SEBRAE Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas Amapá

RELATÓRIO DA PESQUISA T0
PROJETO SUSTENTABILIDADE PRODUTIVA DA CADEIA AQUÍCOLA NO AMAPÁ

MACAPÁ – AP

2024

SERVIÇO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NO AMAPÁ

Presidente em exercício do Conselho Deliberativo Estadual
Jurandil Juarez

Diretor Superintendente
Alcilene Maria Carvalho Cavalcante Dias

Diretora Técnica
Suelem Amoras Távora Furtado

Diretor de Administração e Finanças
Marcell Houat Harb

Gerente da Unidade de Gestão Estratégica – UGE
Márcia Marinho Branco

Ouvidor e Gestor de Estudos e Pesquisas
José Augusto Cantuária Queiroz

Consultoria Técnica - Due Gestão Empresarial
Cleicy Leão Miranda

SEBRAE/AP
Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Amapá. Relatório T0 – Projeto Sustentabilidade, - **Macapá**: Edição SEBRAE, 2024. 51 páginas. 1 - Relatório de apresentação de resultados.

1 - APRESENTAÇÃO

O SEBRAE adotou a Gestão Estratégica Orientada para Resultados – GEOR, na construção e gerenciamento de programas, projetos ou atividades do Sebrae. A metodologia orienta o gestor e permite ampliar a capacidade da instituição e de seus parceiros de traduzir as suas intenções em resultados para o público a ser beneficiado, através de mensurações que são realizadas com vistas à obtenção de planejar, coletar, analisar e divulgar um conjunto de indicadores previamente pactuados junto ao público-alvo e parceiros, para fins de acompanhamento sistemático e aperfeiçoamento dos projetos.

O projeto Sustentabilidade tem como principal objetivo avaliar o impacto do projeto aquícola do Sebrae Amapá entre os piscicultores participantes. A iniciativa visa fortalecer o empreendedorismo no setor, desenvolver estratégias para o crescimento sustentável das empresas aquícolas e facilitar o acesso a recursos que impulsionem o desenvolvimento dessas empresas em um mercado cada vez mais competitivo.

Nesse sentido, este relatório apresenta o resultado da pesquisa exploratória, denominadas mensuração T0, para obter informações necessárias do momento inicial dos clientes atendidos pelo projeto, tendo como público alvo 68 entrevistados.

2 – METODOLOGIA

2.1 Tipo de pesquisa

Pesquisa de resultados para o acompanhamento de indicadores definido no projeto no decorrer da execução do projeto. A técnica de pesquisa utilizada é a painel que consiste na definição de um grupo de empresas que corresponde ao público-alvo alvo do projeto, junto ao qual serão mensurados os resultados ao longo do ciclo de vida do projeto.

Portanto, as variações positivas ou negativas no total do público-alvo pesquisado, são comparadas com os valores do grupo original que iniciou o projeto e nele permanece durante a execução do projeto.

2.2 Método de Coleta de Dados e instrumento de pesquisa

Para mensurar os resultados alcançados na fase T0, (Janeiro a dezembro de 2024), foi realizada pesquisa presencial, com a utilização do banco de dados com o cadastro fornecido pelo Sebrae, com a finalidade de avaliar a evolução dos resultados em diferentes momentos.

2.3 Público-alvo

- ✓ 68 participantes

2.4 Indicadores a serem medidos

- ✓ Aumentar - Faturamento bruto - %

2.5 Período de realização da pesquisa

- ✓ 09 a 21 de agosto de 2024

3 - RESULTADO DA PESQUISA

A pesquisa foi realizada com um total de 68 participantes, todos agricultores rurais que estão em diferentes estágios de desenvolvimento de seus negócios. Dentre os selecionados, alguns não puderam ser contatados devido à dificuldade de localização do endereço ou à falta de resposta. No entanto, com os participantes realizados, foram analisados os principais aspectos dos seus negócios, identificando dificuldades enfrentadas e as especificidades de suas operações.

3.1 – IDENTIFICAÇÃO

3.1.1. Idade

A figura abaixo (Figura 1) mostra a frequência de idades entre os produtores entrevistados. A maioria dos produtores estão na faixa etária entre 50 e 60 anos, representando 30,9% da amostra de dados. Dando continuidade à análise, observa-se que a segunda faixa etária mais representativa é a de 60 a 70 anos e de 40 a 50 anos, ambas correspondendo a 20% dos entrevistados. A participação de produtores mais jovens, entre 30 e 40 anos, é de 18,2%, indicando uma menor presença de jovens no setor. Já as faixas etárias mais elevadas, de 70 a 80 anos e 80 a 90 anos, somam 9,1% e 1,8%, respectivamente, evidenciando que o público de maior idade, embora menos frequente, ainda desempenha um papel importante na atividade rural. Esse perfil etário sugere uma predominância de produtores mais experientes, com oportunidades de sucessão familiar ou de renovação no setor sendo relevantes para o futuro da agricultura.

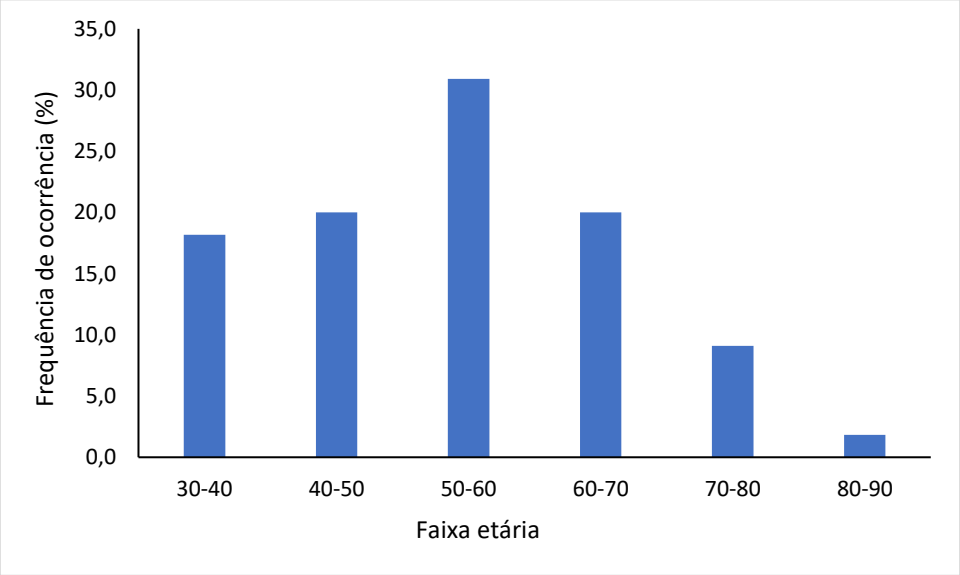


Figura 1. Frequência da faixa etária entre os produtores rurais.

3.1.2. Gênero

A pesquisa mostrou que a maioria dos participantes pertencem ao sexo masculino, representando 68,4% da amostra, enquanto as mulheres representaram 31,6% da amostra (Figura 2). Essa predominância masculina no setor rural é um reflexo de uma realidade histórica, onde os homens tradicionalmente ocupam o espaço de trabalho no campo.

No entanto, a crescente participação das mulheres, representando 31,6% da amostra, é um dado significativo que aponta para mudanças importantes no perfil da agricultura familiar e na gestão das propriedades rurais. Embora ainda minoritárias, as mulheres estão cada vez mais assumindo papéis de liderança no campo, seja como gestoras de propriedades, seja como empreendedoras em atividades agrícolas e agroindustriais. Essa maior presença feminina no setor pode estar relacionada ao acesso crescente a programas de apoio à mulher rural, à capacitação técnica e à inclusão em políticas públicas voltadas para o fortalecimento do papel das mulheres no agronegócio. A participação feminina também traz uma nova perspectiva para o setor, incluindo práticas mais sustentáveis, diversificação de culturas e inovação na gestão das propriedades. O desafio, no entanto, permanece em reduzir as barreiras de gênero e ampliar ainda mais a igualdade de oportunidades no campo, promovendo um ambiente mais inclusivo e equilibrado.

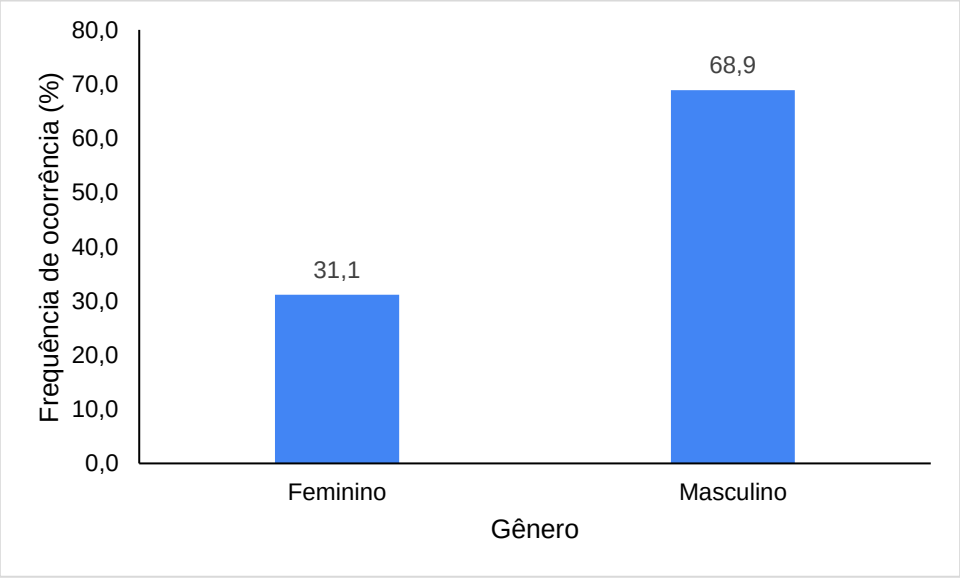


Figura 2. Frequência do gênero entre os produtores rurais.

3.1.3. Esposa (o) / Companheira (o)

A figura abaixo (Figura 3) apresenta a frequência de ocorrência do estado civil entre os produtores rurais que participaram da pesquisa. A maioria dos participantes, 73,6%, declarou ter uma esposa(o) ou

companheira(o), o que reflete a importância do modelo de agricultura familiar no contexto rural. Esse dado reforça a ideia de que, no setor agrícola, as atividades produtivas muitas vezes são desenvolvidas de forma conjunta por casais ou famílias, promovendo a divisão de tarefas e o fortalecimento do núcleo familiar como base para a sustentabilidade das operações no campo.

A presença de um(a) companheiro(a) também pode indicar que as decisões e responsabilidades no manejo da propriedade são compartilhadas, favorecendo a cooperação e o envolvimento de mais de um membro da família nas atividades cotidianas. Essa dinâmica pode ser benéfica tanto para a gestão da propriedade quanto para o aumento da produtividade, além de proporcionar maior resiliência em tempos de desafios econômicos ou ambientais.

Por outro lado, uma menor parcela dos produtores identificou-se como solteiros, viúvos ou divorciados, o que pode indicar que esses grupos enfrentam desafios diferentes, como a falta de apoio familiar direto no gerenciamento das atividades rurais. O dado sugere que políticas de incentivo e suporte para esses produtores podem ser necessárias para garantir sua plena inclusão e sucesso no setor.

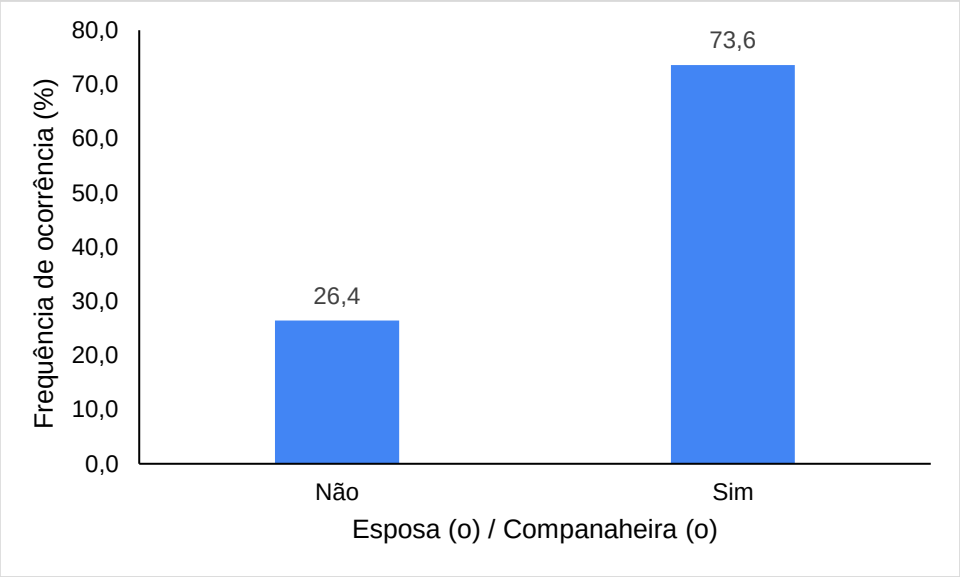


Figura 3. Frequência do estado civil entre os produtores rurais.

3.1.4. Número de filhos

A análise da figura 4 revela que a maior parte dos casais de produtores rurais possui entre 2 e 3 filhos, representando, respectivamente, 22,4% e 24,5% da amostra (Figura 4). Isso reflete uma tendência comum em áreas rurais, onde as famílias têm um número moderado de filhos, o que pode ser visto como uma adaptação às demandas da agricultura familiar, que envolve a participação ativa de membros da família no trabalho no campo.

Famílias com esse número de filhos tendem a equilibrar melhor as demandas do trabalho rural com as responsabilidades familiares, permitindo que os filhos colaborem nas atividades produtivas sem sobrecarregar a estrutura familiar. Além disso, muitos desses filhos podem optar por seguir a carreira agrícola, garantindo a continuidade das atividades rurais na propriedade.

Por outro lado, casais com mais de 8 filhos representam uma pequena parcela da amostra, o que pode indicar uma mudança nas dinâmicas familiares ao longo das últimas gerações, onde grandes famílias eram mais comuns no meio rural. A redução no número de filhos reflete uma transição socioeconômica, em que as famílias buscam otimizar recursos e proporcionar melhores oportunidades de educação e qualificação para as novas gerações.

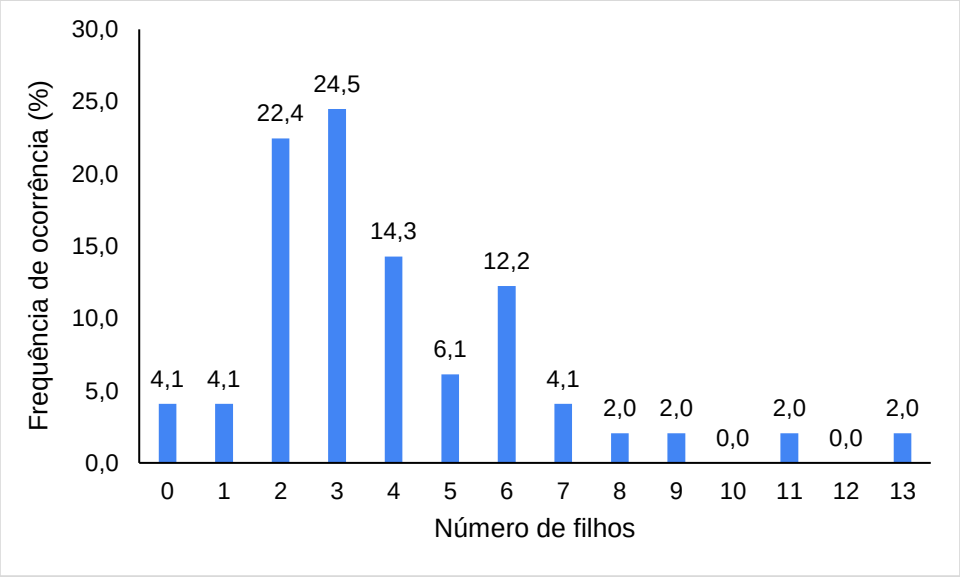


Figura 4. Frequência do número de filhos entre os produtores rurais.

3.1.5. Documentação da propriedade

O gráfico a seguir ilustra a frequência de diferentes tipos de documentação entre os produtores rurais entrevistados (Figura 5). A maioria dos produtores possui o CAF (Cadastro da Agricultura Familiar) com 60,3% da amostra, que é essencial para garantir o acesso a políticas públicas e programas de incentivo, representando uma parcela significativa da amostra. Essa predominância do CAF demonstra que muitos produtores já estão atentos à necessidade de regularização e formalização de suas atividades para acessar benefícios como crédito rural e apoio técnico.

Em menor proporção, alguns produtores possuem a DAP (Declaração de Aptidão ao Pronaf) com 13,8% da amostra, outro documento importante para o acesso a políticas de fomento, como financiamentos com condições diferenciadas. A presença do CNPJ entre os produtores rurais, embora menos frequente,

com apenas 5,2% da amostra, também indica uma parcela de empreendedores que formalizam suas atividades como pessoa jurídica, possivelmente visando expandir suas operações e se inserir de maneira mais competitiva no mercado.

Por fim, um grupo menor de produtores, com apenas 3,4%, possui tanto o CAF quanto a DAP, o que os coloca em uma posição ainda mais favorecida para usufruir de diversos programas e linhas de crédito destinadas à agricultura familiar. Esses dados reforçam a importância da documentação adequada para o desenvolvimento e a sustentabilidade das atividades no campo, garantindo acesso a recursos e incentivos necessários para o crescimento da produção rural.

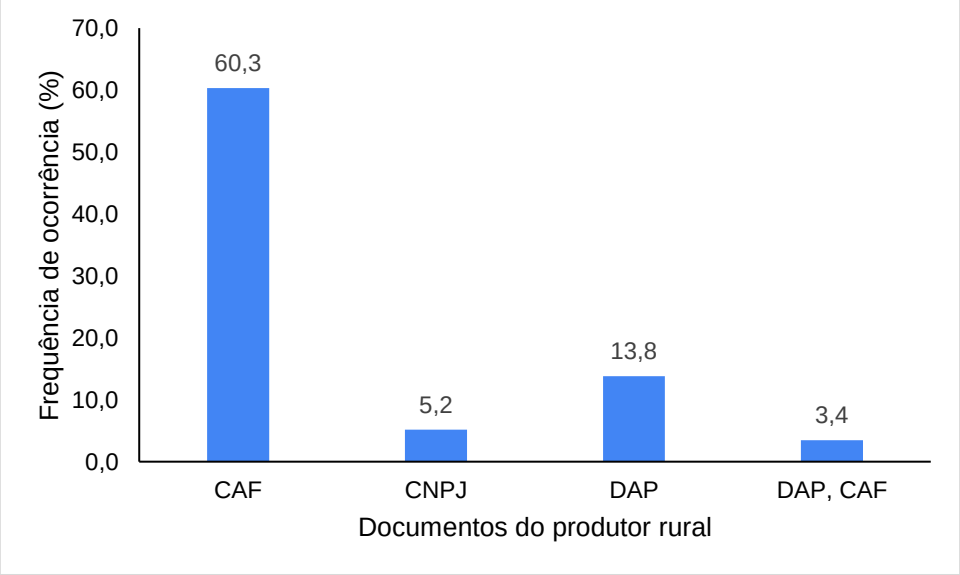


Figura 5. Frequência dos tipos de documentos dos produtores rurais.

3.1.6. Localidade

O gráfico a seguir apresenta a distribuição dos produtores rurais entrevistados nos municípios de Macapá, Pedra Branca do Amaparí, Tartarugalzinho e Porto Grande (Figura 6). O município de Tartarugalzinho se destacou como o que teve o maior número de entrevistados, representando 41,5% da amostra, seguido por Pedra Branca do Amaparí com 22,6%, Macapá com 20,8% e Porto Grande com 15,1%. Essa concentração de entrevistas em Tartarugalzinho pode indicar uma maior representatividade de produtores rurais na região ou um destaque do setor agrícola local.

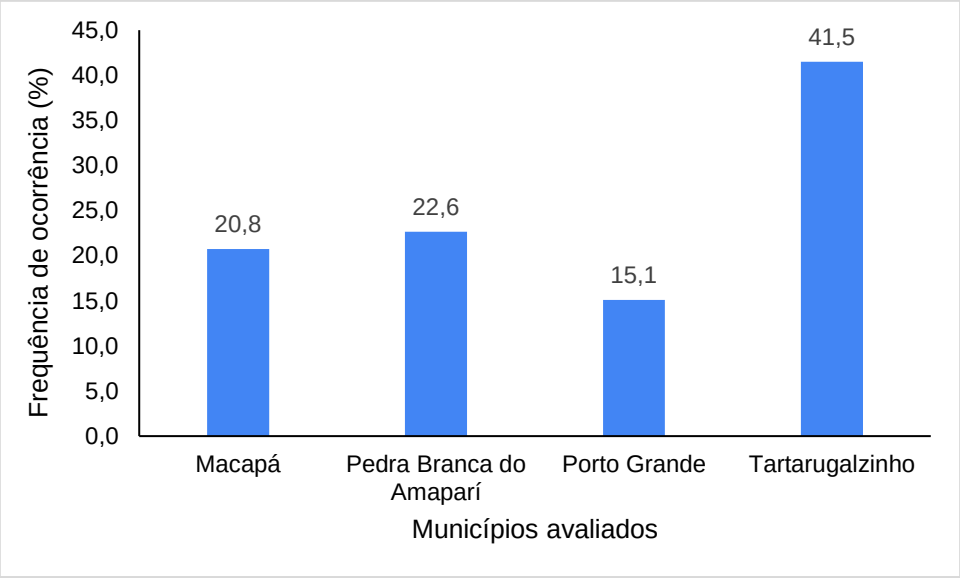


Figura 6. Distribuição dos produtores rurais por município.

Ao discutir as localidades avaliadas, observa-se que:

- Tartarugalzinho, com a maior participação, é reconhecido por sua forte atuação na agricultura familiar, com destaque para a produção de culturas alimentares e pecuária de pequeno porte, o que pode justificar o elevado número de entrevistados. O município se consolida como uma área com potencial de crescimento no agronegócio, além de ser um importante polo para o desenvolvimento rural no estado. Nesse município foram avaliadas sete localidades: Assentamento do Mutum, Assentamento Entre Rios, Assentamento Nova Vida, Cedro, Comunidade Água Viva, Mutum e PA Governador Janary.
- Pedra Branca do Amaparí, o segundo em número de entrevistados, também é uma região rural com características predominantes de agricultura familiar e pequenos produtores, além de contar com iniciativas voltadas ao extrativismo vegetal e à pecuária. Sua participação expressiva reflete a importância econômica da agricultura para a região. Nesse município foram avaliadas sete localidades: Água Fria, Cachorrinho, Centro Novo, Linha B, Sete Ilhas, Tucano I e Tucano II.
- Macapá, embora seja o centro urbano e capital do estado, também conta com áreas rurais significativas, principalmente nas zonas de expansão agrícola e comunidades periurbanas. A participação de produtores rurais de Macapá sugere que, mesmo em regiões mais próximas ao centro urbano, a agricultura continua a desempenhar um papel relevante na economia local. Nesse município foram avaliadas três localidades: Coração, Novo Horizonte e Ramal do Goiabal.

- Porto Grande, com uma amostra menor, é outro município de destaque na agricultura, com foco em culturas permanentes e pecuária. Apesar do menor número de entrevistados, a região possui grande importância na produção rural do estado e potencial de expansão. Nesse município foram avaliadas quatro localidades: Colônia do Matapi, Nova Colina, PA Munguba e Retiro Boas Novas.

Esses dados refletem a diversidade econômica e geográfica do setor agrícola no Amapá, mostrando como diferentes localidades contribuem para a produção rural e o desenvolvimento sustentável do estado.

3.1.7. Tempo de atuação no setor

A maioria dos produtores rurais possui entre 2 e 3 anos de atuação, com 15,7% e 13,7% da amostra, conforme visualizado na Figura 7, o que representa um grupo significativo que ainda está em processo de consolidação de suas atividades no campo. Isso indica um cenário de renovação no setor rural, com muitos produtores iniciando suas operações recentemente, possivelmente impulsionados por políticas de incentivo à agricultura familiar e ao agronegócio.

Por outro lado, também há uma presença considerável de produtores com 4 a 5 (com 9,8% da amostra, cada um) e 10 anos de experiência (com 11,8% da amostra). Isso demonstra a continuidade de práticas agrícolas e o acúmulo de conhecimento ao longo do tempo. Esses produtores possuem maior familiaridade com as demandas do setor e podem servir como referência em boas práticas e gestão no campo.

Já os produtores com mais de 11 anos de atuação formam um grupo menor, porém consolidado, o que reflete o comprometimento de longo prazo com a atividade rural. Eles são essenciais para a preservação do conhecimento tradicional e a manutenção das atividades agrícolas no estado.

A diversidade no tempo de atuação sugere um setor rural em transição, onde produtores mais novos buscam se estabelecer e aprender com os mais experientes, criando um ciclo de continuidade e inovação no campo.

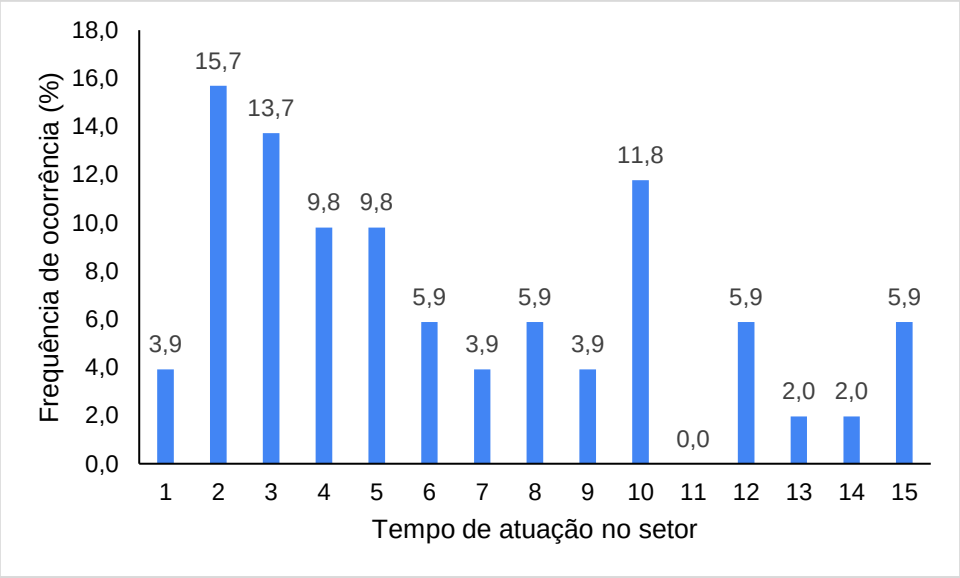


Figura 7. Tempo de atuação no setor.

3.2 – ÁREA E TIPO DE PRODUÇÃO

3.2.1. Me conte sobre o seu negócio

Na tabela abaixo foram apresentadas informações mais detalhadas sobre o negócio de cada um dos entrevistados que participaram da pesquisa (Veja a Tabela 1).

Tabela 1. Informações gerais sobre o seu negócio.

Nome do entrevistado	Me conte sobre seu negócio
Francisco Soares	O empreendimento é uma propriedade rural com foco na piscicultura e agricultura diversificada. Atualmente, enfrenta uma baixa produção de peixes e, por isso, será realizada a retirada completa dos peixes dos tanques para que seja possível corrigir a qualidade da água e iniciar um novo ciclo produtivo. A criação começou com um tanque de pequeno porte e, ao longo do tempo, passou por um processo de expansão. Além da piscicultura, a propriedade mantém uma produção agrícola variada, incluindo mandioca, feijão e uma horta, o que diversifica as fontes de renda e contribui para a sustentabilidade do negócio.
Luzia Lima	O negócio trata-se de uma propriedade rural com foco na piscicultura, mas que atualmente enfrenta desafios devido à falta de acompanhamento constante. O proprietário passa grande parte do tempo em Macapá, o que dificulta a gestão adequada do sistema de produção. A estrutura conta apenas com um tanque de piscicultura, limitando a capacidade produtiva e o monitoramento da qualidade da água e das condições dos peixes. Essa falta de atenção às práticas recomendadas impacta diretamente no desempenho do cultivo, resultando em uma produção aquém do seu potencial.

Nome do entrevistado	Me conte sobre seu negócio
Uderlando Oliveira	Não tem produção de peixe, mas é uma liderança. Sua produção é para subsistência. Planeja receber alevinos da prefeitura para aumentar sua produção. E está aguardando também a prefeitura cavar dois tanques e assim aumentar sua produção para poder comercializar. Não possui CAF/DAF.
Cícera Hilário Barros	O negócio é uma propriedade rural de subsistência, sem produção ativa de peixes no momento, mas liderada por um produtor que desempenha um papel de destaque na comunidade local. O produtor planeja aumentar sua capacidade produtiva com o recebimento de alevinos fornecidos pela prefeitura, o que permitirá iniciar a piscicultura. Além disso, está aguardando que a prefeitura realize a escavação de dois novos tanques, o que viabilizará a expansão da produção para fins comerciais. No entanto, o produtor ainda não possui o CAF/DAF, o que limita o acesso a programas de incentivo e políticas públicas voltadas para a agricultura familiar.
Raimunda Silva Conceição	O negócio é uma propriedade rural de subsistência, liderada por uma produtora viúva que atua como referência em sua comunidade. Atualmente, não possui produção de peixes, apesar de contar com dois viveiros que, no entanto, não são adequados para a criação comercial. Sua produção não é voltada para o mercado, com foco principal no autoconsumo, mas ela demonstra a intenção de desenvolver a piscicultura para subsistência futura. A produtora complementa sua renda com a venda de frutas e farinha, atividades que garantem um fluxo de recursos sem depender da piscicultura no momento.
Antonio Augusto	O negócio é uma propriedade rural com foco na piscicultura, mas enfrenta desafios críticos com a mortalidade dos peixes, o que compromete a sustentabilidade da atividade. Apesar das dificuldades, o produtor realiza a venda parcelada dos peixes dentro da própria comunidade, o que mantém algum nível de circulação de renda local. A causa das perdas ainda não foi devidamente diagnosticada, o que reforça a necessidade de ajustes na gestão da água, alimentação e monitoramento dos viveiros para estabilizar a produção e evitar prejuízos maiores.
Vanteil Silva	Desenvolveu um empreendimento familiar diversificado que envolve a criação de peixes para consumo próprio e comercialização, além de cultivar uma variedade de produtos agrícolas. Sua produção inclui melancia, açaí, maxixe, feijão verde e diversas outras frutas, atendendo tanto à demanda local quanto comercializando seus produtos no PAA.
Rosiane Alves/Raimundo	O negócio é uma propriedade rural diversificada, que neste ano não teve produção significativa de peixes, mantendo apenas uma pequena criação destinada ao sustento próprio. A atividade principal está voltada para a produção agrícola, com destaque para o cultivo de melancia e macaxeira, que são as principais fontes de alimento e renda na propriedade. Essas culturas garantem a subsistência do produtor e, em menor escala, permitem a comercialização dentro da comunidade local.

Nome do entrevistado	Me conte sobre seu negócio
	A falta de produção de peixes este ano reflete a necessidade de um planejamento mais eficaz para a retomada da piscicultura.
Estelita Rosa	O negócio é uma propriedade rural voltada para a piscicultura, que recentemente passou por uma fase de limpeza e manutenção do tanque, estando atualmente sem peixes. Esse processo foi realizado para garantir melhores condições de cultivo, visando a qualidade da água e o ambiente de criação. O produtor agora se prepara para iniciar um novo ciclo de produção, com o objetivo de otimizar a piscicultura e aumentar a eficiência na criação, aproveitando o tanque devidamente renovado para garantir maior produtividade e sustentabilidade no próximo período.
Rinaldo Ryan	O negócio é uma propriedade rural que iniciou seu investimento na piscicultura há 5 anos, com um aporte inicial de R$ 50 mil. Esse capital foi direcionado para a construção de infraestrutura, como tanques de criação, compra de insumos e a implementação de práticas de manejo adequadas. Ao longo dos anos, o produtor buscou aprimorar sua técnica e expandir sua produção, visando consolidar a piscicultura como uma atividade lucrativa e sustentável dentro da propriedade. O investimento inicial reflete o comprometimento com o crescimento do negócio e a busca por maior eficiência produtiva.
Sabino dos Santos	O negócio é uma propriedade rural exemplar, liderada por um produtor modelo que se destaca pelo compromisso com as boas práticas de manejo. O produtor recebe regularmente orientações técnicas de especialistas e aplica essas recomendações de forma rigorosa em sua produção, o que resulta em uma gestão eficiente e sustentável. Sua dedicação em seguir orientações qualificadas tem permitido melhorias contínuas nos processos produtivos, refletindo na qualidade e no rendimento das atividades rurais, além de servir como referência para outros produtores da região.
Baltazar Ferreira	O negócio é uma propriedade rural focada na piscicultura, atualmente sem produção ativa, pois o produtor está aguardando a chegada de alevinos para reiniciar a criação de peixes. Neste momento, a produção de peixes tem como principal objetivo a subsistência familiar, assegurando uma fonte de proteína e alimento para o dia a dia e, futuramente, possibilite a geração de excedentes para comercialização.
Marlene Lopes	O negócio é uma propriedade rural com enfoque na criação de peixes, cuja produção é destinada principalmente ao consumo próprio da família. Contudo, o produtor enfrenta dificuldades na gestão do manejo, resultando em perdas significativas de peixes devido à falta de conhecimento técnico. Para complementar a renda familiar, a propriedade também se dedica à comercialização de produtos agrícolas, incluindo banana, melancia, abóbora, macaxeira e farinha. Além disso, o produtor recebe doações de ração da prefeitura, o que contribui para a alimentação dos peixes e ajuda a minimizar os custos operacionais, mesmo diante das dificuldades enfrentadas no cultivo aquático.

Nome do entrevistado	Me conte sobre seu negócio
Adenilde Pessoa dos Santos	O negócio é uma propriedade rural com produção ativa de peixes, mas enfrenta dificuldades significativas para realizar vendas devido à falta de licenciamento ambiental, o que limita sua capacidade de comercialização. Apesar desse obstáculo, o produtor mantém uma produção agrícola diversificada, incluindo banana, macaxeira e abóbora, que são vendidas no mercado local. A ausência de licenciamento não só impede a comercialização dos peixes, mas também representa um desafio para a expansão e a sustentabilidade do negócio, evidenciando a necessidade de regularização para potencializar suas operações e garantir o acesso a novas oportunidades de mercado.
Rosinaldo Pereira dos Santos	O negócio é uma propriedade rural voltada para a piscicultura que, no momento, não possui produção ativa. Para revitalizar a atividade, está programada a limpeza do tanque, um procedimento essencial que visa a remoção de resíduos acumulados e a correção das condições ambientais. Essa limpeza permitirá o restabelecimento de um ambiente adequado para a criação de peixes, preparando o sistema para iniciar um novo ciclo de produção. Essa abordagem técnica é fundamental para garantir a qualidade da água e o bem-estar dos alevinos que serão introduzidos no tanque, assegurando assim um desempenho produtivo eficaz no futuro.
João José	O negócio é uma propriedade rural especializada em piscicultura, onde o produtor, com experiência consolidada na criação de peixes, aplica técnicas avançadas de manejo para garantir a saúde e o bem-estar dos animais. O controle rigoroso das condições da água, incluindo parâmetros como temperatura, pH e oxigenação, é uma prática constante que contribui para a otimização da produção. Além disso, a propriedade conta com uma estrutura adequada, incluindo tanques bem dimensionados e equipamentos de suporte, que favorecem um ambiente propício para a criação de peixes, resultando em uma produção estável e de qualidade. Essa combinação de experiência e infraestrutura eficaz posiciona o negócio de forma competitiva no mercado.
Jucimar Alves	O negócio é uma propriedade rural que, embora não possua a documentação formal de produtor rural, opera sob a condição de herança familiar. O produtor demonstra um forte engajamento em projetos comunitários, o que amplia seu conhecimento e acesso a recursos. Além disso, recebe doações de ração da prefeitura, o que contribui para a alimentação dos peixes e reduz os custos operacionais. O foco da produção está na venda de peixes e produtos agrícolas dentro da comunidade, garantindo uma fonte de renda local e promovendo a segurança alimentar da região. Essa abordagem demonstra a adaptabilidade do negócio em face das limitações documentais, enquanto busca maximizar suas oportunidades de comercialização.
Bartolomeu Vieira	O negócio é uma propriedade rural que iniciou um novo ciclo produtivo em setembro de 2024, com foco na criação de galinhas e porcos, complementando a atividade com a comercialização de mandioca. Este novo ciclo representa uma estratégia para diversificar a produção e

Nome do entrevistado	Me conte sobre seu negócio
	otimizar o uso dos recursos disponíveis na propriedade. A criação de aves e suínos é conduzida com atenção às melhores práticas de manejo, visando garantir a saúde dos animais e a qualidade dos produtos. A mandioca, por sua vez, é cultivada com técnicas que promovem a sustentabilidade e a eficiência, permitindo ao produtor atender à demanda local e fortalecer sua posição no mercado. Essa combinação de atividades contribui para a geração de renda e a segurança alimentar da família.
Antonio Augusto	O negócio é uma propriedade rural dedicada à piscicultura, atualmente enfrentando um problema significativo com a mortalidade de peixes, o que compromete a viabilidade da produção. Para contornar essa dificuldade, o produtor realiza vendas parceladas dentro da comunidade, embora enfrente o desafio de que, em algumas ocasiões, a demanda local não absorve a quantidade de peixes produzidos. Além da piscicultura, a propriedade também se dedica ao cultivo de melancia e abóbora, diversificando sua produção e buscando alternativas para garantir a sustentabilidade financeira. Essa estratégia de diversificação é crucial, pois permite ao produtor oferecer uma variedade de produtos à comunidade, mitigando os riscos associados às oscilações na produção de peixes.
Luiz Edinelson	O negócio é uma propriedade rural com mais de 10 anos de experiência em piscicultura, que recentemente construiu um tanque novo para expandir suas operações. No entanto, a propriedade se encontra atualmente sem produção, pois o produtor está se preparando para iniciar um novo ciclo de cultivo. Historicamente, a criação de peixes tem sido voltada principalmente para consumo próprio, refletindo uma abordagem voltada para a autossuficiência alimentar da família. A construção do novo tanque representa um investimento na infraestrutura do negócio, visando aumentar a capacidade de produção e melhorar a eficiência do manejo, com o objetivo de potencialmente gerar excedentes para comercialização no futuro.
Valdo da Silva	O negócio é uma propriedade rural cuja gestão enfrenta alguns desafios, como a falta de documentação e a ausência de informações sobre eventos e oportunidades oferecidas pelo Sebrae. O produtor demonstra um forte desejo de aprimorar suas habilidades, buscando educação financeira para melhorar a gestão econômica da propriedade, além de desejar expandir seus conhecimentos sobre piscicultura e a qualidade da água. Esse interesse em aprendizado contínuo reflete uma intenção clara de desenvolver a propriedade de forma sustentável e competitiva, visando otimizar a produção e garantir a saúde dos ecossistemas aquáticos.
Jesus Maria	O negócio é uma propriedade rural que já foi atendida pelo programa Pescap, o que marcou um ponto de virada na gestão da piscicultura, já que anteriormente o produtor enfrentava dificuldades e perdas significativas por falta de conhecimento. Atualmente, o produtor se encontra em uma fase de manutenção da produção, utilizando um sistema de venda consignada que envolve a entrega de peixes vivos aos

Nome do entrevistado	Me conte sobre seu negócio
	clientes em um sábado, com recebimento do pagamento na semana seguinte. Além da piscicultura, o produtor também possui polpa de graviola, mas ainda busca orientação técnica para otimizar suas operações e explorar melhor as oportunidades de comercialização. Esse desejo por aprimoramento reflete uma disposição para elevar a eficiência e a rentabilidade do negócio, assegurando uma gestão mais sustentável e lucrativa.
Helen Cristiane	O negócio é uma propriedade rural que, embora não enfrente problemas de abastecimento de água durante o inverno, enfrenta desafios significativos no verão, quando o viveiro tende a secar, impactando a produção de peixes. Para diversificar sua renda, o produtor cultiva macaxeira, melancia e pimentinha, aproveitando as condições climáticas favoráveis para essas culturas. A comercialização de peixes é realizada de forma parcelada, permitindo ao produtor atender à demanda local enquanto lida com as flutuações sazonais da produção. Essa combinação de atividades demonstra a adaptabilidade do negócio e a busca por soluções que garantam a sustentabilidade financeira ao longo do ano.
Dourival Rodrigues	O negócio está em seu primeiro ano de piscicultura e enfrenta desafios com o secamento dos tanques, o que tem comprometido o desenvolvimento da produção. O produtor está no processo de abrir um novo tanque, buscando aumentar sua capacidade produtiva, porém, dos 8 tanques disponíveis, 2 estão parados devido às dificuldades de manejo. A propriedade necessita de assistência técnica para otimizar a gestão dos recursos hídricos e melhorar o desempenho da piscicultura, garantindo a viabilidade dos tanques e o sucesso do empreendimento a longo prazo.
Silas Carvalho	O negócio é uma propriedade rural que, além de se dedicar à piscicultura, também diversifica sua produção com o cultivo de pitaya, abacaxi, melancia e mandioca. Essa variedade de culturas permite ao produtor não apenas mitigar os riscos associados à piscicultura, mas também maximizar as oportunidades de comercialização e atender à demanda local por diferentes produtos. A combinação de atividades agrícolas e aquícolas fortalece a sustentabilidade do empreendimento, proporcionando uma fonte de renda mais estável e diversificada, além de contribuir para a segurança alimentar da comunidade.
Alcindo Fernandes	O negócio é uma propriedade rural que demonstra um forte interesse em focar mais na piscicultura, reconhecendo a necessidade de acompanhamento técnico para aprimorar suas práticas de manejo e maximizar a produção. A busca por assistência profissional é essencial para resolver desafios existentes, como a gestão da água e a saúde dos peixes, além de implementar técnicas que melhorem a eficiência e a rentabilidade do setor. Com a orientação adequada, o produtor espera não apenas aumentar sua capacidade produtiva, mas também garantir a sustentabilidade do empreendimento a longo prazo, alinhando suas operações com as melhores práticas do mercado.

Nome do entrevistado	Me conte sobre seu negócio
Erinaldo Siqueira	O negócio é conduzido por um produtor experiente que demonstra um forte compromisso com o aprimoramento contínuo, participando ativamente de capacitações oferecidas pelo Sebrae. Com uma capacidade produtiva de 4.500 peixes em tanques, o produtor aplica os conhecimentos adquiridos para otimizar o manejo, garantir a saúde dos peixes e maximizar a rentabilidade do empreendimento. Essa dedicação à formação técnica não apenas fortalece a qualidade da produção, mas também posiciona o negócio de maneira competitiva no mercado, refletindo uma abordagem proativa e sustentável na piscicultura.
Marilene da Silva	O negócio enfrenta um desafio significativo com os tanques parados devido à falta de água, o que tem impedido a continuidade da produção de peixes. O produtor está em uma situação financeira difícil e, por isso, não consegue investir na abertura de um novo poço para a captação de água, considerando os altos custos envolvidos. Essa limitação impacta não apenas a piscicultura, mas também a sustentabilidade do empreendimento a longo prazo. Para contornar essa situação, é fundamental buscar alternativas que possam melhorar a gestão da água e viabilizar a retomada das atividades, garantindo assim a segurança alimentar e a rentabilidade do negócio.
Raimundo da Silva	O negócio é uma propriedade rural que atualmente possui 800 peixes e enfrenta desafios relacionados à gestão da piscicultura. O produtor compra a ração no mercado local a um custo de R$ 105, o que representa uma parte significativa dos gastos operacionais. Para otimizar a produção e garantir a saúde dos peixes, é crucial que o produtor receba acompanhamento técnico especializado, focado em estratégias de manejo, eficiência na alimentação e gestão financeira. Com a orientação adequada, o produtor poderá maximizar a rentabilidade e a sustentabilidade do negócio, melhorando sua capacidade de atender à demanda local.
Leandro Lopes	O negócio é uma propriedade rural que se destaca pela diversificação de sua produção, abrangendo açaí, farinha, peixes e suínos. Essa variedade de produtos permite ao produtor atender a diferentes nichos de mercado, garantindo múltiplas fontes de renda e aumentando a resiliência do empreendimento frente a flutuações sazonais e de mercado. A combinação de atividades aquícolas, agropecuárias e agrícolas não apenas contribui para a segurança alimentar da comunidade, mas também potencializa as oportunidades de comercialização, refletindo uma abordagem sustentável e integrada na gestão da propriedade.
Sebastião Baratinha Bastos	O negócio é uma propriedade rural com grande potencial de produção, contando com um total de 14 tanques, incluindo os tanques dos filhos. Atualmente, possui 2 tanques com 3.700 peixes, dos quais realiza retiradas parceladas, permitindo uma gestão eficaz do fluxo de caixa e atendimento à demanda local. A produção é focada exclusivamente em peixes, o que possibilita ao produtor otimizar os recursos e o manejo dos tanques, além de se especializar no setor aquícola. Essa concentração na piscicultura pode maximizar a rentabilidade e

Nome do entrevistado	Me conte sobre seu negócio
	consolidar a posição do negócio no mercado, especialmente com o suporte técnico adequado e estratégias de comercialização bem definidas.
Gilmar Souza Ferreira	construção de 4 novos tanques, visando expandir sua capacidade produtiva. Atualmente, possui 3.500 peixes, embora tenha enfrentado uma perda recente de 300 peixes, o que destaca a importância de uma gestão adequada da saúde e do manejo dos animais. O produtor também possui uma demanda significativa para pirarucu, o que representa uma oportunidade valiosa para diversificar sua produção e atender a um mercado específico. Com um planejamento estratégico e o suporte técnico necessário, há grande potencial para otimizar a produção e explorar as oportunidades de comercialização desse peixe de alto valor.
Rosiléia Palheta do Vale	O negócio é uma propriedade rural que opera com 3 tanques ativos, onde atualmente possui 2.300 peixes. O produtor utiliza probióticos para promover a saúde dos peixes e melhorar a qualidade da água, o que contribui para uma produção mais sustentável e eficiente. A propriedade recebe acompanhamento técnico por meio do Rurap, o que garante acesso a orientações especializadas e melhores práticas de manejo na piscicultura. Esse suporte é essencial para otimizar a produtividade e garantir a saúde do estoque, refletindo um compromisso com a excelência e a inovação na atividade aquícola.
Leoveni José	O piscicultor reconhece a necessidade de acompanhamento técnico para impulsionar o desenvolvimento de sua atividade aquícola. Em busca de soluções sustentáveis, sugere a implementação de uma taxa sobre produtores externos, o que poderia gerar recursos para fomentar a produção interna no Amapá. Essa estratégia não apenas beneficiaria os piscicultores locais, mas também incentivaria o fortalecimento da cadeia produtiva e a valorização dos produtos regionais. Ao aproveitar o potencial do Amapá para a piscicultura, é possível promover um crescimento equilibrado e sustentável, assegurando a segurança alimentar e o aumento da competitividade no mercado.
Antônio Coutinho	O negócio é uma propriedade rural que recentemente realizou a última produção de peixes em novembro de 2023, mas atualmente está sem estoque de peixes. O produtor planeja reabastecer os tanques, buscando retomar a atividade aquícola em breve. Além da piscicultura, a propriedade também cultiva uma variedade de produtos agrícolas, incluindo melancia, carvão, banana, abacaxi e pupunha. Essa diversificação não apenas contribui para a segurança alimentar e a geração de renda, mas também proporciona uma estratégia resiliente diante das flutuações do mercado, garantindo uma base econômica mais sólida e sustentável para o produtor.
Antônio Valdeci	O produtor opera de forma informal e reconhece a necessidade de acompanhamento técnico para melhorar sua produção e gestão na propriedade. Esse suporte é essencial para que ele possa adquirir conhecimento sobre as melhores práticas de manejo, otimização de recursos e regularização de sua atividade, o que pode abrir portas para oportunidades de financiamento e acesso a mercados formais. Com a

Nome do entrevistado	Me conte sobre seu negócio
	orientação adequada, o produtor poderá não apenas aumentar a produtividade, mas também garantir a sustentabilidade de seu negócio a longo prazo, promovendo um impacto positivo na comunidade local e na cadeia produtiva.
Marciana Cardoso	O negócio é uma propriedade rural que, em parceria com a Prefeitura, prevê a construção de mais tanques para expandir a capacidade de produção aquícola. Atualmente, o produtor possui 1.500 alevinos prontos para serem cultivados, o que representa uma oportunidade significativa para aumentar a produção de peixes. Além da piscicultura, a propriedade também inclui a criação de carneiros e a produção de mandioca, o que diversifica as fontes de renda e contribui para a segurança alimentar. Essa combinação de atividades não apenas maximiza a utilização dos recursos disponíveis, mas também potencializa a resiliência econômica do produtor diante das oscilações de mercado. Com o suporte adequado e a expansão das operações, há um grande potencial para o crescimento sustentável do negócio.
Jaimerson Gadelha	O negócio é uma propriedade rural com 16 tanques, mas o produtor ainda não recebeu assistência técnica, o que limita a eficácia da sua operação. Atualmente, possui 2.000 peixes e enfrenta dificuldades financeiras para realizar investimentos necessários na piscicultura, impactando seu potencial de produção. O produtor realiza a venda de peixes na comunidade local, mas a falta de recursos para aprimorar o manejo e a infraestrutura pode comprometer sua competitividade. Além disso, o custo da ração, que é de R$ 100 por quilo, representa um desafio significativo para a viabilidade econômica do negócio. A busca por orientação técnica e suporte financeiro é essencial para otimizar a produção, reduzir custos e aumentar a rentabilidade, assegurando um futuro mais sustentável para a atividade aquícola.
Antonio Gomes de Souza	O negócio é uma propriedade rural que diversifica suas atividades com a produção de mandioca, macaxeira e banana. Além disso, o produtor realiza a despesca de peixes de forma parcelada, o que facilita a venda e o fluxo de caixa, permitindo que a comunidade local adquira os produtos de maneira acessível. Essa abordagem de comercialização pode ser benéfica, pois cria uma relação de confiança com os consumidores e garante a continuidade das vendas. A combinação de culturas e a estratégia de venda parcelada não apenas diversificam a renda do produtor, mas também refletem uma adaptação inteligente às demandas do mercado local e às necessidades da comunidade. A continuidade do desenvolvimento e a potencial busca por assistência técnica podem ainda otimizar a produção e melhorar a gestão do negócio.
Raimundo Vieira da Costa	O negócio é uma propriedade rural que está atualmente em seu primeiro ciclo de produção e ainda não realizou nenhuma comercialização. O produtor cultiva açaí, pupunha e cupuaçú, três produtos típicos da região que têm grande potencial de mercado. Essa fase inicial é crucial para o estabelecimento de práticas de manejo adequadas e a construção de uma base sólida para futuras vendas. Embora ainda não tenha

Nome do entrevistado	Me conte sobre seu negócio
	iniciado a comercialização, a variedade de culturas cultivadas oferece ao produtor uma excelente oportunidade para diversificar sua produção e atender a diferentes demandas do mercado. Com o suporte técnico apropriado e um plano de comercialização, o produtor poderá maximizar o potencial de seus cultivos e assegurar um crescimento sustentável a longo prazo.
Maria Eugênia Pereira	O negócio é uma propriedade rural que conta com 3 tanques de piscicultura, cada um com capacidade para 500 peixes, totalizando um potencial de 1.500 peixes na operação. Além da atividade aquícola, o produtor também se dedica à produção de farinha de tapioca, um produto bastante apreciado na culinária local. Essa combinação de atividades permite diversificar as fontes de renda e garantir a segurança alimentar. A piscicultura e a produção de farinha de tapioca podem se complementar, uma vez que os peixes podem ser vendidos na comunidade, enquanto a farinha de tapioca atende a uma demanda local crescente. O manejo adequado dos tanques e a otimização da produção são essenciais para maximizar a rentabilidade e assegurar a sustentabilidade do negócio a longo prazo.
Raimunda Alcione do Carmo	O negócio é uma propriedade rural que está atualmente no seu segundo ciclo de produção de peixes. O produtor planeja limpar os tanques em outubro para preparar o ambiente e iniciar um novo ciclo de cultivo. Essa prática de manutenção é fundamental para garantir a saúde dos peixes e a eficiência do sistema de cultivo. Ao estar em seu segundo ciclo, o produtor já possui alguma experiência que pode ser valiosa para melhorar o manejo e a produtividade. Além disso, a realização de limpezas regulares nos tanques contribuirá para a qualidade da água e o crescimento saudável dos peixes, possibilitando um aumento na produção e potencialmente na comercialização. Com a implementação de boas práticas de manejo, há um grande potencial para o crescimento sustentável da atividade aquícola.
Mario	O negócio é uma propriedade rural que possui um tanque pequeno destinado à piscicultura. O produtor recebe ração da prefeitura, o que contribui para a manutenção da atividade e ajuda a reduzir os custos operacionais. Atualmente, ele comercializa os peixes diretamente para a prefeitura, o que proporciona uma oportunidade de venda garantida e pode ser uma estratégia eficaz para assegurar um fluxo de receita. Essa relação com a administração pública pode ser vantajosa, pois garante um mercado consumidor estável e acessível. Com a combinação do suporte da prefeitura e a comercialização local, o produtor tem a chance de desenvolver sua atividade de forma sustentável, embora a otimização da produção e o aprimoramento das práticas de manejo sejam essenciais para maximizar o potencial do negócio a longo prazo.
Jamile	O negócio é uma propriedade rural que atualmente enfrenta prejuízos na criação de peixes, exacerbados pelo período de seca em 2023, que afetou negativamente a produção aquícola. Apesar dos desafios na piscicultura, o produtor diversifica suas atividades, cultivando farinha, frango e ovos, o que demonstra uma estratégia de resiliência e

Nome do entrevistado	Me conte sobre seu negócio
	adaptação às condições adversas. A produção de alimentos diversificados não apenas ajuda a mitigar os impactos financeiros da piscicultura, mas também garante a segurança alimentar para a família e a comunidade local. No entanto, é crucial que o produtor busque assistência técnica para melhorar o manejo da piscicultura e identificar soluções que possam aumentar a eficiência e a rentabilidade do negócio, garantindo assim uma recuperação financeira e um desenvolvimento sustentável a longo prazo
Ivete Luzia Alves	O negócio é uma propriedade rural que enfrentou desafios significativos, incluindo a perda total da produção devido a roubos ocorridos duas vezes. Apesar das dificuldades, o produtor continua resiliente, dedicando-se à venda de galinhas e mandioca, que são fontes importantes de renda. Além disso, possui um cavalo, que pode ser uma adição valiosa às suas atividades agrícolas. O produtor também planeja investir no comércio, o que pode abrir novas oportunidades de negócio e diversificar suas fontes de receita. Essa estratégia de diversificação pode ajudar a mitigar os riscos associados à produção rural, além de oferecer um caminho para a recuperação financeira e a expansão do negócio. Com o planejamento adequado e o suporte necessário, há um grande potencial para transformar as adversidades em novas oportunidades de sucesso.
Izane Maria Maciel (Nazilda)	O negócio é uma propriedade rural que, após a retirada dos peixes em 2023, está atualmente sem produção de peixes. O produtor está se organizando para iniciar um novo ciclo na piscicultura, o que envolve planejamento e adequação do ambiente de cultivo para garantir melhores condições de crescimento e saúde dos peixes. Enquanto isso, ele mantém sua produção de galinhas, que serve tanto para consumo próprio quanto para venda, contribuindo para a segurança alimentar da família. O foco em retomar a atividade aquícola, aliado à produção de aves, pode proporcionar um fluxo de receita diversificado e sustentável. Com a implementação de boas práticas de manejo e a preparação adequada para o novo ciclo, há um grande potencial para o sucesso na piscicultura, complementado pela produção avícola.
Natália	O negócio é uma propriedade rural focada na produção de frango, além de realizar a despesca de peixes de forma parcelada. Essa estratégia permite ao produtor equilibrar sua renda, garantindo um fluxo de receita contínuo ao longo do tempo. A venda parcelada dos peixes pode facilitar a gestão financeira, permitindo que o produtor atenda às demandas do mercado de forma mais flexível. A combinação da produção de frangos com a piscicultura proporciona uma diversificação importante, reduzindo os riscos associados à dependência de uma única atividade. Ao implementar boas práticas de manejo em ambas as produções, o produtor pode maximizar a eficiência e a rentabilidade do negócio, contribuindo para a sustentabilidade econômica da propriedade rural.
José Alves de Souza	O negócio é uma propriedade rural que envolve a criação de tilápias, embora o produtor tenha enfrentado desafios significativos em 2023 e

Nome do entrevistado	Me conte sobre seu negócio
	2024, resultando em períodos sem produção. A falta de um controle financeiro estruturado pode dificultar a identificação de problemas e a implementação de estratégias de melhoria na atividade aquícola. A ausência de registros pode limitar a capacidade do produtor de tomar decisões informadas sobre investimentos e gestão, impactando diretamente a rentabilidade do negócio. Para avançar, é fundamental que o produtor considere a implementação de práticas de gestão financeira e busque orientação técnica para otimizar a criação de tilápias, garantindo assim um ciclo produtivo mais sustentável e lucrativo no futuro.
Manoel Joceli Benjamim Nogueira	O negócio é uma escola agrícola que integra a formação teórica e prática em atividades de piscicultura. A instituição possui um caminhão, o que facilita o transporte de insumos, peixes e outros produtos relacionados à sua atividade. Na piscicultura, a estratégia é retirar os maiores peixes para consumo, garantindo que a produção seja aproveitada de maneira eficiente. Essa abordagem não apenas ajuda a atender às necessidades alimentares da comunidade, mas também permite que os alunos tenham experiência prática no manejo e na comercialização dos peixes. A combinação da formação acadêmica com a prática na piscicultura oferece uma oportunidade valiosa para os estudantes, preparando-os para se tornarem profissionais capacitados e conscientes das demandas do mercado agrícola.
Marisa Coelho Lima	O negócio é uma propriedade rural que combina a piscicultura com uma mercearia e uma plantação. Essa diversificação permite ao produtor não apenas cultivar peixes, mas também oferecer uma variedade de produtos alimentícios à comunidade. A despesca dos peixes é realizada de forma parcelada, o que facilita a venda e garante um fluxo de receita constante. Essa estratégia de vendas permite que a comunidade acesse peixes frescos de maneira mais acessível, ao mesmo tempo em que o produtor mantém um controle financeiro mais equilibrado. A integração entre a produção de peixes e a mercearia, juntamente com a plantação, contribui para a sustentabilidade do negócio, proporcionando ao produtor um mercado local sólido e uma fonte diversificada de renda.
Ediana da Silva Dias	O negócio enfrentou desafios significativos devido a motivos de saúde, levando o produtor a tomar a difícil decisão de retirar os peixes dos tanques e transferi-los para um lago. Essa ação pode ter sido necessária para garantir a sobrevivência dos peixes em um ambiente mais controlado ou para facilitar o manejo durante o período de convalescença do produtor. A transferência para o lago pode oferecer uma alternativa para manter a integridade dos peixes enquanto o produtor se recupera. No entanto, essa mudança requer cuidados especiais para assegurar que a qualidade da água e as condições do habitat sejam adequadas, garantindo a saúde e o bem-estar dos peixes até que o produtor possa retornar ao manejo regular da piscicultura. Essa situação ressalta a importância de um planejamento contingencial

Nome do entrevistado	Me conte sobre seu negócio
	em empreendimentos rurais, permitindo que o produtor minimize perdas e mantenha a sustentabilidade de sua atividade.
Luiz Alves de Melo	O negócio é uma propriedade rural que inclui a criação de gado, complementando as atividades de piscicultura e outras produções agrícolas. A presença de gado não só diversifica a produção, mas também contribui para o uso eficiente dos recursos da propriedade, como a utilização de pastagens e a geração de adubo orgânico. Essa integração entre a criação de gado e a piscicultura pode potencializar a sustentabilidade da propriedade, pois os dejetos do gado podem ser utilizados para fertilizar as áreas de cultivo e até mesmo para a nutrição dos peixes, dependendo do sistema de manejo adotado. Além disso, a produção de carne bovina ou leite pode gerar uma fonte adicional de renda, atendendo a demandas do mercado local. Essa abordagem diversificada promove uma maior resiliência econômica e contribui para a segurança alimentar da comunidade.
Marivaldo Maciel Almeida	O negócio é uma propriedade rural focada principalmente na produção para consumo próprio, destacando-se pela diversidade de produtos cultivados. Atualmente, o produtor se dedica à criação de frangos e à produção de ovos, além de cultivar frutas como açaí e cupuaçú. A despesca dos peixes é realizada de forma parcelada, permitindo um manejo mais sustentável e um melhor controle sobre a oferta dos produtos. Essa estratégia não só garante uma fonte constante de alimento para a família, mas também facilita a gestão dos recursos da propriedade. A combinação de aves e cultivo de frutas demonstra um sistema integrado que busca maximizar o uso da terra, promovendo a autossuficiência e contribuindo para a segurança alimentar do produtor. Essa abordagem pode ser um passo inicial para explorar futuras oportunidades de comercialização, à medida que o produtor adquire mais experiência e conhecimento no manejo de suas atividades.
Gildo Menezes	O negócio é uma propriedade rural que, embora esteja parada atualmente, passou os últimos dois anos em um processo de automatização para melhorar a eficiência das operações. A propriedade conta com a criação de gado, galinhas e porcos, que servem como a principal fonte de sustento. A diversificação na produção animal permite que o produtor maximize o uso dos recursos disponíveis e minimize riscos financeiros, oferecendo múltiplas fontes de renda. A automatização, uma vez implementada, deve proporcionar maior controle sobre as operações, facilitando o manejo dos animais e a gestão da propriedade de forma mais eficiente. Com a previsão de retomar as atividades, a propriedade está posicionada para aproveitar os investimentos feitos, potencializando sua capacidade de produção e contribuindo para a segurança alimentar da família.
Círio Vaz Cantão	O negócio é uma propriedade dedicada exclusivamente à piscicultura, que está finalizando o terceiro ciclo de produção e se prepara para iniciar um novo ciclo em outubro. A experiência adquirida ao longo dos ciclos anteriores tem permitido ao produtor aprimorar as técnicas de manejo e maximizar a eficiência na criação de peixes. Este foco

Nome do entrevistado	Me conte sobre seu negócio
	exclusivo na piscicultura possibilita um controle mais rigoroso sobre a qualidade da água e a alimentação dos peixes, fatores cruciais para o sucesso da produção. À medida que o novo ciclo se aproxima, o produtor está se organizando para garantir as melhores condições possíveis, o que pode resultar em uma produção mais robusta e saudável, potencialmente aumentando a oferta para o mercado e contribuindo para a rentabilidade do negócio.
Valdo Silva	O negócio é uma propriedade de piscicultura que enfrenta desafios significativos devido à desmotivação com a situação política atual. O produtor tem uma produção de alevinos, mas está lidando com a questão da licença ambiental, que está vencida, e enfrenta dificuldades para conseguir a renovação desse documento essencial. Essa situação não apenas impacta a operação do negócio, mas também gera incertezas sobre a continuidade da produção e o acesso a mercados. O desânimo do produtor pode influenciar sua capacidade de investir e inovar, fundamentais para a sustentabilidade do empreendimento. Para superar esses obstáculos, é crucial buscar orientações sobre a regularização ambiental e explorar possíveis apoios e incentivos disponíveis, visando não apenas a recuperação da licença, mas também a revitalização do entusiasmo em seu trabalho.
José do Reiz	O negócio é uma propriedade agrícola diversificada, que passou por um significativo aprimoramento na criação de peixes após receber assistência técnica. Anteriormente, o produtor enfrentou perdas consideráveis de peixes devido à falta de orientações adequadas sobre manejo e cuidados. Atualmente, a piscicultura é sua principal fonte de rendimento, com uma produção mais eficiente e saudável. Além da criação de peixes, o produtor também cultiva horta e açaí, diversificando sua oferta e garantindo uma segurança alimentar. Essa integração de atividades não apenas melhora a sustentabilidade do negócio, mas também proporciona uma melhor adaptação às demandas do mercado local, evidenciando a importância da assistência técnica para o sucesso e a recuperação do empreendimento.
Edilson Pereira da Silva	O negócio é uma propriedade de piscicultura que possui dois tanques e se dedica à produção de mandioca, diversificando suas atividades agrícolas. A despesca é realizada de forma parcelada, permitindo um manejo mais sustentável dos peixes e facilitando o atendimento à demanda da comunidade local. Essa estratégia de despesca não só ajuda a regularizar a oferta de peixes, mas também maximiza o retorno financeiro ao longo do tempo. A combinação de piscicultura e cultivo de mandioca demonstra um enfoque integrado na produção, proporcionando uma base sólida para a subsistência da propriedade e potencialmente ampliando as oportunidades de comercialização no mercado regional.

3.2.2. Quantidade de viveiros

O número total de viveiros por produtor varia consideravelmente, abrangendo de 1 a 16 viveiros. A análise dos dados revela que a maioria dos produtores rurais possui entre 1 e 3 viveiros para a criação de peixes, com uma representação de 24,1% para cada uma dessas categorias (Figura 8). No entanto, é importante destacar que são relativamente poucos os produtores que contam com uma estrutura maior, ou seja, entre 4 e 16 viveiros. Essa distribuição sugere que a maioria dos produtores ainda opera em escala menor, o que pode refletir tanto limitações em recursos quanto oportunidades para expansão e diversificação da produção aquícola.

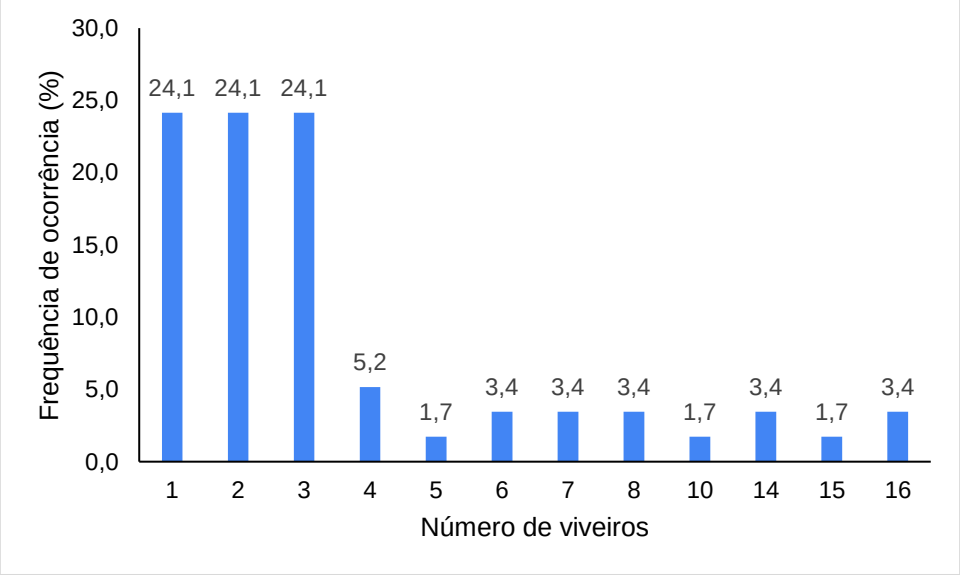


Figura 8. Número de viveiros.

3.2.3. Espécies de peixes cultivadas

Os produtores rurais entrevistados cultivam atualmente doze espécies de peixes em seus viveiros. As principais espécies cultivadas incluem o Tambaqui (*Colossoma macropomum*), a Pirapitinga (*Brycon brevianalis*) e a Tambatinga (*Colossoma hybridum*), que representam 32,7%, 24,3% e 19,6% da amostra, respectivamente. As demais espécies de peixes cultivadas, que correspondem a nove espécies, representam 23,4% da amostra (Figura 9).

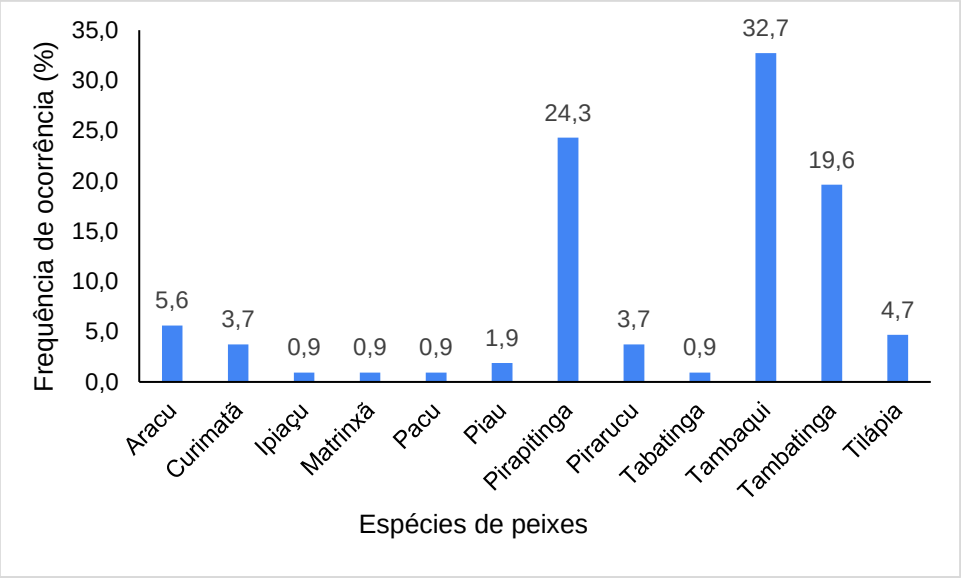


Figura 9. Espécies de peixes cultivadas nos viveiros.

Na tabela abaixo foram apresentadas as espécies de peixes cultivadas pelos piscicultores entrevistados (Tabela 2). Esse conjunto de espécies reflete o potencial da aquicultura na região amazônica, com uma combinação de espécies nativas e híbridas que se adaptam bem às condições locais e à demanda do mercado. A diversidade de espécies cultivadas demonstra o potencial dos produtores para atender às demandas do mercado e promover a sustentabilidade na aquicultura local, ao mesmo tempo que os incentiva a adotar práticas responsáveis em relação à preservação dos ecossistemas amazônicos.

Tabela 2. Espécies de peixes cultivadas nos viveiros dos produtores rurais entrevistados.

Nome popular	**Nome científico**	**Características**
Tambaqui	*Colossoma macropomum*	Nativo da bacia amazônica, o tambaqui é um dos peixes mais cultivados na aquicultura brasileira devido à sua alta resistência e rápida taxa de crescimento. É adaptado a ambientes com baixo oxigênio, o que o torna ideal para viveiros e tanques. Sua alimentação inclui frutas, sementes e plâncton.
Pirapitinga	*Brycon brevianalis*	Também nativa da bacia amazônica, a pirapitinga é popular na piscicultura, por seu crescimento rápido e alta demanda de mercado. Se alimenta de frutas e sementes, como o tambaqui, e é resistente a ambientes de alta densidade de cultivo.

Tambatinga	*Colossoma hybridum*	Um híbrido entre o tambaqui e o pacu, combina características de ambas as espécies, como a resistência e o rápido crescimento. A tambatinga é comum na piscicultura pela sua alta adaptabilidade e aceitação comercial. Não ocorre naturalmente, sendo criada em ambientes de cultivo.
Aracu	*Myleus schomburgkii*	Nativo da Amazônia, é menos comum em pisciculturas comerciais, mas apreciado em algumas regiões por seu sabor. É uma espécie herbívora que se alimenta de algas e plantas aquáticas, sendo adaptado a viver em águas correntes.
Curimatã	*Prochilodus* sp	Nativo das bacias amazônica e outras regiões tropicais da América do Sul. Usado principalmente em pisciculturas menores e na pesca artesanal, o curimatã é conhecido por se alimentar de matéria orgânica e algas, sendo importante para a limpeza de viveiros.
Ipiaçu	*Leporinus* sp	Nativo da América do Sul, incluindo a bacia amazônica, o ipiaçu é um peixe de hábito onívoro, com grande potencial de crescimento. Apesar de não ser tão comum em pisciculturas comerciais, é apreciado por seu sabor e valor econômico local.
Matrinxã	*Brycon amazonicus*	Amplamente utilizada em pisciculturas na Amazônia, o matrinxã é um peixe nativo, rápido e muito valorizado no mercado. É uma espécie predadora que se alimenta de pequenos peixes e invertebrados, exigindo uma dieta proteica no cultivo.
Pacu	*Piaractus mesopotamicus*	Não é nativo da bacia amazônica, sendo encontrado mais ao sul do Brasil. Na piscicultura, é muito comum devido à sua robustez e capacidade de se adaptar a diferentes condições de água. Alimenta-se de vegetais, frutas e sementes.
Piau	*Leporinus piau*	Nativo de diversas bacias hidrográficas do Brasil, incluindo partes da Amazônia, o piau é menos comum em pisciculturas comerciais, mas valorizado por sua carne de sabor diferenciado. Alimenta-se de insetos, pequenos crustáceos e plantas.
Pirarucu	*Arapaima gigas*	Nativo da bacia amazônica, é um dos maiores peixes de água doce do mundo. Muito utilizado na piscicultura comercial por seu grande valor de mercado, o pirarucu é conhecido por sua

		respiração aérea, permitindo-o sobreviver em águas com baixo oxigênio.
Tapatinga	*Tometes* sp	Nativo de rios da Amazônia, é uma espécie menos comum em pisciculturas comerciais, mas adaptada a viver em águas de correnteza. Alimenta-se de algas e matéria vegetal.
Tilápia	*Oreochromis* sp	Espécie exótica amplamente cultivada em várias partes do mundo, a tilápia é conhecida por sua facilidade de manejo, devido à sua rápida taxa de crescimento e resistência a condições adversas, além de possuir alta demanda de mercado. No entanto, seu cultivo na região amazônica possui restrições devido à legislação, especificamente a Instrução Normativa nº 05 de 2016 do Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis (IBAMA), que estabelece regras para a introdução de espécies exóticas em ecossistemas aquáticos. Essa legislação visa proteger a biodiversidade local e evitar impactos negativos no meio ambiente.

3.2.4. Possui licenciamento para a atividade?

A figura abaixo (Figura 10) ilustra os resultados relativos ao licenciamento ambiental das atividades de piscicultura. Observa-se que a maioria dos produtores rurais (71,2%) já possuem o licenciamento necessário para a operação, demonstrando um comprometimento significativo com as exigências legais e ambientais. Por outro lado, 15,4% das propriedades ainda não possuem o licenciamento, enquanto 13,5% estão em processo de obtenção ou renovação das licenças.

O elevado percentual de produtores licenciados reflete uma conscientização crescente sobre a importância de regularizar a atividade, garantindo tanto a sustentabilidade ambiental quanto à conformidade com as legislações vigentes. No entanto, o fato de que 28,9% das propriedades ainda não estão devidamente licenciadas ou encontram-se em processo de regularização aponta para desafios na adequação às normas. Esses obstáculos podem incluir a burocracia associada ao licenciamento, os custos envolvidos ou a falta de conhecimento técnico por parte dos produtores. A regularização ambiental é essencial não apenas para mitigar impactos ecológicos, mas também para assegurar o acesso a mercados mais exigentes e financiamentos que exigem conformidade legal.

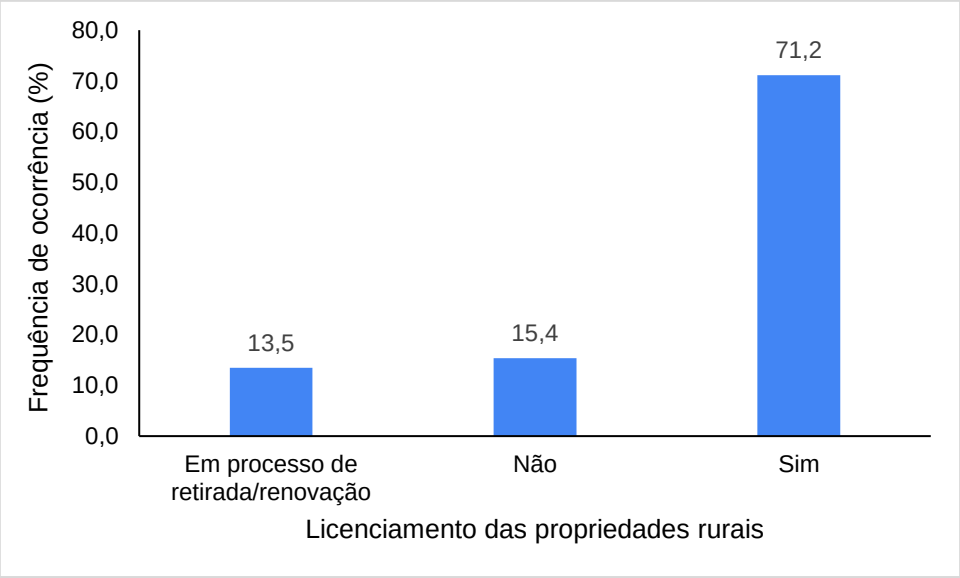


Figura 10. Licenciamento da atividade.

3.3 – FATURAMENTO

3.3.1. Renda média familiar

Metade dos entrevistados pela pesquisa possuem uma renda familiar que varia de 1 a 3 salários mínimos, representando 52% da amostra. Já os produtores rurais com renda familiar superior a 6 salários mínimos constituem 26% do total, enquanto 22% possuem uma renda entre 3 e 6 salários mínimos, conforme pode ser visualizado na Figura 11.

Os resultados revelam que a maior parte dos produtores rurais entrevistados possuem uma renda familiar relativamente modesta, concentrada na faixa de 1 a 3 salários mínimos. Esse dado é consistente com o perfil de pequenos produtores, cujas operações, em muitos casos, ainda estão em fases iniciais de desenvolvimento ou são voltadas para a subsistência. A menor proporção de produtores com renda superior a 6 salários mínimos (26%) indica que uma parcela considerável conseguiu diversificar suas atividades ou aumentar sua produção, gerando uma renda mais significativa. A faixa intermediária, entre 3 e 6 salários mínimos (22%), reflete um grupo em transição, possivelmente buscando expandir suas atividades, mas ainda enfrentando desafios de mercado, logística ou gestão.

Esse cenário sugere a importância de políticas públicas e programas de apoio, como capacitação técnica e acesso a financiamentos, que possam ajudar os produtores a aumentar sua produtividade e melhorar suas condições econômicas. Além disso, a inclusão de tecnologias e práticas sustentáveis pode ser uma alavanca para aumentar a renda e garantir maior competitividade no setor agropecuário.

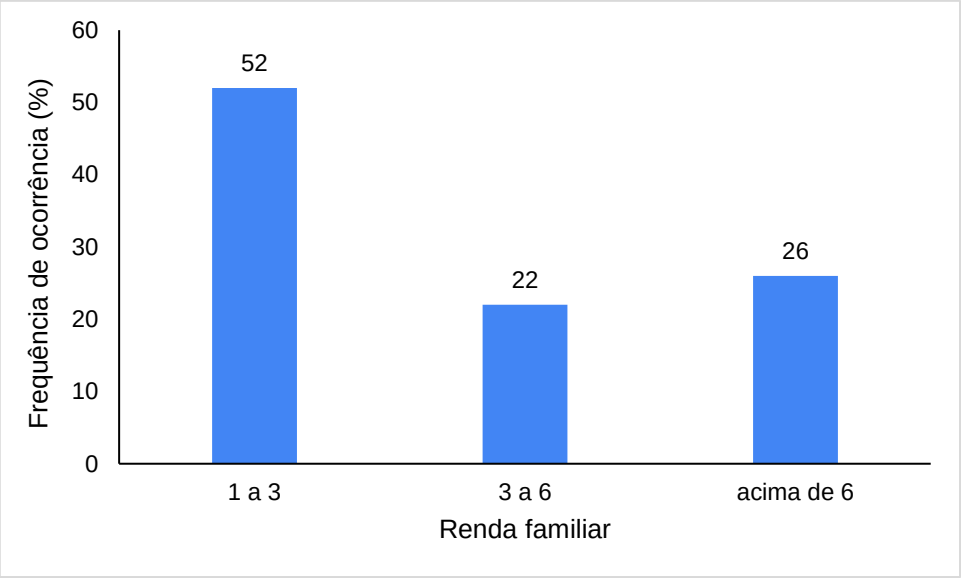


Figura 11. Renda familiar dos produtores rurais.

3.3.2. Principal fonte de renda

Apenas 34% dos produtores rurais entrevistados têm a atividade agrícola como principal fonte de renda (Figura 12). A maioria dos entrevistados combina a agricultura com outras fontes de subsistência. Entre eles, muitos já estão aposentados ou dependem de benefícios sociais. Além disso, os produtores rurais diversificam suas atividades, produzindo mandioca, macaxeira, farinha, melancia, abóbora, e pimentinha, além de criarem animais como gado, galinhas e porcos. Vários relatam a venda de produtos como ovos para complementar sua renda. Somente uma pequena parcela vive exclusivamente da piscicultura.

Esses resultados indicam um padrão de diversificação de fontes de renda entre os produtores rurais entrevistados. A agricultura, embora importante, não é suficiente para a maioria, que recorre a outras atividades ou benefícios para garantir a sustentabilidade de suas famílias. Isso reflete o cenário de muitos pequenos produtores, especialmente em regiões onde as condições de mercado, clima ou infraestrutura podem limitar a lucratividade de uma única atividade.

A diversificação é uma estratégia comum para mitigar riscos, como perdas de safra ou flutuações no preço de produtos agrícolas. Além disso, a criação de animais e a produção de alimentos como mandioca, farinha e melancia indicam uma dependência das culturas e práticas tradicionais, com um foco maior em atividades de subsistência. A piscicultura, apesar de relevante, ainda não é a principal fonte de renda para a maioria, possivelmente devido à falta de escala, acesso a mercados ou dificuldades na gestão técnica da produção.

Esses dados sugerem a importância de políticas que incentivem a especialização e a profissionalização de atividades como a piscicultura, sem desconsiderar o valor da diversificação, que é

uma forma de segurança econômica para essas famílias. A integração de programas de capacitação, assistência técnica e acesso a mercados poderia ajudar a transformar essas atividades em fontes mais robustas de renda.

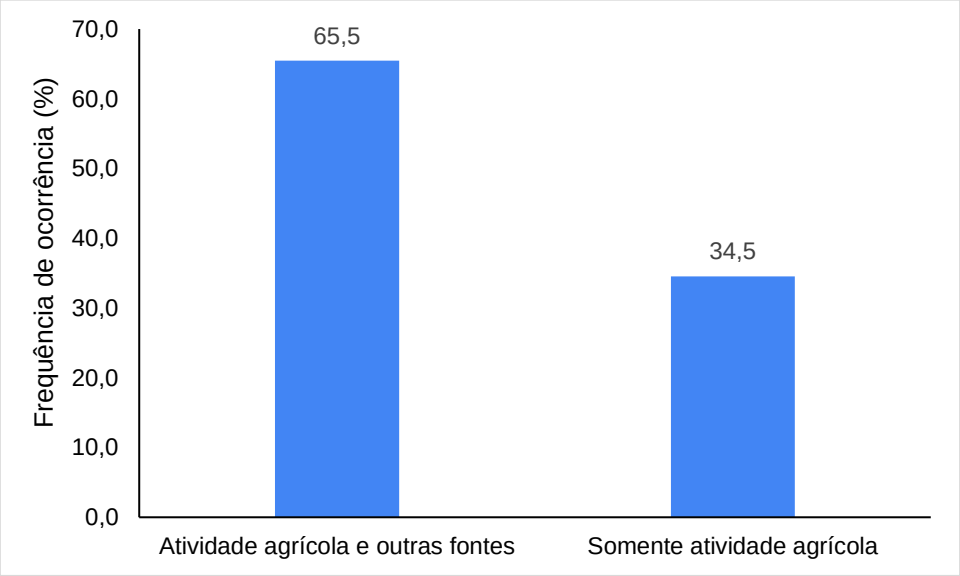


Figura 12. Fonte de renda dos produtores rurais.

3.3.3. Comercialização da produção

A maioria dos entrevistados (94,7%) relatou que comercializa a sua produção, enquanto apenas 5,3% produzem exclusivamente para a subsistência familiar (Figura 13). Esses dados revelam que, embora a subsistência ainda seja uma realidade para alguns produtores, a grande maioria está inserida no mercado, comercializando sua produção. Isso sugere um avanço no papel da agricultura familiar como fonte de renda e sustento econômico para essas famílias. A comercialização não só permite que os produtores diversifiquem suas fontes de renda, como também contribui para o fortalecimento das economias locais.

No entanto, a comercialização em larga escala pode enfrentar desafios, como a falta de estrutura logística, acesso a mercados mais distantes e a necessidade de adequação às normas e exigências de mercado, como o licenciamento ambiental e o controle de qualidade. Esses fatores podem impactar o volume e a eficiência da comercialização.

Para garantir maior sucesso na venda da produção, é fundamental que os produtores recebam suporte técnico e estratégico, além de oportunidades de capacitação em gestão de negócios e acesso a mercados mais amplos. Assim, será possível transformar a atividade rural em uma fonte de renda mais sustentável e lucrativa para um maior número de famílias.

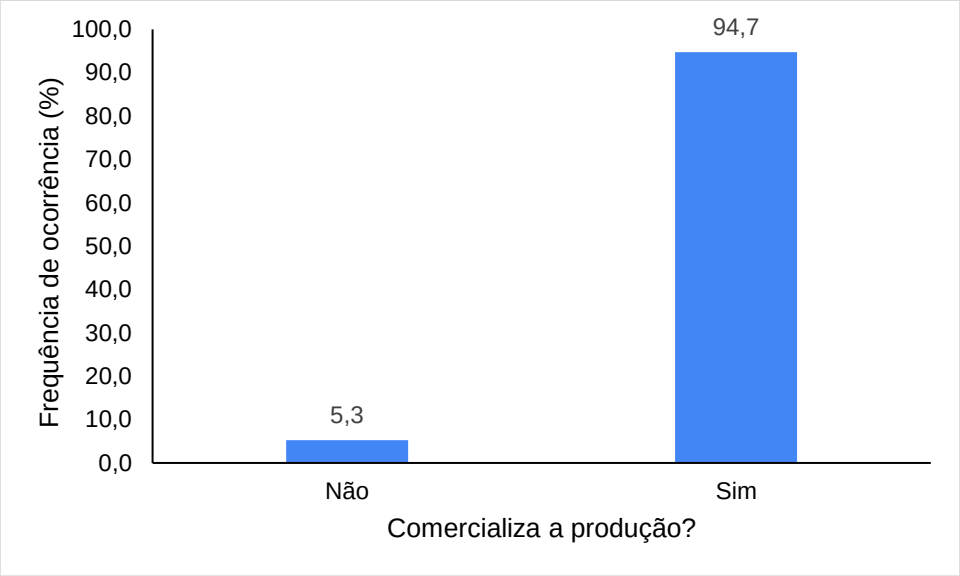


Figura 13. Comercialização da produção dos produtores rurais.

3.3.3. Consegue garantir a renda mensal com a produção por ciclo?

A maioria dos entrevistados (91,8%) relatou que consegue manter sua renda mensal com a produção de peixes por ciclo, enquanto apenas 8,2% informaram que não conseguem sustentar a renda com a atividade aquícola (Figura 14). Os dados indicam que a piscicultura tem se mostrado uma atividade economicamente viável para a maioria dos produtores, garantindo uma renda mensal consistente. O fato de 91,8% dos entrevistados conseguirem manter sua renda sugere que a atividade, quando bem manejada, pode ser uma alternativa eficaz para a sustentabilidade financeira das famílias rurais. Isso também aponta para a relevância da aquicultura como um setor em crescimento no Estado do Amapá, contribuindo para a diversificação econômica das regiões produtoras.

Por outro lado, a minoria que não consegue manter a renda com a produção de peixes (8,2%) pode enfrentar desafios como limitações técnicas, problemas no manejo da água, falta de assistência técnica ou até dificuldades no acesso ao mercado. Esses fatores podem prejudicar a produtividade e, consequentemente, o retorno financeiro.

Dessa forma, é essencial que políticas de apoio e capacitação sejam reforçadas, para garantir que todos os produtores possam otimizar sua produção, superar desafios e garantir que a aquicultura seja uma fonte de renda sólida e duradoura. A continuidade do apoio técnico e a modernização das práticas de manejo são essenciais para a sustentabilidade a longo prazo do setor.

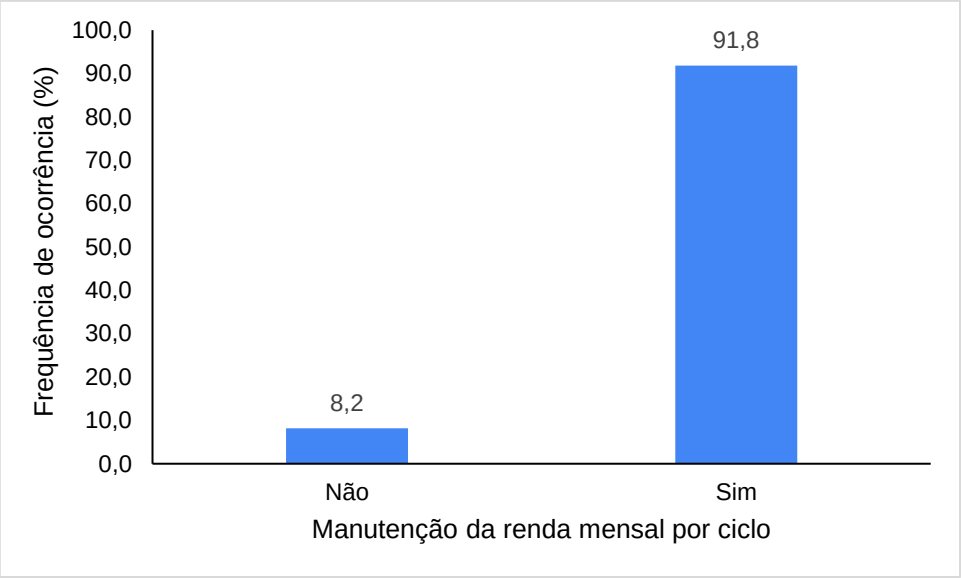


Figura 14. Manutenção da renda mensal por ciclo.

3.3.4. Quando iniciou o novo ciclo?

O início do novo ciclo de produção variou significativamente entre os produtores entrevistados, com datas que vão de dezembro de 2022 a outubro de 2024. Aproximadamente 18% dos produtores iniciaram o novo ciclo em janeiro de 2024. Por outro lado, 14,3% ainda não têm uma data definida para o início de um novo ciclo, e 12,2% dos produtores estão atualmente sem produção (Figura 15).

A variação no início dos ciclos de produção reflete a diversidade de condições e circunstâncias enfrentadas pelos produtores rurais. Essa diferença pode ser influenciada por fatores como disponibilidade de recursos, clima, capacidade de planejamento e acesso a insumos. O fato de 18% dos produtores terem iniciado o novo ciclo no início de 2024 mostra que há um grupo de piscicultores que está em sintonia com o calendário produtivo, provavelmente beneficiando-se de boas condições de manejo e planejamento.

No entanto, a incerteza enfrentada pelos 14,3% que ainda não possuem data para o início do próximo ciclo e os 12,2% que estão sem produção no momento indicam desafios específicos. Esses produtores podem estar enfrentando dificuldades, como falta de financiamento, infraestrutura inadequada ou questões técnicas que impactam diretamente sua capacidade de dar continuidade às atividades. Isso ressalta a importância de programas de apoio técnico e financeiro, bem como a criação de estratégias de mitigação de riscos para assegurar que esses piscicultores possam retornar à produção de forma sustentável e eficiente.

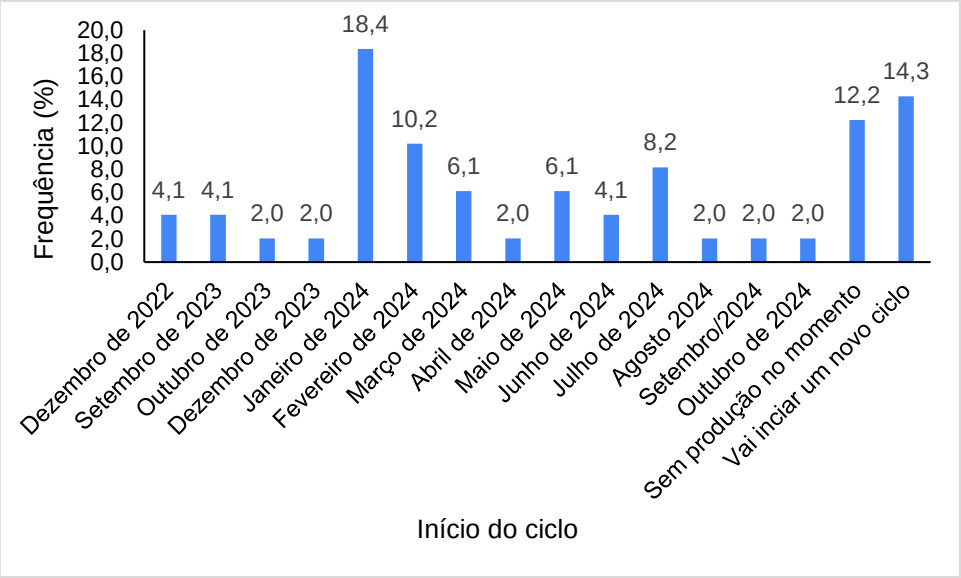


Figura 15. Início do ciclo de produção.

3.3.5. Qual a receita por ciclo?

O faturamento por ciclo de produção de peixes variou significativamente entre os produtores entrevistados, indo de R$1.500 a R$108.000, conforme apresentado na Tabela 3. Apenas uma pequena parte dos entrevistados ainda não gerou faturamento. Entre os que possuem receita, cerca de 33% têm um faturamento bruto por ciclo entre R$1.000 e R$20.000. Outros 27,5% dos produtores relataram um faturamento entre R$21.000 e R$40.000, enquanto 13,7% atingiram valores entre R$41.000 e R$60.000. Os produtores com faturamento acima de R$60.000 por ciclo representam uma pequena parcela da amostra (Figura 16).

A variação no faturamento dos produtores rurais destaca a diversidade das pisciculturas no Amapá, refletindo diferentes escalas de produção, níveis de investimento e condições de manejo. A maior concentração de produtores (33%) com faturamento entre R$1.000 e R$20.000 indica uma predominância de pequenos e médios produtores que, apesar de não obterem altos retornos financeiros, mantêm suas atividades como uma fonte de renda complementar.

Os produtores que atingem faixas mais altas de faturamento, especialmente aqueles que superam R$60.000 por ciclo, representam uma minoria, o que pode estar relacionado a fatores como maior capacidade de investimento, acesso a tecnologias de manejo, infraestrutura mais robusta e maior experiência no setor. A baixa porcentagem nesse grupo também pode evidenciar os desafios enfrentados para escalar a produção, como custos com insumos, acesso ao mercado e licenciamento.

Por outro lado, a presença de produtores que ainda não geraram faturamento sugere que alguns estão em fases iniciais de suas operações ou enfrentam obstáculos que impedem a concretização de vendas.

Isso reforça a importância do apoio técnico e do desenvolvimento de políticas voltadas para a capacitação, especialmente no que se refere à gestão e comercialização, garantindo que mais produtores possam alcançar maiores níveis de rentabilidade.

Tabela 3. Receita bruta por ciclo de produção de peixes.

Faturamento por ciclo	Frequência
1.500 reais	1
2.500 reais	1
3.000 reais	1
4.500 reais	1
6.000 reais	1
7.500 reais	1
10.800 reais	1
12.750 reais	1
13.500 reais	1
14.000 reais	1
15000 reais	2
16.875 reais	1
17.600 reais	1
18.000 reais	1
19.800 reais	1
20.000 reais	1
22.000 reais	1
24.000 reais	1
27.000 reais	1
29.000 reais	1
30.000 reais	3
33.750 reais	1
34.000 reais	2
38.250 reais	1
40.000 reais	2
40.500 reais	1
45.000 reais	3
48.000 reais	1
48.600 reais	1
54.000 reais	2
63.000 reais	1
63.750 reais	1
75.000 reais	1
81.600 reais	1

Faturamento por ciclo	Frequência
100.000 reais	1
105.000 reais	1
110.000 reais	1
162.800 reais	1
168.000 reais	1
250.000 reais	2
353.600 reais	1
708.000 reais	1
Ainda não gerou receita, pois começou agora em março a produção.	1
Estima gerar 26.400 reais	1
Não iniciou produção	1
Não possui	1

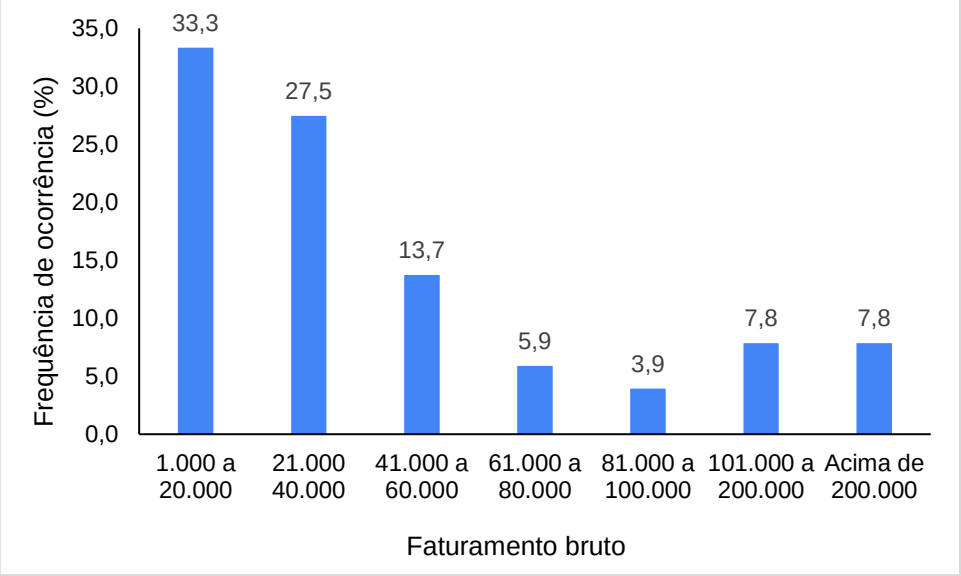


Figura 16. Faturamento bruto por ciclo de produção.

3.3.6. Quantas toneladas por ciclo?

Os resultados da pesquisa mostraram que os piscicultores produzem entre 0,1 e 35 mil toneladas de pescado por ciclo. A maior parte dos entrevistados (37,5%) produz entre 0,1 e 2 toneladas de peixe por ciclo, enquanto 18,8% produzem entre 2,1 e 4 toneladas. Apenas 9,4% dos produtores conseguem alcançar produções superiores a 50 toneladas por ciclo (Figura 17).

A distribuição da produção de pescado por ciclo evidencia a predominância de pequenas pisciculturas na região. A maioria dos produtores (37,5%) opera em uma escala de até 2 toneladas por ciclo, o que indica que muitos estão focados em atender o mercado local ou a subsistência familiar, com estruturas

de produção mais modestas. Essa concentração nas faixas inferiores reflete, possivelmente, as limitações de infraestrutura, capital de investimento, e até mesmo o acesso a tecnologias de manejo mais eficientes.

Por outro lado, os produtores que alcançam produções superiores a 50 toneladas por ciclo representam uma minoria (9,4%), destacando uma diferença significativa no nível de operação entre os piscicultores. Esses produtores, geralmente, dispõem de maior capacidade de investimento, mão de obra especializada e acesso a mercados mais amplos, além de estarem mais preparados para enfrentar os desafios logísticos e regulatórios que a aquicultura em larga escala impõe.

A lacuna entre os pequenos e grandes produtores aponta a necessidade de políticas públicas que incentivem o crescimento sustentável das pequenas pisciculturas, especialmente no que tange ao acesso a crédito, assistência técnica e programas de capacitação. Tais medidas podem ajudar a elevar a produção nas faixas intermediárias e a tornar a piscicultura uma atividade ainda mais rentável e viável economicamente para um maior número de produtores na região.

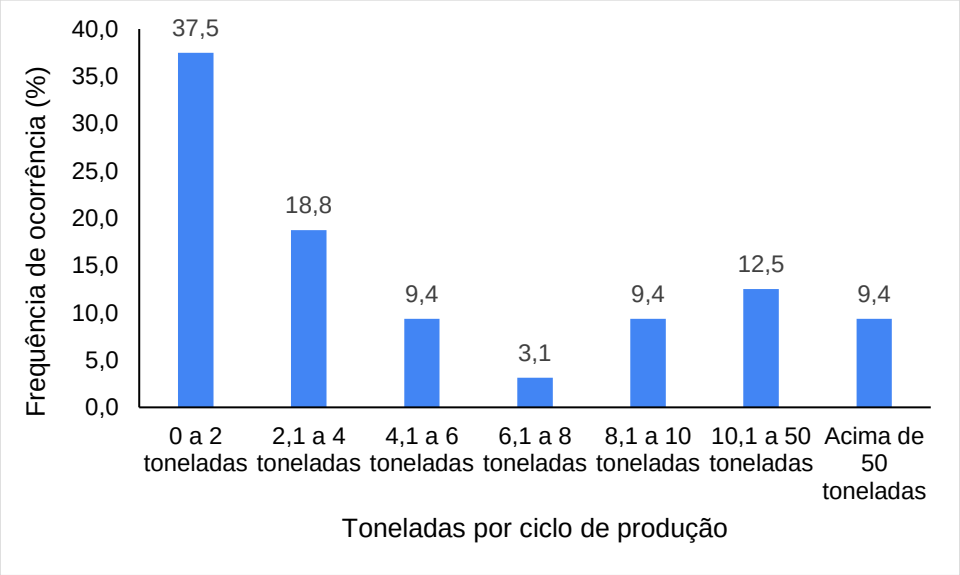


Figura 17. Quantidade de produção por ciclo em toneladas.

3.4 – CARACTERÍSTICAS DA ATIVIDADE

3.4.1. Qual o principal destino/local de venda dos seus produtos?

Quase metade das vendas dos produtos é destinada exclusivamente à comunidade local, representando 43,9% da amostra, conforme mostrado na Tabela 4. No entanto, uma parte significativa das vendas inclui tanto a comunidade local quanto outros canais, como prefeitura, feiras, comércios locais, mercados e mini-boxes. A comercialização também ocorre por meio de programas institucionais, como o

Programa de Aquisição de Alimentos (PAA). Apenas os maiores produtores conseguem expandir suas vendas para outros municípios, estados e até para a Guiana Francesa.

Os dados revelam que a maioria dos piscicultores e agricultores está fortemente vinculada à economia local, com 43,9% destinando suas vendas exclusivamente à comunidade. Isso reflete a importância do comércio local para esses produtores, que muitas vezes operam em pequena escala, sem a logística e a capacidade necessárias para acessar mercados mais distantes.

A presença de feiras, mercados e programas institucionais, como o PAA, desempenha um papel crucial para esses pequenos e médios produtores, oferecendo um canal de escoamento para a produção e contribuindo para a segurança alimentar da região. Além disso, esses canais podem funcionar como uma ponte para que os produtores ampliem sua atuação e diversifiquem os destinos de venda, fortalecendo suas operações.

Por outro lado, apenas os maiores produtores, com maior capacidade de produção e infraestrutura, conseguem acessar mercados fora da comunidade, incluindo outros municípios, estados e até a Guiana Francesa. Esses produtores provavelmente dispõem de melhores condições para atender às exigências de transporte, armazenamento e comercialização em maior escala, o que lhes proporciona uma vantagem competitiva.

Esses resultados sugerem que o fortalecimento das cadeias de distribuição locais, bem como o incentivo ao acesso a novos mercados por parte dos pequenos e médios produtores, pode ser um caminho para aumentar a competitividade e a sustentabilidade da produção rural na região.

Tabela 4. Destino de venda dos produtos.

Destino da venda dos produtos	**Frequência**	**%**
Abastece a vila, comunidade e o comércio local	1	1,8
Ainda não possui	1	1,8
Atualmente não vende sua produção de peixes, mas pretende vender.	1	1,8
Comércio local	3	5,3
Comunidade e Conab	1	1,8
Comunidade e feiras locais	1	1,8
Comunidade e retirada na porta	1	1,8
Comunidade local	25	43,9
Comunidade local e consumo próprio	1	1,8
Comunidade local e feiras locais	1	1,8
Comunidade local e município	1	1,8
Comunidade local e na vila	1	1,8
Comunidade local e PAA	3	5,3

Destino da venda dos produtos	Frequência	%
Comunidade local, município e consumo próprio	1	1,8
Comunidade local, revenda no mercado municipal, feira na semana santa, PAA	1	1,8
Feira do PAA	1	1,8
Feiras locais	2	3,5
Feiras locais e venda de atacado	1	1,8
Governo, feira e comércio local	1	1,8
Guiana Francesa e feiras locais	1	1,8
Mercado da prefeitura	1	1,8
Mini-box e mercados locais	1	1,8
Município e Estado	1	1,8
Não iniciou produção	1	1,8
Não vendeu ainda	1	1,8
Prefeitura, PAA, feira, comunidade	1	1,8
RURAP	1	1,8
Subsistência	1	1,8

3.4.2. Sobre o escoamento da produção, quais as principais dificuldades encontradas?

As principais dificuldades relatadas pelos produtores rurais no escoamento da produção do pescado, foram relacionadas à logística, transporte, dificuldade de acesso à mercados, licenciamento ambiental e preço de venda do pescado.

Segue abaixo um breve descritivo das principais dificuldades encontradas de forma geral, especialmente para pequenos e médios produtores rurais, que precisam ser considerados a fim de melhorar o faturamento das pisciculturas:

1. Infraestrutura precária: Estradas de acesso muitas vezes estão em más condições, dificultando o transporte de mercadorias, especialmente em regiões mais afastadas. Isso pode levar ao aumento do custo de transporte e à perda de produtos perecíveis, como peixes e hortaliças.
2. Falta de transporte adequado: Muitos produtores dependem de transporte próprio ou de terceiros, o que limita a capacidade de distribuir a produção em maiores volumes e para mercados mais distantes. A falta de transporte refrigerado, por exemplo, pode comprometer a qualidade dos peixes e outros produtos sensíveis.
3. Baixa capacidade de armazenamento: A ausência de instalações adequadas para o armazenamento de produtos, como câmaras frias, afeta diretamente o escoamento. Sem condições de armazenar adequadamente, os produtores são forçados a vender rapidamente, muitas vezes a preços abaixo do ideal.

4. Dificuldades de acesso a mercados: Pequenos produtores têm dificuldade em acessar mercados mais amplos, seja por falta de contatos comerciais, conhecimento ou logística adequada. Isso os restringe a vender apenas para a comunidade local ou a participar de programas como o PAA, limitando o potencial de expansão de suas vendas.
5. Burocracia e falta de licenciamento: Muitos produtores rurais enfrentam desafios com a regularização documental, como a obtenção de licenças e certificados exigidos para comercializar em mercados formais. Isso limita o acesso a programas governamentais e a parcerias com grandes redes de varejo.
6. Custo elevado de insumos e transporte: O alto custo de insumos, como ração e combustível, aliado aos desafios logísticos, reduz a competitividade dos pequenos produtores no mercado. Muitos acabam vendendo seus produtos a preços mais baixos devido à pressão para cobrir esses custos.
7. Concorrência com grandes produtores: Os pequenos e médios piscicultores e agricultores frequentemente enfrentam dificuldades para competir com grandes produtores que têm maior poder de negociação, logística estruturada e acesso a mercados mais amplos.

Essas dificuldades podem resultar em menor lucratividade e, muitas vezes, forçam os produtores a depender de subsídios ou programas de incentivo para manter suas operações. O fortalecimento da infraestrutura e a melhoria do acesso a mercados maiores podem ser fundamentais para superar esses obstáculos e melhorar o escoamento da produção rural.

3.4.3. Houve investimentos nos últimos anos? Se sim, quais?

Em relação ao investimento financeiro nas pisciculturas, 50,9% dos produtores rurais relataram ter realizado algum tipo de investimento, enquanto 49,1% afirmaram não ter feito nenhum investimento recente (Figura 18). Os principais itens adquiridos pelos produtores incluem bombas, aeradores, tubulações, além de investimentos em infraestrutura, como a construção de novos tanques. Equipamentos para manutenção, como roçadeiras e motosserras, também foram destacados entre as principais aquisições.

A divisão equilibrada entre os produtores que investiram e os que não investiram recentemente reflete o cenário desafiador da piscicultura. O fato de metade dos produtores não terem realizado investimentos sugere limitações financeiras ou falta de incentivo, fatores que podem restringir o crescimento do setor. Por outro lado, os produtores que investem focam principalmente em melhorias que garantem eficiência no manejo e na manutenção da infraestrutura, essenciais para aumentar a produtividade. Equipamentos como bombas e aeradores são fundamentais para o manejo adequado da água e oxigenação dos viveiros, indicando que a modernização da piscicultura está em andamento, ainda que de

forma gradual. No entanto, é importante notar que a falta de investimento pode levar a uma estagnação ou até a perdas em produtividade, comprometendo a viabilidade da atividade a longo prazo.

Essa análise destaca a necessidade de apoio financeiro e técnico para os produtores que ainda não têm condições de investir, garantindo a sustentabilidade e o crescimento do setor.

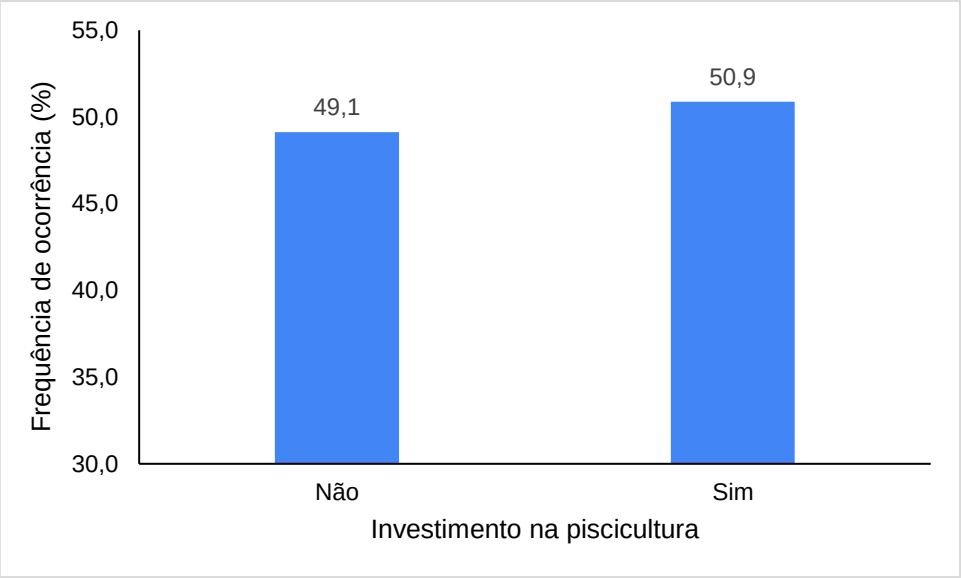


Figura 18. Investimento nos últimos anos.

3.4.4. Quem são seus fornecedores? Onde estão localizados?

A maioria dos fornecedores que atendem os produtores rurais está localizada em Macapá, representando 74,1% do total. Outros municípios como Pedra Branca do Amaparí (14,8%), Porto Grande (5,6%), Tartarugalzinho (1,9%) e Santarém (3,7%) também contribuem, mas em menor escala (Figura 19).

A concentração de fornecedores em Macapá evidencia a centralização dos serviços e insumos na capital do estado, algo esperado em regiões onde o mercado é mais desenvolvido e as infraestruturas logísticas são mais robustas. A oferta reduzida de fornecedores nos demais municípios reflete a escassez de recursos locais e a dependência de Macapá para suprimentos essenciais. Isso pode gerar desafios para os produtores situados fora da capital, como o aumento dos custos de transporte e a dificuldade em obter produtos de forma rápida e eficiente.

Esses dados reforçam a importância de políticas que promovam a descentralização dos serviços e facilitem a criação de uma rede de fornecedores mais robusta em outras regiões do estado. Ao diversificar a localização dos fornecedores, seria possível reduzir a dependência dos produtores de áreas mais distantes, melhorando a acessibilidade e a competitividade local.

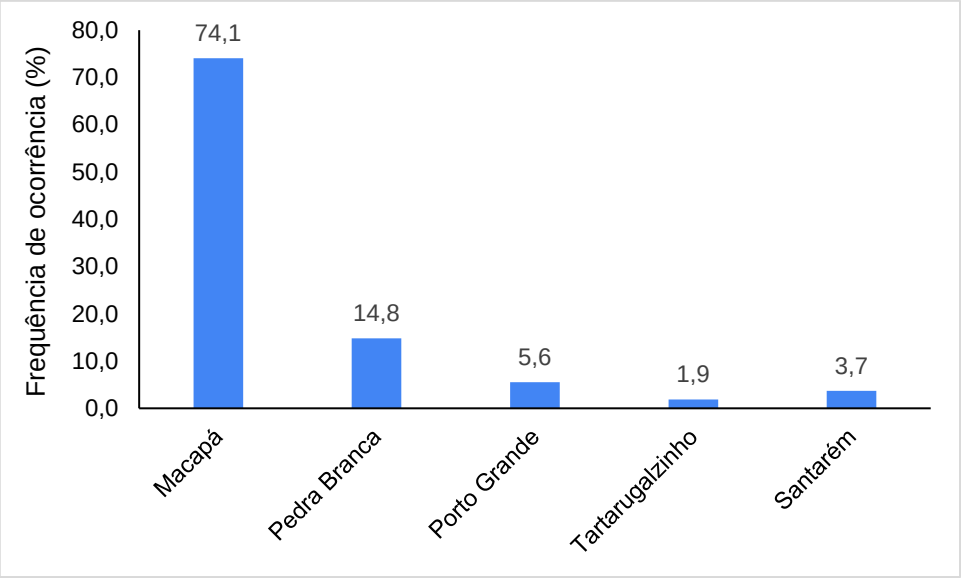


Figura 19. Localidades dos principais fornecedores.

Principais Fornecedores:

1. **Governo e secretarias:** O governo é citado diversas vezes como um facilitador ou fornecedor, destacando sua importância no acesso a recursos, especialmente para matérias-primas e licenciamento.
2. **Fornecedores locais:** Lojas locais e regionais, que vendem produtos agropecuários, são uma parte importante da cadeia de fornecedores, o que reforça a dependência de recursos disponíveis dentro do próprio estado, embora com algumas dificuldades para encontrar produtos específicos.
3. **Fornecedores de fora do Estado:** Em vários casos, a necessidade de trazer produtos de outros estados como Pará e de plataformas digitais, o que aponta para a carência de fornecedores no próprio Amapá, o que impacta os custos e a logística.

3.5 – NÍVEL DE MATURIDADE DO PRODUTOR

A maioria dos produtores rurais (53,6%) relatou que não utiliza sequer um sistema de gestão básico, o que pode limitar significativamente a eficiência operacional e dificultar a tomada de decisões informadas e baseadas em dados (Figura 20). Isso sugere que muitos estão gerenciando suas atividades de forma informal, com práticas rudimentares de controle e planejamento. Entre os produtores, 42,9% afirmaram que possuem um sistema de gestão básico, geralmente caracterizado por controles simples, como registros manuais de produção e atividades em cadernos. Apenas uma pequena parcela (3,6%) utiliza um sistema de gestão avançado, com o apoio de tecnologias e ferramentas de análise mais sofisticadas.

Os resultados indicam que a gestão da maioria dos produtores rurais ainda carece de formalização e uso de ferramentas adequadas, o que pode impactar a eficiência e a competitividade no setor. A ausência de um sistema de gestão básico, presente em mais da metade da amostra, pode levar à falta de controle sobre os custos, produção e rentabilidade, tornando mais difícil a adaptação a mudanças no mercado ou o crescimento sustentável das operações.

Por outro lado, o grupo que utiliza sistemas básicos de gestão, embora limitado, demonstra um passo importante na organização de suas atividades, especialmente na criação de registros consistentes. As empresas que adotam sistemas de gestão avançados, apesar de serem uma minoria, são exemplos de boas práticas e podem influenciar positivamente o setor, demonstrando que o uso de tecnologias mais modernas pode trazer benefícios como a otimização dos processos, maior controle de dados e, consequentemente, melhores decisões estratégicas. Incentivar a adoção de ferramentas de gestão mais avançadas entre os produtores pode ser uma medida eficaz para fortalecer o desenvolvimento e a competitividade do setor rural.

Portanto, fica em evidência a necessidade de maior estruturação na gestão empresarial das empresas participantes do projeto. O foco deve ser na capacitação em ferramentas de gestão e no incentivo à adoção de tecnologias acessíveis para promover um crescimento sustentável e organizado.

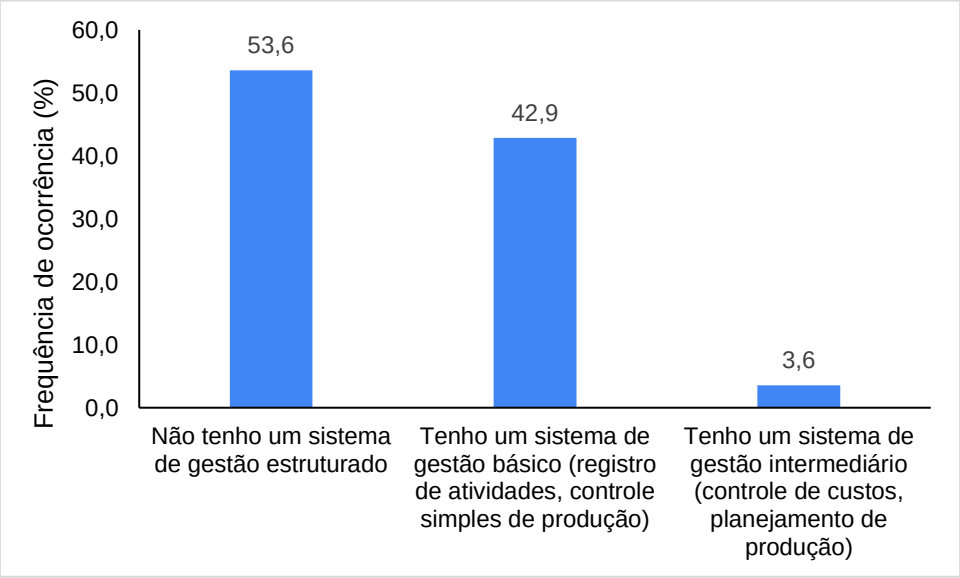


Figura 20. Nível de maturidade do produtor.

3.6 – VANTAGENS E PROBLEMAS

3.6.1. Quais as principais dificuldades encontradas na produção?

Na Tabela 5 foram apresentadas as principais dificuldades que os produtores encontraram na sua produção.

Tabela 5. Principais dificuldades enfrentadas na produção do pescado.

Principais dificuldades	Frequência
Licenciamento ambiental	3
Custo da ração e insumos	14
Conhecimento técnico (manejo do peixe, controle de pH e oxigênio)	4
Qualidade da água	6
Predadores (incluindo predadores e roubo)	6
Estiagem e disponibilidade de água no verão	8
Limpeza e manutenção dos tanques	2
Falta de políticas públicas	1
Energia elétrica	1
Distribuição de atividades	1
Mão-de-obra	1
Preço de venda	1
Mortalidade dos peixes	1

3.6.2. Quais as principais vantagens de atuar na atividade?

Na Tabela 6 foram apresentadas as principais vantagens que os produtores consideram por atuarem no seu setor de atividade.

Tabela 6. Principais vantagens de atuar na atividade.

Vantagens	Frequência
Facilidade no cultivo	1
Lazer	1
Liberdade de tempo	1
Lucratividade e sustento	1

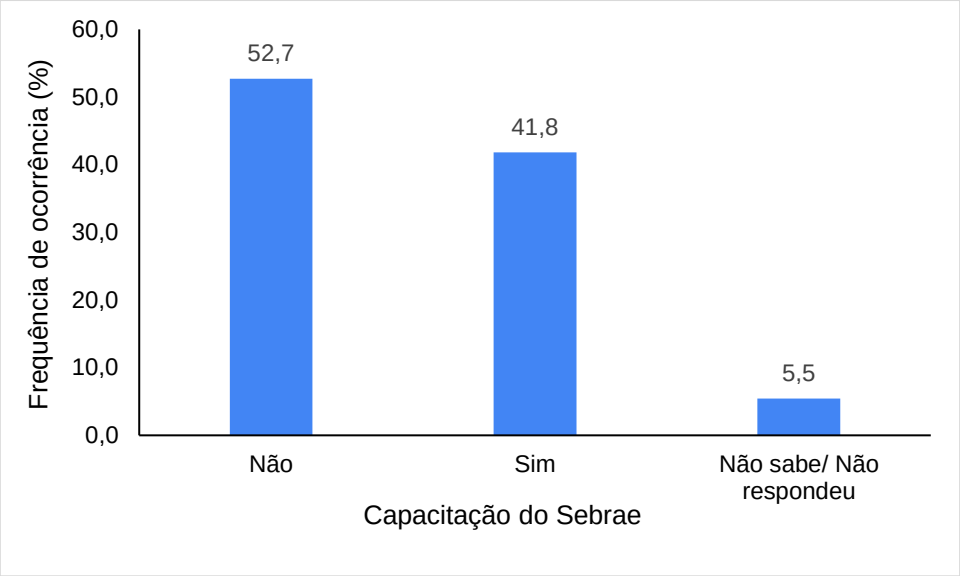
Lucratividade na venda do peixe	22
Lucratividade, mercado garantido	1
Não informou	4
Possibilidade de ampliação	1
Realização de um sonho	1
Realizar um sonho	2
Resultado em pouco tempo	1
Subsistência	1
Subsistência e venda	1
Sustentabilidade	1
Sustento da família	1
(vazio)	
Subsistência e venda do peixe	10
Seguir também na agricultura	2

3.7 – SOBRE O SEBRAE

3.7.1. Acesso ao Sebrae

Dos entrevistados, 52,7% relataram não ter acessado nenhuma solução do SEBRAE nos últimos 12 meses. Em contraste, 41,8% dos participantes afirmaram ter utilizado pelo menos uma solução do SEBRAE durante esse período (veja a Figura 21). Esses dados refletem uma significativa taxa de engajamento com as iniciativas oferecidas pela instituição.

Figura 21. Acesso às soluções do Sebrae.



3.7.2. Interesse em participar do projeto

Alta Disponibilidade: A grande maioria dos produtores (98,1%) demonstra interesse em participar do projeto, indicando uma boa aceitação e potencial para engajamento. Apenas pequeno percentual (1,9%) não está disponível, o que pode ser uma preocupação menor, mas ainda deve ser considerado (Figura 22).

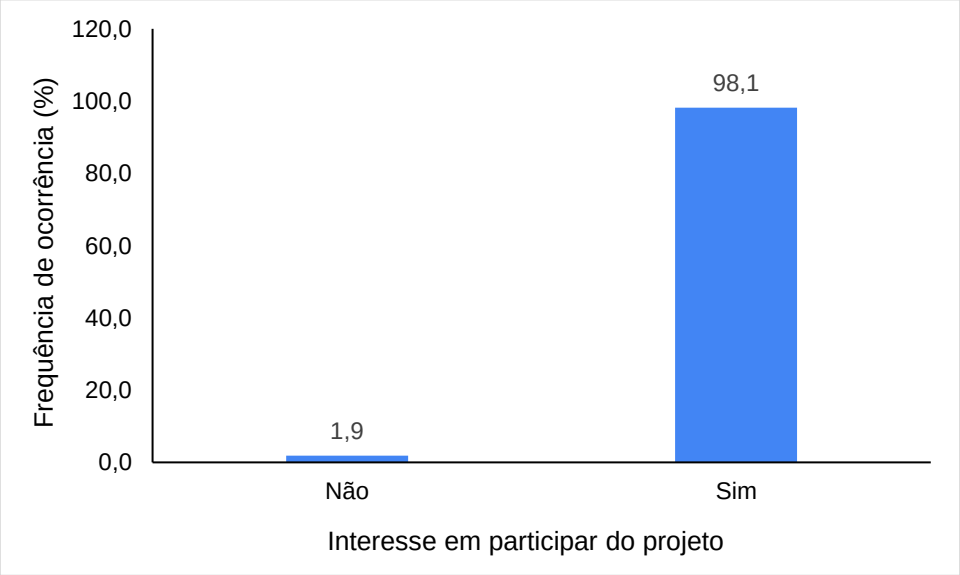


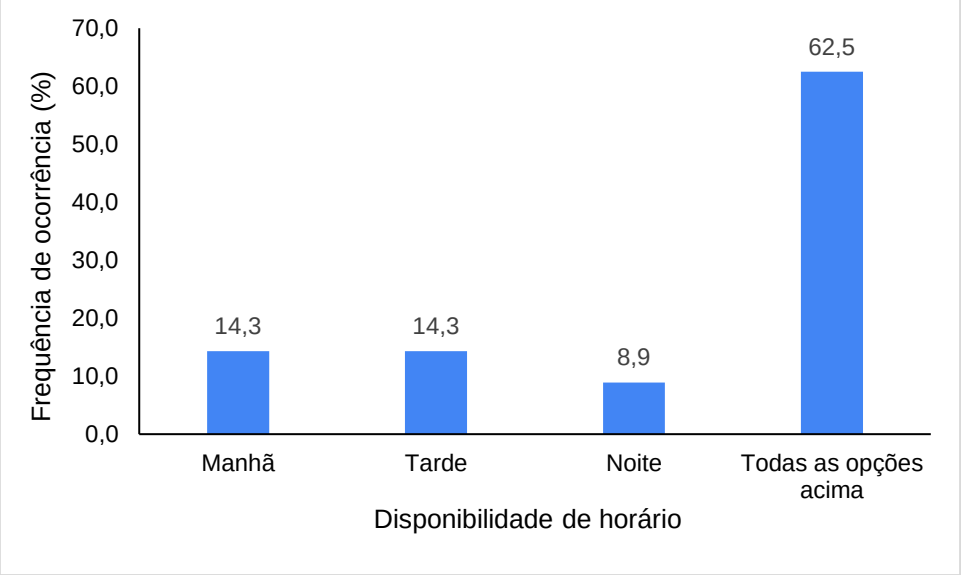
Figura 22. Disponibilidade em participar do projeto.

3.7.3. Disponibilidade de horário

De acordo com os dados coletados, a maioria dos entrevistados (62,5%) indicou que pode participar do projeto em diferentes períodos: manhã, tarde e noite. Entre esses, as preferências foram equilibradas, com 14,3% optando pelos períodos da manhã e da tarde. O período da noite, por sua vez, foi o menos escolhido, recebendo apenas 8,9% das respostas (veja a Figura 23).

Os resultados sugerem que a flexibilidade de horários é um fator importante para a participação no projeto, com uma predominância significativa de interesse pelas opções matutinas e vespertinas. Essa diversidade de disponibilidade pode ser um indicativo da necessidade de adaptar as atividades do projeto para atender a um público mais amplo. A baixa preferência pelo período noturno pode refletir questões relacionadas à rotina dos participantes, como compromissos pessoais ou limitações de transporte. Portanto, considerar a implementação de atividades em horários mais convenientes pode aumentar a adesão e o engajamento no projeto.

Figura 23. Disponibilidade de horário.



3.7.3. Quais temas, consultorias, palestrantes, cursos e eventos considera relevante o Sebrae ofertar, levando em consideração a sua área de atuação?

Na Tabela 7 foram apresentadas os principais temas e consultorias levantadas pelos produtores que podem ser ofertadas pelo SEBRAE a fim de contribuir para o crescimento do seu negócio.

Tabela 7. Temas e consultorias relevantes na visão dos produtores para o SEBRAE ofertar.

Cursos de interesse	Frequência
Acompanhamento técnico e manejo de água	1
Apoio e orientação técnica mensal, acompanhamento do abastecimento de água	1
Aprofundamento na Piscicultura e projeto com a Diagro	1
Assistência técnica	1
Capacitação sobre análise de água	1
Como produzir alevino, Criação de animais aquáticos na cisterna, aproveitamento de frutas e resíduos.	1
Consultoria de manejo e abertura de tanque e drenagem	1
Controle financeiro e gestão	2
Controle Financeiro e qualidade da água	1
Criação de alevinos e filetagem	1
Cursos voltado para doenças e apoio técnico	1
Dia do campo, rodada com SENAR, SEBRAE E RURAP	1
Doenças e apoio técnico	1
Exercícios práticos e visita técnica	1
Fabricação de ração alternativa	1
Filetagem e qualidade da água	1
Financeiro, qualidade da água e manejo	1
Gestão financeira e orientação técnica	1
Licenciamento	1
Limpeza de tanque, Mapear piscicultores, Licenciamento, gestão, legalização fundiária,	1
Manejo de produção e vendas	1
Manejo e qualidade da água	6
Marketing, empreendedorismo e gestão administrativa	2
Não tem interesse em curso	1
Orientações sobre o manejo da água e licenciamento	1
Piscicultura, manejo e qualidade da água	1
Piscicultura, melhora na represa e qualidade da água	1
Piscicultura, qualidade e manejo da água e gestão	1

Precificação, Estudo de viabilidade econômica, Produção de ração alternativa, Curso de filetagem	1
Preço de venda, controle e gestão financeira, articulação para comercialização, beneficiamento, sanidade, saúde e desenvolvimento	1
Projetos	1
Qualidade da água e controle financeiro	1
Qualidade da água, manejo, despesca parcelada, controle financeiro	1
Qualidade da água, precificação e gestão financeira	1
Ração alternativa	1
Todo o conhecimento é válido e está aberto a novos conhecimentos e não tem sugestão de temas.	1
Curso técnico em produção de pescado	3
Curso técnico de piscicultura	4
Divulgação de eventos e educação financeira	1

4 – CONSIDERAÇÕES FINAIS

O diagnóstico realizado com os produtores rurais que participaram do projeto fornece uma visão abrangente sobre o perfil dos negócios e as condições de participação dos envolvidos. A análise dos dados revelou que a maioria dos participantes é composta por pequenos e médios produtores, refletindo a diversidade do setor e a necessidade de soluções adaptadas às suas realidades.

Disponibilidade e interesse: A disponibilidade expressa pelos entrevistados para participar do projeto, abrangendo os períodos da manhã, tarde e noite, demonstra um alto nível de comprometimento. No entanto, a preferência pelos horários matutinos e vespertinos sugere que, para maximizar a adesão, o projeto deve priorizar atividades nessas janelas.

Engajamento: O engajamento com as iniciativas propostas pelo projeto foi notável, com um percentual significativo de participantes que relataram acesso às soluções disponíveis. Essa disposição para se envolver evidencia a relevância do projeto e a vontade dos produtores de aprimorar suas práticas.

Segmentos emergentes: A identificação de segmentos emergentes dentro da piscicultura e da produção rural é um aspecto positivo, indicando que o setor está se adaptando e buscando novas oportunidades. Esses segmentos, se devidamente apoiados, podem se tornar pilares de inovação e desenvolvimento.

Apoio personalizado: A necessidade de apoio personalizado foi uma demanda recorrente entre os participantes. Prover assistência técnica sob medida pode contribuir para resolver desafios específicos enfrentados pelos produtores, melhorando a eficiência e a sustentabilidade dos negócios.

Estimulo ao networking: Por fim, o estímulo ao networking entre os participantes é crucial para fortalecer a comunidade de piscicultores e produtores rurais. A criação de espaços para troca de experiências, informações e melhores práticas não só fomenta a colaboração, mas também gera um ambiente propício à inovação e ao crescimento.

Em suma, o projeto demonstrou ser uma plataforma promissora para promover o desenvolvimento da aquicultura. Ao considerar o perfil dos negócios, a disponibilidade, o interesse e o engajamento dos participantes, além de proporcionar apoio personalizado e incentivar o networking, é possível contribuir significativamente para a sustentabilidade e a competitividade desse setor vital. A continuidade e o aprimoramento dessas iniciativas são fundamentais para que os produtores se tornem cada vez mais resilientes e bem-sucedidos.

Inserir o resultado de faturamento, tonelada e para onde vai essa produção

Para apoiar o desenvolvimento da piscicultura no estado, o Sebrae pode atuar em várias frentes:

1. **Capacitação Técnica e Empresarial** : Promover cursos de capacitação técnica para otimizar a produção e gestão empresarial. Isso inclui desde boas práticas de criação de peixes até gestão financeira e estratégias de marketing.
2. **Apoio à Comercialização** : Desenvolver parcerias e feiras exclusivas para piscicultores, garantindo mais visibilidade aos produtos e promovendo a venda para mercados maiores, incluindo o acesso a programas governamentais como o PAA.
3. **Incentivo à Exportação** : Estabelecer contatos e apoio logístico para facilitar a exportação para outros países, como a Guiana Francesa, que já apresenta demanda.
4. **Financiamento e Subvenção** : Viabilizar linhas de crédito e subvenções específicas para o setor, permitindo que pequenos e médios piscicultores possam expandir suas operações.

Com uma abordagem estruturada, o Sebrae pode ajudar a transformar o potencial natural e econômico da piscicultura no Amapá em uma fonte significativa de renda e emprego para os produtores locais, além de fortalecer a economia do estado.

Com base nas considerações apresentadas, a análise inicial indica que o SEBRAE Amapá deve direcionar especial atenção ao setor de capacitação dos produtores rurais. Essa ênfase na capacitação é

fundamental, pois os produtores demonstraram uma demanda significativa por apoio técnico e conhecimento especializado para enfrentar os desafios do setor. O desenvolvimento de habilidades e competências específicas não apenas aprimorará a gestão e a eficiência dos negócios, mas também promoverá práticas sustentáveis e inovadoras que podem contribuir para a competitividade do setor agrícola. Além disso, ao investir na capacitação, o SEBRAE Amapá poderá fortalecer a rede de produtores, incentivando a troca de experiências e o aprendizado coletivo, o que é essencial para o crescimento do segmento. Dessa forma, a atenção à capacitação se torna um pilar estratégico para garantir que os produtores rurais estejam bem preparados para enfrentar os desafios do mercado e aproveitar as oportunidades emergentes.