

FACULDADE DE CIÊNCIAS E EDUCAÇÃO DE RUBIATABA

ENIVALDO CAMPOS DA SILVA

**PISCIGRANJA: ALTERNATIVA DE RENDA E AGRONEGÓCIO.
PLANEJAMENTO, CONTROLE E ORÇAMENTO**

RUBIATABA/GO

2005.

ENIVALDO CAMPOS DA SILVA



**PISCIGRANJA: ALTERNATIVA DE RENDA E AGRONEGÓCIO.
PLANEJAMENTO, CONTROLE E ORÇAMENTO**

Trabalho de Conclusão de Curso Apresentado à
Faculdade de Ciências e Educação de Rubiataba
como requisito parcial para obtenção de Bacharel
em Administração com Habilitação Rural.

**Orientadora: Prof.: Geruza Silva de
Oliveira**

25615
Soori

Tombo nº	11919
Classif.	A-658.512.2
Ex.:	1 ENIVALDO SILVA 2005
Origem:	d
Data:	03.02.06

Adm. emp.
Agronegócio
Planejamento
Controle e
Orçamento
Investimento =
Piscigranja

RUBIATABA/GO

2005.

FOLHA DE AVALIAÇÃO

Examinada em 28 / 06 / 2005



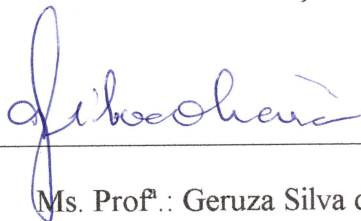
Prof. Enoc Barros da Silva

Especialista em Administração Empresarial



Prof.: Silvia Regina Starling Assad de Ávila

Mestranda em Produção Sustentável



Ms. Prof.: Geruza Silva de Oliveira

Orientadora

RUBIATABA

GOIÁS – BRASIL

2005.

DEDICATÓRIA

Dedico este trabalho aos meus pais, por estarem sempre ao meu lado durante minha caminhada como estudante, sacrificando-se ao máximo para atender as minhas necessidades, realizando seus sonhos e obrigações vendo o filho formado, e que sempre acreditaram que eu poderia alcançar os meus objetivos. Aos meus colegas de faculdade que sempre me deram força nas horas precisas durante essa jornada acadêmica.

AGRADECIMENTO

Primeiramente, quero agradecer a Deus pela vida que me deste, e o dom da inteligência para romper barreiras e alcançar objetivos, e também por me acompanhar a cada segundo, iluminando meu caminho, concedendo-me mais e mais vitórias. Agradeço também a meus pais, por estar sempre ao meu lado com seu apoio e incentivo, aos meus irmãos que deram sua colaboração sempre que eu precisei. Agradeço também ao proprietário do Pesque e Pague Canaã por conceder sua empresa para a conclusão deste trabalho. Aos técnicos em piscicultura Jovelino José de Oliveira pelo acompanhamento do trabalho, e a Márcio Eckardt pelas orientações técnicas. Enfim agradeço à Instituição de Ensino Superior de Rubiataba (FACER), pela oportunidade do curso, e juntamente a todos os professores, que com suas experiências e qualificação me tornou um profissional, principalmente a professora Geruza Silva de Oliveira, que me orientou no desenvolvimento deste trabalho.

SUMÁRIO

LISTA DE TABELAS E GRÁFICOS	6
LISTA DE FIGURAS.....	7
RESUMO.....	8
INTRODUÇÃO.....	9
OBJETIVOS:	11
Objetivo Geral:.....	11
Objetivos Específicos:	11
JUSTIFICATIVA.....	13
CAPÍTULO I: AGRONEGÓCIO E LAZER: PROCESSO DE MANEJO DE UMA PISCIGRANAJA.....	14
1. Planejamento Estratégico	14
2. Controle.....	15
3. Seleção de Órgãos para Implementação de Projetos de Piscicultura.....	15
4. A construção de Instalação para uma Piscigranja	16
5. Colagem e Adubação	16
6. Aquisição, Transporte e Soltura dos Alevinos.....	17
7. A segunda Alevinagem.....	17
8. Engorda.....	18
9. Orçamento Financeiro para Implantação de uma Piscigranja.....	20
9.1. Custos, Despesas e Investimentos	20
CAPÍTULO II: DESENVOLVIMENTO DOS MÉTODOS DE TRABALHO	21
1. Metodologia	21
CAPÍTULO III: DESENVOLVIMENTO DOS RESULTADOS	25
1. Pesque e Pague Canaã: a história.....	25
2. Visão:.....	30
3. Objetivos Gerais:	30
4. Objetivos Funcionais:	31
5. Missão:.....	31
6. Oportunidades:	31
7. Ameaça:	31
8. Concorrentes:.....	31
9. Pontos Fortes:.....	31
10. Pontos Fracos:	32
11. Propósitos:.....	32
12. Metas:.....	32
13. Plano de ação:.....	32
14. Processo de Controle do Planejamento Estratégico do Pesque e Pague Canaã.....	34
15. Análise da Situação Atual e Perspectiva da Piscigranja.....	38
16. Diagnóstico da Piscigranja no Estado de Goiás.....	38
17. Gráficos de preferência por Peixes redondos.....	39
18. Gráfico das formas de comercialização:.....	39
SUGESTÕES.....	40
CONCLUSÃO	41
CONSIDERAÇÕES FINAIS	43
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	44
ANEXOS.	

LISTA DE TABELAS E GRÁFICOS

Tabela 1: Orçamento da infra-estrutura de uma piscigranja	35
Tabela 2: Ração para alimentação dos peixes durante 1 ano	35
Tabela 3: Procedimentos técnicos de alimentação dos peixes	35
Tabela 4: Registro mensal das atividades dos 5 tanques do Pesque e Pague Canaã, Ceres – Go para o ano de 2006	36
Tabela 5: Resultado da produção da engorda por ano	37
Tabela 6: Resultado final do empreendimento	37
Tabela 7: Gráficos de preferência por peixes redondos	39
Tabela 8: Gráfico das formas de comercialização	39

LISTA DE FIGURAS

Figura 7: Chegada do Pesque e Pague Canaã	54
Figura 8: Slogan do pesque pague Canaã.	54
Figura 9: Chalé de recepção dos clientes.	55
Figura 10: Saída do chalé para ter acesso aos tanques.	55
Figura 11: Dois tanques de cima do Pesque e Pague Canaã.	56
Figura 12: Chalé, paisagens e saída do Pesque e Pague Canaã.....	56
Figura 13: Chalé com saída para os tanques, paisagens e tanques.	57
Figura 14: Chalé, paisagens e local de limpeza de peixes para clientes.	57
Figura 15: Dois tanques e paisagens.	58
Figura 16: Um tanque e paisagem.	58
Figura 17: Cliente e o pescado para consumo.....	59
Figura 18: Tambaqui de 1Kg	59
Figura 19: Tanque esvaziados para fazer adubação química e orgânica.	60
Figura 20: Córrego São Pedro e paisagem.....	60
Figura 21: Local de abatimento de peixes, juntamente com o tanque.	61
Figura 22: Último dia do estágio acadêmico no Pesque e Pague Canaã.....	61

RESUMO

Este trabalho foi desenvolvido como requisito de aprovação final no Curso de Administração: com Habilitação em Administração Rural na Faculdade de Ciências e Educação de Rubiataba, onde teve o desenvolvimento de análises e pesquisas de um ramo do agronegócio, que é a piscigranja. O objetivo do mesmo é de identificar o planejamento estratégico, seu controle e a elaboração de um orçamento para a implantação de um empreendimento semelhante. No decorrer das pesquisas, nota-se que os produtores de piscigranjas não fazem planejamento para implantar sua empresa, com isso, seu negócio é mal administrado, não tendo um acompanhamento técnico. A falta de conhecimento e experiência dos produtores de piscigranjas, só traz dificuldades para seu desenvolvimento, podendo correr o risco de sair do mercado, ou de chegar até a falência. Com base em dados levantados em pesquisa, a produção das piscigranjas é um bom negócio, seu retorno é favorável, desde que os produtores se conscientizem de que todo empreendimento precisa de planejamento técnico e administrativo, e capital de giro.

Palavras-chave: Piscigranja ou Pesque e Pague e agronegócio.

INTRODUÇÃO

A produção de peixes no Brasil está crescendo a olhos vistos, por certo, está longe de se esgotar. Mas, ao mesmo tempo, aumenta a competição, a margem de lucro da atividade se estreita em seu dia-a-dia, os produtores devem mostrar competência na definição de estratégias para seu negócio, na gestão dos recursos produtivos, na aplicação da tecnologia adequada às condições de cada região do país.

Segundo Prochamann (2005), a Região Sul vem se destacando com o pescado em cativo do Brasil com (53,01%) da produção, surgindo em segundo a Região Sudeste com produção de (24,23%) e em terceiro lugar aparece em ascendência a Região Centro-Oeste com produção estimada de (10,91%), esses dados foram publicados pela IBAMA em 2002, através da “Estatística da Pesca”. Com base nestas pesquisas, produtores ficam cientes do atual crescimento da piscicultura brasileira, que em 1998, o Brasil ocupava o 22º lugar na produção mundial, atingindo uma produtividade de 46,20 mil toneladas. Já em 2002, chegou à 18º colocação, com 176,53 mil toneladas, quer dizer que em um período de quatro anos o Brasil teve um aumento de mais ou menos (282,10%) em sua produtividade.

Os produtores precisam se organizar em suas atividades administrativas, pois o crescimento da piscicultura no Brasil é grande, e a Região Centro-oeste está prevista como abrigo de maior pólos de piscicultura do país.

As expectativas do pescado da Região Centro-oeste, com base ainda em dados de 2000, indicavam uma ocupação de 2.100 hectares de área cultivada, para a existência de 1.800 piscicultores em uma média de 1,16 hectares por produto. No entanto, estão explorando ao máximo às suas áreas. Com isso o Mato Grosso liderava com uma produtividade de 8,675 toneladas (57,5%) da produção; seguido por Goiás, com 4.130 toneladas (927,4%) da

produção; em terceiro lugar vem o Mato Grosso do Sul com 1,938 toneladas (12,9%); e em último o Distrito Federal, com apenas 335 toneladas (2,2%). Os números mais atuais devem mostrar um crescimento da atividade nos últimos cinco anos, principalmente em Mato Grosso e Mato Grosso do Sul.

Entretanto, é preciso esclarecer de forma clara para produtores, que a piscigranja é realmente uma de suas várias fontes de renda, principalmente para quem tem o local apropriado para sua implantação, aproveitando assim a abundância de água que temos em nossa região.

A piscigranja tem maior garantia com seu consumo, porque não precisa ter pressa para consumir sua produção, você consome só quando o mercado estiver favorável, isso para quem tem capital próprio e não o financiamento bancário. Porém, com isso, seu produto não irá perder com essa espera de estabilização de mercado, pois, com o peixe na água ele estará ganhando mais peso e tamanho, podendo dessa forma diversificar o seu produto em diferentes tamanhos pra diversas opções do mercado consumidor.

Os produtores das piscigranjas devem ter muito cuidado com a compra do alevino, verificando-se a sua qualidade para ter um bom desenvolvimento, e também no consumo para abatimento ou para clubes de pesca, é preciso conhecer bem o cliente atravessador para não correr o risco de ser lesado. Muitos produtores que já investiram na piscicultura e não alcançaram resultados positivos, os tiveram, na maioria pela falta de experiência no ramo, e também por não contratar técnicos para acompanhar o desenvolvimento do trabalho e solucionar problemas. O produtor precisa estar ciente de que para todo ramo de negócio, é preciso ter profissional e técnico na área específica.

De acordo com as necessidades do empreendimento Pesque e Pague Canaã foi elaborada esta monografia, com uma análise de planejamento que demonstre para o empreendedor os caminhos a serem percorridos passo-a-passo, de maneira que seu investimento seja feito com segurança e possa produzir com qualidade. Através deste planejamento, ter controle eficiente, facilitando assim o manejo com o produto evitando falhas que possa gerar conseqüências para o empreendimento. Dessa forma foi elaborado um orçamento para a implantação de uma piscigranja de pequeno porte. Com base no planejamento estratégico e no orçamento, o produtor poderá fazer investimentos futuros no empreendimento, visando uma melhor qualidade produtiva e lucro que possa fazer parte de sua renda, e demonstrar para os demais produtores que a piscigranja realmente é uma fonte de renda, sendo bem administrada.

OBJETIVOS:

Objetivo Geral:

Incentivar os pequenos, médios e grandes produtores que o ramo da piscicultura é realmente uma de suas várias fontes de renda, e que é viável investir, principalmente para quem tem o local apropriado para o desenvolvimento do mesmo.

Objetivos Específicos:

- Estudar os resultados alcançados através do trabalho desenvolvido, para verificar a viabilidade de se fazer investimento ou não;
- Estudar e analisar um planejamento que demonstre para o produtor os caminhos a serem percorridos passo-a-passo, de maneira que, seu investimento seja feito com segurança e possa produzir com qualidade;
- Através deste planejamento, traçar estratégias para controle eficiente, facilitando assim, o manejo com o produto, evitando falhas que possa gerar conseqüências para o empreendimento;

- Demonstrar para os produtores rurais, através dos resultados obtidos no trabalho desenvolvido, que a piscigranja realmente é uma fonte de renda, sendo bem administrada.

JUSTIFICATIVA

Os produtores precisam se organizar em suas atividades administrativas, pois o crescimento da piscicultura no Brasil é grande, e a Região Centro-oeste está prevista como abrigo dos maiores pólos de piscicultura do país.

Entretanto, é preciso esclarecer de forma clara para produtores, que a piscigranja é realmente uma de suas várias fontes de renda, principalmente para quem tem o local apropriado para sua implantação, aproveitando assim a abundância de água que temos em nossa região.

Os piscicultores precisam planejar o desenvolvimento do empreendimento, e trabalhar com um controle eficiente, seguindo todas as orientações e instruções técnicas e administrativas.

CAPÍTULO I: AGRONEGÓCIO E LAZER: PROCESSO DE MANEJO DE UMA PISCIGRANAJA

1. Planejamento Estratégico

Neste capítulo abordar-se-à as etapas de um manejo da piscigranja, passando-se assim pela primeira etapa que é o planejamento. Podemos dizer que o planejamento é o desenvolvimento de processos, técnicas e atitudes administrativas, as quais proporcionam uma situação viável de avaliar as implicações futuras de decisões presentes em função dos objetivos empresariais que facilitarão a tomada de decisão no futuro, de modo mais rápido, coerente, eficiente e eficaz. O planejamento nas empresas, por sua natureza, deverá resultar de decisões presentes, tomadas a partir do exame do impacto das mesmas no futuro, o que lhe proporciona uma dimensão temporal de alto significado. O planejamento pressupõe a necessidade de um processo decisório que ocorrerá antes, durante e depois de sua elaboração e implementação na empresa, entendido por Oliveira (1999, p. 33):

O planejamento estratégico corresponde ao estabelecimento de um conjunto de providências a serem tomadas pelo executivo para a situação em que o futuro tende a ser diferente do passado; entretanto, a empresa tem condições e meios de agir sobre as variáveis e fatores de modo que possa exercer alguma influência; o planejamento é ainda um processo contínuo, um exercício mental que é executado pela empresa independente de vontade específica dos seus executivos.

Para todo empreendimento é preciso um planejamento visando os passos futuros, facilitando e melhorando a situação da empresa, para dessa forma ter melhores condições para alcançar seu objetivo.

De acordo com Oliveira (1999), há uma distinção de três tipos de planejamento: Planejamento Estratégico – um processo gerencial que atribui possibilidade ao executivo para estabelecer os caminhos a se percorrer pela empresa com vistas a obter otimização no seu ambiente empresarial; Planejamento Tático – seu objetivo é atingir uma determinada área ou setor de resultado e não todo o ambiente da empresa; Planejamento Operacional – considerado como a formalização, através de documentos escritos, metodologias para desenvolvimento e implantação estabelecidas, nesta situação tem-se os planos de ação ou planos operacionais.

2. Controle

Para se ter uma situação bem desejada para a empresa, é preciso obter um bom controle da organização, verificando o andamento do empreendimento. Em termos simples o controle pode ser definido como: “a ação, necessária para assegurar a realização das estratégias, objetivos, desafios, metas e projetos estabelecidos” (OLIVEIRA, 1999, p. 75), o qual envolve os seguintes processos: “avaliação de desempenho; comparação do desempenho real com os objetivos, desafios, metas e projetos estabelecidos; análise dos desvios dos projetos estabelecidos; e tomada de ação corretiva provocada pela análise efetuada” (OLIVEIRA, 1999, p. 75).

3. Seleção de Órgãos para Implementação de Projetos de Piscicultura

Uma construção de instalações para uma piscigranja, antes de ser iniciada, necessita de um planejamento de todas as etapas a serem cumpridas, principalmente no caso de viveiros. No entanto com base no relevo, tipo de solo, características da bacia hidrográfica, será estabelecido o layout (esboço, plano ou desenho) do conjunto de açudes, viveiros e água

com abundância. Devem ser avaliados também os serviços de terraplanagem e as estruturas hidrográficas para o abastecimento e drenagem.

4. A construção de Instalação para uma Piscigranja

Depois de analisada a constatação do solo e da água em termos de qualidade e quantidade, deve-se fazer os nivelamentos e amarrações que são necessárias e executar a obra. Após a escolha do local apropriado, a área deverá ser desmatada e livre de toda tipo de material orgânico, atingindo assim camada de solo firme e impermeável, isso para evitar rachaduras e desmoronamentos no aterro. O local de construção das barragens deve possuir bases estáveis, e não assentar barragens sobre rochas, a não ser que seja indicado por um especialista. Pode ser feito o aproveitamento de açudes já existentes, construídos tanques em suas proximidades para facilitar o trabalho.

5. Colagem e Adubação

A adubação dos tanques tem por fim melhorar as condições de alimentação natural neles existentes. Nos açudes construídos em terras pobres ou que sofrem a influência da erosão, são recomendadas as seguintes adubações:

Adubação orgânica – mais rica mais útil e mais barata, é facilmente aplicada de início. Podem ser usados os esterco comumente encontrados nos sítios, isto é, de vaca, de cavalo, de galinha, de cabra (talvez os mais ricos), etc., simples ou misturados ente si, desde que estejam bem curtidos. Adubação química – de grande utilidade nos grandes açudes ou nos tanques em que haja peixe. A adubação química deve ser feita de preferência nas margens e nos locais de pequena produtividade. Os adubos comuns, encontrados no comércio podem ser utilizados desde que possuam aproximadamente 8% de nitrogênio (azoto), 8% de fosfato e 4 % de potássio, superfosfato 30kg por hectare inundado, Nitrato de sódio 40kg por hectare inundado, sulfato de amônia 25 a 30 kg por hectare inundado. Adubação mista – é um tipo de rendimento muito elevado. Tem dado ótimos resultados, principalmente a mistura de adubo orgânico (em Especial o esterco de curral) acrescido de 16 a 20% de superfosfato (MACHADO 2000, p. 25 - 27).

Esses tipos de adubações são de grande importância para uma piscicultura, pois além de ajudar na qualidade da água, melhorando o seu pH (nível de qualidade da água quanto a sua claridade), também é muito útil para a alimentação do peixe, ajudando no seu desenvolvimento. Toda piscicultura precisa de adubação para manter a qualidade da água e do solo que está alagado.

6. Aquisição, Transporte e Soltura dos Alevinos

Muitos produtores preferem produzir seu próprio alevino, embora esta etapa seja mais delicada e trabalhosa que a engorda, pois trabalhar com a larva dos peixes exige muita paciência e experiência, e o peixe tem mais riscos do que o ponto de larva até atingir 2cm ou 3g, mas como a maioria dos piscicultores adquirem seus alevinos de estações de aquicultura, pública ou privada, optou-se, por partir deste ponto do processo e eliminando seus riscos, pois:

Os alevinos produzidos nas estações, apresentam, geralmente, comprimento em torno de 3,0 cm e peso de aproximadamente 2,0g. Ao serem transportados, são acondicionados em sacos plásticos, com capacidade de 60 litros. Essas embalagens contém cerca de 12 litros de água. O restante consiste de oxigênio puro, injetado sob pressão. Tais embalagens deverão ser hermeticamente fechadas para que o oxigênio não escape. Nestes sacos, normalmente são transportados cerca de 100 alevinos por litro de água, ou seja, mais ou menos 1,2 mil alevinos por embalagem. Antes do acondicionamento recomenda-se que os alevinos esvaziem o trato digestivo. (PROENÇA; BITTENCOURT, 1994, p. 149).

No entanto, seria a melhor forma de aquisição dos alevinos até o local onde será feita a soltura para processo de engorda, certamente o produtor terá mais garantia com seu produto, até o seu destino. Pois, os alevinos são muito delicados e com esse tipo de manejo o seu produto não correrá risco algum ao ser transportado.

7. A segunda Alevinagem

A primeira alevinagem para a engorda propriamente dita, tem-se por objetivo aumentar o peso dos alevinos de 2,0g para 10g ou 15g de forma a garantir mais sobrevivência

durante o período da engorda. No entanto, é necessário que os viveiros obtenham áreas que variem entre 200m² e 1000m² e a taxa de estocagem nesses viveiros, para maior segurança os piscicultores estão utilizando pequenos berçários flutuantes, instalados dentro dos próprios viveiros e açudes de engorda, estes berçários devem medir 2,0m de largura 5,0m de comprimento e 1,0m de profundidade, são feitos de madeira, revestida de tela com malha de 2,0mm, utilizando flutuadores em sua estrutura, com borda de 15cm acima do nível da água do viveiro ou açudes.

Os alevinos deverão receber ração com pelo menos 20% de farinha de carne ou peixe em sua composição. Esta ração deverá ser fornecida na base de 5% do peso da biomassa por dia, distribuída em três ou quatro refeições diárias. O período da segunda alevinagem deve durar cerca de um mês. Durante a segunda alevinagem, é normal uma mortalidade de até 20% dos alevinos. Caso a taxa de mortalidade seja maior, significa que existe problema grave o qual deverá ser avaliado por especialista. (PROENÇA; BITTENCOURT, 1994, p. 150).

Este tipo de ração é própria para os peixes, já vem com a composição necessária para um bom desenvolvimento, basta seguir bem as instruções das refeições diárias e assim, o produtor irá alcançar os resultados esperados com sua produção.

8. Engorda

O sistema de cultivo é a forma e maneira em que se dá o procedimento da engorda dos peixes, esses sistemas são classificados em quatro tipos:

Extensivo – consiste no povoamento de um açude ou reservatório que não pode ser drenado e nos quais as possibilidades de controle são mínimas; Semi-intensiva – exige controle sobre o abastecimento e a drenagem do açude ou viveiro; Intensivo – implica o uso de ração balanceada, com teores de proteína bruta iguais ou superiores a 30% além de renovação ou erosão da água do viveiro; Superintensivo – é o sistema aplicado nos cultivos em tanques – redes (gaiolas) e Raceways (longos tanques de alevinaria ou concreto, nos quais utiliza-se grande vazão de água) (PROENÇA; BITTENCOURT, 1994, p. 153).

Nos sistemas citados acima cada um dos quatro, podemos adotar o monocultivo ou o policultivo.

O monocultivo consiste na criação de uma única espécie, num viveiro ou açude. É comum em locais onde não existe oferta de alevinos de diferentes espécies. O monocultivo apresenta, como vantagens, melhor adequação das instalações e das técnicas à necessidade da espécie, menor possibilidade de aparecimento de doença incomum para a espécie e padronização do tamanho do produto final. O policultivo envolve o cultivo, num mesmo viveiro de diferentes espécies com hábitos alimentares distintos. Dessa maneira, ocorre uma maior produtividade (PROENÇA; BITTENCOURT, 1994, p. 154).

Com a forma no monocultivo, o produtor precisa trabalhar com peixes de um único hábito alimentar, produzindo uma qualidade de peixes separada de outras de hábitos alimentares distintos. Já no policultivo o produtor pode produzir várias espécies de mesmos hábitos alimentares e no mesmo ambiente aquático, tendo assim, um maior aproveitamento dos dejetos alimentícios utilizados no mesmo.

Logo, é preciso fazer um acompanhamento durante a engorda, para ter assim uma garantia com uma despesa farta e com qualidade, e desta maneira evitar surpresas desagradáveis.

De acordo com Proença e Bittencourt (1994), devemos nos preocupar com o sabor dos peixes, e os piscicultores estão trabalhando sempre, para uma melhor qualidade de seu produto, evitando assim uma rejeição pelo mercado. Eis algumas soluções para esse problema.

Em algumas pesquisas descobriu-se que o mau sabor pode ser consequência da ação de uma substância chamada geosmina, produzida por actinomicetes e por algumas espécies de cianofíceas do gênero *Oscilatória*. A Geosmina causa o aparecimento do <<sabor de barro>> nos peixes. Uma das maneiras de eliminar esse sabor é a depuração, que consiste em colocar os peixes em tanques pequenos, de concreto ou alvenaria, com água limpa e corrente por aproximadamente três dias. Nesse período, não recebem qualquer alimentação. (PROENÇA; BITTENCOURT, 1994, p. 168)

O sabor dos peixes, é a principal preocupação dos piscicultores, no entanto o processo da engorda é feita com rigor dentro dos procedimentos alimentícios indicados por técnicos, dessa forma é preciso passar pelo processo de depuração (mudar o peixe de ambiente aquático e cortar a alimentação por três dias, para que limpe seu intestino e assim eliminando o sabor de barro, e outros sabores indesejáveis para seu consumo final).

9. Orçamento Financeiro para Implantação de uma Piscigranja

9.1. Custos, Despesas e Investimentos

Segundo Martins (2000) o responsável por custos faz os levantamentos e as análises necessárias e verifica o seguinte:

São custos de produção os gastos incorridos no processo de obtenção de bens e serviços destinados à venda, e somente eles. Não se incluem nesse grupo as despesas financeiras, as de administração e as de vendas; e é bastante difícil em algumas situações a perfeita distinção entre elas. Não são incluídos também fatores de produção eventualmente utilizados para outras finalidades que não a de fabricação de bens (serviços) destinados a venda. (MARTINS 2000, p 46)

Martins (2000), discute a respeito dos custos, compreendendo-os como os gastos com a obtenção de bens e serviços aplicados na produção; custo de produção do período – a soma dos custos incorridos no período dentro da fábrica; custos dos produtos vendidos – a soma dos custos incorridos na fabricação dos bens que só agora estão sendo vendidos.

Para Iudícibus (1999), há as seguintes definições de gastos e investimentos: gastos – desembolso a vista ou a prazo para obtenção de bens de uso da empresa, e investimentos – compreendem, geralmente, os gastos com a obtenção de bens de uso da empresa.

CAPÍTULO II: DESENVOLVIMENTO DOS MÉTODOS DE TRABALHO

1. Metodologia

Para obtermos o resultado citado no problema de pesquisa deste trabalho, foi elaborado um levantamento de dados sendo assim analisados constantemente até que chegemos a uma solução. A pesquisa deste trabalho desenvolveu-se no empreendimento Pesque e Pague Canaã, situado no sítio Bela Vista em Ceres-Go.

O método científico quer descobrir a realidade dos fatos e esses, ao serem descobertos, devem, por sua vez, guiar o uso do método. Entretanto, como já dito, o método é apenas um meio de acesso; só a inteligência e a reflexão descobrem o que os fatos realmente são. (CERVO; BERVIAN 1996, p. 21).

Com base na citação acima e com tema proposto no trabalho, a pesquisa foi feita através dos seguintes métodos para que seja solucionado um resultado: pesquisas exploratórias, pesquisa qualitativa, estudo de caso, definição da unidade empírica de análise, levantamento documental, levantamento bibliográfico, observação participante, unidade observação, questionários e entrevista não-diretivas. Através destes métodos de pesquisa e análise de dados será possível solucionar o problema a ser pesquisado.

Esta pesquisa exploratória foi feita com o intuito de adquirir mais experiência com relação ao problema, buscando assim informação e dados suficientes que esclareçam dúvidas. Portanto, a pesquisa exploratória nos transmite mais conhecimento, e através desta pesquisa será feito um levantamento bibliográfico e documental e estudo de casos, dando mais ênfase na pesquisa.

Na pesquisa qualitativa investigaremos dados e informações específicas, dando amplitude ao projeto de pesquisa.

Esta investigação procederá passo-a-passo durante a pesquisa do projeto, facilitando informações de grande importância para a solução do problema, investigando os fatos e os fenômenos ocorridos no empreendimento.

Como sendo um dos meios mais relevantes da pesquisa qualitativa, o estudo de caso constitui-se numa expressão importante desta tendência nova na pesquisa educacional.

Segundo Triviños (1987, p. 133), o estudo de caso “é uma categoria de pesquisa cujo objeto é uma unidade que se analisa profundamente. Esta definição determina suas características que são dadas por duas circunstâncias”.

De acordo com a citação anterior a pesquisa será aprofundada com relação ao problema proposto no projeto.

O Pesque e Pague Canaã, é um empreendimento que desenvolve o processo de engorda do peixe a partir da segunda alevinagem, utilizando a forma do policultivo, trabalhando assim com três variedades de peixes. E, também faz a compra de terceiros, quando seu estoque não é suficiente para a temporada, utilizando-se dessa forma da terceirização do produto.

O Pesque e Pague Canaã, além do peixe para a pesca, trabalha também com refeições diárias e bebidas de várias qualidades.

O interesse pela escolha da empresa, é porque a organização trabalha com a informação de dados e análise necessária para obter o resultado do projeto.

Foi feito um levantamento em fontes documentais com arquivos, registros estatísticos, jornais, revistas, em todo documento que possa informar sobre o planejamento de controle e orçamento da empresa.

Segundo Lakatos e Marconi (2001, p 174), “a fonte de coleta de dados está restrita ou não, constituindo o que se denomina de fontes primárias. Estas podem ser feitas no momento em que o fato ou fenômeno ocorre”.

A pesquisa foi feita também através de consultas em bibliografias, para buscar resultados e a partir das referências publicadas em documentos, facilitar a análise da pesquisa do projeto.

De acordo com Cervo e Bervian (1996, p. 68), “para encontrar o material que interessa numa pesquisa é necessário saber como estão organizadas as bibliotecas e como podem servir os documentos impressos”. Dessa forma a pesquisa terá organização e um bom desempenho.

Essa pesquisa foi de participação real juntamente com a comunidade ou grupo organizacional da empresa, ficando assim mais próximo dos materiais de consulta quanto um membro do grupo da organização, e participando das atividades normais da mesma. Dessa forma estando do mesmo lado do que está sendo observado, trabalhando dentro do sistema de referência deles. É preciso enfrentar grandes dificuldades para manter a objetividade, pelo fato de exercer influência no grupo, ser influenciado por antipatia ou simpatia pessoais, e pelo choque do quadro de referência entre observador e observado. O objetivo é ganhar a confiança do grupo, fazer os indivíduos compreenderem a importância da investigação, sem ocultar o seu objetivo ou sua missão (LAKATOS; MARCONI, 2001).

Segundo Lakatos e Marconi (2001, p. 194), “a observação participante é uma tentativa de colocar o observador e o observado do mesmo lado, tornando-se o observador um membro do grupo de molde a vivenciar o que eles vivenciam e trabalham dentro do sistema de referências deles”.

Esta unidade de observação é o empreendimento Pesque e Pague Canaã, e seus setores de planejamento, controle e financeiro. Seus setores são separados, mas o trabalho da organização é em conjunto, facilitando nas tomadas de decisão pela empresa.

No entanto, de acordo com a metodologia referente ao trabalho teve início a partir de agosto de 2004 no período diurno na empresa Pesque e Pague Canaã. Dessa forma esclareço esta metodologia de trabalho até junho de 2005.

Este questionário é feito de forma expressiva e clara, com o objetivo de buscar e adquirir respostas e opiniões de pessoas que estão relacionadas ao empreendimento. Através destes questionários, pudemos estudar soluções para o melhoramento do mesmo, facilitando

assim o tipo de pesquisa e estudo que é preciso ser feito para alcançar resultados positivos e chegar ao objetivo esperado pela empresa.

Esta modalidade proporciona maior liberdade ao entrevistado na exposição de suas idéias, permitindo ao pesquisador uma forma metodológica de reter informações para serem então analisadas e interpretadas. Nessa técnica metodológica, o pesquisador deve captar as palavras do seu investigador e, a partir desta, traçar o perfil a ser estudado, aproveitando-se de todos os elementos que lhe permitiram construir.

CAPÍTULO III: DESENVOLVIMENTO DOS RESULTADOS

1. Pesque e Pague Canaã: a história

Compreender-se-á, neste capítulo o Pesque e Pague Canaã como um empreendimento rentável e oportuno, pois o mesmo visa lucro e turismo e o local é ideal para o seu funcionamento, bem como sua história e sua formação.



Figura 1: Pesque e Pague Canaã

Nos anos 94-95 foi criado em Ceres o Pesque e Pague Canaã, que depois de alguns levantamentos (como sua aceitação e satisfação de clientes) se tornou viável, tendo como meta aumentar a renda familiar e assim, trazendo lazer a população de Ceres e cidades circunvizinhas. O referido Pesque e Pague foi construído pelo Sr. Almir Garcia Rosa, que mesmo sem conhecimento técnico o fez, e teve seu funcionamento de 1995 até 1998/1999. Logo após este período ficou fechado um longo tempo, e mais tarde vendido para o Sr. Antônio ex-funcionário do Banco Bradesco de Ceres, que reabriu o mesmo e funcionou por dez meses até sua ida para os Estados Unidos, alugou-o para o Sr. Valeriano Farias Nunes, que até a presente data o mantém em funcionamento.



Figura 2: Slogan do Pesque e Pague Canaã

Segundo Valeriano Farias Nunes, o Pesque e Pague Canaã foi um bom investimento, só que é um pouco complicado para quem não tem conhecimento no ramo, e que até o momento está sendo um bom negócio, mas para quem pretende entrar no ramo precisa conhecer bem o manejo do pescado, e é preciso ter capital para movimentar o empreendimento. A importância do mesmo no momento é porque está sendo o único lugar que as pessoas podem se distrair com a pesca sem a fiscalização do IBAMA, o lazer para a população e uma atração turística para a sociedade, sendo também um negócio rentável para o produtor. O local é ideal para o seu desenvolvimento e de fácil acesso para os clientes, pois o

que os clientes procuram no pesque e pague é o peixe e lazer, e isso a empresa pode oferecer e muito mais.

O Pesque e Pague Canaã situado no Sítio Bela Vista, município de Ceres-Go, uma cidade com média populacional de 18 mil habitantes e com um grande pólo empresarial, tendo em destaque a medicina e o agronegócio, e começando a ter influência com o turismo com um lago e uma prainha beira rio. O Pesque e Pague Canaã é o local onde será feita a pesquisa referente a temática deste estudo; O empreendimento é dirigido pelo proprietário, Sr. Valeriano Farias Nunes diretor executivo, e tomador de decisões na empresa, com a compra e venda de peixes e matérias-primas para uso da empresa. Maria Helena Felipe Costa, é esposa do dono e cozinheira, Alexandre Felipe Nunes seu filho, balconista é organizador de estoque de mercadoria, Monique Hellen Felipe Nunes é sua filha e garçonete do chalé, Valdivino Hiury Felipe Nunes limpador de peixes, acompanhante dos pescadores junto aos tanques e garçom, e o Senhor Jovelino José de Oliveira, Supervisor e Técnico em piscicultura, faz acompanhamento e orienta o proprietário e seus funcionários.



Figura 3: Chalé de recepção dos clientes

Para Jovelino José de Oliveira, o Pesque e Pague Canaã foi criado aqui em Ceres como modo de lazer pelo Almir (popular Mirim), só que não teve um acompanhamento técnico e não funciona como deveria funcionar, pois eles estão deixando a desejar justamente

por falta de investimento, tanto técnico como administrativo. Se fosse bem empregado o trabalho, e um investimento bem feito, as vantagens seriam maiores, principalmente por ser o único pesque pague do município de Ceres, tendo em vista a dificuldade da pesca nos rios por falta de peixes e pela fiscalização, (que talvez até falha no momento), então, é um grande negócio e muito lucrativo para os produtores das piscigranjas.

A piscigranja localiza-se nas proximidades da cidade, tendo uma estrutura constituída por cinco tanques, um grande chalé para servir bebida e alimentação para clientes e visitantes.



Figura 4: Estrutura do chalé, juntamente com os tanques de pesca.

O ambiente da empresa é muito saudável, com uma boa vegetação, um grande bambuzal e várias espécies de árvores como: (eucalipto, sete copas, gameleira etc), plantas rasteiras (grama de jardim e branqueara) e outras espécies de plantas de jardins, além da vegetação das beiras do Córrego São Pedro.



Figura 5: Córrego São Pedro, que abastece os tanques do Pesque e Pague Canaã.

O Córrego São Pedro abastece o Pesque e Pague Canaã com suas águas nas proximidades, dando assim uma boa aeração nos tanques, melhorando a oxigenação na superfície aquática dos tanques, ajudando na sobrevivência dos peixes, tendo dessa forma um rápido desenvolvimento.



Figura 6: Tanques e paisagem do Pesque e Pague Canaã

De acordo com o cliente Rogério de Oliveira, o Pesque e Pague Canaã é o lugar do município de Ceres que se tem para se distrair, passar o tempo vago que tem se divertindo com a pesca e ao mesmo tempo se alimentando com o pescado. No entanto, evita a pesca predatória e a extinção de vários peixes, como também a fiscalização do IBAMA. O Pesque e Pague Canaã além do peixe para o pescado tem vários tipos de bebidas, refeições e bom atendimento; um lugar ideal para levar a família e amigos.

O Pesque e Pague Canaã, é um empreendimento que desenvolve o processo da engorda do peixe, a partir da segunda alevinagem, utilizando a forma do policultivo (criação ou produção de várias espécies ou qualidades em um mesmo ambiente ou local) trabalhando assim com três variedades de peixes (tambaqui, caranha e pacu-caranha). É feita a compra de terceiros, quando seu estoque não é suficiente para a temporada, utilizando-se da terceirização do produto.

A piscigranja é um dos meios de produção que o produtor pode ter como parte de sua renda, e expandiu-se por todo o Brasil. A piscigranja é também um ramo do agronegócio que sendo bem administrado, tem-se uma boa margem de lucro, pois, é um ótimo negócio, superando muitos outros produtos na empresa rural, com uma boa fonte de renda.

A piscigranja também é um ramo do agronegócio, como qualquer outro empreendimento rural, visando lucro, mas é preciso ter o local adequado para sua implantação. *A produção comercial de peixes, assim como qualquer outra atividade agropecuária, tem como objetivo básico obter o maior nível de renda possível com a melhor eficiência* (KUBITZA *et al*, 1999, p.1).

Muitos produtores rurais que tem um bom conhecimento no ramo da piscicultura têm insegurança para fazer seus investimentos. De acordo com que vem sendo analisado com relação ao tema proposto neste, o problema do produtor para fazer o seu investimento, está na necessidade de fazer um planejamento para obter um melhor controle e uma análise de custos para implantação de uma piscigranja. O presente estudo desenvolve-se no campo empírico: Pesque e Pague Canaã na cidade de Ceres, no Estado de Goiás, o qual tem como problemática: a elaboração de um planejamento para um controle de qualidade e um orçamento para a implantação de uma piscigranja (processo da engorda), que demonstre um resultado positivo para gerar lucros que satisfaça o produtor rural.

2. Visão:

- Produzir até 10 mil toneladas de peixe por ano;
- Atender toda a população de Ceres e cidades circunvizinhas com seu pescado.

3. Objetivos Gerais:

- Trazer o bem estar social para as famílias;
- Gerar lucro;
- Tornar-se auto-suficiente em seu desenvolvimento sustentável.

4. Objetivos Funcionais:

- Ter uma boa administração;
- Saber trabalhar em equipe;
- Fazer bom uso de seu lucro;
- Evitar falhas que causem danos a empresa.

5. Missão:

- O crescimento de seu mercado;
- O bem-estar social;
- Independência financeira;
- O sucesso.

6. Oportunidades:

- Único ramo de negócio da pesca do município;
- A grande procura pelo produto;
- Crescimento de consumo de peixe na região;
- Estar localizado em um município desenvolvido.

7. Ameaça:

- A concorrência desleal.

8. Concorrentes:

- Os pescadores de peixes dos rios;
- A terceirização de peixes abatidos em supermercados.

9. Pontos Fortes:

- Boa qualidade de produção;
- Local agradável e de fácil acesso para os clientes.

10. Pontos Fracos:

- Falta de atendimento com qualidade ao cliente;
- Falta de acompanhamento técnico;
- Falta de administração e organização;
- Falta de conhecimentos com o ramo do negócio;
- Falta de investimento em reforma de sua estrutura;
- Necessidade de treinamento dos funcionários e um bom Marketing.

11. Propósitos:

- Gerar o trabalho em família;
- Aumentar a renda do produtor.

12. Metas:

- Um bom atendimento ao cliente;
- Manter sempre um ambiente agradável;
- Trabalhar com produto de qualidade;
- Ter boa relação do trabalho em equipe;
- Acompanhar as mudanças e inovações do mercado.

13. Plano de ação:

1º Ação – Fazer a contratação de um técnico em piscicultura, acompanhar e orientar o trabalho técnico como:

- Qualidade da água;
- Tipos de doenças nos peixes;
- Adubação nos tanques;
- Alimentação dos peixes.

2º Ação – Fazer a contratação de um administrador executivo para administrar a organização do empreendimento minimizando as seguintes falhas:

- Atendimento com qualidade ao cliente;

- Investimento em reformas na estrutura do empreendimento;
- Controle financeiro para o desenvolvimento da empresa.

3º Ação – Fazer contratação temporária de um profissional de Recursos Humanos para o seguinte caso:

- Treinar e qualificar os funcionários de acordo com suas funções ou departamento de trabalho junto à empresa;

4º Ação – Fazer contratação temporária de um profissional em Marketing para o seguinte caso:

- Traçar estratégias de um bom Marketing para divulgar a nova face do empreendimento, a qualidade do produto desenvolvido pela empresa e de seus serviços de atendimento aos clientes.

14. Processo de Controle do Planejamento Estratégico do Pesque e Pague Canaã

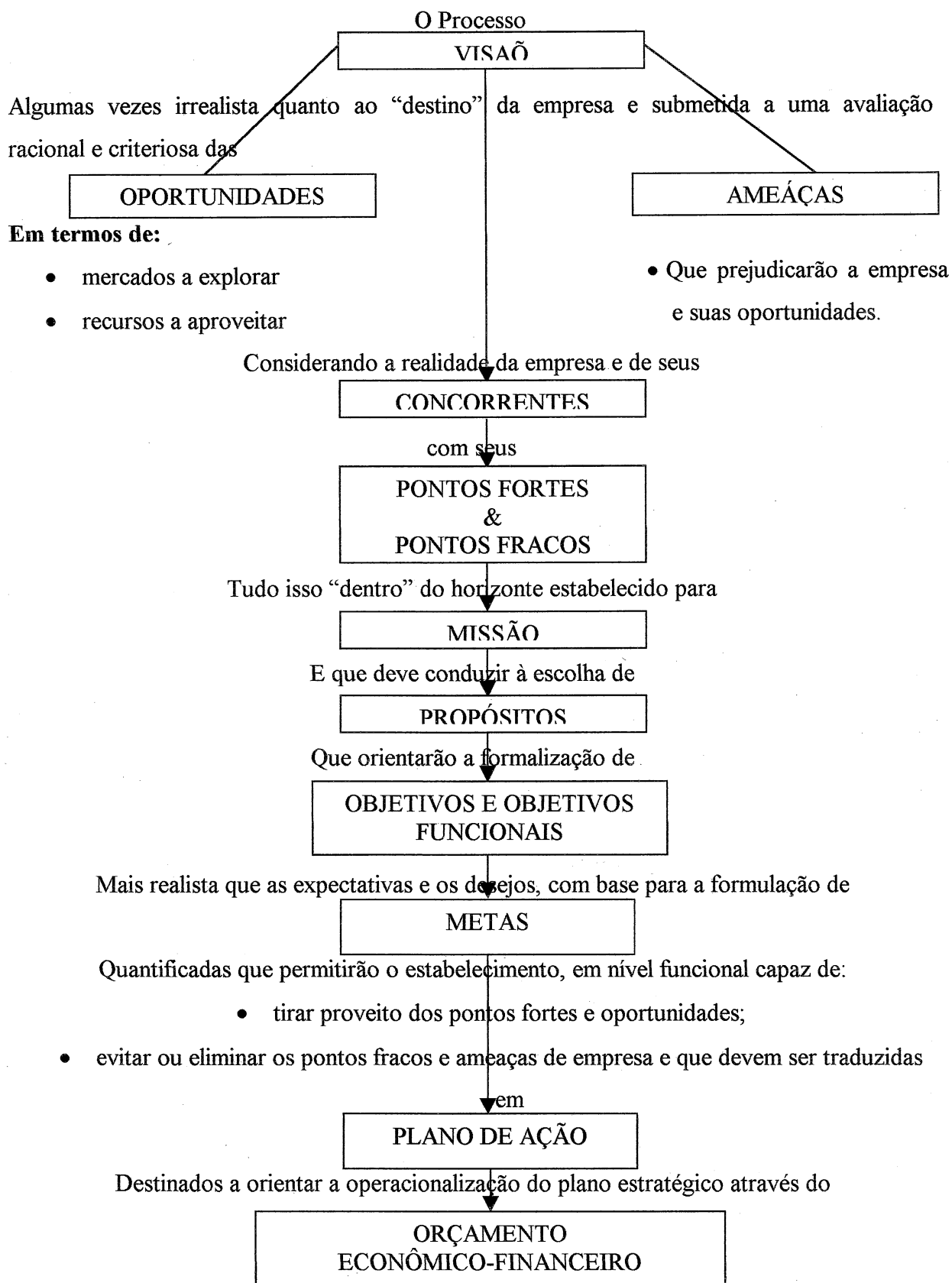


TABELA 1: ORÇAMENTO DA INFRA-ESTRUTURA DE UMA PISCIGRANJA	
Construções /instalações	Valor em R\$
5 tanques 50X30 metros	10.500,00
5 manges de concreto	2.000,00
1 chalé 30X30 metros	5.000,00
Instalações elétricas	1.000,00
TOTAL	18.500,00

Orçamento das construções básicas de uma piscigranja ou pesque e pague com valores atuais, para pequeno porte.

TABELA 2: RAÇÃO PARA ALIMENTAÇÃO DOS PEIXES DURANTE 1 ANO			
Tipos de Ração	Peso / saco em Kg	Proteína Bruta em %	Valor Atual em R\$
Inicial farelada	40	40	54,00
Inicial farelada	40	36	50,00
Crescimento granulada	25	32	35,00
Engorda granulada	25	28	27,00
Terminação granulada	25	22	25,00

Todos os tipos de ração alimentar para peixes, desde o crescimento ao ponto de abate, seu peso por saco, quantidades de proteínas bruta e valores atuais por saco.

TABELA 3: PROCEDIMENTOS TÉCNICOS DE ALIMENTAÇÃO DOS PEIXES			
Tipos de Ração	Kg por mieiro	Quant. De refeição dia	Período de refeição
Inicial farelada (40%PB)	0,8	2	20 dias
Inicial farelada (36% PB)	1	2	25 dias
Crescimento granulada (22% PB)	2	2	90 dias
Engorda granulada (28%PB)	4	2	135 dias
Terminação granulada (22% PB)	só para manter	2	até o abate

Tipo de ração e proteína bruta, e os procedimentos técnicos para alimentação dos peixes como: quantidade de ração para cada mil peixes, quantidade de refeições por dia e o período de refeição para cada tipo de ração, desde o alevino até o ponto de abate.

TABELA 4: REGISTRO MENSAL DAS ATIVIDADES DOS 5 TANQUES DO PESQUE E PAGUE CANAÃ, CERES – GO PARA O ANO DE 2006.

Mês	Descrição	Quantidade	Custo Total
Jan.	Adução química	1.060 Kg	R\$ 200,00
	Alevinos	10.000	2.800,00
	Ração Inicial para alevinos (36%PB) 40Kg	7,5 sacos	375,00
	Mão-de-obra	2	450,00
Mês			
Mês	Descrição	Quantidade	Custo Total
Fev.	Ração Inicial para alevinos (36%PB) 40Kg	3,75 sacos	187,50
	Ração p/ crescimento (32%PB) 25Kg	12 sacos	420,00
	Mão de obra	2	450,00
Mês			
Mês	Descrição	Quantidade	Custo Total
Mar.	Ração p/ crescimento (32%PB) 25Kg	24 sacos	840,00
	Mão de obra	2	450,00
Mês			
Mês	Descrição	Quantidade	Custo Total
Abril	Ração p/ crescimento (32%PB) 25Kg	24 sacos	840,00
	Mão de obra	2	450,00
Mês			
Mês	Descrição	Quantidade	Custo Total
Maio	Ração p/ crescimento (32%PB) 25Kg	12 sacos	420,00
	Ração p/ engorda (28%PB) 25 Kg	24 sacos	660,00
	Mão de obra	2	450,00
Mês			
Mês	Descrição	Quantidade	Custo Total
Jun.	Ração p/ engorda (28%PB) 25 Kg	48 sacos	1.320,00
	Mão de obra	2	450,00
Mês			
Mês	Descrição	Quantidade	Custo Total
Jul.	Ração p/ engorda (28%PB) 25 Kg	48 sacos	1.320,00
	Adução Química	1.060 Kg	200,00
	Mão de obra	2	450,00
Mês			
Mês	Descrição	Quantidade	Custo Total
Agost.	Ração p/ engorda (28%PB) 25 Kg	48 sacos	1.320,00
	Mão de obra	2	450,00
Mês			
Mês	Descrição	Quantidade	Custo Total
Set.	Ração p/ engorda (28%PB) 25 Kg	48 sacos	1.320,00
	Mão de obra	2	450,00
Mês			
Mês	Descrição	Quantidade	Custo Total
Out.	Ração p/ terminação (22%PB) 25 Kg	36 sacos	900,00
	Mão de obra	2	450,00

Mês	Descrição	Quantidade	Custo Total
Nov.	Ração p/ terminação (22%PB) 25 Kg	24 sacos	600,00
	Mão de obra	2	450,00
Mês	Descrição	Quantidade	Custo Total
Dez.	Ração p/ terminação (22%PB) 25 Kg	12 sacos	300,00
	Mão de obra	2	450,00
Total Geral		371,25 sacos	19.422,50

Relação dos custos das atividades mensais dos 5 (cinco) tanques do Pesque e Pague Canaã para 2006, de janeiro a dezembro, com valores atualizados e de acordo com os procedimentos técnicos da tabela 3, e com acompanhamento técnico na adubação química e orgânica dos tanques e análise de pH da água.

TABELA 5: RESULTADO DA PRODUÇÃO DA ENGORDA POR ANO				
Tipos de peixe	Produção em Kg	Preço/Kg R\$	Receita Bruta R\$	Receita Líquida R\$
Tambaqui	12.000	6,00	72.000,00	52.577,50
Tambacu	10.000	6,00	60.000,00	40.577,50
Tambatinga	12.000	6,00	72.000,00	52.577,50
Caranha	10.000	6,00	60.000,00	40.577,50
Pacú-caranha	8.500	6,00	51.000,00	31.577,50
Piau	10.000	6,00	60.000,00	40.577,50

Esta tabela mostra 6 (seis) tipos de peixes que podem ser criados na forma do policultivo, pois são do mesmo hábito alimentar, tem uma melhor aceitação pelo mercado consumidor, tanto pelo sabor quanto pelo preço de consumo, e seu negócio é favorável com uma margem de lucro, quer dizer que o negócio é positivo. E estes resultados estão de acordo com os procedimentos técnicos da tabela 3 e com os custos de atividades da tabela 4.

TABELA 6: RESULTADO FINAL DO EMPREENDIMENTO	
Receita Bruta	R\$ 72.000,00
ICMS 4,5%	R\$ 3.240,00
Custos de Infra-estrutura	R\$ 18.500,00
Custos de atividades nos 5 tanques	R\$ 19.422,50
Receita Líquida	R\$ 30.837,50

Esta tabela mostra o resultado final do empreendimento com a receita bruta da produção do tambaqui e tambatinga, menos imposto, custo de infra-estrutura, custos das atividades mensais nos cinco tanques e ficando uma receita líquida que cobre os investimentos do empreendimento.

15 Análise da Situação Atual e Perspectiva da Piscigranja

Brasil: consumo *per capita*: 6 kg/habitante

Produção 160 mil/t/ano (estimativa para 2002)

Pode-se observar no Brasil três tipos de consumidores de peixes:

- 1 – Pescador esportivo: freqüentador de pesque e pague
- 2 – consumidor tradicional das cidades do interior: pescado inteiro para processá-lo em casa.
- 3 – Consumidor das grandes cidades: pescado processado de forma a facilitar o preparo do produto.

16 Diagnóstico da Piscigranja no Estado de Goiás

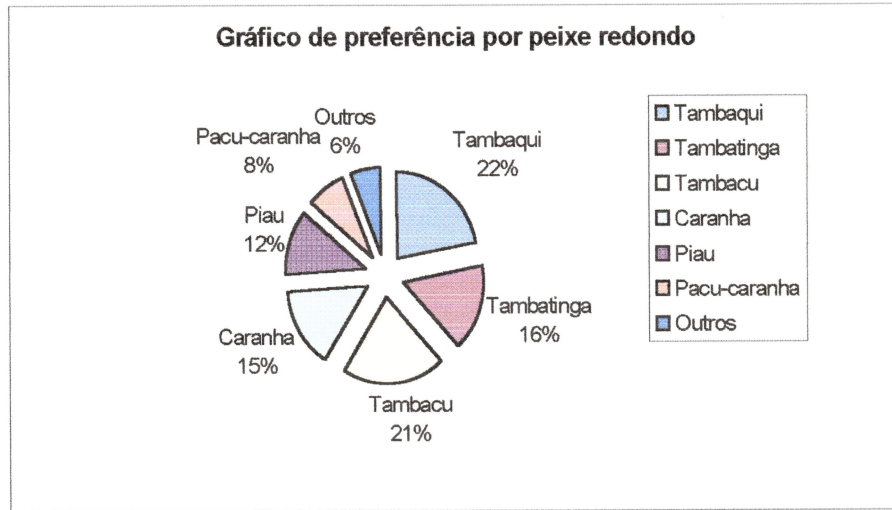
Consumo *per capita* .5 kg/habitante/ano

1998: 3.442 t/ano (estimativa para 2002: 6.000 t/ano)

- 675 produtores
- 104 municípios

17 Gráficos de preferência por Peixes redondos

Tambaqui	Tambatinga	Tambacu	Caranha	Piau	Pacu-cara	Outros
22%	16%	21%	15%	12%	8%	6%

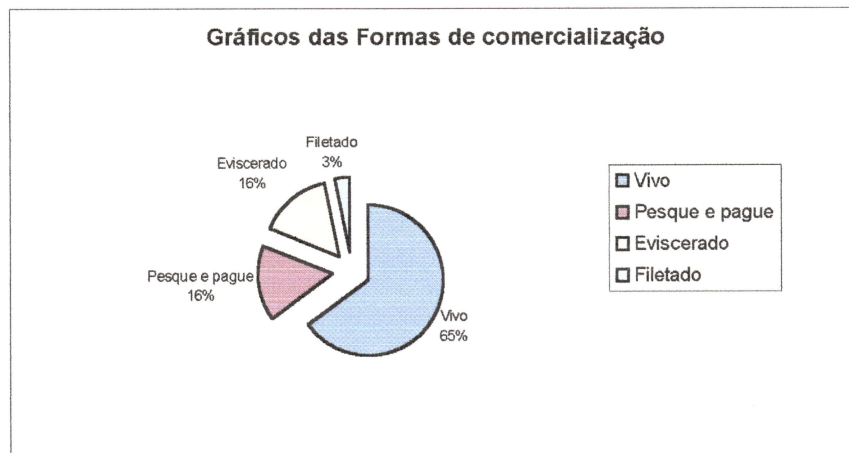


FONTE: Elaborado pelo autor - **Tabela 7: Gráficos de preferência por peixes redondos.**

Este gráfico mostra a preferência por peixes redondos no Estado de Goiás, tanto para o processo da engorda, quanto para comercialização.

18. Gráfico das formas de comercialização:

Vivo	Pesque e pague	Eviscerado	Filetado
65%	16%	16%	3%



FONTE: Elaborado pelo autor - **Tabela 8: Gráfico das formas de comercialização**

Este gráfico mostra a preferência por formas de comercialização de peixes no Estado de Goiás dos tipos vivo, pesque e pague, eviscerado e filetado.

SUGESTÕES

Formar uma associação de piscicultores da região do Vale do São Patrício, e de produtores interessados no ramo piscícola, e implantar um abatedouro de peixes para exportação, em uma localização que facilite o consumo do produto abatido.

Dessa forma, os piscicultores têm garantia do consumo de seu produto em tempo determinado, facilitando assim o giro do negócio para seu desenvolvimento, e dando continuidade na pesca esportiva, tendo sempre em tanques reservados, peixes para atender o compromisso com a associação, podendo aumentar sua produção de pescado de acordo com o desenvolvimento da associação.

No entanto, com essa maneira de trabalho associado, os piscicultores poderão minimizar as ameaças, pontos fracos e os concorrentes, podendo ter sucesso com seus negócios.

CONCLUSÃO

Ao concluir o trabalho final de estágio supervisionada, puderam ser confirmadas todas as informações de dados e análises feitas durante os estudos para elaboração deste documento.

Nota-se também que os produtores não estão planejando seus empreendimentos, nem mesmo tendo um controle sobre o mesmo. Os produtores querem ganhar dinheiro, mas não fazem os investimentos necessários que a empresa precisa para produzir com qualidade. A administração e o acompanhamento técnico são funções essenciais e de super importância, não só para as piscigranjas, mas para qualquer tipo de empreendimento que tem como objetivo o consumo de produtos ou serviços obtendo lucro.

Porém, pode-se afirmar que os produtores devem começar a encarar planejamento e controle para suas empresas como parte vital para sua sobrevivência, pois com um bom levantamento e análise de dados o produtor poderá saber o que, como, quando e onde deverá fazer investimento e mudanças com inovações.

No entanto, juntamente com a organização da empresa o produtor deve começar a valorizar o seu produto agregando valores, processando o seu peixe, oferecendo um produto com qualidade e boa apresentação, lembrando também que o Pesque e Pague Canaã tem um produto final que qualquer consumidor gostaria de consumir, que é o pescado.

Empresas organizadas conseguem atingir melhores mercados com competitividade e preços satisfatórios, e que não é só com um bom planejamento e controle

eficiente que a empresa vai conseguir chegar a seus objetivos, mas também é preciso de um bom Marketing, treinamento de Recursos Humanos e visão na qualidade do produto.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

No decorrer do estágio supervisionado obrigatório para conclusão do curso de graduação em Administração com Habilitação Rural, as coisas pareciam não fazer sentido com as teorias estudadas em sala de aula, mas aos poucos foram-se encaixando, e hoje pelo que tenho observado, a administração é importante na vida de todo ser humano, pois você só consegue viver na sociedade de forma adequada, se souber administrar sua própria vida.

Após uma graduação o profissional precisa inovar-se de conhecimento, realizar novos estágios aprendendo novas práticas e acompanhando as mudanças e avanços da tecnologia assegurando assim o seu futuro profissional.

Espero que tenho sido bastante claro na apresentação deste relatório, que ficará a inteira disposição para realização de pesquisas a estudantes e pessoas interessadas pelo tema em discussão, e espero também que os produtores se conscientizem e façam um planejamento do empreendimento antes de iniciá-lo, para não sofrer decepção com os resultados do mesmo.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

CERVO, Amado Luiz; BERVIAN, Pedro Alcino. Metodologia científica. 4. Ed. São Paulo: Editora Maken Books; 1996; Cap. 2/4.

ECKARDT, Macio. Águas lucrativas: manejo de custos para piscicultura. 2002. Trabalho de Conclusão de Curso (Monografia). Faculdade de Ciências e Educação de Rubiataba, Rubiataba - Goiás, 2002.

IUDÍCIBUS, Sérgio de et al – Contabilidade introdutória. 9. ed. São Paulo: Atlas, 1999, Cap I.

KUBITZA, Fernando et al. Planejamento de produção de peixes. 3. ed. Ver. Ampl. Jundiá, São Paulo, 1999; Cap. I.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. Fundamentos de metodologia científica, 4. Ed. São Paulo: Atlas, 2001, Cap. 9.

MACHADO, Círiilo Eduardo de Mafra. Criação prática de peixes, 8. Ed., São Paulo: Atlas, 1986, Cap. 3.

MARTINS, Eliseu. Contabilidade de custos – inclui o ABC. 7. ed., São Paulo: Atlas, 2000, Cap. 3.

OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouções de. Planejamentos estratégicos: conceitos, metodologia e práticas. 14. Ed. São Paulo: Atlas, 1999, Cap. 1/2.

PROCHAMANN, Ângelo Mateus. Piscicultura.: Safra. Revista do Agronegócio, Goiânia; n. 64, 2005.

PROENÇA, Carlos Eduardo Martins de; BITENCORT, Paulo Roberto Leal. Manual de piscicultura tropical. Brasília: IBAMA, 1994, 195 p.

TRIVIÑOS, Augusto Nivaldo Silva. Introdução à pesquisa em ciências sociais: a pesquisa qualitativa em educação, o positivismo, a fenomenologia e o marxismo. São Paulo: Atlas, 1987, Cap. 5.

SILVA, Paulo César; AGUIAR, Marília da Silva. Curso de piscicultura. Goiânia: UFG e Agenciarrural s/d.

ANEXOS

QUESTIONÁRIO PARA O PROPRIETÁRIO DO PESQUE E PAGUE CANAÃ

1- Como proprietário e pelo entendimento que tem em piscicultura, o que você pode dizer sobre o empreendimento Pesque Pague Canaã?

R= O ramo é compensador, mais temos que saber administrar o lucro.

2- No seu ponto de vista como proprietário, quais são os maiores problemas e dificuldades para o bom desenvolvimento da empresa?

R= Não ter uma boa recepção para os fregueses, e bons garçons para atender bem os clientes.

3- O que você acha da viabilidade deste tipo de empreendimento hoje para o agronegócio?

R= É um ramo regular de negócio, mas é preciso ter conhecimento a cerca do assunto.

4- O que você como proprietário acha da administração do Pesque e Pague Canaã?

R= Não é das melhores e nem das piores, é regular, mas dá pra se organizar.

5- Quais seriam suas sugestões para o melhoramento/desenvolvimento do empreendimento Pesque e Pague Canaã?

R= Melhorar o atendimento e fazer uma boa reforma no chalé de recepção.

QUESTIONÁRIO PARA O SUPERVISOR TÉCNICO EM PISCICULTURA DO PESQUE E PAGUE CANAÃ

1- Como técnico em piscicultura, o que você pode dizer sobre o empreendimento Pesque e Pague Canaã?

R= Acho que falta ser melhor administrado e falta investimento e acompanhamento técnico.

2- No seu ponto de vista técnico quais são os maiores problemas e dificuldades para o bom desenvolvimento da empresa?

R= Em primeiro lugar falta apoio das autoridades competentes, como falta de máquinas para melhorar a infra-estrutura e dificuldade para as próprias pessoas levarem mais a sério o que fazem.

3- Com a experiência técnica em piscicultura, o que você acha da viabilização deste tipo de empreendimento hoje para o agronegócio?

R= Acho que é um dos empreendimentos mais viáveis tendo em vista que, não produzimos nem 20% de que consumimos.

5- Quais seriam suas sugestões para o melhoramento/desenvolvimento do empreendimento Pesque e Pague Canaã?

R= Falta mais humildade, em primeiro lugar é admitir que sem técnica não há desenvolvimento e um capital de giro para ser investido.

QUESTIONÁRIO PARA O CLIENTE DO PESQUE E PAGUE CANAÃ

1- Você como cliente do Pesque Pague Canaã, o que você tem a dizer sobre esse empreendimento?

R= É muito bom.

2- No seu ponto de vista como cliente, quais são os maiores problemas e dificuldades para o bem desenvolvimento da empresa?

R= O atendimento é fraco, mas o ambiente é um ótimo lugar.

3- O que você acha da administração do Pesque e Pague Canaã?

R= Boa administração, pois são pessoas legais e educadas.

4- Na sua opinião de cliente, quais seriam suas sugestões para o melhoramento/desenvolvimento do empreendimento Pesque e Pague Canaã?

R= Melhorar o atendimento e fazer uma reforma.

ENTREVISTA NÃO-DIRETIVA COM O PROPRIETÁRIO DO PESQUE E PAGUE CANAÃ

Nome: Sr. Valeriano Farias Nunes

1- Como proprietário do Pesque e Pague Canaã e pela experiência que o Sr. tem ao longo desse tempo, comente sobre esse empreendimento de sua fundação até os dias atuais.

R = O Pesque e Pague Canaã foi um bom investimento, só que é um pouco complicado para quem não tem conhecimento no ramo, até o momento é um bom negócio, mas para quem pretende entrar no ramo precisa conhecer bem o manejo do pescado, e é preciso ter capital para movimentar o empreendimento.

2- Qual a importância deste empreendimento para a população de Ceres e cidades circunvizinhas?

R = No momento é o único lugar que as pessoas podem ter para se distrair com a pesca sem a fiscalização do IBAMA, lazer para população e também serve como atração turística para o povo.

3- Quais são as vantagens e desvantagens para seu desenvolvimento?

R = Ele é o único Pesque e Pague da cidade de Ceres, é também um negócio que gera mais uma renda para o empreendedor, e que o local é ideal para o empreendimento; e é de fácil acesso para a população. A desvantagem é que tem 1Km de estrada de chão mal conservada.

4- Este ramo do agronegócio está sendo viável nos dias atuais?

R = Sim, porque é um tipo de negócio que não exige tanto de você, mas precisa ter conhecimento no ramo, capital para investimento ou financiamento a longo prazo, pois com a compra de peixe gordo de terceiros, o retorno é mais rápido, e com a compra de alevino para a engorda é preciso de um tempo de 1 ano a 1,5 para seu consumo.

5- Quanto à sua aceitação para comercialização, está sendo positiva ou negativa?

R = Positiva, pois todas as pessoas que vão ao Pesque e Pague Canaã, querem pescar e se divertir com os amigos e familiares, e é isso que o pegue pague oferece aos clientes, a pesca, diversão e lazer.

6- Pretende continuar neste ramo de negócio? Por quê?

R = Sim, porque o negócio é bom e vai melhorar, e porque eu gosto de mexer com peixes, pois é saboroso, divertido para se pescar e é lucrativo.

ENTREVISTA NÃO-DIRETIVA COM O TÉCNICO EM PISCICULTURA DO PESQUE E PAGUE CANAÃ

Sr.: Jovelino José de Oliveira

1- Com a experiência técnica em piscicultura que você tem ao longo de sua carreira como profissional, comente sobre o Pesque e Pague Canaã de sua fundação até os dias atuais?

R = O Pesque e Pague Canaã foi um modo de lazer que foi criado aqui em Ceres pelo Almir (popular Mirim), só que não teve um acompanhamento técnico e não funciona como deveria funcionar, pois eles estão deixando a desejar justamente por falta de investimento e não só investimento financeiro, como também investimento técnico e acompanhamento ao mesmo tempo.

2- Qual a importância deste empreendimento para a população de Ceres e cidades circunvizinhas?

R = Bom, como eu já disse se fosse um pesque e pague bem acompanhado e bem orientado por técnico, ele traria não só para a cidade de Ceres mas também para cidades vizinhas como foi citado na pergunta, traria diversão, para o município, para o povo de um modo geral.

3- Quais são suas vantagens e desvantagens?

R = Se fosse bem empregado o trabalho, um investimento bem feito nele, as vantagens é que por ser o único pesque e pague que tem no município de Ceres, gera renda para os proprietários, o local é de ótimo acesso para o povo e é agradável. E desvantagens é porque falta investimento, acompanhamento técnico e no momento está faltando peixe.

4- Este ramo do agronegócio está sendo visível nos dias atuais?

R = Bom, nos dias de hoje tendo em vista a dificuldade da pesca nos rios por falta de peixe e pela fiscalização que talvez até falha no momento, então é um grande negócio e é muito lucrativo para os produtores.

5- Quanto à sua aceitação para comercialização, está sendo positiva ou negativa?

R = Do modo geral, está sendo até negativa, por falta de acompanhamento técnico como eu disse em várias outras respostas, o pessoal não trata corretamente dos peixes, e os peixes criam um acúmulo de gordura muito grande por dentro e se torna muito gordo e de baixa aceitação para quem participa do pesque e pague, pois o cliente deseja saborear carne do peixe e não a gordura.

ENTREVISTA NÃO-DIRETIVA COM UM DOS CLIENTES DO PESQUE E PAGUE CANAÃ

Sr.: Rogério de Oliveira

1- Como cliente do Pesque e Pague Canaã, comente sobre o empreendimento desde quando você passou a freqüentá-lo.

R = O Pesque e Pague Canaã é um lugar do nosso município que nós temos para nos distrair, passar o tempo vago que tem se divertindo com a pesca e ao mesmo tempo se alimentando com o pescado.

2- Qual a importância deste empreendimento para a população de Ceres e cidades circunvizinhas?

R = É importante porque evita a pesca predatória e a extinção de vários peixes, evita também a fiscalização do IBAMA, e o Pesque e Pague Canaã além do peixe, tem a bebida e refeições, você só precisa levar sua família e seus amigos e dinheiro.

3- O Pesque e Pague Canaã satisfaz as necessidades dos clientes?

R = Sim, até o momento está satisfazendo, porque ainda não faltou nada, pois eles tem refeições, bebidas e o peixe tudo de boa qualidade e bom preço.



Figura 7: Chegada do Pesque e Pague Canaã



Figura 8: Slogan do pesque pague Canaã.



Figura 9: Chalé de recepção dos clientes.



Figura 10: Saída do chalé para ter acesso aos tanques.



Figura 11: Dois tanques de cima do Pesque e Pague Canaã.



Figura 12: Chalé, paisagens e saída do Pesque e Pague Canaã.



Figura 13: Chalé com saída para os tanques, paisagens e tanques.



Figura 14: Chalé, paisagens e local de limpeza de peixes para clientes.



Figura 15: Dois tanques e paisagens.



Figura 16: Um tanque e paisagem.



Figura 17: Cliente e o pescado para consumo.



Figura 18: Tambaqui de 1Kg.



Figura 19: Tanque esvaziados para fazer adubação química e orgânica.



Figura 20: Córrego São Pedro e paisagem.



Figura 21: Local de abatimento de peixes, juntamente com o tanque.



Figura 22: Último dia do estágio acadêmico no Pesque e Pague Canaã.