

# MONITORAMENTO ECONÔMICO DA PISCICULTURA FAMILIAR: VOCÊ SABE SE SUA PRODUÇÃO É VIÁVEL?

Juliana Aguiar de Melo

Cleiton Silva Ferreira Milagres

Renata Rauta Petarly

Diego Neves de Sousa



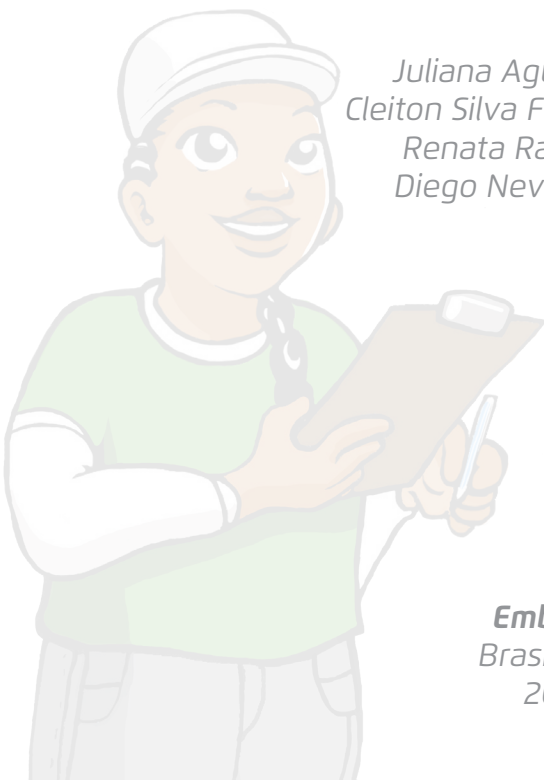
**Embrapa**



*Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária  
Embrapa Pesca e Aquicultura  
Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento*

# **MONITORAMENTO ECONÔMICO DA PISCICULTURA FAMILIAR: VOCÊ SABE SE SUA PRODUÇÃO É VIÁVEL?**

*Juliana Aguiar de Melo  
Cleiton Silva Ferreira Milagres  
Renata Rauta Petarly  
Diego Neves de Sousa*



**Embrapa**  
Brasília, DF  
2021

## Embrapa Pesca e Aquicultura

Avenida NS 10, Loteamento Água Fria,  
Palmas, TO Caixa Postal nº 90,  
CEP 77008-900, Palmas, TO  
Fone: (63) 3229-7800  
www.embrapa.br  
www.embrapa.br/fale-conosco/sac

## Unidade responsável pelo conteúdo e pela edição

Embrapa Pesca e Aquicultura

## Comitê Local de Publicações

Presidente: **Licia Maria Lundstedt**

Secretário-Executivo: **Diego Neves de Sousa**

Membros: **Adriana Ferreira Lima, Alexandre Uhlmann, Hellen Christina de Almeida Kato, Jefferson Cristiano Christofolletti, Lucas Simon Torati, Rodrigo Estevam Munhoz de Almeida**

Supervisão editorial: **Diego Neves de Sousa**

Revisão de texto: **Clenio Araujo**

Normalização bibliográfica: **Iara Del Fiacco Rocha**

Ilustrações: **Willian Costa**

Projeto Gráfico e Diagramação: **Carlos Joaquim Einloft** (Editora Asa Pequena)

1ª edição

Publicação digital (2021)

**Todos os direitos reservados.**

A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei nº 9.610/1998).

## Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)

Embrapa, Secretaria-Geral

Monitoramento econômico da piscicultura familiar : você sabe se sua produção é viável? / Juliana Aguiar de Melo ... [et al.]. – Brasília, DF : Embrapa, 2021.  
PDF (32 p.) : il. color.

ISBN 978-65-87380-17-9

1. Piscicultura familiar. 2. Economia pesqueira. 3. Economia da produção. I. Melo, Juliana Aguiar de. II. Milagres, Cleiton Silva Ferreira. III. Petarly, Renata Rauta. IV. Sousa, Diego Neves de. V. Embrapa Pesca e Aquicultura.

CDD 639.3

Iara Del Fiacco Rocha (CRB-1/2169)

Os serviços de diagramação e impressão desta cartilha foram adquiridos com recursos da emenda parlamentar nº 71280005, aprovada pela Bancada Federal do Tocantins.

## **Autores**

### **Juliana Aguiar de Melo**

Economista, mestre em Desenvolvimento Regional,  
professora da Universidade Federal do Tocantins, Palmas, TO.

### **Cleiton Silva Ferreira Milagres**

Gestor de Cooperativas, doutor em Desenvolvimento Regional,  
professor da Universidade Federal do Tocantins, Araguaína, TO.

### **Renata Rauta Petarly**

Gestora de Cooperativas, mestre em Extensão Rural,  
professora da Universidade Federal do Tocantins, Araguaína, TO.

### **Diego Neves de Sousa**

Gestor de Cooperativas, doutor em Desenvolvimento Rural,  
analista da Embrapa Pesca e Aquicultura, Palmas, TO.

# Olá, piscicultor e piscicultora! Tudo bem?

Eu sou a Ana Terra, piscicultora e sua colega de formação. Voltamos com mais um conteúdo importante para a gestão da piscicultura familiar! Nessa cartilha iremos acompanhar a história da Ana Terra, piscicultora



que descobriu o tamanho do **lucro** dessa atividade em sua propriedade e como isso ajudou nas decisões de produção e comercialização.

Preparamos desta vez uma cartilha que vai abordar sobre a importância do monitoramento econômico nas atividades do pescador. Vocês sabem o que é monitoramento econômico? De uma maneira bem simples, podemos dizer que monitoramento econômico é o registro/anotação sistemática de todas as atividades relacionadas a piscicultura, que envolva ou não o uso do dinheiro, e que possa melhorar a tomada de decisões.

Contaremos a história da Ana Terra e sua família e podemos adiantar que após criarem o hábito de anotar os preços e as quantidades de tudo que entrava e saía da sua atividade produtiva, conseguiram obter informações importantes para

tomar decisões em seu negócio. Eles também perceberam que registrar é uma forma de monitorar, mesmo que o nível de detalhamento seja pequeno e vá se aprimorando ao longo do tempo e conforme as necessidades que irão surgindo.

A piscicultura é uma atividade que requer acompanhamento diário, em que toda a produção deva ser monitorada de perto. O monitoramento econômico, segue a mesma lógica, mas destina-se a registrar o fluxo de recursos empregados na atividade produtiva. Temos a certeza que vocês observam e acompanham toda a movimentação dos tanques-rede, então precisamos apenas incluir outras informações nesse acompanhamento.

Esta é uma cartilha introdutória e será o nosso primeiro passo para

compreendermos um universo de conceitos, técnicas e ferramentas que irão auxiliar os piscicultores e piscicultoras familiares a compreender seu sistema de produção e planejar sua expansão com informações importantes para subsidiar a tomada de decisões. Alguns temas serão abordados, mas aprofundados em outras cartilhas e em momento de formação.

Então pessoal, nossa proposta com essa cartilha é incentivar a prática de registrar todas as informações como objeto de empoderamento dos piscicultores e piscicultoras familiares!

Junte toda a família, os parceiros e vamos fazer da piscicultura familiar sinônimo de bem-estar!



# Monitoramento econômico

Vamos analisar juntos qual a importância de monitorar as atividades produtivas. Para isso utilizaremos um exemplo bem comum na rotina de vocês, o uso da ração. Sem dúvida a ração é um dos itens com maior custo de produção e tem grande importância para o crescimento e engorda do peixe, pois a sua qualidade vai impactar no ganho de peso e na conversão alimentar, ou seja, na quantidade de quilos que cada tanque vai render. Temos certeza que vocês anotam tudo isso e esse rendimento é conhecido como produtividade.





Embora a ração seja tão importante para o ciclo produtivo, existem outras informações que também são e, por isso, temos que

registrá-las. Antes de detalharmos como funciona e o que será monitorado, vamos conversar sobre o mercado de pescado.



### Fique de olho

A produtividade é a quantidade de produto (peixe) produzido com determinada quantidade de insumos (alevinos, trabalho, ração, etc). Para ter uma boa produtividade é necessário que os insumos tenham qualidade. Por exemplo: Se a Ana Terra participou de um processo de qualificação e aprendeu técnicas importantes para o manejo do pescado, certamente a quantidade de peixes produzidos por ela naquele ciclo produtivo será maior que o ciclo anterior. Da mesma forma se a Ana Terra comprou uma ração melhor também vai obter uma quantidade maior de pescado. Dessa forma, podemos definir produtividade como aumento da quantidade de produto ao inserir uma nova técnica de manejo ou uma ração de melhor qualidade que terão impacto sobre o resultado da produção.



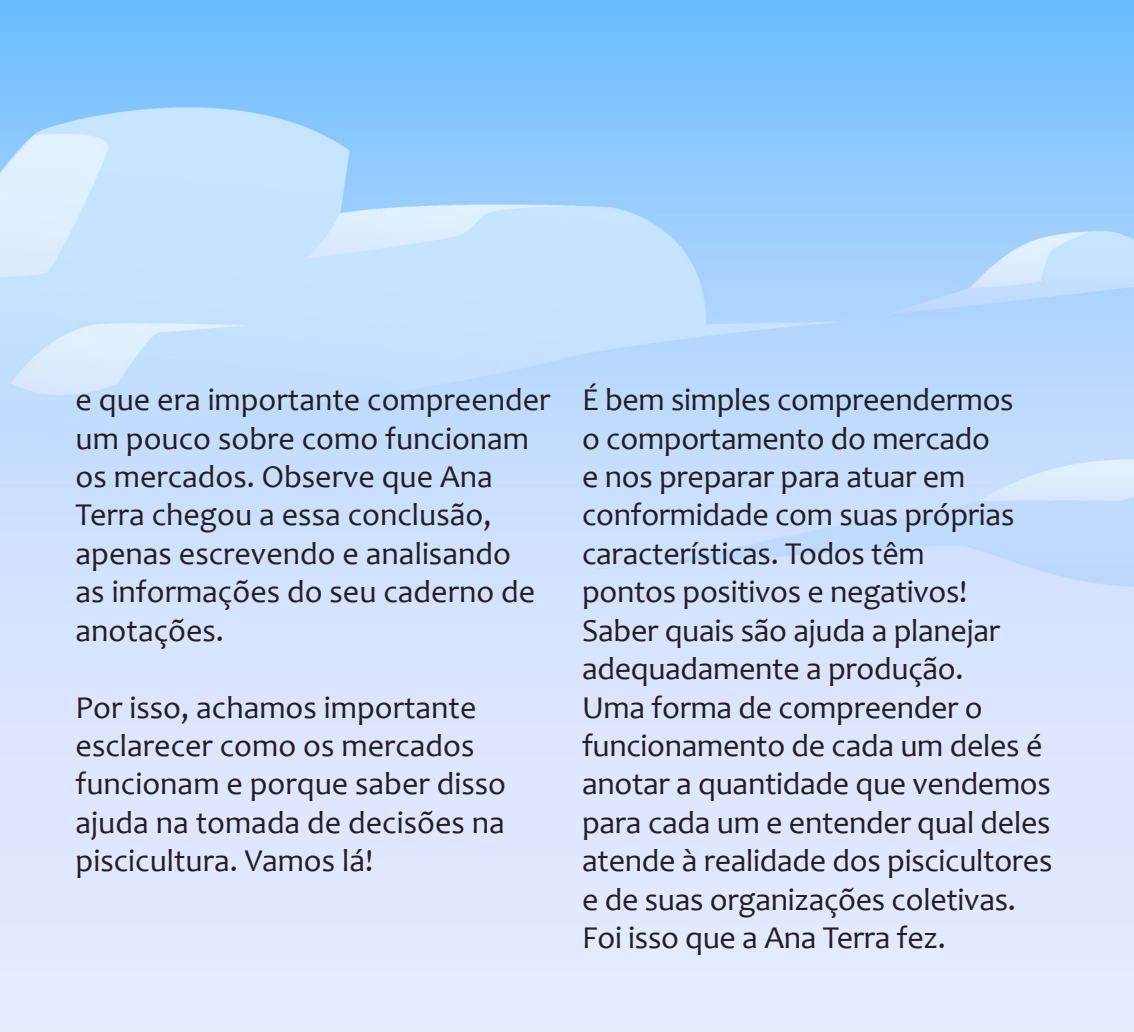
# O mercado de pescado

O mercado é o ambiente em que o piscicultor e o consumidor se encontram e se conectam para satisfazer seus objetivos. O piscicultor pretende vender seu pescado e o consumidor comprar, então o mercado conecta piscicultores e consumidores.

**Mas, porque o mercado é importante?**

A Ana Terra sempre ouviu falar sobre mercado e depois que começou a fazer anotações sobre a quantidade que vendia, para quem e qual o preço era negociado, ela percebeu que havia uma diferença





e que era importante compreender um pouco sobre como funcionam os mercados. Observe que Ana Terra chegou a essa conclusão, apenas escrevendo e analisando as informações do seu caderno de anotações.

Por isso, achamos importante esclarecer como os mercados funcionam e porque saber disso ajuda na tomada de decisões na piscicultura. Vamos lá!

É bem simples compreendermos o comportamento do mercado e nos preparar para atuar em conformidade com suas próprias características. Todos têm pontos positivos e negativos! Saber quais são ajuda a planejar adequadamente a produção. Uma forma de compreender o funcionamento de cada um deles é anotar a quantidade que vendemos para cada um e entender qual deles atende à realidade dos piscicultores e de suas organizações coletivas. Foi isso que a Ana Terra fez.

As feiras e os mercados locais e as peixarias são chamados de circuitos curtos de comercialização. Nesses circuitos produtor e consumidor interagem diretamente e trocam informações. Assim, o consumidor pode manifestar sua preferência por tipo de peixe, tamanho, peso, corte, e o produtor também pode expor situações e dar explicações referentes a produção como

forma de melhor divulgar seu pescado. Os dois agentes nesse mercado têm uma interação bem próxima. Podemos incluir neste grupo os abatedouros e frigoríficos de pequeno porte, que são geridos pelos próprios piscicultores, organizados ou não em associações e cooperativas. Observe que o que vai caracterizar o circuito é a proximidade e a confiança que existe entre piscicultores e consumidores finais, ou seja, aqueles que irão consumir o pescado.

O outro tipo de mercado se comporta de uma forma bem diferente, são os supermercados e as empresas frigoríficas que fazem parte do que chamamos de circuitos longos de comercialização. Lidar com esses circuitos é bem diferente do que acabamos de relatar.



Nele, o produtor tem uma relação indireta e distanciada com os consumidores finais, e terão que atender ao padrão e quantidade determinados por cada um deles, o que nem sempre é possível e acaba por excluir piscicultores familiares menos tecnicizados que não atendam a esses requisitos. Observe que as vezes, ao ir no supermercado da cidade onde reside, você encontrará pescado de diversos lugares do país e do mundo. Então, você

irá se perguntar: **poxa, porque o pescado dos piscicultores locais não é ofertado por este supermercado?**

O não atendimento das exigências desses empreendimentos pode ser a resposta da exclusão da produção local. Realizando o monitoramento, certamente será mais fácil planejar e tomar decisões sobre qual ou quais mercados serão atendidos.



## Circuito curto

Feiras, mercados, peixarias, abatedouros e frigoríficos de pequeno porte

relação e interação direta entre produtor e consumidor



maior proximidade e confiança entre produtor e consumidor



maior preço na comercialização dos produtos



menor quantidade comercializada



## Circuito longo



Supermercados e frigoríficos

relação e interação indireta entre produtor e consumidor

menor proximidade e confiança entre produtor e consumidor

menor preço na comercialização dos produtos

maior quantidade comercializada



## Fique de olho

Existem outros mercados alternativos além dos que tratamos aqui. O governo possui políticas públicas direcionadas a comercialização como o Programa Aquisição de Alimentos – PAA e o Programa Nacional de Alimentação Escolar – PNAE. Também é possível comercializar para bares e restaurantes. E ainda pensar em produzir uma quantidade suficiente para comercializar com outros estados e países, mas para isso é importante conhecer as formas de organização social.



Agora que já conhecemos um pouco sobre os tipos de mercado, vamos continuar nossa análise! Então, qual a melhor opção para vender o meu pescado?

Para responder a esta pergunta temos que recorrer as informações que geramos a cada transação e em cada período de tempo. As condições de mercado podem ser alteradas por vários fatores. Da mesma forma que uma chuva forte pode impedir consumidores de chegar na feira em determinado dia, o preço do pescado no mercado internacional pode cair e, então, o frigorífico também passará a pagar menos pelo pescado. Ambas as situações podem ocorrer e nenhuma delas é agradável. Nós também não conseguimos evitá-las, mas se anotamos a quantidade que vendemos, para quem, quando e

a que preço teremos um conjunto de informações muito úteis. Veja o exemplo:

Ana Terra produz em torno de 200 kg de tilápia por semana em seu tanque rede. Ela normalmente vende toda a produção para um frigorífico. Para isso ela precisa organizar sua produção para que as tilápias tenham o mesmo peso e tamanho e a quantidade que será vendida. Dessa forma, Ana Terra se sente segura, porque já tem um destino certo para sua produção. O frigorífico paga R\$ 5,50/kg de tilápia. Ocorre que a produção no tanque-rede produz um pouco mais que os 200 kg e o excedente ela vende na feira e também prepara o almoço da família pelo menos duas vezes por semana. A seguir exemplificamos como Ana Terra fez suas anotações no mês de abril.

### Caderno de monitoramento da Piscicultura familiar da Ana Terra

Abril

Dia	Produto	Quantidade vendida (Kg)	Preço (R\$)	Consumidor
02	Tilápia	200	5,50	Frigorífico
02	Tilápia	15	8,50	Feira
02	Tilápia	3	5,50	Autoconsumo
09	Tilápia	200	5,50	Frigorífico
09	Tilápia	12	9,00	Feira
09	Tilápia	6	5,50	Autoconsumo

Nesse exemplo de anotações temos algumas informações para observar sobre a rotina da Ana Terra:



O Frigorífico é o maior consumidor em quantidade e o que paga o menor preço.



A feira é o local onde Ana Terra vende o excedente produzido por seu tanque rede, lá ela consegue vender uma quantidade menor de peixe, mas o preço é maior do que é pago pelo Frigorífico.



Como uma boa piscicultora familiar, Ana Terra sempre leva um peixe para casa, pois sabe o tanto que comer peixe de qualidade faz bem para a saúde.



### Fique de olho

Cada mercado possui exigências diferentes em termos de qualidade e exigências sanitárias. Por exemplo, os supermercados e frigoríficos exigem selos de inspeção sanitária (SIF, SIE, SIF etc.) e licenciamento ambiental, sem isso o piscicultor ou piscicultora não conseguirá vender seu produto para esses mercados. Trataremos dessas questões em outra cartilha.



# O que o monitoramento mostrará a Ana Terra ao longo do tempo?

Mostrará o quanto produziu, vendeu e a que preço, além de informações sobre o quanto sua família consumiu e o quanto trocou ou simplesmente doou. Todo esse finalzinho aí normalmente não é contabilizado como receita, mas a Ana Terra percebeu que faz diferença no final do mês e no final do ano, mesmo que não envolva o uso do dinheiro ela deve ser registrada, pois é resultado do trabalho, é produção!

Ana Terra estava conversando com seu colega de trabalho Olívio e contando como foi bom anotar tudo. Ela disse que conseguiu planejar melhor a produção e a comercialização, e percebeu que diversificar o número de clientes era mais seguro do que vender tudo para o único frigorífico do município, mas percebeu também que era muito importante mantê-

lo como cliente, mesmo pagando um preço menor.

Ela explicou a seu Olívio que a grande quantidade que vendia ao frigorífico compensava o preço, e que ela não conseguiria vender aquilo tudo na feira. Seu Olívio achou muito interessante e ficou também com muita vontade de anotar tudo! Ele disse a Ana Terra que ia chamar sua filha Sandra para ajudar nas anotações, que todo dia ao chegar do trabalho eles sentariam e fariam o registro. Ana Terra ficou super feliz por ter compartilhado essa experiência com seu Olívio e ainda contou sobre mais uma descoberta e sugeriu para ele:

**Seu Olívio, anote também tudo que sua família consome de pescado, o que doa e o que troca, o senhor vai se surpreender e ficará mais animado com a atividade.**

## Importante!

É importante entender que os custos de cada canal de venda podem variar. Por exemplo: custos da despesca, custo de transporte, gelo, emissão de nota, embalagem, etc.

Vamos às contas que a Ana Terra fez? Os consumidores foram separados por tipo:



### a) Frigoríficos

Preço e quantidade de peixes fixos – definidos previamente.

#### Caderno de monitoramento da piscicultura familiar da Ana Terra

Abril

Cliente: frigorífico

Produto	Quantidade vendida (Kg)	Preço (P)	Total (R\$)
tilápia	200	5,50	1.100,00
tilápia	200	5,50	1.100,00
tilápia	200	5,50	1.100,00
tilápia	200	5,50	1.100,00
<b>Total</b>	<b>800</b>	<b>5,50</b>	<b>4.400,00</b>



### b) Feiras

Preço e quantidades variáveis – dependem do excedente produzido e do preço negociado no dia.

#### Caderno de monitoramento da piscicultura familiar da Ana Terra

Abril

Cliente: feiras

Produto	Quantidade vendida (Kg)	Preço (P)	Total (R\$)
tilápia	5	8,50	42,50
tilápia	15	8,50	127,50
tilápia	8	10,00	80,00
tucunaré	3	15,00	45,00
<b>Total</b>	<b>31</b>	<b>-</b>	<b>295,00</b>



## Fique de olho

É importante saber qual o preço do pescado vendido na feira, assim como a quantidade comercializada, pois o objetivo é não voltar com produto para casa. Uma dica em caso de sobra é vender para bares e restaurantes locais. Não se esqueça de anotar tudo isso, pois é muito importante para o monitoramento e para a tomada de decisões.



## c) Consumo familiar e outros

Quantidades variáveis conforme excedente produzido. Como o pescado é consumido, doado ou trocado, utilizamos o menor preço pago pelo mercado, neste caso, R\$ 5,50.

Caderno de monitoramento da piscicultura familiar da Ana Terra

Abril

### Consumo familiar e outros

Produto	Consumo	Quantidade vendida (Kg)	Preço (P)	Total (R\$)
tilápia	Familiar	9	5,50	49,50
tilápia	Familiar	9	5,50	49,50
tilápia	Igreja	12	5,50	66,00
tilápia	Vizinhos	10	5,50	55,00
<b>Total</b>		<b>40</b>	<b>5,50</b>	<b>220,00</b>

O faturamento do mês de abril da Ana Terra é a soma de tudo que entrou, ou seja, resultado de todas as transações.



**Faturamento = frigorífico + feira + consumo familiar**

**Faturamento = R\$4.400,00 + R\$295,00 + R\$220,00 = R\$4.915,00**

**Renda monetária = R\$4.695,00**

**Renda não monetária = R\$220,00**

**Produção total da Ana Terra – 871 kg/mês**

Imagina o tanto de informações que Ana Terra terá no final de um ano! O monitoramento vai ajudar a planejar a produção, a compreender o comportamento dos preços e também a realizar sonhos, crescer, prosperar junto com a comunidade.



### Fique de olho

Atentar-se a legislação sanitária e ambiental é importante para que o pescado seja comercializado no mercado formal. Portanto, é preciso estar atento as normas e regulamentos para produção, transporte e acondicionamento do pescado.

Agora vamos discutir sobre as anotações dos custos de produção, que é tão importante quanto o que acabamos de apresentar. Temos certeza que vocês estão super atentos as quantidades e ao preço da ração, pois como sabemos é o maior componente do custo de produção. Alguns produtores dizem que só a ração é responsável por quase 80% do custo do pescado, então é realmente importante anotar para fazer um controle da quantidade, preço e qualidade.

**Esta cartilha é um primeiro passo para a gestão financeira da produção, então não vamos tratar de algumas questões, que certamente serão esclarecidos oportunamente em uma**

**próxima cartilha. Uma delas é o investimento! Vocês sabem a diferença entre o custo de produção e o investimento?**

**Para iniciar a atividade, o piscicultor precisa dispor de recursos financeiros para implantação e instalação, comprar o tanque, os equipamentos e tudo aquilo que é necessário para a produção do pescado. Essas aquisições iniciais, normalmente tem valor significativo e, às vezes, o piscicultor precisa recorrer a um financiamento bancário. O investimento estrutura a atividade, e ao longo do tempo, o piscicultor deverá apenas realizar manutenções e substituir peças e equipamentos à medida que forem se desgastando com o uso.**

Por outro lado, os custos de produção envolvem o dia a dia da atividade, ou seja, todos os recursos necessários para a realização de um ciclo de produção, desde a compra dos alevinos até sua chegada ao mercado. Para simplificar nossa análise vamos considerar o custo de produção como descrito ao lado.

Mas, além da ração, os registros sobre os demais custos são muito valiosos, principalmente a mão de obra. Nas atividades familiares é muito comum que a família se envolva, mas acabamos não incluindo as muitas horas dedicadas e precisamos saber o tempo que estamos destinando a produção e a comercialização. Além da família, tem piscicultor que ajuda na despesa de algum colega e isso também precisa ser registrado. Chamamos essa ajuda como “troca de dias” e normalmente é uma atividade não remunerada.

Hoje seu Olívio vai ajudar Ana Terra na despesa, em contrapartida a Ana Terra e o seu filho irão ajudá-lo na próxima semana. Ou seja, estão trocando dias de trabalho sem o

## Custo de produção:

inclui todos os gastos necessários para a produção de pescado. Exemplo: ração, vacinas, alevinos e mão de obra.

uso de dinheiro, e isso é um custo. Se ninguém puder ajudar seu Olívio é bem provável que ele contrate este serviço, por essa razão é importante registrar o custo desse trabalho e, para isso, basta utilizar o valor que seria pago na contratação do serviço.



Vamos, então, retomar nosso Caderno de Anotações da Piscicultura Familiar?

Registrando os custos para produção de 252 quilos de peixe.

### Caderno de monitoramento da piscicultura familiar

Abril

Produto	Quantidade total	Total gasto (R\$)
Ração	300/quilograma	781,00
Vacina	360/unidade	50,00
Alevinos	360/unidade	108,00
Mão de obra	11/hora	220,00
<b>Total</b>		<b>1.159,00</b>



### Fique de olho

Além dos custos que listamos acima, temos custos com energia elétrica e outros insumos como sal, calcário, medicamentos, dentre outros. Então é importante que no seu caderno de monitoramento você liste todos esses custos e não deixe nada para trás.

Então, o custo total da produção será:

Custo com insumos (ração, vacina, alevino) = R\$939,00

Custo da mão de obra = R\$220,00

Custo total = insumos + mão de obra

R\$781,00 + R\$50,00 + R\$108,00 + R\$220,00 = R\$1.159,00

Custo total da produção = R\$1.159,00





O custo total da produção  
quantidade produzida = custo por quilo

$$1.159,00 / 252 = 4,59$$

valor mínimo sugerido para comercialização!!!

É importante mencionar que existe ainda o custo de transporte e os custos para comercialização. Por exemplo: Ana Terra precisa transportar o pescado para o frigorífico e para fazer isso ela terá que contratar um transporte que seja adequado, então ela

deverá incluir o custo desse transporte. Se a Ana Terra tivesse um caminhão para realizar o transporte, ela teria que incluir os custos com manutenção, motorista, combustível, dentre outros. Então, os custos de transportar a mercadoria também devem ser incluídos no caderno de monitoramento.



O mesmo ocorre para os custos com a comercialização. Vamos lembrar que existem vários tipos de mercados e para cada um deles pode ser necessário um tipo de embalagem para o pescado. Dessa forma, esse custo também deve ser inserido no monitoramento. Para isso, basta inserir o nome do produto, a quantidade e o preço no caderno que acabamos de mostrar.

Agora, vamos abordar sobre a importância de monitorar a quantidade de mão de obra, então sugerimos que o **Caderninho** tenha uma anotação sobre as horas trabalhadas. É bem simples, basta anotar o dia, o nome do trabalhador, que pode ser um membro da família ou colega de atividade, e as horas que foram dedicadas a produção e comercialização.

Vejamos as anotações do seu Olívio:

Na família, todos exercem alguma atividade relacionada à piscicultura. Dona Branca ajuda na despesca e na comercialização na feira, a Sandra também e quando tem tempo costuma estudar sobre a atividade e sonha em construir um pequeno frigorífico.

### Caderno de monitoramento da piscicultura familiar

Abril

Dia	Trabalho	Tempo (h)	Produção	Comercialização
02	Seu Olívio	6	X	
02	Seu Olívio	6	X	
02	Dona Branca	2		X
09	Dona Branca	4	X	
09	Sandra	4	X	X
09	Ana Terra	6	X	
09	Seu Olívio	6	X	

As anotações do Seu Olívio demonstram a divisão do trabalho na piscicultura. Por ela sabemos que Dona Branca e a Sandra trabalham tanto na produção quanto na comercialização, enquanto seu Olívio, pelo menos no mês de abril, dedicou mais tempo a produção. A Ana Terra, amiga da família, também contribuiu com a produção.

O objetivo desse caderno de anotações é mostrar que toda a família pode estar ou não envolvida na piscicultura e que pode ou não existir laços e relações de parceria entre os piscicultores da comunidade.

Essas informações são importantes para o planejamento da produção,



a organização do trabalho comunitário e familiar e na busca por alternativas e soluções coletivas. Um exemplo é a compra coletiva da ração por um preço menor.

Passamos, então, a outra etapa importante, vamos descobrir qual a receita líquida da atividade. O LUCRO!

Vimos como registrar as vendas e chegar ao faturamento total,

registrar os custos e chegar ao custo total da produção, vimos ainda como organizar a produção em função da divisão social do trabalho. Agora, vamos descobrir se tudo que estamos fazendo está valendo a pena, afinal tem que sobrar uma renda para satisfazer as necessidades e o bem estar da família. Além disso, é possível pensar em ampliar a produção e a ofertar novos produtos ao mercado.



**Lucro = faturamento total – custo total**

Se o faturamento for maior que o custo total, a família terá lucro, mas se ocorrer o contrário, a família terá prejuízo. Assim, estará gastando mais com a produção do que recebendo e, então, será preciso ajustar e reorganizar a produção. O mesmo ocorre quando o lucro é pequeno e não é suficiente para arcar com as necessidades familiares.

Agora, um lucro maior pode suprir as despesas da família e, ainda, ser reinvestido na produção. Fazendo isso, a produção pode crescer, outros produtos podem ser ofertados e novos mercados acessados.

É muito importante que a piscicultura seja lucrativa!

A importância de se fazer anotações todos os dias é conhecer, aprender e aprimorar a piscicultura familiar. É se tornar mais forte e conseguir superar desafios. Conversando sobre os benefícios alcançados, Ana Terra e Seu Olívio chegaram a algumas conclusões e querem compartilhar com outros piscicultores e piscicultoras e também com a juventude que vem demonstrando interesse na atividade.

**Ana Terra:** É seu Olívio, tem sido muito importante anotar tudo que acontece no meu dia-dia. No início eu achava que não era, mas quando resolvi começar fui vendo o tanto de informações que tenho e como consigo me planejar usando essas informações. No final das contas fico mais tranquila. Antes eu ficava ansiosa e preocupada quando a receita diminuía e as vezes eu tinha a impressão de que o que estava ganhando não era suficiente para pagar as contas. Agora eu consigo entender o que acontece e o porque das coisas, então estou me sentindo mais motivada a continuar trabalhando na piscicultura.

**Ana Terra:** Na semana passada um pessoal me procurou querendo comprar uma quantidade de pescado a um preço muito baixo. Se fosse antes do caderninho eu teria vendido, mas aí eu peguei minhas anotações e percebi que o preço não era justo e negocieei. No final eu vendi a um preço justo e me senti feliz por ser capaz de negociar.

**Seu Olívio:** Pois é Ana Terra, se você não tivesse me incentivado eu não teria começado a anotar as coisas, acho que temos que falar sobre nossa experiência para todos os piscicultores que conhecemos. Imagina se todos fizerem anotações? Saberemos muita coisa e poderemos quem sabe fazer compras e vendas coletivas.



**Ana Terra:** Eu sempre conto sobre minha experiência e quando posso, mostro meu caderninho e explico tudo. Esse caderno é motivo de orgulho e não fico sem ele.

**Seu Olívio:** Sabe o que tem me enchido de orgulho Ana Terra? Minha filha Sandra! Você sabe que tenho dificuldade com os números,

a Sandra ao me ajudar acabou se envolvendo e gostando do negócio, ela me disse que já falou com o filho do João, da Penha e do Paulo e até mostrou o caderninho para eles. Imagina se essa meninada revolve se interessar?

**Ana Terra:** Isso é muito bom mesmo seu Olívio, ter a juventude com a gente só vai fortalecer a piscicultura.

**Seu Olívio:** Estava pensando como os registros nos ajudam e cheguei a conclusão que **informação é poder! Poder planejar, poder propor, poder promover nossa piscicultura.**

**Ana Terra:** Concordo com o senhor, a informação nos empodera, com ela somos capazes de planejar melhor, mas também de debater com outros piscicultores, com os fornecedores, consumidores e de discutir políticas públicas que possam contribuir para o desenvolvimento da piscicultura e nos fortalecer. Vamos seguir Seu Olívio, porque estamos no caminho certo!



# Informação é poder!



## Poder planejar

Com tudo anotado é mais fácil planejar a produção e a comercialização, se antecipar as situações difíceis como crises e períodos em que os preços não estão bons, é possível negociar preços com intermediários, atravessadores, donos de frigoríficos e redes de supermercados.



## Poder Propor

Com tudo anotado somos capazes de propor novos projetos, novas ações e novas políticas públicas.



## Poder Promover

Com tudo anotado conseguimos obter crédito para ampliar a produção, acessar novos mercados e inserir novos produtos.

Ter informação é mostrar que sabemos o que estamos fazendo e porquê estamos fazendo. Então, meu amigo piscicultor e minha amiga piscicultora, vamos registrar tudo e conhecer o Poder que as

informações tem de transformar a realidade.

Informação é Poder melhorar a vida das famílias piscicultoras e da sua comunidade!

A seguir elaboramos uma proposta de cadernos para o Monitoramento Econômico da Piscicultura Familiar (Anexo 1). Nele, você poderá fazer suas anotações conforme vimos ao longo da cartilha. As informações podem ser utilizadas pela família e por sua organização coletiva. Se todo grupo de piscicultores associados realizarem o monitoramento e enviar uma cópia a associação/cooperativa será possível dimensionar as informações em um nível maior e promover ações conjuntas que beneficiem a todos.

# Anexo 1. Orientações para preenchimento do caderno de monitoramento da piscicultura familiar

## Orientações para preenchimento do caderno de monitoramento da piscicultura familiar

### A) Custos e Despesas

- Dia: dia do mês que a despesa ocorreu.
- Despesas: descrever o item de despesa e a sua unidade.  
Exemplo: ração – kg.
- Quantidade: descrever a quantidade do item de despesa.  
Exemplo: ração – 200 kg.
- Valor Unitário: preencher com o preço unitário do item.  
Exemplo: ração – R\$ 5,00 o quilograma.
- Valor Total: preencher o valor total com a despesa. Exemplo: foram gastos 200 kg de ração, então o valor total será R\$1.000,00.

Observação: inclua informações que julgar importante.  
Exemplo: empresa de ração forneceu desconto de 5% para compras acima de uma tonelada de ração.

### B) Receitas

- Dia: dia do mês que a venda ou receita ocorreu.
- Quantidade: descrever a quantidade de produto vendida no dia. Exemplo: tilápia – 200 kg.
- Valor Unitário: preencher com o preço unitário do quilo da tilápia. Exemplo: R\$ 5,50 o quilo de Tilápia.
- Valor Total: preencher com o valor total obtido com a venda. Exemplo: foram vendidos 200 kg de tilápia para o Frigorífico –  $R\$5,50 \times 200 = R\$ 1.100,00$ .
- Consumidor: preencher com informações sobre o consumidor. Exemplo: frigorífico, consumo familiar, doação.















**Embrapa**

*Pesca e Aquicultura*

MINISTÉRIO DA  
AGRICULTURA, PECUÁRIA  
E ABASTECIMENTO



PÁTRIA AMADA  
**BRASIL**  
GOVERNO FEDERAL

CGPE 01.6736