e Powell (2005), a equivalência existe quando organizações mantêm vínculos similares com outros grupos de organizações, mesmo que não mantenha relação entre si, como o caso de empresas distintas, que contratam a mesma prestadora de serviços para realizar, por exemplo, o recrutamento e a seleção de pessoal. O campo organizacional se constitui em unidade de análise determinada empiricamente e definida institucionalmente a partir de quatro elementos: a) intensidade das relações interorganizacionais; b) padrões de coalizão e dominação definidos entre as organizações; c) aumento da quantidade de informação com as quais as organizações precisam lidar; d) o entendimento de que participam de um negócio.

Uma vez que um campo passa a ser estruturado, as organizações são pressionadas a se assemelharem uma às outras. Isso ocorre porque as organizações estão sofrendo ação das mesmas condições ambientais. Esse processo de homogeneização recebe o nome de isomorfismo e se manifesta por meio de três mecanismos no campo que conduz tais organizações a mudança isomórfica (DIMAGGIO; POWELL, 2005). São eles:

a) isomorfismo coercitivo: resulta da adequação de organizações a pressões exercidas por outras organizações e pela sociedade das quais dependem, seja por coerção, persuasão e/ou conluio. Trata-se do ambiente legal em que a organização se insere. Imposições governamentais podem se manifestar em corporações, homogeneizando procedimentos operacionais e estruturas (DIMAGGIO; POWELL, 2005). A coerção acontece também por mitos e cerimônias institucionalizados socialmente (MEYER; ROWAN, 1999), coagindo organizações a segui-los e adotá-los, em busca da legitimidade no campo em que estão atuando (DIMAGGIO; POWELL, 2005).

Dimaggio e Powell (2005) sugerem que quanto maior a dependência de uma organização

em relação à outra, maior será a semelhança entre elas, no que diz respeito à estrutura, ao ambiente e ao foco comportamental. Também sugerem que o isomorfismo será maior em um campo em que organizações interagem mais com agências do governo e quando dependem dos mesmos recursos para sobreviver.

b) processos miméticos: tipo de isomorfismo desencadeado pela incerteza como problemas de causas ambíguas, tecnologias mal compreendidas, inserção em mercado desconhecido, posicionamentos ou ações que induzem a imitação de comportamentos e práticas que, na percepção das imitadoras, são modelos. Quanto menores as alternativas de modelos organizacionais, maiores serão as manifestações de isomorfismo. Os processos miméticos podem se apresentar como soluções viáveis a um baixo custo e como difusores de inovações.

c) pressões normativas: são impulsionadas por processos de profissionalização, produzidos em universidades, instituições de treinamento profissional, associações profissionais e de pesquisa. Essas instituições estão relacionadas à formação cognitiva do profissional, de redes profissionais e por certa normalização de comportamentos. As pressões normativas também encontram fonte nas seleções de pessoal, quando empresas contratam profissionais da mesma indústria ou de um mesmo centro de treinamento que são referência em determinadas habilidades, resultando em práticas comuns desenvolvidas por esses funcionários. O isomorfismo ocorre por meio de um processo de socialização profissional e intensidade de profissionalização do campo.

Essa teoria apresenta-se como uma alternativa às análises que têm seu foco na concorrência e preocupação com o ambiente técnico em que as empresas se inserem, como a perspectiva da ecologia populacional das organizações (HANNAN; FREEMAN, 2005) e da dependência de recursos (PFEFFER, 1993). A vertente da teoria institucional da análise organizacional se preocupa com o aspecto simbólico: as normas, as regras e os rituais socialmente construídos e legitimados aos quais as organizações precisam responder (ORRU, BIGGART; HAMILTON, 1999). Essa

ênfase acaba separando a estrutura formal de uma organização (como sua hierarquia, cargos oficiais, planejamentos) da eficiência técnica, ou seja, uma organização irá adotar determinada estrutura não apenas porque isso contribuirá para a obtenção de melhores rendimentos técnicos, mas também porque isso lhe dará legitimidade como atuante em um campo específico (DIMAGGIO; POWELL, 2005). Em função disso, os vínculos entre estas estruturas formais e a atividade técnica das organizações são frágeis (MEYER; ROWAN, 1999).

É possível distinguir, portanto, dois ambientes: o institucional e o ambiente técnico. O primeiro, conformado por normas e categorias socialmente definidas; o segundo trata da esfera do mercado, maximização de lucro, minimização de custos, de forma que a organização eficiente seja premiada por sua otimização (SCOTT, 1999). O ambiente técnico é aqui tratado de forma similar ao conceito de estrutura institucional da perspectiva econômica das instituições de North (1993).

É possível perceber que, da forma que Meyer e Rowan (1999) tratam a questão, parece que os ambientes são mutuamente excludentes. Nessa mesma direção, Dimaggio e Powell (2005) apontam que a estrutura e a técnica das organizações são mais adequadas em ambientes cuja competição é livre e aberta. Orru, Bigart e Hamilton (1999) mostram que, do ponto de vista analítico, não há motivos para que haja a separação entre os dois ambientes. Na concepção de Scott (1999), os dois ambientes não são mutuamente excludentes, mas são dimensões nas quais o ambiente varia, pois existem organizações que estão sob maiores pressões técnicas do que institucionais; da mesma forma em que há organizações que recebem maiores pressões institucionais do que técnicas.

A questão interessante para a análise das organizações de um campo é saber se elas estão priorizando legitimidade em detrimento de eficiência, como afirmam Dimaggio e Powell (2005) e Meyer e Rowan (1999), já que quando uma organização empresarial sacrifica o lucro em um período, no intuito de fazer adequações em sua estrutura ou padrão de qualidade, por exemplo, não significa dizer que não esteja priorizando eficiência, mas que a eficiência que ela tem

priorizado está relacionada ao capital simbólico, alvo de sua acumulação, expresso em honra e reconhecimento. Assim, a acumulação de capital simbólico (BOURDIEU, 2006), no momento de um jogo estratégico, pode se traduzir em lucro em um período posterior, que é o objetivo principal da organização empresarial capitalista.

Bourdieu (2006) defende que a questão central não é o embate entre eficiência e legitimidade, mas que a busca por legitimidade também significa a busca por eficiência, porém de um capital específico no campo, que é o capital simbólico. Dessa forma, se para Scott (1999) as organizações estão sob um ambiente dotado de dimensão técnica e simbólica que exercem pressões e recebem respostas específicas, para Bourdieu (2006) trata-se da empresa se comportando dentro da expectativa da teoria econômica, ou seja, tendo em vista a maximização da eficiência do capital, em suas múltiplas dimensões, contudo.

Estas são, em síntese, as principais contribuições dos autores clássicos da abordagem institucional, em suas vertentes econômica e sociológica, e dos principais autores que fizeram uma revisão dos conceitos. A próxima seção trata do detalhamento metodológico empírico para a análise da estruturação do campo organizacional das agroindústrias exportadoras de polpa de açaí em Castanhal-PA.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS E CARACTERIZAÇÃO DAS ORGANIZAÇÕES ESTUDADAS

Para o desenvolvimento da pesquisa foram adotados os seguintes procedimentos metodológicos:

Etapa 1 - Levantamento de informações junto ao Ministério de Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa) no estado do Pará, quanto a número, tipos e localização das agroindústrias processadoras de polpa de frutas. Foram identificadas 77 agroindústrias, sendo 32 batedores artesanais (em nove municípios), que são as atividades de despolpa de fruto de açaí, com tecnologia artesanal, e 45 agroindústrias (em 15 municípios), com sistema de produção de padrão industrial.

Etapa 2 - Foi identificado que os municípios com maior número de agroindústrias

são Belém (18) e Castanhal (12). Estes também foram os que mais exportaram a polpa de açaí no ano de 2010 (últimos dados disponíveis). As 12 agroindústrias de Castanhal foram objeto de uma *survey*, em que foram levantadas informações sobre trajetória das agroindústrias, mercado de atuação, principais clientes e fornecedores, processos produtivo e tecnológico, fontes de financiamento, produtos e percepção das instituições que influenciam o desenvolvimento do campo organizacional (questionário dividido em cinco blocos com total de 48 perguntas semiabertas).

Etapa 3 - A partir da *survey*, foram selecionadas duas agroindústrias para entrevistas com os gerentes e proprietários, ambas localizadas no município de Castanhal. As empresas localizadas em Belém não atenderam a solicitação para entrevista. Por isso, a seleção levou em consideração: a) empresas que nas respostas do questionário prestassem maior quantidade de informação e expressassem interesse em colaborar com a pesquisa; b) empresas que trabalhassem com mercado internacional (exportadoras de polpa de açaí); c) empresas que evoluíram de atividades tradicionais de açaí (batedores artesanais) para o tipo organização agroindustrial.

Para a seleção também considerou-se o “tempo de atuação” no mercado. Nesse quesito foram selecionadas as agroindústrias com maior e menor tempo. Esse procedimento justifica-se pela capacidade de verificar a trajetória da agroindústria e o papel das instituições em seu desenvolvimento e na estruturação do campo. Nessa etapa foram realizadas entrevistas semiestruturadas com representantes (gerentes e proprietários) das duas empresas. A entrevista foi a técnica considerada mais adequada para se ter acesso a informações delicadas e relevantes para análises e explicar fatos importantes da pesquisa, da forma como propõe Phillips (1974).

Etapa 4 - O conteúdo das entrevistas foi selecionado, sendo retirados trechos cujo conteúdo fosse relevante para a explicação da abordagem institucional para estudos de organizações. Foram realizadas também observações nas dependências das agroindústrias e conversas livres com pessoas envolvidas (consultores de empresa, fornecedores, agentes reguladores etc.) no setor artesanal e industrial de processamento de polpa de açaí nos municípios pesquisados. Os procedimentos

seguidos classificam esta pesquisa como exploratória e descritiva (GIL, 2008).

Para apresentação dos dados e informações foram usados nomes fictícios tanto para as organizações quanto para as pessoas envolvidas na trajetória das empresas e citadas nas entrevistas, a fim de preservá-los, a pedido dos próprios entrevistados. Assim, trataremos as organizações respectivamente como “Empresa 1” e “Empresa 2”. As duas agroindústrias selecionadas foram indicadas, pelos entrevistados como referências no mercado pela experiência, pioneirismo (a mais antiga), rápido crescimento e participação no mercado internacional (a mais nova).

4 A ESTRUTURAÇÃO DO CAMPO ORGANIZACIONAL DAS AGROINDÚSTRIAS DE POLPA DE AÇAÍ

4.1 Dinâmica da Empresa 1

A Empresa 1 surge da ampliação de um negócio de processamento artesanal de açaí na

década de 1990 (identificada aqui como E1). Recebeu recursos financeiros de um cliente do Rio de Janeiro (identificado como C1). Em 2006, adquiriu uma planta industrial (Planta B da Empresa P), além da que mantinha (Planta A), sendo que na Planta B produzia polpa de qualidade inferior. Após contrato de terceirização com a Empresa E, intermediado pelo Sindicato das Indústrias de Frutas e Derivados do Estado do Pará (Sindfrutas), as Plantas A e B passaram por adequações e a Empresa E1 mudou de nome, após uma fusão com a Empresa E2 em 2008.

Hoje as duas plantas (A e B) funcionam com outro nome (não mais E1 nem P). Essa empresa é a segunda maior exportadora do município. Em 2009, a marca da Empresa E1 (que originou tudo) foi vendida junto com a marca da Empresa P. Uma síntese dessa trajetória e atuação está no Quadro 1, que apresenta a capacidade produtiva, número de empregados, fonte de financiamento, emprego de recursos.

Anos	Capacidade produtiva A (ton./dia)	Capacidade produtiva B (ton./dia)	Capacidade produtiva total (ton./dia)	Empregados A e B	Financiamento	Emprego de recursos
Dez. 1990	14	- - -	14	60	Financiamento de cliente	Máquinas e equipamentos
2006	42	14	56	60	Financiamento de cliente	Máquinas e equipamentos
2008	70	14	84	60	Financiamento de cliente	Infraestrutura física em B
2009	-	14	14	60	- - -	- - -

QUADRO 1 – Capacidade produtiva, número de empregados, fomento e destino de recursos da Empresa 1

Fonte: dos autores, com base em resultados obtidos na pesquisa de campo.

4.2 Dinâmica da Empresa 2

Iniciou suas atividades em 2005, por meio de financiamento do mesmo cliente que financiou a Empresa 1 (C1). Ingressou no mercado internacional em 2006, intermediado por uma funcionária da empresa. Implantou controle de

qualidade, laboratórios para análise físico-química e microbiológica, rastreabilidade do produto e compra de um pasteurizador para ter acesso ao mercado dos Estados Unidos.

Em 2006, contratou um tecnólogo agroindustrial, no intuito de gerenciar a qualidade da produção. Nesse ano, a empresa recebeu

certificação orgânica, financiada por um cliente americano (C2), além de outras (Kosher e Halaw), exigidas por clientes internacionais.

Da tentativa de relação entre as duas empresas (1 e 2) resultou o treinamento dos profissionais da Empresa 2. Em 2007 foi implantado o departamento de Pesquisa & Desenvolvimento (P&D) e a Internacional Organization for Standardization 22.000 (ISO 22.000).

Entre 2008 e 2009, por meio de financiamento do mesmo cliente (C1), adquiriu marcas de empresas nacionais. Durante a crise nos EUA, em 2009, aumentou sua participação no mercado nacional. A trajetória em termos de capacidade produtiva, empregados, financiamentos e seus respectivos fins está resumida no Quadro 2.

Anos	Capacidade produtiva (ton./dia)	Empregados	Financiamento	Emprego de recursos
2005	21	30	Financiamento de cliente	Máquinas e equipamentos; infraestrutura física
2006	35	38	Crédito bancário	Máquinas e equipamentos
2007	88,7	65	Crédito bancário	Máquinas e equipamentos; infraestrutura física
2008	112	120	Crédito bancário	Máquinas e equipamentos
2009	112	120	Financiamento de clientes e crédito bancário	Aquisição de planta de produção; compra de marcas e caminhões

QUADRO 2 – Capacidade produtiva, número de empregados, fomento e destino de recursos da Empresa 2

Fonte: dos autores, com base em resultados obtidos na pesquisa de campo.

A demanda internacional e nacional pela polpa de açaí tem representado uma oportunidade de negócio na Amazônia, em especial no estado do Pará. Tem havido um aumento da concorrência e mudança nos hábitos dos consumidores. Esse cenário tem levado as empresas a melhorar produtos e processos (*design*, diversificação e misturas) e gestão (especialmente por meio de gestão estratégica da produção e custos).

Iniciativas como Análise de Perigos e Pontos Críticos de Controle (APPCC) e Boas Práticas de Fabricação (BPF) aparecem mais frequentemente. Tais práticas, no entanto, não se estendem à maioria das agroindústrias, fragilizando a sustentabilidade dessas empresas que são

pressionadas pela mudança (SANTANA, 2003), o que revela o fato de muitas agroindústrias estarem investindo no mix de polpa e outras formas para ampliar a atuação no mercado internacional (SANTANA, 2007).

Esse processo gerou uma reorganização no segmento de processamento de polpa de açaí na região, de tal forma que é possível fazer uma estratificação a partir de fatores como incorporação de tecnologias, melhorias de gestão, especialização em determinados mercados (internacional, nacional, local). O Quadro 3 expõe de forma resumida algumas características dessa segmentação a partir do mercado, processos, produtos e formas de atuação.

Tipos	Características	Atuação
Tipo 1	Investiram em tecnologia, contratação de profissionais especializados, programas de qualidade e certificações, adequações às normas legais dos órgãos nacionais e internacionais; contaram com financiamento próprio e/ou de clientes e/ou de instituições bancárias; buscaram ampliar mercados usando os contatos da instituição representativa (sindicato), ou de empresas contratadas para fazer a comercialização no mercado internacional.	Mercado internacional
Tipo 2	Investiram na contratação de profissionais especializados; buscaram financiamento; fizeram adequações para atender aos padrões do mercado nacional e internacional exigidos pelos clientes; investiram em tecnologias e em certificações. Saíram do mimetismo no qual tiveram origem e começaram a buscar melhorias na produção.	Mercado nacional e internacional
Tipo 3	Buscaram reduzir custos com tecnologias, contrataram profissionais especializados, praticando o mimetismo de empresas institucionalmente legitimadas no campo organizacional. Fizeram adequação para atender aos padrões do mercado nacional, mas não cumpriram em sua plenitude, em virtude da frágil fiscalização das instituições reguladoras.	Mercado nacional
Tipo 4	Melhoraram a produção, mas ainda não alcançaram um papel de destaque; por não usarem a tecnologia disponível, restringindo seu papel no campo, ainda não se legitimaram socialmente no campo.	Mercado nacional e local

QUADRO 3 – Caracterização das agroindustriais de polpa de açaí

Fonte: dos autores, com base em resultados obtidos na pesquisa de campo.

De forma geral a estruturação do campo organizacional das agroindústrias exportadoras de polpa de açaí se deu a partir das seguintes instituições:

a) Ministério de Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa): Tem o objetivo de estimular, fomentar e regular a agropecuária e serviços associados ao setor. Estabelece, entre outras coisas, a classificação da polpa de açaí em função da adição de água, tendo-se então, a partir da Instrução Normativa nº 1/2000: açaí grosso ou especial (tipo A: acima de 14% de sólidos totais); médio ou regular (tipo B: entre 11% e 14% de sólidos totais); e fino ou popular (tipo C: entre 8% e 11% de sólidos totais) (BRASIL, 2000).

b) Agência de Vigilância Sanitária (Anvisa): Vinculada ao Ministério da Saúde, realiza o controle sanitário dos produtos no intuito de proteger a saúde pública. Tem a função de regulação das empresas que produzem alimentos no Brasil (Anvisa, 1999).

c) Agência de Defesa Agropecuária do Pará (Adepará): Responsável pela fiscalização e controle da produção agropecuária no estado do Pará.

d) United States Food and Drug Administration (FDA): Vinculado ao departamento de saúde e serviços humanos dos Estados Unidos, é responsável por proteger a saúde pública

no país, garantir a segurança alimentar e de medicamentos humanos e veterinários, produtos biológicos, cosméticos, produtos que emitem radiação (UNITED STATES FOOD AND DRUG ADMINISTRATION, 2001). O FDA apresenta-se aqui como representante das agências reguladoras dos Estados Unidos, principal cliente das empresas exportadoras pesquisadas; juntamente com o Codex Alimentarius Commission, criado pela Food and Agriculture Organization (FAO) e World Health Organization (WHO) (CODEX ALIMENTARIUS, 200-?). Além disso, também há as exigências internacionais no que se refere às boas práticas de fabricação e pasteurização do produto, buscando assegurar 12% de matéria-prima seca.

e) Universidade do Estado do Pará (UEPA) e Universidade Federal do Pará (UFPA): responsáveis pela formação dos profissionais da área de agroindústria na região estudada, onde estão instaladas as empresas 1 e 2.

f) Sindicato de Frutas do Estado do Pará (Sindfrutas): tem como um de seus objetivos facilitar o acesso a informações e pesquisas; representar os produtores perante autoridades; celebrar contratos e mediar as relações entre trabalho e produção; prestar serviços de assistência jurídica; promover a articulação entre os diversos

segmentos que compõem a cadeia produtiva das Indústrias de Frutas e Derivados, do plantio à distribuição; apoiar e dinamizar as transações de compra e venda; incentivar padronização e qualidade do produto; discutir e integrar propostas governamentais e não governamentais para aumentar a produtividade e a competitividade do setor no estado do Pará (Sindfrutas, 2010). A dinâmica do campo organizacional mostra, no entanto, as fragilidades de coesão das organizações afiliadas ao Sindicato.

g) Clientes Nacionais e Internacionais: são empresas comerciais dos Estados Unidos, Canadá, Inglaterra, Holanda, Eslováquia, Bélgica, Israel e Japão. Já no mercado nacional estão as empresas de estados das regiões Sudeste, Sul e Nordeste do país.

h) Fornecedores de matéria-prima: são moradores de comunidades ribeirinhas e produtores rurais. Com os primeiros, a relação é informal, sendo mais comum estabelecerem acordo não escrito para venda da produção (compromisso de compra) e, em alguns casos, outras formas de relações se estabelecem. A comercialização é realizada tanto com associações de produtores quanto com vendedores individuais. Com os segundos, predominam relações formais de compra e venda de matéria-prima.

j) Fornecedores de insumos: os fornecedores de insumos como tambores, bolsas plásticas, frascos para amostras, produtos de limpeza e máquinas são oriundos respectivamente dos estados de Goiás, São Paulo e Minas Gerais e de outros municípios do Pará.

5 CARACTERÍSTICAS DE ISOMORFISMO NO CAMPO ORGANIZACIONAL DAS AGROINDÚSTRIAS DE AÇAÍ EM CASTANHAL (PA)

O município de Castanhall está situado na parte Nordeste do estado do Pará, distante 65 km da capital (Belém). Com uma população de 173.149 (IBGE, 2010) e uma taxa de urbanização de 0,93, o município se destaca pelo elevado número de indústrias, especialmente de

agroindústrias (Sepof, 2011), como as de polpa de açaí. Embora não seja um produtor do fruto (açaí), recentemente atraiu várias indústrias de processamento de polpa, numa dinâmica descrita a seguir.

No que se refere à estruturação do campo organizacional de agroindústrias, algumas das instituições contribuíram mais que outras, especialmente para o fenômeno do isomorfismo organizacional. As agências reguladoras internacionais foram as que mais se destacaram, principalmente para a elevação do padrão de qualidade das empresas. A atuação do Mapa e da Anvisa não demonstrou ação capaz de elevar o padrão de qualidade na produção. As empresas que sofreram ação direta de instituições internacionais (por meio de visitas regulares de representantes) apresentaram os melhores produtos em termos de qualidade, como informa um entrevistado:

O ministério não exigiu nada, a vigilância não exigiu nada. Os clientes exigiram e agente teve que se adequar [...] principalmente as normas internacionais [...] (Representante da Empresa 2).

Embora com uma atuação mais restrita quanto à coerção no campo das exportadoras, as duas instituições contribuíram com um processo disciplinar, que influenciou as agroindústrias que atuam no mercado nacional a se igualarem umas às outras, desencadeando um processo isomorfismo como concebido por Dimaggio e Powell (2005). Também houve uma pressão dos clientes internacionais para que as agroindústrias adotassem a pasteurização do produto a ser exportado. Nesse caso, as agências de regulação internacionais contribuíram para a similaridade das práticas de produção com um padrão de qualidade também similar entre as exportadoras. Logo, duas instituições exerceram maior pressão: clientes e agências reguladoras internacionais. A pressão ocorre quando o cliente exige uma qualidade específica do produto, a exemplo do açaí orgânico ou de estruturas específicas de produção, como relata o representante da Empresa 1:

Somente as empresas que contam com clientes mais exigentes, em especial os do mercado internacional, é que buscam se adequar para atender a necessidade destes clientes [...] (Representante da Empresa 1).

[...], o que teve de crescimento, de informação, foi tudo vindo de fora. Nada é daqui. Nenhuma consultoria, nenhuma parceria, com universidade, com nada. Tudo veio de fora [...] Tudo o que aconteceu de mudança nas indústrias foi por causa dos clientes [...] teve muitas visitas de americanos aqui, o estabelecimento do padrão que eles queriam, inspeções, auditorias [...] (Representante da Empresa 1).

A gente tinha um cliente específico, que só queria comprar produto nosso orgânico, então eles mesmos financiaram [...] (Representante da Empresa 2).

Se clientes, mesmo que diferentes, demandam produtos orgânicos, as empresas certificadas adotam padrões semelhantes, portanto se apresentam como fonte de isomorfismo coercitivo. Assim, o importador é fonte indireta de isomorfismo coercitivo, pois o produto importado deve atender aos padrões mínimos de segurança alimentar exigidos pelo país onde o importador reside. Nesse momento outra instituição surge: a agência reguladora.

Outro mecanismo de isomorfismo coercitivo foi o processo de terceirização pelo qual as empresas 1 e 2 passaram, embora a Empresa 2 não efetivasse contrato formal. Ambas tiveram uma relação direta com a mesma empresa terceirizada. Essa empresa treinou os funcionários das empresas estudadas, ensinando seu processo de produção, que já estava nos padrões internacionais. Esse é um fenômeno comum e já se manifesta em outras organizações agroindustriais que atuam no mercado nacional e internacional; ele contribui para o aprendizado, influenciando o isomorfismo, porque as empresas passam a adotar comportamentos organizacionais similares.

A relação que as empresas 1 e 2 mantêm com a Anvisa e o Mapa, com clientes, com as instituições de regulação dos países importadores

e com a empresa responsável pela terceirização revela os elos que as tornam estruturalmente equivalentes, na forma prevista por White, Boorman e Breiger (1976), aspecto importante no processo de estruturação do campo organizacional.

Além disso, por ser um campo em estruturação, a busca de legitimidade é um dos fundamentos para consolidação das organizações, por isso elas evitam uma resposta inadequada, na forma como fundamentam Meyer e Rowan (1999).

A manifestação de isomorfismo mimético no campo estudado se dá quando o clima de incerteza se manifesta. Dimaggio e Powell (2005) sustentam que as organizações empresariais são encorajadas a imitarem aquelas que são consideradas modelo dentro do campo, desencadeando processos miméticos. Nesse caso, CAMTA (uma cooperativa já consolidada no campo das agroindústrias de processamento de polpa de fruta) foi apresentada por um entrevistado como uma das empresas mais experientes. Embora hoje outras agroindústrias sirvam como “modelo” de eficiência técnica no campo das exportadoras, são maiores as dificuldades para desenvolvimento de práticas de mimetismo.

(...) na época a empresa que tinha mais referência era a CAMTA, e a Empresa 1, porque era uma empresa antiga no mercado, mais forte (Representante da empresa 2).

Ao mesmo tempo que a imitação é desencadeada por uma tensão gerada pela incerteza, as empresas também buscam elementos institucionalizados no campo para alcançarem legitimidade e sobreviverem, tal como proposto por Meyer e Rowan (1999), ainda que essa prática não seja garantia de melhoria de desempenho. Foi o que aconteceu com a Empresa 2, quanto a alguns de seus certificados. Segundo o entrevistado, ter uma certificação como Kosher e Halaw não expressava uma necessidade imediata da empresa, nem lhe conferia melhor desempenho:

quando eu cheguei lá eles já tinham feito algumas pesquisas informais do que as grandes fábricas como a CAMTA e a Sambazom, na época eram referência

e tinha certificado. E eles fizeram, por exemplo, pesquisa rápida de internet, o que Kosher, o que Halaw, e viram que seria interessante a gente ter [...] a CAMTA e Sambazom era relacionado com certificação. Eles sabiam, todo mundo sabia. No sindicato de frutas, a Sambazom, ela é de Macapá, mas ela é associada ao sindicato daqui [...] Então eles vinham pra reuniões etc. Então, nessas reuniões eles sabiam o que basicamente tinha na CAMTA e tudo mais, o químico que ficava lá. [...] Sabia que precisava de APPCC, que é um tipo é um certificado, HACCP que chama nos Estados Unidos e aqui no Brasil APPCC. Antigamente era um pré-requisito, pra exportar. Tinha que ter APPCC (Representante da Empresa 2).

O trecho da entrevista do representante da Empresa 2 revela a incorporação de estruturas formais, que se manifestam na forma de mitos e cerimônias institucionalizados, tal qual concebido por Meyer e Rowan (1999). Nesse caso, o APPCC é um mito institucionalizado. A informação do entrevistado demonstra também o papel do Sindicato como fonte de acesso a informações, elemento importante na minimização de incertezas para tomada de decisão na forma como concebido por North (1993) e Dimaggio e Powell (2005).

A incorporação de estruturas e práticas observadas no campo se deu também em relação a adoção de laboratório nas agroindústrias e a contratação de técnicos especializados. Durante a entrevista com o representante da Empresa 1, foram declaradas algumas experiências de outras agroindústrias do campo organizacional, que demonstram as empresas 1 e 2 como agentes institucionalizadores, em virtude do tempo e da experiência no mercado que possuem. Além disso, a Empresa 2 é uma das maiores do campo organizacional. Essas experiências demonstram como a economia de esforço e resposta concebida por Berger e Luckmann (2007) se manifesta:

[...] eu disse: Joaquim, pra este ano ele fez uma câmara nova. Seu Joaquim, porque você não fez a linha correta de logística... Entrada de produtos, saída de produto? Porque no Seu José

não é assim! [...] Ah, mais o Seu José fez desse jeito. [...] Aí eu disse assim: Quem te falou que Seu José tá todo certo? Aí ele: Ah tão trabalhando, é a maior, é o exemplo nosso. É a maior, é a que produz mais [...] (Representante da Empresa 1).

O isomorfismo por mimetismo também é percebido quando é observada a semelhança entre as plantas das agroindústrias. Essa semelhança é atribuída à relação que o empresariado mantinha com agroindústrias mais antigas antes de montarem suas fábricas, uma vez que se tratava de atravessadores do fruto. Cerca de 80% de proprietários de agroindústria no município de Castanhal eram atravessadores ou batedores artesanais do fruto:

O Seu João errou muito, mas a gente já copiou fazendo os consertos [...]. Eles usaram o exemplo do seu João, viram, mas já consertaram no processo deles. Ficou 100%? Não! [...] Hoje em dia eles passaram por mudanças pra melhorar ainda mais [...] mas pegaram ele como exemplo (Representante da Empresa 1)

Antigamente [...] era mercado nacional só, não tinha o que eles esconderem [...]. Por exemplo: O seu José vendia frutos antes de ser indústria. Então ele vendia frutos pro seu João. Ele entrava na indústria do seu João pra deixar o fruto, então ele verificava como era o processamento, andando por lá, caminhando [...] Na frente da Planta A da Empresa 1, é uma família, também vendia fruto e hoje ela é a cópia da Planta A da Empresa 1 e a cópia da Empresa 2 [...] Então, eles tinham mais liberdade porque antigos atravessadores se tornaram donos de indústrias, então via-se muito isso em Castanhal é uma cidade pequena [...] cópia: linha de processo, segue a mesma sequência, a forma que é a recepção de Empresa 2 é a mesma forma de recepção da Empresa Açai [...] Quem mais inova e diferencia é Seu João. Ele quer ser diferente dos outros. Aí os outros quando tinha acesso a indústria dele, começaram a copiar ele. Hoje já não tem mais isso (Representante da empresa 1).

Em um primeiro momento em que o campo se estrutura, as agroindústrias exportadoras, por ânsia de aceitação e legitimidade, apresentam indícios de que estariam sofrendo maior influência institucional e menor pressão técnica, na forma como concebe Scott (1999), pois a percepção era de que as mais antigas eram bem sucedidas, e reproduzir suas estruturas trazia uma expectativa de obter os mesmos resultados e aceitação, como defendem Meyer e Rowan (1999). Entretanto, quando o campo passa a se desenvolver, a eficiência técnica começa a exercer mais pressão sobre as agroindústrias exportadoras.

É possível que esse comportamento das organizações e de seus responsáveis tenha justificativa na ausência de uma indústria de base (bens de produção) e instituições de inovações tecnológicas para o setor industrial na região, já que se trata de um produto exclusivamente produzido em uma região com baixa taxa de inovação tecnológica. No entanto, as agroindústrias já começam a busca por eficiência técnica, escala de produção, aperfeiçoamento tecnológico, diversificação de produtos e melhorias de gestão, o que demonstra uma alteração no papel das instituições que influenciam o campo.

As pressões normativas possuem como fonte principal os centros de formação técnica. As universidades também se apresentam como fonte de conectividade entre as organizações. A Universidade, contudo, não conseguiu ainda se constituir numa grande instituição de suporte técnico para o segmento agroindustrial.

O fato de um conjunto de profissionais ser formado em centros de treinamento da mesma região torna semelhantes as suas formas de tomada de decisão e postura, sendo uma força que, ao longo do tempo, conduz as empresas que os contratam ao isomorfismo organizacional, já que elas são movidas pela busca de um padrão elevado de qualidade em produtos e processos. Essa força se torna ainda mais intensa quando se verificou que a maioria dos tecnólogos agroindustriais contratados pelas empresas do município de Castanhal-PA de 2005 a 2009 foi formada na mesma Universidade, o que significa dizer que, além da mesma formação, os profissionais mantinham

relações informais e próximas, o que eleva o fluxo de informações no campo. Nos últimos quatro anos houve uma maior participação de outras instituições de ensino e pesquisa influenciando na estruturação do campo.

Castanhal, por ser uma cidade pequena, como eu te digo, a maioria em 2006 entrou Henrique na Empresa 1, Planta A; Rosilene na Empresa 1, Planta B; Pedro na Empresa 2; Bruno na Empresa Açaí, todos tecnólogos da mesma turma, formados na mesma turma da UEPA. [...] Nessa época na turma tinha 11 de Castanhal. Então se a Rosilene arruma um emprego, e eu sei que foi indústria de açaí. Eu tô sabendo, o Pedro soube. Então todo mundo começou a entregar currículo em indústria de Açaí. Souberam que contratou um tecnólogo, ele podia até não saber pra que era, mas a empresa que era modelo contratou eu vou contratar, então cada um começou a contratar [...] (Representante da Empresa 1).

Por mais que a profissionalização do campo tenha se dado pela Universidade, a institucionalização, no entanto, ocorreu tanto por pressões normativas como por processos miméticos, já demonstrados nos trechos das entrevistas, conformando o conhecimento tácito dos profissionais com os conhecimentos técnicos representados pela participação das universidades e centros de pesquisa:

Foi a prática que colocou a gente pra aprender, a entender o que o mercado quer, a requisitos legais. A escola, a universidade, este curso eles ajudaram de uma certa forma, mas eles são muito voltados para o Brasil e o Brasil não é exigente. Os Estados Unidos são exigentes. A Rosilene já passou por auditoria que o auditor trouxe um espelho e uma espátula: O espelho para ele olhar se tava sujo por debaixo das coisas e a espátula para onde tinha abertura ele passava pra verificar se tinha alguma sujeira, porque esse é o mercado de exportação. Essa semana a gente tava com uma auditora [...], procurando saber de tudo da fábrica, tudo! Como a gente cuida pra não ter insetos dentro da fábrica, tudo!

Então essa visão foi mesmo a prática que trouxe pra gente e cada vez que foi passando, foi se aperfeiçoando mais (Representante da Empresa 2).

Os processos normativos são pressões isomórficas sobre as organizações e a resposta se dá mais por sujeição, cujas práticas vão se tornando semelhantes ao longo do tempo em função das

contratações de funcionários com formação similar. Esse aspecto está relacionado com a legitimidade organizacional. Em síntese, o Quadro 4 mostra a estrutura institucional que faz pressão para o processo de isomorfismo organizacional no campo das agroindústrias exportadoras de polpa de açaí.

Mecanismos de isomorfismo	Pressão	Instituição/agente	Resposta estratégica	Mudanças
Coercitivo	Coerção	Agências reguladoras nacionais e internacionais	Compromisso	Processos
		Clientes internacionais		Processos e estrutura
Mimético	Incerteza	Empresas de referência e sindicato	Compromisso	Processos
Normativo	Profissionalização	Universidades e centros de formação técnica	Sujeição	Processos

QUADRO 4 – Síntese dos mecanismos de isomorfismo

Fonte: dos autores, com base em resultados obtidos na pesquisa de campo.

6 CONCLUSÃO

Os resultados da pesquisa demonstram um campo organizacional em estruturação no segmento de agroindústria exportadora de polpa de açaí, pois: a) foi constatada a interação entre as empresas do campo, por meio de relações informais que gerentes mantêm, o que remete à ideia de conectividade, com a consciência de que participam de mesma atividade; b) foi verificada a presença de fornecedores-chave, clientes e agências reguladoras com padrões similares de atuação.

Os processos miméticos verificados, diante da incerteza, têm como fundamento as organizações tidas como referências no campo. Esse fenômeno se manifesta também pelo fato de os empresários apresentarem relação tradicional com o produto, o que levou a copiarem os modelos das outras empresas, desde a construção das plantas industriais até as estratégias de comercialização, mesmo que sem a certeza de sua eficiência técnica. Organizações que foram influenciadas pelas instituições de eficiência técnica atualmente, no

entanto, destacam-se por incorporarem aperfeiçoamento tecnológico e de gestão, diversificação de produtos, dando uma nova configuração na estrutura do campo, o que demonstra a convivência dos dois padrões institucionais (técnico e simbólico).

O isomorfismo organizacional está presente no campo por meio de mecanismos coercitivos, por parte das agências reguladoras e certificadoras, terceirização e clientes internacionais. Entretanto, a dinâmica do campo atualmente se dá com reestruturação, fusão e aquisição de empresas, o que evidencia um campo em construção e mudanças no fenômeno de isomorfismo por mimetismo.

A profissionalização do campo também é uma manifestação de mudança isomórfica, sendo os centros de formação profissional também elementos de conectividade entre as organizações e uma manifestação de busca por eficiência técnica como forma de ampliar a participação nos mercados.

O produto em torno do qual o campo organizacional vem se estruturando oferece ainda os seguintes desafios a serem enfrentados pelas

agroindústrias: a) a mudança atual no cenário, com aumento da demanda no mercado nacional, exige novas estratégias; b) o aumento da participação da matéria-prima, de origem não extrativa, em função do desenvolvimento de novas pesquisas agrônômicas e maiores investimentos, altera as formas de negociação com fornecedores; d) reorganização das agroindústrias em função das aquisições, fusões e novas empresas, o que poderá reduzir o número de organizações no campo.

O fato de informações mais detalhadas se restringirem às duas empresas apresenta, no entanto, uma limitação empírica para verificação teórica de forma mais ampla, embora a presença de características de isomorfismo fosse verificada nas mudanças recentes para o conjunto das agroindústrias exportadoras, assim como as instituições que influenciam a formação de um campo ainda prevalecem. Somado a isso, o foco da pesquisa esteve sobre as características de isomorfismo, deixando de aprofundar, por exemplo, questões como eficiência técnica. Esses limites apontam para o desafio de novas pesquisas nas quais mais agroindústrias possam ser incorporadas na análise e questões teóricas, aprofundadas.

Apesar de o campo ter estratificado as organizações exportadoras a partir de um padrão de qualidade e tecnologia, há uma tendência recente de se assemelharem, por causa do aumento do número de clientes exigindo os mesmos padrões de qualidade do produto, o que aumenta as características de isomorfismo. A resposta a essas circunstâncias tem sido a tentativa de inovar ou de fazer aperfeiçoamento técnico por parte dos dirigentes das empresas.

Apesar da estruturação do campo estar em andamento, os bancos de fomento às atividades agroindustriais tiveram papel reduzido. Somado a isso, instituições como Embrapa (apoio à produção) tiveram um papel mais destacado, porém isso se deu mais recentemente (últimos quatro anos), em suas pesquisas para busca de aumento de produtividade e melhoria da qualidade do açaí.

Já outras instituições de apoio à gestão (como o Sebrae) não foram relevantes na estruturação do campo das agroindústrias exportadoras de polpa açaí. Esse é outro foco que se abre para

novos estudos em segmentos empresariais, em que o fomento técnico, tecnológico e à gestão pode se constituir em estratégia para o desenvolvimento empresarial e regional.

REFERÊNCIAS

AGÊNCIA NACIONAL DE VIGILÂNCIA SANITÁRIA - ANVISA. **A Agência**. 2010. Disponível em: <<http://portal.anvisa.gov.br/wps/portal/anvisa/anvisa/agencia>>. Acesso em: 09 out. 2011.

BERGER, P. L.; LUCKMANN, T. **A construção social da realidade**: tratado de sociologia do conhecimento. 28. ed. Petrópolis: Vozes, 2007.

BRASIL. Ministério da Agricultura e do Abastecimento. Instrução Normativa nº 1, de 7 de janeiro de 2000. Regulamento técnico geral para fixação dos padrões de identidade e qualidade para polpa de frutas. **Diário Oficial da União**, n. 6, Brasília, 10 jan. 2000.

BOURDIEU, P. **O poder simbólico**. Lisboa: DIFEL, 2006.

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

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. 2004. Relatório de atividades da expansão da RedeSist. Disponível em: <<http://www.redesist.ie.ufrj.br/P9/pdfs/Fructicultura%20Nordeste%20do%20Para.pdf>>. Acesso em: 21 ago. 2009.

DIMAGGIO, P. J.; POWELL, W. W. A gaiola de ferro revisitada: isomorfismo institucional e racionalidade coletiva nos campos organizacionais. **Revista de Administração de Empresas**, São Paulo, v. 45, n.2, p.74-89, 2005.

ESPINO, A. J. **Instituciones y economía**: una introducción al neoinstitucionalismo económico. México: Fondo de Cultura Económica, 1999.

GIL, A. C. **Métodos e técnicas da pesquisa social**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

HANNAN, M. T.; FREEMAN, J. Ecologia populacional das organizações. **Revista de Administração de Empresas**, São Paulo, v. 45, n. 3, p. 70-91, jul./set. 2005.

IBGE. **Censo 2010**: informações estatísticas: Castanhal. 2010. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br/cidadesat/xtras/perfil.php?codmun=150240>>. Acesso em: 16 abr. 2013.

KNIGHT, J. **Institutions and social conflict**. Cambridge: Cambridge University Press, 1992.

LAUMANN, E. O; GALASKIEWICZ, J.; MARSDEN, P. V. Community structure as interorganizational linkages. **Annual Review of Sociology**, Palo Alto, v. 4, p. 455-484, Aug. 1978.

MAOZ, Z. et al. Structural equivalence and international conflict: a social networks analysis. **Journal of Conflict Resolution**, Thousand Oaks, v. 50 n. 5, p. 664-689, Oct. 2006.

MEYER, J. W.; ROWAN, B. Organizaciones institucionalizadas: la estructura formal como mito y cerimonia. In: DIMAGGIO, P. J.; POWELL, W. W. (Comp.). **El nuevo institucionalismo en el análisis organizacional**. México: Fondo de Cultura Económica, 1999. p. 79-103.

NORTH, D. **Instituciones, cambio institucional y desempeño económico**. México: Fondo de Cultura Económica, 1993.

ORRU, M; BIGGART, N. W.; HAMILTON, G. G. Isomorfismo organizacional em Asia oriental. In: DIMAGGIO, P. J.; POWELL, W. W. (Comp.). **El nuevo institucionalismo en el análisis organizacional**. México: Fondo de Cultura Económica, 1999. p. 441-469.

PHILLIPS, B. S. **Pesquisa social**: estratégias e táticas. Rio de Janeiro: AGIR, 1974.

PARÁ. Instituto de Desenvolvimento Econômico-Social do Pará. **Estatística municipal**: Castanhal. Belém: SEPOF, 2011. Disponível em:

<<http://iah.iec.pa.gov.br/iah/fulltext/georeferenciamento/castanhal.pdf>>. Acesso em: 16 abr. 2013.

PFEFFER, J. Barriers to the advance of organizational science: paradigm development as a dependent variable. **Academy of Management Review**, Briarcliff Manor, v.18, n.4, p. 599-620, Oct. 1993.

ROGEZ, H. **Açaí**: preparo, composição e melhoramento da conservação. Belém: EDUFPA, 2000.

Representante da Empresa 1: depoimento [fev. 2011]. Entrevistador: José W. Sousa. Castanhal/PA, 2011. 1 arquivo digital de áudio wma (140 min.). Entrevista concedida para o projeto de pesquisa Redes Sociais de Gerentes de Empresas: Um Estudo Sociotécnico em Agroindústrias de Castanhal-PA, financiado pela Fundação Instituto para o Desenvolvimento da Amazônia – FIDESA.

Representante da Empresa 2: depoimento [dez. 2010]. Entrevistador: José W. Sousa. Castanhal/PA, 2010. 1 arquivo digital de áudio wma (106 min.).

SANTANA, A. C. Análise do desempenho competitivo das agroindústrias de polpa de frutas do estado do Pará. **Revista de Economia e Agronegócio**, Viçosa, v. 2, n. 4, p. 524-495, 2004.

_____. Índice de desempenho competitivo das empresas de polpa de frutas do estado do Pará. **Revista de Economia e Sociologia Rural**, Brasília, v. 45, n.3, p.749-775, set. 2007.

_____. **Mercado e comercialização do produto açaí**. Belém: Universidade Federal Rural da Amazônia, 2003.

SANTOS, J. N. A.; BASTOS, A. P. V. Inovação, mudanças institucionais e desenvolvimento do setor pesqueiro do município Vigia de Nazaré, estado do Pará. **Amazônia: Ciência e Desenvolvimento**, Belém, v. 3, n. 6, p. 179-186, jan/jun. 2008.

SCOTT, W. R. Retomando los argumentos institucionales. In: DIMAGGIO, P. J.; POWELL, W. W. (Comp.). **El nuevo institucionalismo en**

el análisis organizacional. México: Fondo de Cultura Económica, 1999. p. 216-236.

SINDFRUTAS - Sindicato das Indústrias de Frutas e Derivados do Estado do Pará. [2010]. Disponível em: < <http://www.sindfrutas.org.br> >. Acesso em: 10 out. 2010.

TOLBERT, P. S.; ZUCKER, L. G. A institucionalização da teoria institucional. In: CLEGG, S. R.; HARDY, C.; NORD, W. R. (Org). **Handbook de estudos organizacionais:** modelos de análise e novas questões em estudos organizacionais. São Paulo: Atlas, 1999. v. 1, cap. 6, p. 196-219.

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

WHITE, H. C.; BOORMAN, S. A.; BREIGER, R. L. Social structure from multiple networks. I. Block models of roles and positions. **The American Journal of Sociology**, Chicago, v. 81, n. 4, p. 730-780, jan. 1976.