

ARRANJOS ORGANIZACIONAIS DA PISCICULTURA NA BAIXADA CUIABANA, ESTADO DE MATO GROSSO¹

Adriana Fernandes de Barros²
Ferenc Istvan Bánkuti³
Maria Inez Espagnoli Geraldo Martins⁴

1 - INTRODUÇÃO

A piscicultura é uma atividade em crescimento e de significativa importância para o país. Praticada em todos os estados brasileiros, em 2010, a produção nacional continental foi de 394,3 mil toneladas, o que significa crescimento de 16,9% em comparação ao ano de 2009, e de 39,8% em comparação ao ano de 2008. Nesse contexto, o Estado de Mato Grosso foi classificado como sexto maior produtor nacional, onde foram produzidas 35,3 mil toneladas de peixes o que representa 50,5% da produção de pescados da região Centro-Oeste (BRASIL, 2012).

O desenvolvimento da atividade tem sido incentivado por alterações institucionais de âmbito fiscal, de regulamentação da atividade⁵ e por demandas de mercado. Aliada às características produtivas da região⁶, a piscicultura tem representado importante alternativa de renda para o meio rural. Entretanto, alguns aspectos que podem alavancar a competitividade deste Sistema Agroindustrial (SAI), entre os quais a melhor coordenação entre agentes, que precisam ser mais bem direcionados.

A competitividade de sistemas agroindustriais está relacionada à capacidade de so-

breviência e crescimento em mercados que deixaram de ser locais ou nacionais e passaram a ser globais. Alguns fatores principais podem conduzir ao incremento de competitividade, entre eles, a capacidade de coordenação horizontal ou vertical do sistema produtivo, definido pelas relações entre agentes e destes com o ambiente institucional e a flexibilidade de adaptação frente às alterações de mercado e ambientes. Sistemas Agroindustriais bem coordenados resultam em eficiências produtivas e econômicas, além de maior garantia de padronização, adequação de produto e de aspectos legais.

Em sistemas agroindustriais, a adequação legal está principalmente relacionada a três pilares: a) geração de alimentos seguros ao consumo; b) redução de impactos negativos ao meio ambiente e c) arrecadação fiscal.

No sistema agroindustrial da piscicultura, a competitividade pode ser incrementada. As formas de coordenação entre os agentes, a informalidade no abate, processamento e comercialização, bem como a inadequação ambiental ocupam parcela significativa deste sistema em algumas regiões brasileiras. Para Prochmann e Michels (2003), a informalidade no processamento do peixe é presente em todos os estados brasileiros. Tal fato impõe perda de competitividade para todos os agentes, desde a produção até o varejo, reduzindo a possibilidade de alcance de novos mercados - nacionais ou internacionais. Soma-se a esses fatos a concorrência desleal com sistemas que operam legalmente, e como tal, incorrem em custos de adequação exigidos pelo sistema sanitário, tributário e ambiental. Para o consumidor final, há a incerteza da padronização e oferta do produto, além do risco à saúde, quando do consumo de produto não inspecionado por órgãos competentes.

O objetivo geral proposto para este trabalho é a caracterização dos arranjos organizacionais da piscicultura na Baixada Cuiabana. Como objetivo específico, é feita análise de arranjos organizacionais que participam de mercados

¹Registrado no CCTC, IE-44/2012.

²Zootecnista, Doutora, Universidade do Estado de Mato Grosso (e-mail: adriferbarros@hotmail.com).

³Zootecnista, Doutor, Universidade Estadual de Maringá, Estado do Paraná (e-mail: fibankuti@uem.br).

⁴Veterinária, Doutora, Universidade Estadual Júlio de Mesquita Filho (UNESP), Jaboticabal, Estado de São Paulo (e-mail: minezesp@fcav.unesp.br).

⁵Lei Estadual n.º 8.684/2007 - MT que isenta a comercialização de peixes do Imposto sob Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS), considerado um dos impostos de grande importância para incentivo da produção de bens e oferta de serviços.

⁶Tal fato se deve às características propícias que a região possui para esta área e que leva a acreditar que a criação de peixes possa dar importante contribuição para alavancar emprego e renda para o setor rural (BARROS; MARTINS; SOUZA, 2011).

informais (clandestinos). A partir dessas análises poderão ser subsidiadas propostas públicas e privadas para melhor coordenação deste sistema, incrementando, assim, sua competitividade.

2 - MATERIAL E MÉTODO

Para que os objetivos deste trabalho pudessem ser cumpridos, o seguinte método de pesquisa foi adotado: a) revisão teórica e bibliográfica sobre Nova Economia Institucional (NEI), Economia dos Custos de Transação (ECT), Mercados Informais, Sistemas Agroindustriais (SAIs) e específica ao SAI da piscicultura; b) aplicação de questionários semiestruturados junto a 26 produtores de peixes da Baixada Cuiabana; e c) levantamento de dados oficiais sobre as características do sistema agroindustrial da piscicultura no Estado de Mato Grosso.

A identificação dos piscicultores foi feita com auxílio de técnicos de órgãos governamentais e privados e da Associação dos Aquicultores do Mato Grosso (AQUAMAT). O método empregado nesta etapa foi a amostragem intencional, que permite a seleção de indivíduos a partir de critérios definidos pela equipe de pesquisadores (SILVA; MEDEIROS; MARCELINO, 2007). Foram selecionados os que desempenhavam a piscicultura ativamente e que representassem a realidade do sistema de criação da região. Após essa etapa, seguindo a classificação constante na Lei Estadual nº 8.464, de 04.04.2006, Art. 30⁷, as pisciculturas foram estratificadas de acordo com os dados da (Tabela 1).

TABELA 1 - Classificação das Propriedades de Acordo com a Área de Lâmina D'água, Estado de Mato Grosso, 2006.

Classificação	Área de lâmina d'água (ha)
Micro	Até 1,0
Pequena	1,1 a 5,0
Média	5,1 a 50
Grande	> 50

Fonte: Mato Grosso (2006).

Com os produtores foram feitas entrevistas semiestruturadas que abordaram questões relativas à caracterização e histórico da

⁷A referida Lei classifica as pisciculturas em micro, pequena, média e grande de acordo com a área de lâmina d'água.

propriedade rural, legalização ambiental e sanitária, razões para a escolha do arranjo organizacional e motivos da escolha do canal de comercialização.

3 - REVISÃO TEÓRICA E BIBLIOGRÁFICA

O Sistema Agroindustrial da piscicultura é representado por agentes da produção rural, indústria de abate e processamento; varejo; consumidores; e pelos ambientes institucional, organizacional e tecnológico (Figura 1). Neste SAI a coordenação entre agentes é feita por meio de grande variedade de estruturas de governança. Coexistem modelos formais de organização, tais como a integração vertical e parcerias, com modelos informais, a exemplo das transações no mercado *spot* e integrações verticais que não atendem, por exemplo, à Legislação sanitária e ambiental e que, portanto, fazem parte de mercados informais. A existência de arranjos que fogem às regras formais resulta em menor competitividade de um sistema (BÁNKUTI; BÁNKUTI; SOUZA FILHO, 2009).

Segundo os pressupostos da teoria da Nova Economia Institucional (NEI), as instituições são leis e regras de comportamento responsáveis por conduzir e delimitar as interações humanas em uma sociedade (NORTH, 1990). Atuam como minimizadoras de incertezas e como direcionadoras de comportamentos entre os agentes, embora não sejam perfeitas⁸.

Normalmente, as instituições são separadas nas chamadas regras formais e informais. As primeiras englobam leis fundamentadas em estatutos, constituições e outras formas legais, tanto em níveis mais abrangentes (exemplo: legislação sanitária), como dentro de normas criadas por organizações, grupos de indivíduos, etc. (exemplo: estatuto e regimento interno de cooperativas). As informais seguem regras de comportamentos "impostas" pelas sociedades, organizações, grupos sociais e indivíduos, como: os códigos de conduta, os costumes e tradições de uma

⁸Em situações de elevado grau de especialização ou de atributos muito específicos, as instituições devem ser elaboradas de maneira a reduzir ao máximo as incertezas dos agentes transacionais.

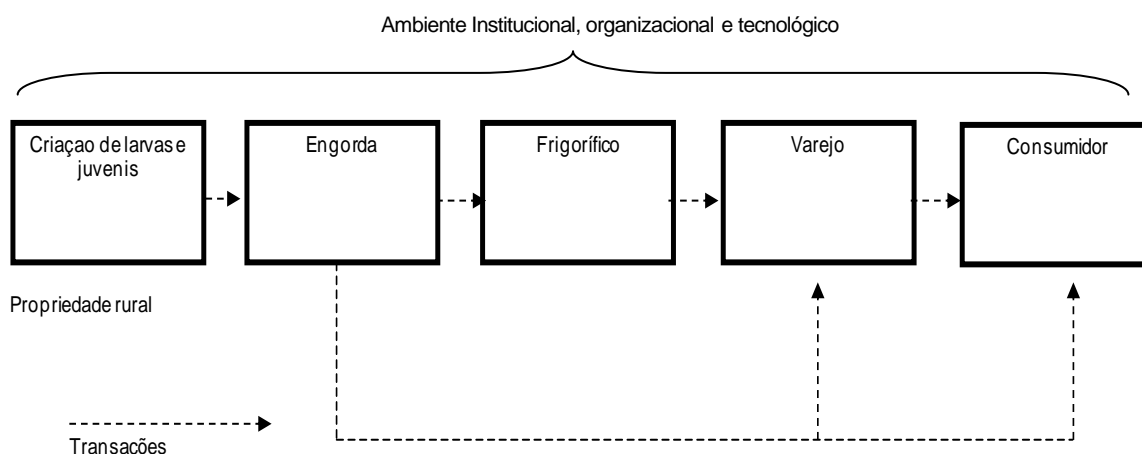


Figura 1 - Sistema Agroindustrial da Piscicultura.
Fonte: Dados da pesquisa.

sociedade ou hábitos de consumo culturalmente determinados, a fim de minimizar problemas entre agentes de uma sociedade.

Tanto as regras formais quanto as informais apresentam peculiaridades segundo o ambiente de interação (exemplo: país, região, cidade, etc.)⁹. Conforme mencionado por North (1990) pode-se comparar as instituições com as regras de um jogo qualquer, onde aquelas consideradas formais estariam escritas nos termos condicionantes da partida e as informais seriam aquelas que, mesmo presentes durante a partida, não estão em sua forma legal.

As regras informais são muitas vezes aceitas pelos participantes, a exemplo das atitudes de intimidação do adversário, e outros artifícios presentes. Para que as regras e comportamentos desejados sejam cumpridos, é necessário que haja algum mecanismo de verificação (*enforcement*) capaz de assegurá-las e conduzi-las ao longo do tempo. As instituições são também responsáveis por promover o arcabouço necessário às transações e, juntamente com a tecnologia empregada, determinam os custos totais de produção (transação e transformação).

⁹De acordo com Hatch (1997), o comportamento dos agentes pode ser repetido (institucionalizado) devido às seguintes pressões: a) leis (regras formais); b) aspectos culturais (regras informais); e c) pelo desejo de "fazer igual" denominado de mimetismo. No entanto, para Powell e Dimaggio (1991), as diferentes pressões institucionais são definidas de forma semelhante, mas com terminologias diferentes: a) coercitivas - quando se trata de leis (regras formais); b) normativas - quando oriundas de aspectos culturais; e c) miméticas - quando relacionado com o comportamento de "fazer igual".

A análise do ambiente, aliada à teoria da Economia dos Custos de Transação (ECT), permite a definição de formas ou arranjos organizacionais mais eficientes para os agentes de um sistema produtivo. Williamson (1996) estabeleceu três formas básicas de arranjos organizacionais: a) mercado; b) híbrida; e c) integração vertical.

Pode-se entender o mercado (*spot*) como aquele caracterizado por transações que se resolvem em um único instante no tempo e pela comercialização de produtos padronizados. Além disso, é um mercado tipicamente esporádico, onde não há obrigatoriedade de compra futura. Nesse, o grau de incerteza em relação às transações é elevado (AZEVEDO; BÂNKUTI, 2002). Para o segundo caso, na forma híbrida, há entre os agentes o estabelecimento de relação mais duradoura, regida por meio de contratos (formais ou informais), tais como as parcerias ou alianças estratégicas, entre outras. Na integração vertical, um dos agentes incorpora outra atividade à sua atividade principal, a montante ou a jusante da cadeia de produção.

Os arranjos organizacionais podem ou não fazer parte de mercados informais. A informalidade ou clandestinidade é caracterizada pelo descumprimento de parte ou totalidade das regras impostas em seu ambiente institucional. O descumprimento pode variar em função de cada setor, produto, mercado entre outros aspectos.

Grande parte das economias informais compartilha da evasão fiscal, enquanto outras, da não obediência às leis trabalhistas, licenças para

funcionamento, normas de inspeção sanitária ou do conjunto dessas (BÁNKUTI; SOUZA FILHO; BÁNKUTI, 2008).

Para Azevedo e Bánkuti (2002), além de problemas orçamentários fiscais, a informalidade acarreta ainda três outras ineficiências: dificuldades em garantir direitos de propriedade, dificuldades em fazer cumprir contratos e menor acesso a bens públicos. No caso do setor de alimentos, a informalidade acarreta ainda riscos à saúde pública.

A existência do mercado informal pode estar fundamentada em três principais aspectos não excludentes entre si: 1) a geração de incentivos aos agentes para participarem destes mercados, entre os quais, o maior preço recebido pelo produto¹⁰; 2) a existência de entraves¹¹ de acesso ao mercado formal, a exemplo das exigências impostas por compradores, tal como; volume mínimo, regularidade de entrega, padronização do produto, legalização sanitária, ambiental ou tributária da atividade; e 3) a ineficiência ou inexistência de aparato legal, capaz de fazer cumprir as Leis (baixo poder de *enforcement*).

4 - RESULTADOS E DISCUSSÃO

Em todas as pisciculturas analisadas, foi verificada a utilização exclusiva de tanques escavados no sistema de criação de peixes. Dos entrevistados, 12,5% iniciaram a atividade na década de 1980, 43,7% na década de 1990 e 43,7% a partir do ano 2000, que permite indicar que o maior crescimento da atividade na região ocorreu a partir da década de 1990. Fato impulsionado por favoráveis condições de mercado, clima, hidrologia e significativo hábito cultural de consumo de peixe.

As pisciculturas analisadas foram estratificadas por tamanho da área de lâmina d'água, utilizando a classificação descrita anteriormente.

¹⁰Nesta situação, o maior preço é conseguido, principalmente, quando a venda é direta para o consumidor. Pois, além da eliminação de um intermediário (frigorífico), o produtor não incorre em custos de adequação sanitária e tributária do local de abate.

¹¹Qualquer condição imposta por agentes, mercados, instituições ou organizações, capaz de impedir ou dificultar a atuação de determinados grupos de agentes (BÁNKUTI; SOUZA FILHO, 2009).

Nas entrevistas foram identificadas 37,5% classificadas como pequenas; 37,5% como médias e 25,0% grandes.

A piscicultura é a atividade principal para 62,5% dos produtores rurais entrevistados, o que mostra a importância social e econômica da atividade na região. O mesmo não foi encontrado em outras regiões estudadas.

Araújo e Sá (2008) verificaram na região do Baixo São Francisco que apenas 7% dos entrevistados tinham a piscicultura como principal fonte de renda. Rotta (2003), estudando a região da Bacia do Alto Taquarí, Estado de Mato Grosso do Sul, verificou que a piscicultura não aparece como principal atividade em nenhuma das propriedades analisadas. Em Dourados, no mesmo estado, somente 17,6% têm a piscicultura como atividade principal (FERREIRA et al., 2007).

Dos estudos analisados apenas a região do Vale do Ribeira, Estado de São Paulo, apresentou resultados em que 36,0% dos piscicultores têm a criação de peixes como atividade principal, sendo que 95,0% desses produtores pretendem expandir a área de criação (CORRÊA et al., 2008).

Quando os produtores foram questionados sobre a possibilidade de deixar a piscicultura, 75% responderam que não desejam, em virtude do crescimento da atividade. Esse resultado é um bom indicativo de rentabilidade econômica da atividade frente às possibilidades vislumbradas pelos produtores. Entre os 25% que pensaram em deixar a atividade, 63% tinham como motivação a ausência de legislação que permitisse a criação de peixes híbridos, o que atualmente não representa mais um problema após aprovação da Lei Est. MT 8.464/06 (MATO GROSSO, 2007).

Na implantação da piscicultura, 87,5% dos produtores tiveram acompanhamento técnico no projeto de produção. No entanto, parte desses (50%) mencionou que o projeto não foi adequado às condições locais e/ou sistema de criação, resultado que aponta para a necessidade de melhor planejamento da atividade.

Todas as pisciculturas analisadas estão legalizadas ou em fase de legalização ambiental. Entretanto, algumas dificuldades foram verificadas, entre as quais: a) falta de instruções e a organização dos órgãos responsáveis, apontados por 45,8% dos entrevistados; b) excesso de burocracia, citado por 16,6% dos entrevistados; e c)

necessidade de simplificação da legislação vigente e maior fiscalização para aqueles que operam de maneira ilegal, apontada por 42,9% dos entrevistados.

De acordo com Sales e Firetti (2007), o excesso de burocracia para obtenção da licença ambiental também é um dos principais obstáculos enfrentados pelos piscicultores da micror-região de Dourados.

Na região analisada, observou-se grande diversidade de arranjos organizacionais, entre eles está a incorporação das atividades de produção, abate e comercialização de peixes realizadas pelo produtor rural. Este processo é caracterizado como integração.

Neste arranjo organizacional, a venda do peixe é feita de três formas distintas: a) na propriedade rural com venda direta ao consumidor; b) durante festas culturais, a exemplo da festa do peixe; e c) em locais específicos da cidade. Para essa transação os peixes são mantidos em tanques com água e oxigênio comprimido, dessa forma o consumidor escolhe o peixe, paga pelo peso, serviço de limpeza e cortes. Trata-se de uma transação determinada, em grande parte, por fatores culturais de consumo. Vale ressaltar que para tais transações, aspectos sanitários Legais de abate e manipulação do produto não são atendidos. Essas formas de organização representam 20,6% do volume total de peixes comercializados na região analisada.

O grupo que abate os peixes na propriedade rural era formado por 13 piscicultores (50% da amostra entrevistada). Desses, 12 abatem de maneira informal, não cumprido aspectos legais de sanidade, ambiental e tributários deste processo¹².

Essa estratégia é adotada por três principais incentivos: a) baixo número de frigoríficos Legalizados na região¹³; b) valor mais elevado recebido pelo peixe comercializado diretamente com o consumidor final, sendo este em média 49,4% superior ao preço pago pelo frigorífico¹⁴; e

c) dificuldade Legal para regularizar a atividade.

No Vale do Ribeira, todos os produtores comercializam seu peixe vivo e 15% comercializa abatido e processado, sem serviços de inspeção, ou seja, de maneira informal (CORRÊA et al., 2008). No Rio Grande do Sul, Baldisserotto (2009) verificou que o atacadista é o principal elo entre o produtor e o consumidor. O segundo canal de comercialização mais importante é a venda direta para o consumidor, com 25,0% do total.

O abate na propriedade rural incorre em três principais problemas: a) oferecimento de produto inadequado ao consumo devido a não fiscalização sanitária por técnico capacitado e a não adoção de procedimentos padrões previstos em Lei, reduzindo assim a segurança do alimento; b) impactos ambientais negativos decorrentes do processo de abate, a exemplo dos efluentes e das partes sem interesse comercial que nem sempre têm destinos adequados¹⁵, que pode resultar em alteração da qualidade da água e do solo, além de atrair insetos e gerar odor desagradável para a população; e c) o abate clandestino não recolhe impostos, concorrendo de maneira desleal com agentes que operam de forma legalizada, reduzindo a capacidade de investimento de governos.

Segundo Prochmann e Michels (2003), a clandestinidade no processamento de peixes no Brasil é uma característica presente em todos os estados brasileiros, estando vinculada principalmente ao pequeno produtor. Isso, em função da baixa escala de produção, que inviabiliza grandes investimentos financeiros, e à burocracia para atendimento aos requisitos sanitários legais.

Na região analisada, outros incentivos para o comércio do peixe estão presentes, entre eles a promoção de uma feira na época da quaresma. Nesta, prefeituras juntamente com a Agência de Vigilância Sanitária e outros órgãos de apoio à produção e comercialização, a exemplo do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), facilitam e promovem o comércio de peixes, seja de frigoríficos legalizados ou com procedência direta das pisciculturas locais. Trata-se, portanto, de um

¹²É importante ressaltar que o abate na propriedade rural é permitido desde que aspectos sanitários previstos em Leis sejam cumpridos. Nas situações acima as duas condições foram verificadas.

¹³Na região analisada, há apenas dois frigoríficos legalizados para as atividades de abate de peixes.

¹⁴O preço médio recebido pelo produtor na transação com o varejo ou consumidor final foi de R\$4,78.kg⁻¹. Nessa época, o

dólar estava R\$1,77. Essa média hoje é de R\$6,50 e para o frigorífico são pagos R\$4,00.kg⁻¹, ou seja, 62,2% maior.

¹⁵A exemplo da retirada das vísceras "barrigada" que se depositada em cursos d'água ou solo poderá alterar o meio.

arranjo não tradicional com anuência de órgãos fiscalizadores.

Para a comercialização do peixe vivo, outros arranjos organizacionais foram observados, entre eles, transações que ocorrem no mercado (*spot*) entre produtores rurais e os seguintes agentes: frigoríficos, peixarias, restaurantes e intermediários. Do total de peixes comercializados, o frigorífico apresenta maior participação em volume, respondendo por 44,4% do total, seguido das peixarias com 17,2%, dos restaurantes com 12,8%, e por fim, os intermediários que ocuparam 5,4% do total.

No canal de comercialização “frigorífico”, o volume comercializado em cada negociação é maior quando comparado com aos demais agentes, aumentando o poder de barganha deste frente ao produtor. Isso explica o menor preço negociado por quilograma de peixe¹⁶.

Entre os produtores que comercializavam peixes para o frigorífico, apenas 6,3% utilizavam contratos para essa transação. Kubitzka e Ono (2005) mencionam que o Brasil está apenas ingressando na fase de profissionalismo da aquicultura, e contratos formais entre produtores e comerciantes ou entre produtores e indústrias processadoras ainda são raros.

Apesar da baixa porcentagem de comercialização por meio de contrato, verifica-se que a maior quantidade de pescado produzido na microrregião da Baixada Cuiabana utiliza o frigorífico como maior canal de comercialização, no entanto, realizado exclusivamente pelos médios e grandes piscicultores, que correspondem a 62,0% dos entrevistados.

A não formatação de parcerias ou o não estabelecimento de contratos entre produtores e frigoríficos gera incerteza a esses agentes, dificultando investimentos de médio e longo prazo. Isso pode ser observado, em 2007, quando houve pouca oferta de peixe aos frigoríficos da região analisada, tendo que comprar peixes em regiões distantes em até 900 km do local de abate. Nos anos seguintes, houve excesso de produção, forçando a queda de preços aos piscicultores e a busca por canais alternativos de comercialização.

¹⁶O preço médio de venda do peixe ao frigorífico era de R\$3,20 kg⁻¹ e o volume médio comercializado era de 3.500 kg em cada transação.

Esse fato reforça a estratégia de abate do peixe na propriedade e a venda direta ao consumidor. Conforme Willianson (1996) e Bánkuti, Bánkuti e Souza Filho (2009), o baixo grau de coordenação entre agentes de uma cadeia produtiva gera incertezas e, conseqüentemente, ineficiências ao sistema.

Nos canais “peixaria” e “restaurante”, o volume negociado é menor quando comparado com o frigorífico e superior ao da venda para consumidores finais. O preço praticado é superior àquele pago pelo frigorífico e inferior ao pago pelo consumidor final.

A negociação com o canal “intermediário” ocorre de maneira distinta, o comprador busca o peixe na propriedade rural e realiza o abate em caminhão equipado, porém não Legalizado para tal atividade. Para o piscicultor, a venda ao intermediário significa a possibilidade de escoar produto com pouca aceitação em mercados que exigem volume mínimo para compra, por exemplo, supermercados. A venda desse peixe é feita para supermercados, restaurantes, mercearias e consumidor final.

É importante ressaltar que produtores adotam mais de uma estratégia de coordenação para a venda do peixe, facilitando assim, o escoamento do produto e a composição de preços mais adequados nos diferentes canais de comercialização.

5 - CONCLUSÕES

No sistema agroindustrial da Baixada Cuiabana coexistem diversos arranjos organizacionais. Parte significativa deste sistema está fundamentada em transações no mercado *spot* entre piscicultores e frigoríficos e pela integração vertical da produção, que opera às margens do aparato Legal. A diversidade de arranjos organizacionais existentes, bem como a sua característica, é consequência da baixa coordenação do setor e da falta de políticas públicas e privadas em direção ao desenvolvimento de parcerias Legais entre os agentes e de estímulo à especialização de atividades. A definição de políticas nessa direção incrementaria a competitividade do sistema agroindustrial da piscicultura brasileira.

LITERATURA CITADA

ARAÚJO, J. S.; SÁ, M. F. P. Sustentabilidade da piscicultura no baixo São Francisco alagoano: condicionantes sócio econômicos. **Ambiente & Sociedade**, Campinas, v. 11, n. 2, p. 405-424, jul./dez. 2008.

AZEVEDO, P. F.; BÁNKUTI, F. I. 2002. When food concern decreases safety: evidences from the meat informal market. In: INTERNATIONAL SOCIETY FOR NEW INSTITUTIONAL ECONOMICS, 6., Cambridge, 2002. **Proceedings...** Paris: ISNIE, 2002.

BÁNKUTI, F. I.; BÁNKUTI, S. M. C.; SOUZA FILHO, H. M. Entraves para inserção de produtores de leite no mercado formal da Região de São Carlos, Estado de São Paulo. **Informações Econômicas**, São Paulo, v. 39, n. 11, p. 19-31, nov. 2009.

_____.; SOUZA FILHO, H. M.; BÁNKUTI, S. M. C. Análise e mensuração de custos de transação arcados por produtores de leite nos mercados formal e informal da região de São Carlos, SP. **Organizações Rurais & Agroindustriais**, Lavras, v. 10, n. 3, p. 343-358, 2008.

BARROS, A. F.; MARTINS, M. E. G.; SOUZA, O. M. Caracterização da piscicultura na microrregião da Baixada Cuiabana, Mato Grosso, Brasil. **Boletim do Instituto de Pesca**, São Paulo, v. 37, n. 3, p. 261-273, 2011.

BRASIL. Ministério da Pesca e Aquicultura. **Boletim estatístico da pesca e aquicultura 2010**. Brasília: MPA, 2012. 100 p. Disponível em: <http://www.mpa.gov.br/images/Docs/Informacoes_e_Estatisticas/Boletim%20Estat%20C3%ADstico%20MPA%202010.pdf>. Acesso em: 08 mar. 2012.

CORRÊA, C. F. et al. Caracterização e situação atual da cadeia de produção da piscicultura do Vale do Ribeira. **Informações Econômicas**, São Paulo, v. 38, n. 5, p. 30-36, maio 2008.

FERREIRA, R. A. et al. Diagnóstico de pisciculturas do município de Dourados-MS. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE PRODUÇÃO DE PEIXES NATIVOS DE ÁGUA DOCE E ENCONTROS DE PISCICULTORES DO MATO GROSSO DO SUL, 1., 2007, Dourados. **Anais...**Dourados: Embrapa Agropecuária Oeste/Embrapa Pantanal, 2007. CD-ROM.

HATCH, M. J. **Organization theory: modern, symbolic and postmodern perspectives** (Paperback). New York: Oxford University Press, 1997. 586 p.

KUBITZA, F.; ONO, E. Percepções sobre a qualidade do pescado. **Panorama da Aquicultura**, Rio de Janeiro, v. 15, n. 87, p. 17-22, 2005.

MATO GROSSO. Decreto-Lei Estadual n. 8.464 de 04 de Abril de 2006. Dispõe, define e disciplina a piscicultura no Estado de Mato Grosso e dá outras providências. **Diário Oficial do Estado de Mato Grosso**, n. 23.468, p. 1, 04 abr. 2006.

_____. Decreto-Lei Estadual n. 8.684 de 20 de julho de 2007. Dispõe sobre a isenção de ICMS nas operações relativas à comercialização de peixes e jacarés criados em cativeiro, nas condições que especifica. **Diário Oficial do Estado de Mato Grosso**, n. 24.638, p. 1, 20 jul. 2007.

NORTH, D. C. **Institutions, institutional change and economic performance**. Cambridge: Cambridge University Press, 1990. 152 p.

POWELL, W. W.; DIMAGGIO, P. J. **The new institutionalism in organization analysis**. Chicago: University of Chicago Press, 1991. 486 p.

PROCHMANN, A. M; MICHELS, I. L. Estudo das cadeias produtivas de Mato Grosso do Sul: piscicultura. In: *Informações Econômicas, SP, v. 42, n. 6, nov./dez. 2012.*

CHELS, I. L. **Estudo das cadeias produtivas de Mato Grosso do Sul**. Universidade Federal do Mato Grosso do Sul: Fundação Cândido Rondon, 2003. 136 p.

ROTTA, M. A. **Diagnóstico da piscicultura na Bacia do Alto Taquari - MS**. Corumbá: Embrapa Pantanal, 2003, 31 p. (Boletim de Pesquisa e Desenvolvimento/Embrapa Pantanal, n. 40).

SALES, D. S.; FIRETTI, R. **Nas águas do sucesso**: na região de Dourados (MS), um arranjo produtivo promove a integração da cadeia produtiva da piscicultura e conquista mercados no Brasil e no Exterior. São Paulo: Agra FNP, 2007. p. 287-288. (Anuário da Pecuária Brasileira - ANUALPEC 2007).

SILVA, M. R.; MEDEIROS, J. X.; MARCELINO, G. F. Desempenho da produção familiar de tilápias no semi-árido potiguar. **Rev. Economia e Sociologia Rural**, Brasília, v. 45, n. 3, p. 729-748, set. 2007.

WILLIAMSON, O. E. Comparative economic organization: the analysis of discrete structural alternatives. In: WILLIAMSON, O. E. **The mechanisms of governance**. New York: Oxford University Press, 1996. p. 100-124.

ARRANJOS ORGANIZACIONAIS DA PISCICULTURA NA BAIXADA CUIABANA, ESTADO DE MATO GROSSO

RESUMO: *O Sistema Agroindustrial da piscicultura tem grande importância econômica e social, havendo, ainda, possibilidade de crescimento. Este trabalho apresenta uma análise de 26 piscicultores da Baixada Cuiabana e dos arranjos organizacionais por esses adotados. Utilizou-se de entrevistas, análise de dados e das teorias da Nova Economia Institucional, Economia dos Custos de Transação e mercados informais. Conclui-se que a diversidade de arranjos organizacionais é consequência da ineficiência da coordenação do setor e da falta de políticas públicas e privadas. Além disso, que parte significativa dos arranjos organizacionais opera às margens da Legalidade, reduzindo a competitividade do SAI da piscicultura.*

Palavras-chave: *sistema agroindustrial, informalidade, nova economia institucional.*

ORGANIZATIONAL FISH FARMING ARRANGEMENTS IN THE CUIABANA LOWLANDS, MATO GROSSO STATE, BRAZIL

ABSTRACT: *Agro-industrial fish farming has important economic and social functions, and is a system with high growth potential. This paper presents a socio-economic analysis of 26 fish farmers on the Baixada Cuiabana, Mato Grosso state and their organizational arrangements. To that end, we conducted structured interviews and analyzed official data, under the view of the New Institutional Economics, Transaction Costs Economics and Informal Markets. We concluded that both the low level of coordination of this industry and the lack of public and private policies have led to a diversity of organizational arrangements. Furthermore, a significant part of the organizational arrangements are structured out of the Legal apparatus, thereby reducing the competitiveness of the fish farming industry.*

Key-words: *fish farming, organizational arrangements, informal markets, Brazil.*

Recebido em 19/06/2012. Liberado para publicação em 29/08/2012.