

Liliana Marcela Scoponi<sup>1</sup>  
Marcelo Fernandes Pacheco Dias<sup>2</sup>

*Contribuciones del Neoinstitucionalismo  
Sociológico para el abordaje de la Nueva Economía  
Institucional aplicada a los Agronegocios*

**Introducción**

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

Específicamente en el campo de los Agronegocios, el abordaje neoinstitucionalista de la Nueva Economía Institucional (NEI) aparece como la corriente teórica influyente. Según una investigación realizada por Sykuta y James Jr. (2007), el porcentaje de artículos

---

<sup>1</sup> Magister en Administración - Universidad Nacional del Sur (Argentina), Profesor Asociado del Departamento de Ciencias de la Administración – Universidad Nacional del Sur (Argentina). E-mail: liliana.scoponi@uns.edu.ar; lilianascoponi@gmail.com.

<sup>2</sup> Doctor en Agronegocios – Universidade Federal do Rio Grande do Sul (Brasil), Profesor Adjunto de la Universidade Federal de Pelotas – Faculdade de Administração e Turismo (Brasil), Coordinador del Programa de Pós Graduação em Desenvolvimento Territorial e Sistemas Agroindustriais – UFPel (Brasil). E-mail: marcelo.fernandes@ufpel.edu.br.

conteniendo palabras clave relativas a este abordaje, publicados en *American Journal of Agricultural Economics* y en *Review of Agricultural Economics* creció del 4% y 6% entre 1994 y 1998, al 8% y 17% respectivamente, entre 1999 y 2003. Estos autores sostienen que una tendencia similar se observa en *journals* dedicados a Agronegocios como también en artículos sobre agricultura en revistas generales de Economía.

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

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

Más allá de la búsqueda de eficiencia, las presiones del ambiente ejercidas a través de regulaciones formales como leyes o disposiciones administrativas, estándares normativos acordados por organismos profesionales, o bien creencias y percepciones sobre cómo llevar a cabo la actividad agraria, están aumentando en el contexto de los Agronegocios para satisfacer requisitos cada vez más exigentes de calidad, inocuidad, producción sustentable y ética de los bienes de origen agroindustrial. Estas presiones provienen de variados *stakeholders* (Estado, organizaciones no gubernamentales, otras empresas de la cadena de valor, consumidores etc.) e incluso pueden resultar contradictorias o conflictivas. A la luz de estos hechos, la legitimidad se considera un recurso que garantiza la supervivencia de una empresa en el largo plazo.

La legitimidad significa el cumplimiento de una organización con las normas, los valores y las expectativas sociales. En consecuencia, el

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

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

Por lo tanto, diversos autores plantean la necesidad de ampliar los estudios agroindustriales más allá de la NEI, de forma de establecer conexiones con otras teorías organizacionales que puedan contemplar los aspectos sociológicos enunciados precedentemente y superar las limitaciones de esta corriente (RANSOM, 2007; HEYDER; THEUVSEN, 2009; MENDES; FIGUEIREDO; MICHELS, 2009; BREITENBACH; BRANDÃO; SOUZA, 2009; SILVA, 2009). Al respecto, Riquel-Ligero y Vargas-Sánchez (2013) destacan como una línea de trabajo prometedora la identificación de complementariedades entre la vertiente económica y sociológica de la Teoría Institucional. Para Silva (2009) es importante el diálogo de diferentes áreas del conocimiento para el crecimiento de las teorías que involucran a las organizaciones. Teorías agroindustriales pueden dialogar con teorías organizacionales, como el Neoinstitucionalismo Sociológico, para identificar mejores formas de coordinación en las conformaciones del sector.

Este diálogo implica aceptar la tesis de la conmensurabilidad, pues cada abordaje produce una perspectiva diferente sobre un cierto elemento teórico (GIOIA; PITRE, 1990; WEAVER; GIOIA, 1994), que puede cubrir una faceta distinta del fenómeno estudiado y producir una visión teórica diferente y única del mismo (WEAVER; GIOIA, 1994). Por otra parte, la tesis de la conmensurabilidad conlleva también la adopción de una postura epistemológica de investigación del tipo conjunción, en la cual se identifican elementos comunes y no comunes en los ítems de los abordajes utilizados. Esta es una postura entre las

cuatro posibles, que proviene del cruzamiento de los ejes “premisa básica del autor” (interpretacionismo y positivismo) y “nivel de análisis conceptual” (el todo y las partes) (GOIA; PITRE, 1990).

Mendes, Figueiredo y Michels (2009) desarrollan las contribuciones, limitaciones y contradicciones teóricas de la NEI y sus implicancias en el estudio de los Agronegocios, en particular en el contexto brasileiro. Sobre la base de los aportes de Théret, plantean dos grandes diferencias entre el Neoinstitucionalismo económico y sociológico. La primera relativa al papel que cada corriente atribuye a la racionalidad calculadora o bien, a las representaciones y a la cultura para comprender los procesos de elección de los individuos. La segunda diferencia señala el peso que el Neoinstitucionalismo económico y sociológico asignan a los conflictos de intereses y el poder, o a la coordinación entre individuos en la génesis de las instituciones (THÉRET, 2003). A partir de estas argumentaciones sobre las restricciones de la NEI y contemplando la escasez de investigaciones agroindustriales bajo el enfoque sociológico de la Teoría Institucional, se considera relevante profundizar el estudio de los aspectos distintivos entre ambas corrientes institucionalistas y resaltar asimismo puntos de contacto no desarrollados.

Por lo tanto, el presente ensayo teórico persigue reflexionar sobre las similitudes y diferencias existentes entre el Neoinstitucionalismo económico, representado por la NEI, y el Neoinstitucionalismo Sociológico (NIS) que ha enriquecido la Teoría de la Organización, de modo de aportar a una mejor comprensión de sus alcances para el análisis de las redes interorganizacionales en el actual complejo ámbito agroindustrial. Este objetivo se origina en la motivación de los autores por desarrollar una explicación más robusta y comprensiva para estudios empíricos que han sido tratados tradicionalmente por múltiples abordajes, pero de manera independiente unos de otros. La decisión de elaborar un ensayo teórico ha considerado el propósito de los autores de desarrollar una secuencia teóricamente fundamentada de argumentos interrelacionados en torno de una tesis, que puedan llevar a una conclusión teórica sobre la posibilidad de complementariedad entre los dos abordajes citados (BARROS, 2011). Consecuentemente, este ensayo no constituye una revisión teórica, pero sí un esbozo teórico que puede conducir a alguna originalidad (BARROS, 2011). Así, la elección de los autores para los argumentos presentados se dio de modo intuitivo. Por ello no existe una metodología, como existe en la ciencia positiva, ya que implicaría describir el proceso constructivista realizado por los autores (BARROS, 2011; BERTERO, 2011; MENEGHETTI, 2011).

Finalmente, la organización del trabajo se da de la siguiente forma: inicialmente se presenta una breve reseña de la evolución del concepto de Agronegocio, describiendo los aportes de la NEI para su estudio. En segundo término, se exponen las características de la vertiente sociológica del Neoinstitucionalismo en la Teoría de la Organización, a partir de la noción de campo organizacional que reviste su objeto de análisis. Finalmente, se precisan diferencias y similitudes entre los abordajes, explorando posibilidades y limitaciones de complementariedad en su aplicación a los Agronegocios, culminando con las consideraciones finales.

## Referencial teórico

### *Evolución de los abordajes sobre Agronegocios y la Nueva Economía Institucional*

La primera definición de *Agribusiness* fue ofrecida por los americanos Davis y Goldberg (1957). Ellos definieron *Agribusiness* como la “suma de todas las operaciones de producción y distribución de insumos agrícolas; las operaciones de producción en la empresa agrícola; el almacenamiento y la distribución de los productos agrícolas e ítems producidos a partir de ellos” (DAVIS; GOLDBERG, 1957). Según estos autores, la agricultura no podría ser más vista de forma disociada de los demás eslabones que hacen llegar el producto hasta consumidor final. En 1968, Goldberg redefine el concepto de *Agribusiness* para estudiar el comportamiento de sistemas más específicos y pasó a utilizar la denominación de *Commodity System Approach* (CSA), como un sistema de *commodities* que engloba todos los actores involucrados en la producción, procesamiento y distribución de un producto, e incluye el mercado de insumos agrícolas, la producción agrícola, operaciones de almacenamiento, procesamiento, venta al por mayor y al por menor, demarcando un flujo que va desde los insumos hasta el consumidor final. El concepto comprende también a todas las instituciones que afectan la coordinación de las sucesivas etapas del flujo de los productos, tales como las instituciones gubernamentales, los mercados de futuros y las asociaciones de comercio (GOLDBERG, 1968).

Este concepto persiguió realizar un corte vertical en la economía, teniendo como punto de partida una materia prima específica (naranja, café o trigo), con el propósito poner en práctica estudios en el campo de los Agronegocios. Estos CSAs fueron analizados en términos de su rentabilidad, estabilidad de precios, estrategia de las corporaciones y adaptabilidad. Se introducen aspectos dinámicos para

tratar de identificar los cambios más importantes que afectan a un determinado sistema. Son evaluados los cambios tecnológicos, pues éstos siempre impactan en los más diversos sectores del *Agribusiness* y, también, las relaciones contractuales como importantes mecanismos de coordinación. La inserción de variables institucionales y de elementos contractuales son citados como relevantes, pero sin ser muy explicados (ZYLBERSZTAJN, 2000).

Otra corriente que surge para el análisis del Agronegocio es la de *filière*. El análisis de *filière* es una herramienta oriunda de la Escuela Francesa de Economía Industrial para el análisis de cadenas de producción. Morvan (1991) afirma que es difícil proponer una definición sobre *filière* que tenga consenso. Sin embargo, es posible aproximarse a ella mediante la referencia a tres elementos constitutivos determinantes, a saber: a) una sucesión de operaciones de transformaciones – se trata de un espacio de tecnologías, disociables, susceptible de ser modificado en función del estado de los conocimientos científicos dominantes y las modalidades y organización del trabajo; b) es un conjunto de relaciones comerciales y financieras – estos flujos de intercambios aguas arriba y abajo constituyen un espacio de relaciones, orientadas por técnicas o mercados cuyas restricciones condicionan más o menos los intercambios; c) un conjunto de acciones económicas que buscan la valorización de los medios de producción y que participan en la definición de un espacio de estrategias.

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

Una síntesis de estos dos abordajes principales del Agronegocio puede resumirse en dos dimensiones internas y en una dimensión externa. La primera dimensión interna es longitudinal, y define la existencia de un encadenamiento de operaciones técnicas, comerciales y logísticas, que permite que una cierta materia prima de origen agropecuario sea producida, transformada y llegue al consumidor

final; la segunda es transversal y comprende un conjunto de materiales, procesos y productos de un determinado eslabón de la cadena, asegurados por agentes organizados de diversas formas, a través de comportamientos tanto competitivos como cooperativos; la dimensión externa está relacionada al ambiente institucional del ámbito en el cual el sistema evoluciona (BATALHA; SCARPELLI, 2005).

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

La NEI puede ser dividida en dos niveles analíticos: 1) el ambiente institucional, que contempla las instituciones y es la base de las interacciones entre los seres humanos (reglas, leyes, gobierno); 2) y las estructuras de gobernanza, que contemplan las instituciones y regulan una transacción específica (empresas o contratos) (AZEVEDO, 2000). Ambas traen consigo un presupuesto determinante, que privilegia en las elecciones individuales la actitud de cálculo económico en la racionalidad, aunque limitada, y atribuyen a la cooperación y a la coordinación el origen de las instituciones (MENDES; FIGUEIREDO; MICHELS, 2009).

El brazo de la NEI que se ocupa del ambiente institucional fue estructurado por Douglas North (NORTH, 1991). North, desde una perspectiva histórica económica, concibe a las instituciones como las reglas de juego en una sociedad; limitaciones ideadas por el hombre para dar forma a la interacción humana, las cuales son determinantes del desempeño de la economía (ALBURQUERQUE, 2002). En el ambiente micro institucional está el brazo de la NEI denominado Costos de Transacción (WILLIAMSON, 1985; 2008). Considera que en un intercambio, las partes desean minimizar los costos de transacción en un mundo en el que la información es costosa, algunas personas se conducen de manera oportunista y la racionalidad es limitada. Por consiguiente, la NEI procura entender de qué forma atributos específicos de las transacciones como la especificidad de los activos, la incertidumbre y la frecuencia, originan clases de instituciones econó-

micas, estructuras de gobernanza dadas por las jerarquías y formas híbridas de organizaciones que reemplazan el intercambio a través del mercado (WILLIAMSON, 1985; 2008).

Análisis realizados a partir de estudios con este abordaje, indican limitaciones de la NEI para la comprensión del Agronegocio, en virtud de que la realidad ha presentado elementos que no se condicen con los presupuestos de dicho abordaje. Un razonamiento que se hace es que los presupuestos de la NEI oscurecen la importancia de los conflictos dentro del sistema, sea por diferencias en el poder de negociación entre los agentes, que privilegia beneficios para los que detentan mayor poder en detrimento de quienes poseen una posición menos ventajosa, sea por razones culturales o históricas, lo cual no permite realizar análisis más allá de las cuestiones racionales (MENDES; FIGUEIREDO; MICHELS, 2009). Las limitaciones identificadas en la NEI sugieren la posibilidad de adoptar el abordaje sociológico neoinstitucionalista para la investigación en Agronegocios. El enfoque neoinstitucionalista está relacionado a los conceptos de instituciones, hábitos, reglas y su evolución, y reconoce a la dimensión histórica, cultural de los conflictos e intereses en sus presupuestos (MENDES; FIGUEIREDO; MICHELS, 2009).

### ***Abordaje sociológico del Nuevo Institucionalismo en los estudios organizacionales***

La orientación sociológica de la perspectiva institucional es aquella que aporta sus contribuciones a la Teoría de la Organización. El Neoinstitucionalismo en el campo de la Sociología surgió con los trabajos de Meyer, Rowan, Zucker, DiMaggio, Powell, Scott y Jepperson. Comparte con el viejo institucionalismo de Selznick el apoyo de las siguientes premisas: la imposibilidad de una elección racional en virtud de las limitaciones cognitivas de los individuos, las relaciones entre la organización y su ambiente y el papel de la cultura en la formación de las organizaciones. Sin embargo, plantea divergencias en la consideración del foco político y de la lucha de intereses dentro y entre las organizaciones, a los que ha dado menos importancia (DIMAGGIO; POWELL, 1983; CARVALHO; VIEIRA, 2003).

La noción fundamental dentro del Neoinstitucionalismo Sociológico es considerar que las reglas institucionales afectan a las formas organizacionales y al desempeño de éstas. Las van conformando a través de la adopción de mitos racionalizados. El objetivo es legitimar interna y externamente el desempeño de la organización, haciéndola parecer racionalmente eficiente, más allá de su eficiencia real. De este



modo, las organizaciones reflejan en su forma la realidad construida socialmente. La incorporación de mitos racionalizados legitimados socialmente, es decir, institucionalizados, dan estabilidad y legitimación a la organización, independientemente de su eficiencia (MEYER; ROWAN, 1977).

A partir de esta noción fundamental del NIS, dicho abordaje ha definido a las instituciones como reflejo de un comportamiento social repetitivo tenido como aceptado, sustentado en un sistema de normas y de entendimiento cognitivo que dan significado al intercambio social y posibilitan así la auto reproducción del orden social (PACHE; SANTOS, 2010). El NIS pone énfasis en explicar la homogeneidad, es decir, los factores que hacen que las formas estructurales de las organizaciones tiendan a parecerse – isomorfismo- para lograr aprobación social o legitimidad en beneficio de su supervivencia (DIMAGGIO; POWELL, 1991). Analiza las presiones institucionales coercitivas, normativas y miméticas que afectan a las organizaciones y que por lo tanto, pueden suponer cambios, dentro de un ambiente amplio, denominado campo organizacional.

Las presiones coercitivas son ejercidas a través del poder o de la persuasión, y suponen establecer las reglas, su control, inspección y sanción. Conducen al isomorfismo coercitivo. Se destaca el papel del Estado como creador de leyes y reglas que dan lugar a un entorno legal común que incide en las organizaciones. Las presiones normativas tratan de determinar valores (concepciones de lo preferible junto a la construcción de principios con los cuales las estructuras y comportamientos pueden ser comparados y valorados) y normas (medios legítimos para perseguir los fines deseados que especifican cómo deberían ser realizadas las cosas). La utilización cotidiana y repetida de valores y normas lleva a interiorizarlas, transformándose en una obligación social. Este proceso surge como consecuencia de la profesionalización. Por último, las presiones miméticas suponen aspectos cognitivos, la interpretación subjetiva del actor y explican la imitación entre organizaciones de un campo, en entornos inciertos, para lograr supervivencia (FERNÁNDEZ-ALLES; VALLE- CABRERA, 1998; CARVALHO; VIEIRA, 2003).

La noción de campo organizacional incorporada por los aportes de DiMaggio y Powell (1983) constituye el objeto de análisis de la corriente neoinstitucionalista y pone atención en considerar que la mayoría del comportamiento organizacional en las sociedades modernas tiene lugar en un ambiente circunscripto, dominado por un conjunto de organizaciones relativamente especializadas, independientes, pero a

su vez interdependientes (SCOTT, 2012). Puede incluir entes que producen bienes o servicios similares, proveedores, compradores, consumidores, agencias de regulación, entre otras (DIMAGGIO Y POWELL, 1983). Se considera que un campo organizacional representa un nivel intermedio entre agentes y sociedad, donde se hacen presentes las dimensiones de interacción social: poder, sanciones y formas de comunicación (SILVA; GUARIDO FILHO; ROSSONI, 2010). Por lo tanto, las relaciones entre organizaciones y su influencia recíproca configuran uno de los atributos caracterizadores de este concepto.

En su delimitación, Scott (2001) enfatiza la idea de que un campo organizacional involucra organizaciones que interactúan más frecuentemente entre sí que con otras, pero a su vez específica que no necesariamente están ligadas por geografía u objetivos. Tienen en común que integran una comunidad de organizaciones y participan de un mismo sistema de significados. Un campo organizacional comprende organizaciones que han compuesto un área reconocida de vida institucional. Se introduce así una dimensión simbólica de reglas y valores sociales a los que las organizaciones deben ajustarse, como otro atributo caracterizador. (VELA-OCAÑA; CARVALHO, 2006).

Hay pues una tendencia al isomorfismo, que surge del aumento de la interacción y del volumen de información, del desarrollo de estructuras de dominación, de coaliciones entre organizaciones y del reconocimiento mutuo de organizaciones que participan en un emprendimiento común (SILVA; GUARIDO FILHO; ROSSONI, 2010). Meyer y Rowan (1977) sugieren que la incorporación de elementos del ambiente institucional (ej.: normas, prácticas, procedimientos) imbuje a la organización de legitimidad, lo cual incrementa sus perspectivas de sobrevivir, dado que los constituyentes del campo no podrían cuestionar las intenciones y propuestas de la organización. En sentido contrario, las organizaciones que no se adecuan al entorno institucional pueden sufrir por un lado, una desventaja económica por no adaptarse a los patrones institucionales. Por otro, al no entender o compartir las mismas estructuras cognitivas que el resto de las organizaciones, podrán requerir más tiempo, esfuerzo económico y de gestión para comprender las nuevas exigencias institucionales y adecuarse a ellas. Por último, puede darse un costo social, en cuanto a la pérdida de apoyo de los *stakeholders* o grupos de interés claves por no contemplar sus expectativas reflejadas en las exigencias institucionales (LLAMAS-SÁNCHEZ, 2005). En consecuencia, la supervivencia y el éxito de las organizaciones dentro de la estructura competitiva de

los mercados no sólo dependen de factores ligados a la eficiencia y el control de recursos clave, sino también de la influencia institucional de sus entornos que les confieran legitimidad (MEYER; ROWAN, 1977).

En este sentido, Silva, Guarido Filho y Rossoni (2010) plantean que el concepto de campo organizacional permite abordar de manera más apropiada la interrelación entre los ambientes de recursos materiales, competitivo e institucional, ya que tiene en cuenta dos dimensiones: una relacional y otra simbólica, representando mucho más que un conjunto de organizaciones. Coincidentemente, Wooten y Hoffman (2008) conciben estas mismas perspectivas desde la evolución que ha sufrido el concepto a lo largo del tiempo. En el pasado, la investigación sobre campo organizacional se ha focalizado a entender los procesos cognitivos y culturales que guían el comportamiento de sus miembros, es decir las lógicas institucionales (FRIEDLAND; ALFORD, 1991). Sin embargo, recientes análisis cuestionan el énfasis en el isomorfismo y en la configuración estática del campo, de tal modo que las organizaciones no deben concebirse como prisioneras de sus ambientes institucionales, reconociendo su capacidad de respuesta (OLIVER, 1991; DIMAGGIO, 1988; 1995; GREENHOOD; HINNINGS, 1996; DELMAS; TOFFEL, 2008; PACHE; SANTOS, 2010), es decir, el papel del *auto-interés organizacional* y la *agencia*.

Wooten y Hoffman (2008) proponen profundizar en investigaciones futuras la dinámica de las relaciones que se establecen de un campo organizacional, indagar qué orienta a las organizaciones a interactuar unas con otras y cómo se conforman esas configuraciones. En el contexto de los Agronegocios no son muchos los estudios que han adoptado el enfoque del NIS, advirtiéndose una preocupación reciente en investigaciones brasileras que se apoyan metodológicamente en el análisis de redes sociales a los fines de identificar aspectos estructurales del campo organizacional (tipo de relaciones y posicionamiento de sus actores).

### **Similitudes y diferencias existentes entre la NEI y el NIS con foco en el estudio de los Agronegocios**

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

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

Aspectos similares	NIS y NEI
Nivel de análisis de la realidad <sup>3</sup>	Mesoanalítico
Reconocimiento de la importancia de las instituciones <sup>4</sup>	Ambos reconocen a las instituciones como influyentes en el comportamiento organizacional
Razón de la constitución de las instituciones <sup>5</sup>	Coordinación o procesos cooperativos – Ambos no consideran el conflicto entre los agentes

**Fuente:** Elaboración propia.

En relación a la primera similitud, ambos abordajes reconocen el nivel mesoanalítico<sup>3</sup> como adecuado para la comprensión de la realidad. El nivel mesoanalítico constituye un recorte del sistema global que permite un análisis estructural y funcional de los actores participantes, y de la interdependencia de ellos en este espacio delimitado (BATALHA; SCARPELLI, 2005). En la NEI el nivel meso está representado por las cadenas agroindustriales (ZYLBERSZTAJN, 2000), en cuanto en la corriente del NIS, por el campo organizacional (DIMAGGIO; POWELL, 1983).

La segunda semejanza se refiere a la importancia de las instituciones en la vida organizacional<sup>4</sup>. Ambas corrientes neoinstitucionalistas parten del principio de que las instituciones interfieren en el comportamiento de los actores sociales (BREITENBACH, BRANDÃO; SOUZA, 2009). Para el NEI representan reglas de juego que crean orden y pueden inducir comportamientos cooperativos (WILLIAMSON, 1985; NORTH, 1991; WILLIAMSON, 2008). En el NIS se asocian al comportamiento social repetitivo tenido como aceptado, sustentado por un sistema de normas y de entendimiento cognitivo que da significado al intercambio social y posibilita así la auto reproducción del orden social (PACHE; SANTOS, 2010).

Finalmente, en ambos abordajes la razón de la constitución de las instituciones<sup>5</sup> es la búsqueda de la coordinación o de los procesos cooperativos entre los agentes. En la NEI la racionalidad basada en el cálculo del interés (cálculo de costo/beneficio) genera como resultado una coordinación entre los agentes que buscan a través de la misma, reducir la incertidumbre del ambiente. En la NIS el origen de las instituciones está en la observación de reglas (DIMAGGIO; POWELL, 1983)

<sup>3</sup> Explicación de la categoría del mismo número está presente en la Tabla 1.

<sup>4</sup> Explicación de la categoría del mismo número está presente en la Tabla 1.

<sup>5</sup> Id.

o en el proceso recursivo de interacción entre la estructura cognitiva y las reglas (MACHADO-DA-SILVA; FONSECA; CRUBELLATE, 2005).

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

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

Aspectos distintivos	NEI	NIS
Comportamiento individuo-estructura <sup>6</sup>	Las instituciones tienen el propósito de reducir la incertidumbre – la interacción individuo/estructura es intencional – racionalidad económica	Peso en la cultura: racionalidad sociocultural
Factor de supervivencia <sup>7</sup>	Control de recursos clave y eficiencia – entorno técnico	Legitimidad – entorno técnico e institucional
Objeto de análisis <sup>8</sup>	Cadena agroalimentaria	Campo organizacional
Delimitación del objeto de análisis <sup>9</sup>	Clara, recortes de la cadena definidos <i>a priori</i> por el investigador	Difícil, <i>a posteriori</i> a partir de datos de la investigación
Unidad de análisis <sup>10</sup>	Transacción con influencia de las instituciones	Comportamiento social repetitivo y aceptado, influenciado por las presiones institucionales (coercitivas, normativas y miméticas)
Característica de la unidad de análisis <sup>11</sup>	Tangibles	Tangibles e intangibles
Aplicación en los estudios agroindustriales <sup>12</sup>	Muy aplicada	Escasamente aplicada

**Fuente:** Elaboración propia.

Respecto de la primera diferencia, asociada al comportamiento individuo/estructura,<sup>6</sup> en la NEI la institución tiene por efecto reducir la incertidumbre, siendo intencional el resultado de estas acciones, o sea, este abordaje entiende que el comportamiento humano está basado en el cálculo económico de costo/beneficio individual orientado a la búsqueda de eficiencia. En cambio, el NIS pone énfasis en la cultura y reconoce la racionalidad limitada en la toma de decisiones del individuo, pero apoyada en aspectos socioculturales, ya que contempla la influencia de rutinas y valores institucionales en los planos

<sup>6</sup> Explicación de la categoría del mismo número está presente en la Tabla 2.

morales y cognitivos que orientan el accionar individual (MENDES; FIGUEIREDO; MICHELS, 2009).

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

Sobre la segunda diferencia, relacionada al factor de supervivencia<sup>7</sup> de las organizaciones, en la NEI las organizaciones persiguen la supervivencia a través de la eficiencia de los intercambios económicos mediante una reducción de los costos de transacción (ZYLBERSZTAJN, 2000). Los costos de transacción comprenden los costos de negociación, ejecución y cumplimiento de los intercambios. Para los economistas institucionales, las instituciones surgen y persisten cuando confieren beneficios mayores que los costos de transacción, minimizando la incertidumbre al proporcionar estructuras confiables y eficientes para lograr competitividad (WILLIAMSON, 1985; NORTH, 1991; ZYLBERSZTAJN, 2000; WILLIAMSON, 2008). En el NIS las organizaciones se orientan a alcanzar legitimidad, considerando que los demás constituyentes del campo organizacional no podrían cuestionar las intenciones y propuestas de la organización en la medida que sean coherentes con los valores sociales (MEYER; ROWAN, 1977; SCOTT, 2001).

Esta diferencia entre las perspectivas neoinstitucionalistas se fundamenta en sus propias concepciones del entorno, que deben ser entendidas como facetas contextuales que expresan racionalidad, o sea, diferentes ejes de reconocimiento y valorización de la actividad organizacional. El NIS en los estudios organizacionales enfatiza las relaciones entre las organizaciones y el contexto. Una de sus contribuciones importantes ha sido la reconceptualización del entorno, al efectuar una distinción entre entorno técnico y entorno institucional. En el primero, semejante a los mercados competitivos, los productos se intercambian con la finalidad de controlar el proceso técnico y

---

<sup>7</sup> Explicación de la categoría del mismo número está presente en la Tabla 2.

los recursos clave. La NEI es la corriente que analiza especialmente este entorno. Mientras que en el segundo, se contemplan las reglas y elementos sociales a los que las organizaciones deben ajustarse para lograr legitimidad y apoyo social. Ello supone la consideración de otros actores, como el Estado y los profesionales (FERNÁNDEZ-ALLES; VALLE-CABRERA, 1998). En síntesis, el NIS supera la perspectiva centrada en la eficiencia, basada en la conducta y estrategia que es tenida en cuenta por la NEI. Ya que además de la eficiencia y la racionalidad costo/beneficio, contempla que las organizaciones también procuran legitimidad para su supervivencia (SILVA, 2009).

La tercera diferencia se advierte en relación al objeto de análisis.<sup>8</sup> El NIS contribuye a los estudios organizacionales aportando un énfasis sociológico a partir de la noción de campo organizacional, mientras que en la NEI el objeto es definido por el concepto de cadena agroalimentaria. Una cadena agroalimentaria vincula a diversos actores que cumplen funciones específicas de provisión de insumos, producción primaria, transformación industrial y distribución hasta el consumidor final, los cuales a su vez para poder llevarlas a cabo, se relacionan con agencias reguladoras, proveedores de financiamiento y otros organismos. Estos vínculos son en principio económicos, puesto que surgen a consecuencia de transacciones, cuyo estudio interesa a la NEI. No obstante, se encuentran precedidos de lazos sociales que pueden asimismo condicionar las configuraciones organizacionales y su desempeño en el mercado. Al respecto, Silva y Coser (2006) dan el ejemplo de los distritos industriales, que son versiones de redes sociales que viabilizan polos industriales muy competitivos por su elevado capital social. Breitenbach, Brandão y Souza (2009) consideran que es un tema que viene siendo analizado en el medio rural, dado que la identificación de la existencia o no de capital social, su intensidad y la forma en la que restringe a una organización pueden explicar en parte el fracaso económico de muchas organizaciones. Los autores citados refieren a Bourdieu, al considerar que el capital social representa recursos resultantes de la participación en redes de relaciones, reconocimiento y compromiso mutuo que incitan a la reciprocidad y facilitan el surgimiento de la confianza. Con lo cual, desde el NIS los Agronegocios pueden estudiarse como redes sociales que conforman un campo organizacional, adoptando una perspectiva sociocultural que va más allá de las transacciones económicas y los supuestos de oportunismo y cálculo costo/beneficio de la NEI.

---

<sup>8</sup> Explicación de la categoría del mismo número está presente en la Tabla 2.

Asociada al objeto de análisis se identificó la cuarta diferencia, en cuanto a la delimitación de dicho objeto de análisis.<sup>9</sup> En la NEI la cadena de producción es definida a priori por el investigador como recortes arbitrarios de la cadena como un todo. En el NIS el objeto de análisis, definido por el campo organizacional, es de difícil delimitación. Los límites deben establecerse a partir de una investigación empírica que contribuya a comprender cómo las organizaciones se vinculan e influyen unas con otras. Para Silva, Guarido Filho y Rossoni (2010) la definición de un campo organizacional parte del mapeamiento empírico de determinadas condiciones estructurales a partir de las cuales argumentos institucionales pueden ser utilizados para complementar su identificación. La quinta diferencia se relaciona con la unidad de análisis.<sup>10</sup> En el abordaje de la NEI, la unidad de análisis principal son las reglas, leyes y gobierno (macro instituciones) y las empresas y los contratos (micro instituciones) (MENDES; FIGUEIREDO; MICHELS, 2009). En el NIS las instituciones se refieren al comportamiento social repetitivo y aceptado que es sustentado por un sistema de normas (PACHE; SANTOS, 2010). En este sistema de normas, son analizadas las presiones institucionales: coercitivas, normativas e miméticas (DIMAGGIO; POWELL, 1983). Por lo tanto, para el NIS las instituciones restringen la acción individual, mientras que para la NEI las instituciones funcionan como instrumentos de liberación de la acción individual, al otorgar al individuo mayor poder de intervenir en las instituciones (MENDES; FIGUEIREDO; MICHELS, 2009).

Asociada a la unidad de análisis surge la sexta diferencia entre los dos abordajes, que se observa respecto a las características de las instituciones.<sup>11</sup> En la NEI las transacciones y las macro y micro instituciones son tangibles, mientras que en el NIS hay elementos tangibles e intangibles. Siguiendo a Silva, Guarido Filho y Rossoni (2010), además del factor estructural (red de relacionamientos), desde la Teoría Institucional surge la posibilidad de estudiar valores, creencias, normas sociales, sanciones y otros aspectos (estructuras cognitivas y culturales) que son consecuencia de la propia configuración relacional que se da entre los actores del campo. En el estudio de estos aspectos simbólicos culturales, la NEI presenta limitaciones. Finalmente, la séptima y última diferencia entre los dos abordajes, más específicamente ligada

---

<sup>9</sup> Id.

<sup>10</sup> Explicación de la categoría del mismo número está presente en la Tabla 2.

<sup>11</sup> Id.



a los Agronegocios<sup>12</sup> es que la NEI ha sido muy aplicada, mientras que el NIS escasamente aplicado.

### Consideraciones finales

El presente ensayo persiguió reflexionar sobre las similitudes y diferencias existentes entre el abordaje del Neoinstitucionalismo económico, representado por la NEI, y el Neoinstitucionalismo Sociológico aplicado en la Teoría de la Organización. Esta reflexión permitió aportar una mejor comprensión del alcance de cada una de ellas (OKHUYSEN; BONARDI, 2011) para el análisis de las redes interorganizacionales en el actual complejo ámbito agroindustrial.

Entre las similitudes identificadas se observaron tres aspectos: nivel mesoanalítico de la realidad; reconocimiento de la importancia de las instituciones en la vida organizacional; y coordinación o procesos cooperativos como origen de la constitución de las instituciones. En relación a las diferencias, se advirtieron siete aspectos distintivos de la comparación entre NEI y NIS, respectivamente: comportamiento individuo/estructura: racionalidad económica costo/beneficio versus racionalidad sociocultural; factor de supervivencia: recursos claves y eficiencia versus legitimidad; objeto de análisis: cadena versus campo organizacional; delimitación del objeto de análisis: establecido a priori versus a posteriori; unidad de análisis: transacciones versus presiones institucionales; característica de la unidad de análisis: tangible versus tangible e intangible; aplicación en los estudios agroindustriales: muy aplicada versus escasamente aplicado.

Con los resultados alcanzados fue posible expandir el entendimiento sobre lo que cada abordaje posibilita explicar de forma independiente. Combinar abordajes de investigación próximos, pero con parte de las premisas distintas, sugiere que un abordaje puede constituirse en una base para ser enriquecida por la perspectiva de otro, tornándolos más realistas (OKHUYSEN; BONARDI, 2011). A partir de este análisis, el NIS podría perfeccionar los abordajes desarrollados en los estudios agroindustriales, de forma de interpretar fenómenos que de otra forma no serían posibles de analizar frente a las limitaciones inherentes a sus supuestos subyacentes. En particular los debates sobre sustentabilidad y responsabilidad social corporativa tienen actualmente fuerte presencia en el ámbito de los Agronegocios. Se cuestiona la legitimidad de las organizaciones agroindustriales frente a problemas ambientales o sociales que son ocasionados por su accionar económico.

---

<sup>12</sup> Id.

Así, las actividades de producción orgánica y los eventos transgénicos podrían ser evaluados indagando las presiones institucionales y respuestas estratégicas de las organizaciones que componen sus campos organizacionales. Otra cuestión en la que esta teoría organizacional proveería mayor entendimiento es en el comportamiento de las organizaciones del sistema agroalimentario ante los crecientes estándares ambientales, de bienestar animal, calidad intrínseca de los productos y seguridad alimentaria. Dado que mientras algunos estándares pueden contribuir a la eficiencia, hay otros que pueden incrementar los costos de producción y/o comercialización sin que haya garantía de que el consumidor los compense con una mayor disposición a pagar por su cumplimiento. A pesar de ello, las organizaciones pueden resolver adoptarlos o bien intervenir en su formulación. Asimismo, la perspectiva Neoinstitucional en la Teoría de la Organización permitiría profundizar las problemáticas de las empresas rurales familiares en su relación con el contexto, donde la cultura y los valores tienen un peso significativo en la toma de decisiones e interpretación de la realidad organizacional.

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

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

## **Referencias bibliográficas**

ALBURQUERQUE, A. Teoría de la Organización y Nuevo Institucionalismo en el Análisis Organizacional. *Revista Administración y Organizaciones*, v. 8, n. 4, p. 13-44, 2002.

- AZEVEDO, P. F. D. Nova economia institucional: referencial geral e aplicações para a agricultura, 2000.
- BARROS, K. S. M. D. Réplica 1 – o que é um ensaio? *Revista de Administração Contemporânea*, v. 15, p. 333-337, 2011.
- BATALHA, M. O.; SCARPELLI, M. Introdução. In: BATALHA, M. O. (Ed.). *Gestão do agronegócio: textos selecionados*. São Carlos: EdUFSCAR, v. 1, 2005, cap. 1.
- BERTERO, C. O. Réplica 2 – o que é um ensaio teórico? Réplica a Francis Kanashiro Meneghetti. *Revista de Administração Contemporânea*, v. 15, p. 338-342, 2011.
- BORGATTI, S. P.; EVERETT, M. G.; FREEMAN, L. C. Ucinet for Windows: Software for social network analysis, 2002.
- BREITENBACH, R.; BRANDÃO, J. B.; SOUZA, R. S. de. Teorias organizacionais e a nova economia institucional: uma discussão acerca dos elementos constitutivos das organizações. In: SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E SOCIOLOGIA RURAL (SOBER), 47., 2009, Porto Alegre. *Anais...* Porto Alegre: SOBER, 2009.
- CARVALHO, C. A.; VIEIRA, M. M. F. (Orgs.). *Organizações, cultura e desenvolvimento local: a agenda de pesquisa do Observatório da Realidade Organizacional*. Recife: Editora UFPE, 2003, cap. 1, p. 23-40.
- CENTRO DE ESTUDOS APLICADOS DO GRUPO ESCOLA SUPERIOR DE COMÉRCIO DE NANTES. *A análise de Filière*. Anais de Colóquio, 1985.
- DAVIS, J.; GOLDBERG, R. (Ed.) *A concept of agribusiness*: Harvard University, 1957, cap. 1, p. 4-6.
- DELMAS, M. A.; TOFFEL, M. W. Organizational responses to environmental demands: Opening the black box. *Strategic Management Journal*, v. 29, n. 10, p. 1027-1055, Oct. 2008.
- DIAS, M. F. P.; PEDROZO, E. A. *Compreendendo o processo de inovação como uma estrutura dinâmica e complexa de regras multiníveis*. In: SIMPÓSIO DE INOVAÇÃO TECNOLÓGICA, 27, 2012, Salvador, BA. *Anais...* Rio de Janeiro: ANPAD 2012.
- DÍEZ-MARTÍN, F.; BLANCO-GONZÁLEZ, A.; PRADO-ROMÁN, C. Legitimidad como factor clave de éxito organizativo. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, v. 4, n. 3, p. 127-143, 2010.
- DIMAGGIO, P. J. Comments on "What theory is not". *Administrative Science Quarterly*, v. 40, 391-397, 1995.
- DIMAGGIO, P. J. Interest and agency in institutional theory. In: ZUCKER, L. *Institutional Patterns and organizations*. Cambridge: Ballinger Publishing Company, 1988.

- DIMAGGIO, P. J.; POWELL, W. W. *El nuevo institucionalismo en el análisis organizacional*, Colegio Nacional de Ciencias Políticas y Administración Pública, AC, UNAM, México, 1991.
- DIMAGGIO, P. J.; POWELL, W. W. The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. *American sociological review*, v. 4, n. 2, p. 147-160, 1983.
- DOPFER, K.; POTTS, J. *The general theory of economic evolution*. Abingdon: Routledge, 2008.
- FERNÁNDEZ-ALLES, M.; VALLE-CABRERA, R. El enfoque neoinstitucional como marco teórico explicativo de la gestión de recursos humanos. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, v. 4, n. 3, p. 93-112, 1998.
- FRIEDLAND, R.; ALFORD, R. L. Introduciendo de nuevo a la sociedad: Símbolos, prácticas y contradicciones institucionales. DIMAGGIO, P. J. Y; POWELL, W. W. (Eds.). *El nuevo institucionalismo en el análisis organizacional*. México: UNAM, 1991, p. 294-329.
- GIOIA, D. A.; PITRE, E. Multiparadigm perspectives on theory building. *Academy of Management Review*, v. 15, n. 4, p. 584-602, 1990.
- GOLDBERG, R. A. *Agribusiness Coordination: A Systems Approach to the Wheat, Soybean, and Florida Orange Economies*. *Am. J. Agr. Econ.*, Boston, v. 50, n. 3, p. 782-783, 1968.
- GREENWOOD, R.; HINNINGS, C. R. Understanding radical organizational change: bringing together the old and the institutionalism. *Academy Management Review*, v. 21, p. 1022-1054, 1996.
- HEYDER, M.; THEUVSEN, L. Corporate social responsibility in agribusiness: empirical findings from germany. In: EAAE Seminar, 113., 2009, Crete, Greece. *Anais...* Uppsala, EAAE, 2009, p. 17.
- LLAMAS-SÁNCHEZ, R. *Un análisis institucional de la implantación de la Agenda Local 21 por los ayuntamientos españoles*. Tesis (Doctorado en Administración) Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Dpto. Organización de Empresas. Univ.de Granada, Ed. Universidad de Granada. España, 2005.
- MACHADO-DA-SILVA, C. L.; FONSECA, V. D.; CRUBELLATE, J. M. Estrutura, agência e interpretação: elementos para uma abordagem recursiva do processo de institucionalização. *Revista de Administração Contemporânea*, v. 9, n. 1, p. 9-39, 2005.
- MENDES, K.; FIGUEIREDO, J. D. C.; MICHELS, I. L. A Nova Economia Institucional e sua aplicação no estudo do agronegócio brasileiro. *Revista de Economia e Agronegócio*, v. 6, n. 3, 2009.
- MENEGHETTI, F. K. O que é um ensaio-teórico? *Revista de Administração Contemporânea*, v. 15, p. 320-332, 2011.

- MEYER, J. Reflections on institutional theories of organizations. In: Greenwood, R. et al. (Eds.). *The SAGE handbook of organizational institutionalism*. London: SAGE, 2008. p. 790-813.
- MEYER, J. W.; ROWAN, B. Institutionalized organizations: Formal structure as myth and ceremony. *American Journal of Sociology*, v. 83, n. 2, p. 340-363, 1977.
- MORVAN, Y. *Fondements d'Economie Industrielle*. 2. Ed. Paris: Economica, 1991.
- NORTH, D. C. Institutions, ideology, and economic performance. *Cato J.*, v. 11, p. 477, 1991.
- OKHUYSEN, G.; BONARDI, J.-P. The challenges of building theory by combining lenses. *Academy of Management Review*, v. 36, n. 1, p. 6-11, 2011.
- OLIVER, C. Strategic responses to institutional processes. *Academy of Management Review*, v. 16, n. 19, p. 145-179, 1991.
- PACHE, F. M.; SANTOS, F. When worlds collide: the internal dynamics or organizational responses. *Academy of Management Review*, v. 35, n. 3, p. 455-476, 2010.
- RANSON, E. The rise of agricultural animal welfare standards as understood through a neo-institutional lens. *International Journal of Sociology of Food Agriculture*, v. 15, n. 3, p. 26-44, dec. 2007.
- RIQUEL-LIGERO, F.; VARGAS-SÁNCHEZ, A. Las presiones institucionales del entorno medioambiental: aplicación a los campos de golf. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, v. 22, p. 29-38, 2013.
- SCOTT, W. Embedding the Examination of Multilevel Factors in an Organization Field Context. *Journal of the National Cancer Institute Monographs*, Oxford, v. 44, p. 32-33, 2012.
- SCOTT, W. R. *Institutions and Organizations*. Thousand Oaks: Sage, 2001.
- SILVA, A. Ensaio teórico em questões agroindustriais: um debate focado em teorias organizacionais. In: SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E SOCIOLOGIA RURAL (SOBER), 47., 2009, Porto Alegre. *Anais...* Porto Alegre: SOBER, 2009.
- SILVA, C. L. M, GUARIDO FILHO, E. R.; ROSSONI, L. Organizational fields and the structuration perspective: analytical possibilities. *Revista de Administração Contemporânea*, v. 14, p. 109-14, 2010.
- SILVA, C. M.; COSER, C. Rede de Relações Interorganizacionais no Campo Organizacional de Videira-SC. *Revista de Administração Contemporânea*, v. 10, n. 4, p. 9-45, out./dez., 2006.
- SYKUTA, M.; JAMES JR., H. Organizational Economics research in the U.S. agricultural sector and the contracting and organizations

- research institute. *American Journal of Agricultural Economics*, v. 86, n. 3, p. 756-761, 2007.
- THÉRET, B. As instituições entre as estruturas e as ações. *Lua nova*, v. 58, p. 225-254, 2003.
- VELA-OCAÑA, W. R.; CARVALHO, R. S. Formação e estruturação do campo organizacional da indústria pesqueira em Callao, Peru. *Revista Eletrônica de Ciência Administrativa (RECADM)*, v. 5, n. 2, nov. 2006.
- WASSERMAN, S. Y; FAUST, K. *Social network analysis: methods and applications*. Cambridge: Cambridge University Press, 1994.
- WEAVER, G. R.; GIOIA, D. A. Paradigms lost - incommensurability vs structurationist inquiry. *Organization Studies*, v. 15, n. 4, p. 565-590, 1994.
- WILLIAMSON, O. E. *The economic institutions of capitalism*. Simon and Schuster, 1985.
- \_\_\_\_\_. *The economic institutions of capitalism*. The Political Economy Reader: Markets as Institutions, 2008.
- WOOTEN, M. Y; HOFFMAN, A. Organizational fields: past, present and future. In: Greenwood, R. et al (Eds.). *The sage handbook of organizational institutionalism*. London: Sage, 2008, p. 130-148.
- ZYLBERSZTAJN, D. Conceitos gerais, evolução e apresentação do sistema agroindustrial. *Economia e gestão dos negócios agroalimentares*. São Paulo: Pioneira, p. 1-21, 2000.

SCOPONI, Liliana Marcela, Marcelo Fernandes Pacheco Dias. Contribuciones del Neoinstitucionalismo Sociológico para el abordaje de la Nueva Economía Institucional aplicada a los Agronegocios. *Estudos Sociedade e Agricultura*, outubro de 2015, vol. 23, n. 2, p. 000-000, ISSN 1413-0580.

**Resumen:** (*Contribuciones del Neoinstitucionalismo Sociológico para el abordaje de la Nueva Economía Institucional aplicada a los Agronegocios*). Varios autores proponen la necesidad de ampliar los análisis sobre Agronegocios incluyendo la dimensión cultural y la legitimidad de las organizaciones en respuesta a demandas institucionales, conceptos presentes en el Neoinstitucionalismo Sociológico. Este ensayo teórico analiza sus diferencias y similitudes con la Nueva Economía Institucional y defiende la posibilidad de extender la comprensión de las redes interorganizacionales del Agronegocio a partir de la complementariedad de ambos abordajes. Se observaron similitudes: nivel

mesoanalítico para la interpretación de la realidad; importancia de las instituciones; coordinación como origen de las instituciones. En relación a las diferencias, se identificaron: racionalidad económica versus sociocultural; supervivencia basada en recursos clave y eficiencia versus legitimidad; objeto de análisis: cadena versus campo organizacional; delimitación a priori versus a posteriori; unidad de análisis: transacciones versus presiones institucionales; característica de la unidad de análisis: tangible versus tangible e intangible; aplicación en estudios agroindustriales: muy aplicada versus escasamente aplicada.

**Palabras clave:** Nueva Economía Institucional, Neoinstitucionalismo Sociológico, Agronegocios.

**Abstract:** (*Sociological Neoinstitutionalism contributions for the New Institutional Economics approach applied to Agribusiness*). Several authors advocate the need to expand the analysis about Agribusiness, including the cultural dimension and legitimacy of organizations in response to institutional demands, concepts in the New Institutionalism in Sociology. This theoretical essay analyzes similarities and differences between New Institutional Economics and New Institutionalism in Sociology, in order to increase the understanding of inter-organizational networks in Agribusiness. Similarities were observed: meso-level analysis of reality; importance of institutions and coordination as essential to institutions' creation. On the other hand, differences were identified among NIE and NIS: economic rationality cost/profit versus socio-cultural rationality; survival factor: key resources and efficiency versus legitimacy; analysis target: chain versus organizational field; delimitation of analysis target: established before versus after; analysis unit: transaction versus institutional pressures; characteristic of the analysis unit: tangible and intangible versus tangible; application in Agribusiness studies: very used versus poorly used.

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

Recebido em abril de 2015.

Aceito em outubro de 2015.