SEBRAE Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas Amapá

RELATÓRIO DA PESQUISA T1
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, ao adotar a metodologia de **Gestão Estratégica Orientada para Resultados (GEOR)**, busca aprimorar o planejamento e a gestão de seus programas, projetos e atividades. Essa abordagem permite aos gestores traduzir suas intenções estratégicas em resultados concretos para o público beneficiado. Por meio de indicadores previamente definidos, a metodologia possibilita o **planejamento, coleta, análise e divulgação de dados**, garantindo o acompanhamento sistemático e o aperfeiçoamento contínuo das iniciativas realizadas em parceria com o público-alvo e os parceiros envolvidos.

Considerando a importância da piscicultura para a economia local, especialmente no fornecimento de alimentos e geração de renda, o Sebrae Amapá, atende via projeto Sustentabilidade da Cadeia Aquícola, piscicultores dos municípios de Ferreira Gomes, Porto Grande, Pedra Branca do Amapari, Tartarugalzinho e Macapá, em parceria com instituições, tais como o RURAP, para impulsionar a expansão dessa atividade no estado.

Diante da atuação do Sebrae Amapá, este estudo, referente à pesquisa T1, tem como objetivo analisar a evolução do faturamento e o crescimento da produção dos piscicultores atendidos nas regiões, com base nos dados coletados. A pesquisa busca identificar o impacto das práticas produtivas e mercadológicas no desempenho econômico, avaliando a estrutura produtiva, a escala de operação e as mudanças ocorridas ao longo do tempo. Esses dados permitirão compreender os avanços alcançados e fornecer subsídios para a gestão do projeto planejar ações que venham fortalecer o setor e promover o desenvolvimento sustentável da piscicultura no Amapá.

Este relatório apresenta os resultados da pesquisa exploratória, denominada **mensuração T1**, que busca comparar informações do momento inicial (T0) com o cenário atual dos clientes atendidos pelo projeto. A pesquisa contou com uma amostra de **105 participantes**, dos quais 52 **responderam** à pesquisa, fornecendo dados fundamentais para avaliar o progresso e o impacto das ações implementadas.

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 T1, (Novembro 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

- ✓ 52 participantes

2.4 Indicadores a serem medidos

- ✓ Aumentar - Faturamento bruto em 8%

2.5 Período de realização da pesquisa

- ✓ 21 de Novembro a 15 de Dezembro de 2024

3 - RESULTADO DA PESQUISA

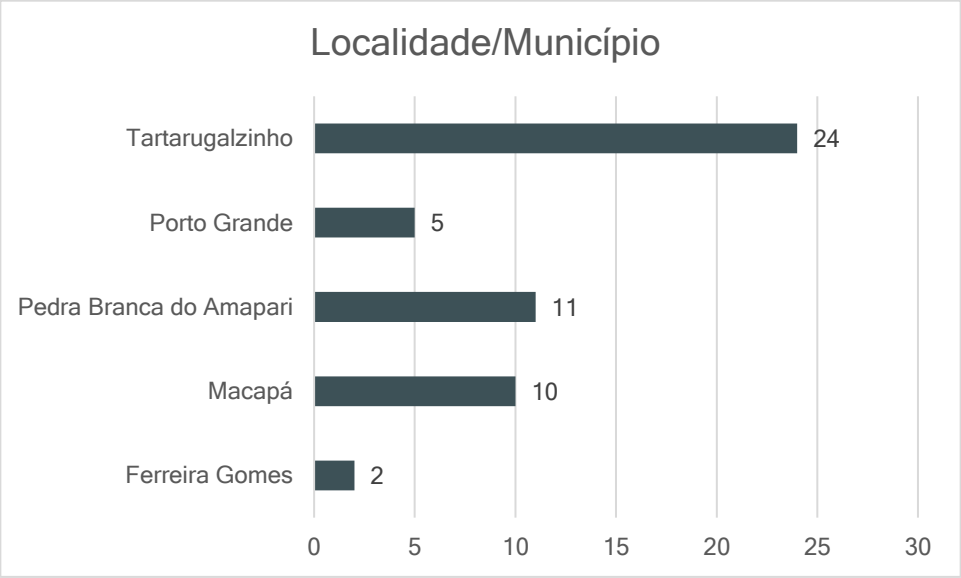
A pesquisa foi realizada com um total de 52 participantes, em diferentes estágios de desenvolvimento de seus negócios. No entanto, nem todos os candidatos inicialmente selecionados puderam ser contatados. Isso ocorreu por diversos fatores, como dificuldade de acesso às áreas remotas onde residem, ausência de meios de comunicação efetivos, desencontros nos horários combinados e a falta de resposta por parte de alguns produtores. Esses obstáculos são comuns em regiões rurais, onde a infraestrutura e a conectividade ainda apresentam desafios. Apesar dessas limitações, os dados coletados dos participantes entrevistados forneceram informações valiosas, permitindo uma análise abrangente das dificuldades enfrentadas, particularidades operacionais e do faturamento dos negócios, oferecendo insights relevantes sobre o setor.

3.1 – IDENTIFICAÇÃO

3.1.1. Dados de Localidade

Com base no gráfico a seguir, que traz informações sobre a localização/município dos 52 produtores participantes da pesquisa, os resultados podem ser destrinchados da seguinte forma:

Gráfico 1. Dados de localidades dos participantes da pesquisa T1.



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.

3.1.2 – Indicador - Faturamento

O **valor total do faturamento** dos piscicultores entrevistados por ciclo na T0 foi de **R$ 3.839.244,75** (T0). Portanto, o faturamento esperado para T1, considerando o aumento de 8%, seria de **R$ 4.146.792,33**.

- Dados analisados x Dados coletados

- **T0 (inicial):**
  - Faturamento total: R$ 3.839.244,75
  - Número de piscicultores entrevistados: 71
- **T1 (após o período):**
  - Faturamento total: R$ 3.417.787,00
  - Número de piscicultores entrevistados: 52
- **Meta de aumento do faturamento:** 8%
- O faturamento real ficou **aproximadamente 17,6% abaixo** da meta prevista de aumento de 8%.

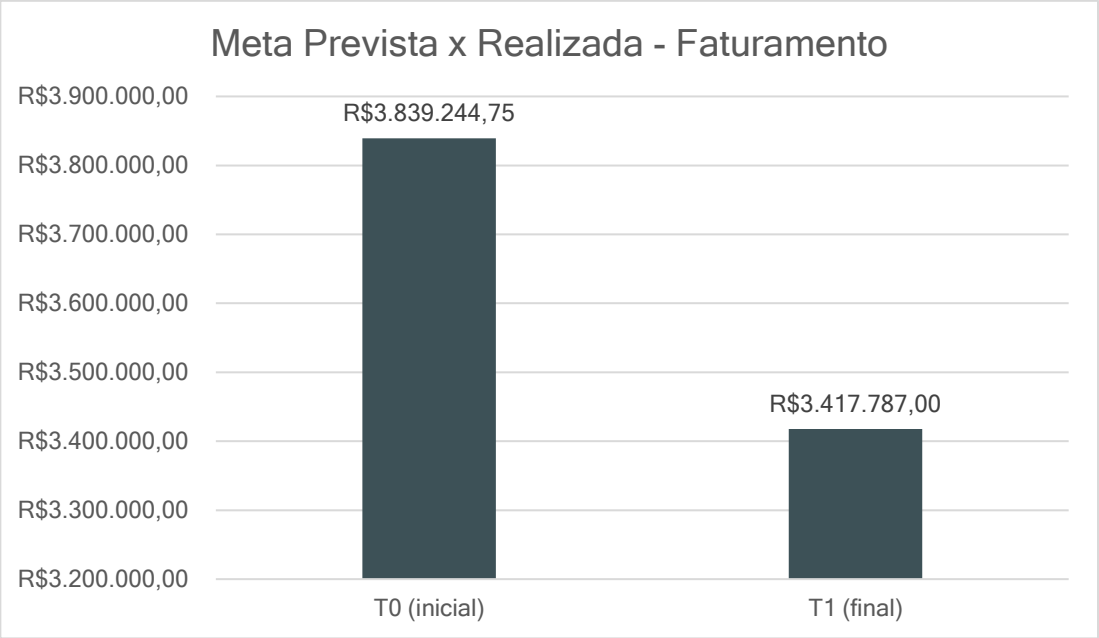


Gráfico 2 - Comparativo do faturamento T0 x T1

O faturamento total de **R$ 3.417.787,00** em T1 ficou abaixo da meta de **R$ 4.146.792,33**, com uma diferença de **R$ 729.005,33**. Cabe ressaltar Na T1, o número de piscicultores entrevistados foi **52**, uma redução de 19 piscicultores em relação a T0. Isso significa uma diminuição de cerca de **27%** no número de entrevistados (71 para 52). No entanto, a média de faturamento por piscicultor em T1 foi **R$ 65.708,25**, que é maior do que a média de T0 (**R$ 54.142,88**). Isso sugere que, apesar da diminuição no número de piscicultores, os piscicultores entrevistados na T1 tiveram um desempenho individual superior.

É importante considerar que muitos piscicultores estavam sem peixes devido à estiagem, isso pode ter prejudicado o faturamento total, já que a produção foi limitada. A estiagem pode ter impactado negativamente a produção e, consequentemente, o faturamento dos piscicultores, o que é um fator relevante para explicar o não cumprimento da meta de crescimento de 8%.

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 1. Receita por ciclo de produção por proprietário entrevistado.

Nome do entrevistado	Localidade/Município	Receita por ciclo
Marina	Governador Janary	R$ 12.600,00
Valdo Silva	Matapi	R$ 86.000,00
Marcio	Nova União/Porto Grande	R$ 182.400,00
Antônio Mendes	Centro Novo	R$ 46.800,00
Raimundo Deca	Tucano 2	R$ 17.600,00
Luis Edinelson	Centro Novo/Pedra Branca do Amapari	R$ -
Nazildo	Centro Novo	R$ -
Antônio Valdeci	Colônia do Matapi	R$ 112.500,00
Círio Vaz	Cachorrinho	R$ 26.000,00
Elson haddock	Macapá/Novo Horizonte	R$ 127.500,00
Marcilene	Água fria	R$ 4.000,00
Josué	Água Fria/Pedra Branca do Amapari	R$ 48.000,00

Jaimerson	Coração	R$	20.800,00
Antônio Bento	Coração	R$	76.500,00
Natalia	Coração	R$	150.000,00
Edilson	Tucano 1	R$	30.000,00
Victor	Macapá	R$	90.000,00
Helen Cristiane	Cedro	R$	-
Antonio	Campo verde/Porto Grande	R$	48.000,00
Marlene Lopes	Linha 6	R$	-
Raimunda	Linha 4	R$	-
Luiz Aderildo	Assentamento Nova Vida/Tartarugalzinho	R$	41.400,00
Rosinaldo	Cedro/ Tartarugalzinho	R$	-
Maria Eugênia	Entre Rios/ Tartarugalzinho	R$	27.000,00
Bartolomeu	Linha 3	R$	1.500,00
Maria da Conceição	Mutum	R$	22.000,00
Baltazar	Cedro	R$	33.000,00
Francisco	Cedro	R$	2.280,00
Rosiane Dias/Raimundo	Cedro	R$	90.000,00
Edmilson	Mutum	R$	5.100,00
Valdo	Ferreira Gomes	R$	675.000,00
Jesus Maria Antunes	Água viva	R$	-
Carlos José	Cedro	R$	15.750,00
Cícera	Mutum	R$	15.000,00
Jucimar	Mutum	R$	-
Melônio	Mutum	R$	51.000,00
Marciana	Nova Vida	R$	20.000,00
Rinaldo Ryan	Cúriaú Mirim	R$	58.500,00
Alcione	Água Fria	R$	-
Raimundo	Coração	R$	106.500,00
Marisa	Tucano 1	R$	34.000,00
Milton	Governador Janary	R$	108.432,00
Sebastião Baratinha	Coração	R$	90.000,00
José Paulo/ Jamile	Governador Janary	R$	-
Sabino Serra	Cedro/Tartarugalzinho	R$	30.000,00
Uillamis	Ferreira Gomes	R$	30.000,00
Vanteil	Água fria/Pedra Branca do Amapari	R$	32.625,00

José Carlos	Governador Janary	R$ 36.000,00
Dorival	Zerão	R$ 280.000,00
Maria do Socorro	CCoração/Macapá	R$ 99.000,00
Antônio Souza	Pedra branca	R$ 375.000,00
Daniel	Porto Grande	R$ 60.000,00
TOTAL		**R$ 3.417.787,00**

4 – CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente relatório analisa o desempenho dos piscicultores no Amapá, comparando os resultados de faturamento entre dois ciclos de produção, T0 e T1, no contexto do Projeto Sustentabilidade da Cadeia Aquícola do Sebrae Amapá. O objetivo principal do projeto era promover o aumento do faturamento dos piscicultores por meio de estratégias de melhoria da produção e gestão, com uma meta de crescimento de 8% no faturamento total.

Resultados

Os dados coletados indicam que, em T0, o faturamento total dos piscicultores entrevistados foi de R$ 3.839.244,75, com 71 entrevistados. A meta de faturamento para T1, com base no aumento de 8%, era de R$ 4.146.792,33. No entanto, o faturamento real alcançado em T1 foi de R$ 3.417.787,00, o que representou uma diferença de R$ 729.005,33, ou **aproximadamente 17,6% abaixo da meta prevista**.

Embora o faturamento total não tenha atingido a meta esperada, é importante destacar que a **média de faturamento por piscicultor em T1 foi de R$ 65.708,25**, superior à média de T0, que foi de R$ 54.142,88. Isso sugere que os piscicultores que continuaram ativos em T1 apresentaram um desempenho superior individualmente, compensando, em parte, a redução no número de participantes. A diminuição do número de entrevistados (uma redução de 27%) pode ter influenciado negativamente o faturamento total, mas não impediu que alguns piscicultores apresentassem crescimento em suas produções e vendas.

A principal justificativa para o não cumprimento da meta de aumento de 8% no faturamento está relacionada aos **efeitos da estiagem**, que afetaram a produção de peixes. Muitos piscicultores enfrentaram dificuldades devido à falta de peixes para comercialização, o que impactou diretamente

seu faturamento. Além disso, alguns produtores estavam em fases iniciais de suas operações ou enfrentavam obstáculos relacionados à gestão e comercialização de seus produtos, o que também contribuiu para a queda no faturamento geral.

Outro fator relevante foi a redução no número de entrevistados, com uma diminuição de 19 piscicultores de T0 para T1. Isso pode ter ocorrido devido a diversos fatores, como dificuldades na produção, falhas em ações de apoio técnico, ou até mesmo problemas de infraestrutura local que afetaram a sustentabilidade de algumas unidades de produção.

A partir da análise dos resultados, seguem algumas recomendações importantes para aprimorar a gestão do **Projeto Sustentabilidade da Cadeia Aquícola do Sebrae Amapá**:

1. **Apoio Técnico e Capacitação Contínua**: A presença de piscicultores em fases iniciais de produção ou enfrentando dificuldades para gerar faturamento destaca a necessidade de um apoio técnico mais robusto e contínuo. A capacitação em gestão, comercialização, controle de qualidade e sustentabilidade deve ser intensificada, garantindo que mais produtores possam alcançar maiores níveis de rentabilidade.
2. **Mitigação dos Efeitos Climáticos**: A estiagem foi um fator determinante para a redução do faturamento. É essencial que o projeto explore soluções para mitigar os efeitos climáticos, como técnicas de manejo de água e melhoramento das condições de infraestrutura, ou até mesmo planejamento do ciclo para que a despesca seja realizada antes da estiagem.
3. **Fortalecimento das Redes de Comercialização**: Para melhorar o faturamento, é necessário ampliar a rede de comercialização, promovendo acesso a mercados mais rentáveis e diversificados, além de incentivar a melhoria das técnicas de venda e negociação dos produtos.
4. **Monitoramento e Acompanhamento Contínuo**: O acompanhamento contínuo dos piscicultores deve ser reforçado, com visitas periódicas e análises de desempenho. Isso permitirá identificar problemas em tempo hábil e aplicar correções antes que o impacto se amplie. **A participação da gestora nas ações e visitas periódicas são recomendadas para garantir que as demandas serão atendidas.**
5. **Engajamento de Mais Produtores**: A redução no número de piscicultores entrevistados em T1 indica que alguns produtores podem ter desistido ou encontrado dificuldades no processo

de produção. É fundamental trabalhar para reengajar esses produtores, oferecendo suporte específico para cada fase de produção e buscando alternativas de financiamento e incentivos.

Embora a meta de crescimento de 8% no faturamento total não tenha sido atingida, o desempenho individual dos piscicultores em T1 mostrou avanços importantes. A gestão do projeto precisa focar em medidas que abordem as dificuldades enfrentadas pelos produtores, especialmente relacionadas à estiagem e à redução no número de piscicultores ativos. As recomendações apresentadas visam não apenas melhorar o desempenho econômico, mas também garantir a sustentabilidade a longo prazo da cadeia aquícola no estado do Amapá.