



Custo de Oportunidade Acerca da Perspectiva Contábil no Mercado de Grude do Pescado: Um Estudo na Mesorregião do Nordeste Paraense

Resumo

Na perspectiva contábil sobre produtos a contabilização e avaliação de produtos naturais, principalmente para lidar com o custo de oportunidade, na escolha dessas alternativas viáveis de aplicação de recursos (Beuren, 1993, Nasciemnto, 1998). O grude de pescado é subproduto de origem animal, mais especificamente originário do peixe, possui alto valor comercial e vem sido utilizado por diversas indústrias estrangeiras e confecção de diversos produtos como foguetes, remédios e outros (Medeiros, 2019). O objetivo deste trabalho é analisar o custo de oportunidade acerca da perspectiva contábil no mercado de grude do pescado, em localidades específicas da região do salgado Paraense a citar os municípios de Bragança, Quatipuru (Vila Boa vista), Salinópolis e São João de Pirabas (Vila Japerica). Para o alcance desses objetivos e a consequente resultados, a pesquisa utilizará como metodologia de pesquisa uma abordagem quali-quantitativa, de caráter exploratória, com aplicação de questionários para a coleta de dados por meio de entrevistas e casos de estudos práticos, atribuídas por pesquisas in loco dos fatores de produção, empregando para isto a oficialização da atividade econômica, perante a sua organização tributária e exportadora na Receita Federal do Brasil – RFB. Conclui-se que os riscos estão além da instabilidade mercado, já que a estreita relação entre pescador e patrão, está sempre palmeando passos em meio a complexidade das relações humanas com indivíduos de realidades diferentes. E mesmos com todos os riscos envolvidos, a prática desta atividade quando bem alinhada, pode gerar receitas astronômicas e mudar o aspecto socioeconômica de todos os autores envolvidos na busca do “ouro do peixe”, a tão cobiçado “grude” do pescado.

Palavras-chave: grude, custo de produção, custo de oportunidade.

1 Introdução

O estudo vem discutindo o enfoque da utilização de subprodutos locais, como o caso do grude do pescado ou “a grude”, como é mais conhecido entre as comunidades de pescadores da Região do Salgado. A grude tem como origem da bexiga natatória do peixe, a vesícula gasosa, que é constituída pelo órgão que auxilia os peixes ósseos a manterem-se em determinada profundidade, para efetuarem o controle da sua densidade relativamente à da água. Este órgão fica situado na frente do aparelho digestivo e ligado ao esôfago, se enche com uma mistura de nitrogênio, oxigênio e gás carbônico (Medeiros, 2019).

Este subproduto de origem animal, mais especificamente originário do peixe, possui alto valor comercial e vem sido utilizado por diversas indústrias estrangeiras, nas mais variadas finalidades, seja para produção de resina protetora para componentes de foguetes aeroespaciais, revestimento protetor para componentes eletrônicos de smartphones e microcomputadores (Feltres et. al. 2010).

Fornecer informações acerca da vida operacional da organização como um todo é função essencial da contabilidade gerencial. E o diferencial está relacionado à eficácia e segurança dessas informações, de maneira a promover o crescimento e a sustentabilidade do negócio



(Beuren, 1993, Padoveze, 2010). Com a aplicação da contabilidade que se faz o registro de entrada e saída dos produtos, que neste caso, se trata de um resíduo animal dando origem a comercialização de um subproduto de alto valor de mercado.

Portanto, este artigo tem como objetivo principal analisar o custo de oportunidade acerca da perspectiva contábil no mercado de grude do pescado, em localidades específicas da região do salgado Paraense a citar os municípios de Bragança, Quatipuru (Vila Boa vista), Salinópolis e São João de Pirabas (Vila Japerica).

Um outro ponto é que com a aplicação correta da contabilidade acerca da gestão, fica mais simples saber quais são os gastos reais fixos e variáveis que a empresa possui devido ao controle eficiente dos lançamentos. Para isto segue a seguinte questão norteadora: Quais os custos de oportunidade envolvidos no mercado do grude do pescado?

2- Referencial Teórico

2.1 Atividade pesqueira

No Brasil, a atividade pesqueira é um negócio que vem oportuniza o crescimento do país com inclusão social e geração de emprego e renda. Para a Organização Mundial da Saúde (OMS), o pescado é a proteína animal mais saudável e consumida no mundo (SEBRAE Nacional, 2019). A pesca artesanal brasileira possui numerosas e complexas especificidades e levam em consideração fatores sociais, políticos, institucionais, econômicos e ambientais intrínsecos a cada local (Silva, 2014). Seus usuários utilizam diversos meios de produção (petrechos, embarcações e estratégias) para capturar diversos recursos geralmente pouco abundantes, em um meio em constante mudança e ainda com conflituosas relações sociais (SEAP/PR, 2004).

Tabela1: Tipos de pescadores

	ATIVIDADE	VÍNCULO EMPREGATÍCIO	PRODUÇÃO	IMPACTOS AMBIENTAL
Pescador artesanal	Sozinhos ou mão-de-obra familiar ou com parceiros	Sem	Próprios ou patrocinados	Menor Impacto

Fonte: Adaptado de Leite, Matos e Araújo (2019)

Nos locais onde ocorre, a pesca artesanal é considerada um indicador de qualidade ambiental, sendo ainda uma importante estratégia para a conservação dos recursos pesqueiros (Nascimento e Catelli., 1998).

2.2- O grude de pescado e sua comercialização

O grude de pescado é a bexiga natatória, que são comercializadas informalmente em todo o litoral do Pará ao Maranhão por um preço bastante elevado e exportado para Japão e China (Aquino et al., 2009). O processo mais empregado nessa extração é a solubilização em ácido acético durante cinco dias de extração, portanto, consumindo um tempo relativamente longo e apresentando um rendimento baixo (Aquino et al., 2009).

Após a pesca, ainda no barco, os pescadores retiram o grude, abrem-no e esticam-no para que receba seu único “tratamento”: secar ao sol, pois o produto fresco, além de perecível, possui baixo valor de mercado (Furtado, 1990). Segundo Coutinho (2002), muitos pescadores não sabem a destinação do grude e nem sua utilização do pescado, não só esse órgão é aproveitado, mas sua carne também é bastante consumida, apesar de seu valor comercial baixo, se comparado à cotação do grude. O comércio desse gênero é intermediado pelos chamados “marreteiros” que, uma vez por mês, visitam as vilas de pescadores, adquirem quase toda a produção de grude e revendem para outros comerciantes que negociam a exportação para fora do país (Leitão, De Sousa 2006).



2.3 Custo de oportunidade

A discussão na literatura brasileira de Contabilidade Gerencial ou de Custos de casos empresariais, dentro da realidade vivida por estudantes e profissionais da área, dificulta o entendimento de alguns aspectos ao se tratar de beneficiamentos de subprodutos, os quais em critérios de sustentabilidade e nas questões atuais vem sendo colocado em pauta a sua aplicabilidades nos diversos setores econômicos. Observa-se ainda que os exemplos reais que são relatados na literatura contábil dos principais livros nessa área, retratam a realidade vivida no país de origem de autores estrangeiros, que não se aproximam dos casos brasileiros (Beuren, 1993, Santana Junior, 2007).

Embora não desconheça os conceitos e aplicações do custo de oportunidade a contabilidade societária, não os evidencia em seus registros, conseqüentemente o mesmo acontece nas demonstrações contábeis, onde o resultado das Demonstrações financeiras, acompanham os padrões uso da contabilidade geralmente aceitos, tendo como base todo um arcabouço teórico de normas, regulamentos e nos Comitê de pronunciamentos Contábeis (CPC). Ainda assim o custo de oportunidade, possui aplicabilidade nos processos decisórios e avaliativos diários de resultados envolvidos na gestão empresarial, mesmo que a nível pessoal e intuitivamente, principalmente nas decisões voltadas as fases de planejamento e investimento (Goulart, 2002).

Para H. Kitzberg e C. Padoveze (2015), apud Fleuriet et al (1978), sintetizam que a análise financeira dinâmica ou modelo de Fleuriet, onde este surgiu sob a perspectiva de uma nova abordagem contábil, com ênfase prioritariamente na liquidez e seus indicadores e no giro de capital, o que diverge da análise tradicional realizada pelas demonstrações contábeis geradas a partir do balanço patrimonial.

Portanto, nota-se que as percepções de custo de oportunidade estão envolvidos de informações que possam ajudar a registrar os custos associados às oportunidades que serão deixadas de lado, caso a empresa ou a organização não empregue os recursos da melhor maneira, ou seja o retorno do capital utilizado na atividade desenvolvida. Permitindo com isto verificar a viabilidade econômica de uma atividade, vinculando-o diretamente ao retorno financeiro.

3 Teorias envolvidas e estudos anteriores

3.1 Teoria da firma

A teoria trabalha com a oferta de mercado, ou seja, com os produtos que serão oferecidos aos consumidores na busca de maximizar os lucros (Boaventura, 2009 Smith, 2003). Dado que as organizações tendem a produzir de acordo com sua expectativa de demanda do mercado e a oferta acaba sendo ajustada por aqueles que estão dispostos a consumir. Para isto, a compreensão da importância da firma está relacionada ao desenvolvimento da unidade autônoma de decisão, isto é, com o poder de fazer escolhas e definir comportamentos diante o ambiente que está inserida (Silva e Ferreira, 2009).

Além disso as teorias que envolvem o comércio deixa em evidência que as relações entre organizações não são marcadas pela perfeita harmonia, mas sim em relações de poder e dominação, além de se constatar que na economia mundial predominam estruturas de mercado estão concentradas, com as inovações, o qual exercendo forte influência nas formas de inserção externa de cada nação (Moreira, 2012).

3.2. Teoria de custos de produção

Para a teoria de custos a apuração deve avaliar o processo de produção ou sua cadeia produtiva envolvida, como forma de aplicação de métodos de custeios, perante os quais permitirão a correta alocação dos custos (Lizote et al. 2015, Santana, Silva e Gonçalves, 2017).



Tais elementos são apresentados na literatura para fundamentar as abordagens de custos e suas devidas classificações, com o propósito de atender a composição da formação dos preços de grude e do próprio, focos deste estudo.

A composição dos custos de embarcação é importante, porém muitas destas embarcações tem seus custos patrocinados e sendo relacionados como forma de adiantamentos. Para tanto, os custos avaliados no processo devem ser atribuídos ao somatório dos bens e serviços utilizados ou consumidos na produção de novos bens e serviços, traduzidos em unidade monetária (Nascimento, Catelli, 1998).

O mercado do grude produz um ambiente caracterizado por uma concorrência, mas que não consegue afetar a redução de lucros devido o produto ser natural e o subproduto passou a ser um dos produtos necessários não tendo produtos similares na competitividade.

Portanto, o ato de precificar compete entender a formação dos preços, entretanto, em produtos que sofrem influência direta do mercado internacional, a moeda mais forte no caso dólar americano, sendo realizado a sua precificação de acordo com o valor de mercado e a essencialidade momentânea do produto. Portanto, segue que a cobrança pretendida, segue este processo de mercado na forma de desenvolver ações de equilíbrio os elementos que compõem o preço internacional, permitindo dar maior atenção a competitividade e a rentabilidade operacional (Xu et. al., 2004, Jung e Dallagnol, 2016).

3.3. Estudos anteriores

Para demonstrar a relevância dos estudos do custo de oportunidade e custos de produção, sendo que não há presença de estudo parecidos sobre o grude de pescado, somente, estudos voltados para beneficiamento do pescado. O que torna o estudo de extrema relevância social e econômica. nas relações da atividade produtiva vinculados a produção de pescados. Observe Tabela2.

Tabela2: Estudos no Brasil sobre custos pescados.

Estudos	Local	Objetivo	Resultados
Santana, Silva, Gonçalves, (2017),	Augusto Correa - PA	Investigar as principais estratégias utilizadas para a formação de preço das empresas que beneficiam pescado.	Os quais foram constatados em pesquisa que a utilidade das informações dos custos de produção serve para definir o preço de venda e para controle dos custos de produção.
Michels, Sott, Santos, Moser (2017),	Guaraciaba-SC	Para a execução do processo analítico da formação do preço de venda dos medicamentos manipulados em farmácias magistrais.	Para contabilidade de custos se faz necessário para todos os níveis gerenciais da empresa, para tanto auxiliando nas funções de planejamento, controle e tomada de decisões.
Silva e Silva (2017),	Paraná	Na apuração dos custos e preço de venda de uma empresa de produtos alimentícios por meio de uma abordagem sistêmica.	Para que haja as melhores decisões, se faz necessário a percepção da atuação de partes, as quais são interligadas e influenciadoras, internas e externas, para a obtenção de informações de mercado.

Fonte: Elaborado pelos autores (2019).

Nestes estudos nota-se que todos os estudos partem de mecanismos informacional de custos, mercado, clientes e concorrentes, como forma de adequar as relações de beneficiamentos de produtos sem ter prejuízos e atender a sua demanda de forma mais justa e econômica.



4 Materiais e métodos

Para este trabalho foi realizado a coleta, pesquisa in locu e análise dos materiais pesquisados com base em uma revisão bibliográfica, por meio de artigos científicos, livros, arquivos históricos, revistas e demais publicações, período de 1898 a 2019, a fim de obter diversas informações relevantes sobre a temática, não explorada na contabilidade e pouco discutida na região, devido ser um sistema de comercialização restrita as reservas extrativistas e a produtores locais, o qual tal comercialização tem uma grande importância no contexto atual.

Para escopo de pesquisa serão trabalhados os municípios e vilarejos de São João de Pirabas, Japerica, Salinópolis, Quatipuru e Boa vista (Japerica é vila de São João de Pirabas e Boa Vista é vila de Quatipuru). Todos estes municípios e vila ficam localizados na região do salgado do Estado do Pará. Após estas informações aborda-se o critério prático da comercialização, projetando valores atribuídos com a tributação e sem tributação, com o enfoque de aplicação de pesquisador observador, com o propósito de relacionar a cadeia produtiva nas cidades estudadas.

Para coleta de dados, foram aplicados questionários semiabertos com o intuito de obter informações pertinentes ao objeto da pesquisa. Para a abordagem pessoal, foi utilizado de interação social com os alvos da pesquisa, que neste caso, eram os atravessadores e pescadores de cada área estudada. A aplicação dos questionários realizou-se em caráter presencial com a aplicação de um questionário composto de perguntas fechadas e abertas, tendo como respondentes vinte (20) pescadores respondentes.

Fazendo parte da cadeia de relação, foi possível identificar diversos pontos negativos e positivos sobre a atividade, tais como a ilegitimidade da barganha das operações no que se refere a compra do derivado extraído pelos pescadores, além do impacto positivo, social e financeiro, ainda que a disparidade de ganhos esteja evidenciada em relação aos pescadores quando a comparadas na intrínseca relação entre os atores envolvidos, neste caso específico pescador e atravessador (Santana Junior, 2007).

Na segunda abordagem, tratou-se de se coletar e efetuar a descrição das atividades como o propósito de demonstrar o fluxo de venda (a ação dos atravessadores) que foram aplicados através da avaliação das formas de registros das informações de produção e a frequência que executam este procedimento, bem como a descrição sobre os tipos de pescado para se avaliar o processo de exportação do grude do pescado.

Houve nesta etapa a realização de pesquisa de campo com pesquisador presente no ambiente pesquisado, aplicando para isto a prática da observação presente ou participante é interpretada e utilizada para possibilita ao pesquisador e aos participantes desenvolver um relacionamento e confiança, necessário para os participantes revelarem os acontecimentos de sua experiência (Paterson; Bottorff; Hewat, 2003).

Para análise estatística dos dados do questionário, foi usado a planilha eletrônica *Excel* 2010, componente do pacote *Office* 2010 da empresa *Microsoft*, demonstrando as informações pela estatística descritiva as respostas obtidas e executando sua avaliação continuamente.

Assim, segue a análise e discussões onde estão distribuídos seus perfis de análise em: o movimento econômico do processo de exportação de grude do pescado, determinantes do processo de comercialização, e a apuração de venda.

5 Analises e discussões

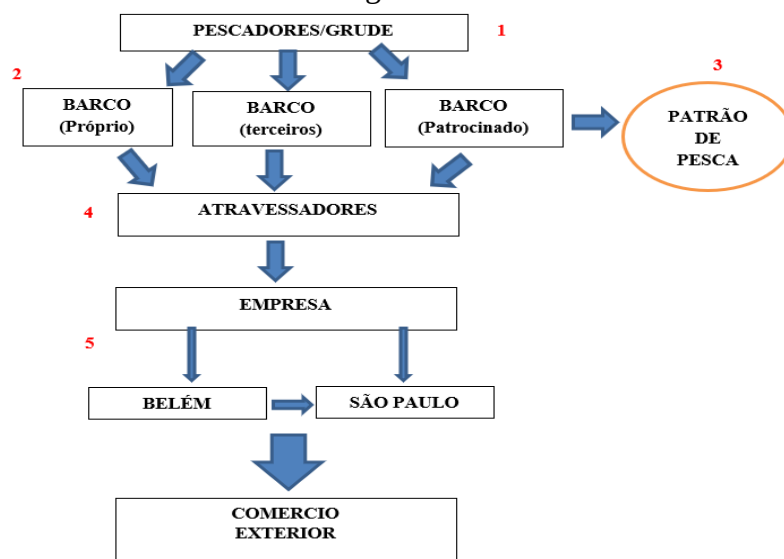
5.1-O movimento econômico no processo de exportação de grude do pescado

A produção do “grude” de pescado vem sendo realizada ao longo dos anos pelos pescadores, proprietários das embarcações, casas de atacadistas, intermediários que realizam

compra do “grude” pescada-amarela, guriuba e “abas” de tubarão (nadadeiras). A comercialização vem tomando maiores proporções principalmente na mídia, os quais tomaram proporções maiores devido ser uma produção de grande valor e de caráter de exportação. Devido esta atenção acabou aumentando a comercialização locais com o aumento visível da quantidade de produtores, atravessadores e comerciantes locais efetuando a venda direta para outras empresas exportadoras.

Constatou-se que a comercialização do grude possui fluxos comerciais que abrange os intermediários, o pescador e o consumidor final. Como pode ser observado na figura a baixo, que representa a principal movimentação econômica do grude.

Figura 01: Movimento econômico do grude



Fonte: Elaborado pelos Autores, 2019.

A figura 1 demonstra o movimento econômico do grude de pescado no item 1 temos o pescado que é o que extrai a bexiga natatória e faz a secagem do material. No item 2 temos o pescador artesanal que pode ter seu trabalho de três formas a primeira: barco próprio, onde a produção será toda dele e este pescador que possui o barco, negocia também diretamente com o atravessador, na segunda forma com barco de terceiros, onde ele vai trabalhar no barco de um amigo ou familiar, no qual a produção passa a ser dividida ou no caso do proprietário do barco faz um contrato informal com o pescador sobre as “grudes” adquiridas no pescado.

Na terceira forma no barco patrocinado ocorre a produção do pescado e do derivado, onde esta é totalmente vendida para o patrocinador ou quando o barco é do patrocinador e o mesmo efetua o pagamento adiantado onde após a apuração da pesca. Este valor investido é deduzido do custeio investido quando o barco pertence aos pescadores ou ao patrão da pesca, como é chamado o patrocinador da pesca.

Ainda sobre o pagamento dos envolvidos desta forma de pesca coletiva, é utilizado o sistema de divisão quotas, onde a carga total é primeiramente dividida em duas partes. Nesta primeira divisão, levando em consideração uma tripulação de cinco indivíduos, a metade da apuração fica com o patrão da pesca e a outra metade é novamente dividida em dez quotas sendo cinco quotas de direito do mestre, duas para o piloto, uma para o geleiro e o restante dividido entre dois pescadores.

No item 2 há uma relação muito forte na determinação de quem se comporta como o patrão de pesca. O patrão de pesca trata-se do empresário ou pescador autônomo, dependendo

do comportamento quanto a embarcação, quem possui o capital para movimentar o comércio de grude, quem financia todo o processo de custos iniciais para atividade de pesca.

No item 4 o atravessador que efetua a compra do “grude” no porto ou no local de processamento, onde é feita a limpeza e secagem. Segue figura a baixo da secagem.

Figura 2: Secagem da Grude



Fonte: Pesquisa de campo, 2019. Autores.

No item 5 da figura 1, há a venda da empresa já para Belém e para São Paulo, onde se executa todo o processo de exportação. Nota-se a mercadoria é despachada dos municípios pesquisados para Belém, são todas filiais de empresas de São Paulo, sendo feita neste município uma avaliação pela Secretaria de Pesca e Aquicultura, e logo após a vistoria, a mercadoria é autorizada para prosseguir viagem ao destino. Em São Paulo com a mercadoria se faz a exportação para o comércio exterior, por exemplo, como foi respondido nos questionários um dos continentes asiáticos, que recebem o produto é Hong Kong.

5.3-Determinantes do processo de comercialização do grude de pescado.

Nas transações presentes na comercialização do grude deve-se atentar que o processo envolve, obrigatoriamente, agentes econômicos, os quais estão reunidos com o propósito venda e a consequente exportação, estas instituídas pelo mercado. Qualquer que seja a mercadoria negociada deve ser avaliado os níveis de mercado no caso da comercialização do grude está interligada a: venda, atravessador e exportador.

Para tanto foi questionado a representatividades dos atores envolvidos no processo produtivo do grude de pescado.

Tabela 1: Percentual de representatividade dos atores

Percentual representatividade dos atores			
Rótulos de Linha	Contagem de FUNÇÃO	Contagem de FUNÇÃO2	
ATRAVESSADOR	7		35,00%
PESCADOR	8		40,00%
PROPIETÁRIO	5		25,00%
Total Geral	20		100,00%

Fonte: Dados da pesquisa, 2019. Questionário.

A resposta foi unanime para todos os quesitos, onde os atores envolvidos responderam afirmativamente, que o único propósito é a comercialização; que conheciam a serventia do produto para diversos usos, bem como afirmaram que tem conhecimento que o produto é exportado par outros países.

Neste processo serão explorados os questionários aplicados sobre o processo de a primeira comercialização. Os quais são melhor representados a seguir:

Tabela 2: Representatividade dos municípios



Percentual representatividade dos municípios		
Rótulos de Linha	Contagem de MUNICÍPIOS	Contagem de MUNICÍPIOS2
BOAVISTA	2	10,00%
BRAGANÇA	4	20,00%
JAPERICA	5	25,00%
PIRABAS	3	15,00%
SALINÓPOLIS	6	30,00%
Total Geral	20	100,00%

Fonte: Dados da pesquisa, 2019. Questionário.

Quanto a representatividade, nota-se que estes municípios avaliados tem uma divisão de trabalho bem distribuída, entretanto, teve-se como respondentes somente 20 pescadores. Fato este confirma os preceitos de Verissimo (1895), que expõem a relevância da comercialização do grude para o estado do Pará.

Tabela 3: Frequência de coleta do grude

II 1.2 Com que frequência você realiza a coleta nesta localidade ?		
Rótulos de Linha	Contagem de ii1.2	Contagem de ii1.2_2
CADA DOIS DIAS	4	20,00%
PESCADOR	2	10,00%
PROPIETÁRIO	2	10,00%
DIARIO	13	65,00%
ATRAVESSADOR	7	35,00%
PESCADOR	4	20,00%
PROPIETÁRIO	2	10,00%
SEMANAL	3	15,00%
PESCADOR	2	10,00%
PROPIETÁRIO	1	5,00%
Total Geral	20	100,00%

Fonte: Dados da pesquisa, 2019. Questionário

Neste quesito observamos situações com referência ao atravessador entrevistado que efetua coletas, (digo compras diárias), sendo assim apresentou 35% da opção ajustada diariamente. Ao pescador entrevistado tivemos as seguintes situações 10% disseram que faziam 2 coletas por mês; 20% ainda afirmaram coletar diariamente e outros 10% disseram que coletam uma vez semanalmente. Na condição de proprietário entrevistado este realiza coletas diária com percentual de 10%; coletas de 2 vezes por mês em um total de 10%; o mesmo realiza coleta semanal com percentual de 5% (o termo “coleta” aplicado aos casos dos pescadores entrevistados e aos proprietários entrevistados, aqui entenda-se” pescaria”).

Nota-se o perfil da ilegitimidade do poder de barganha presente de acordo com Santana Junior (2007), ao se tratar da compra do derivado extraído pelos pescadores, além do impacto positivo, social e financeiro. Esta relação fica estabelecida pelos atores envolvidos, neste caso específico pescador e atravessador.

Para tanto segue para melhor compreensão os locais de secagem do grude.

Tabela 4: Local de secagem

1.2.2 Local de secagem		
Rótulos de Linha	Contagem de 1.2.2	Contagem de 1.2.2_2
AMBOS	12	60,00%
PESCADOR	7	35,00%
PROPIETÁRIO	5	25,00%
EM TERRA	8	40,00%
ATRAVESSADOR	7	35,00%
PESCADOR	1	5,00%



Total Geral	20	100,00%
--------------------	-----------	----------------

Fonte: Dados da pesquisa, 2019. Questionário.

Para o item 1.2.2 Local de secagem do grude o trabalho mostrou que 35%, representado pelos atravessador entrevistados, quando este não compra o produto já seco o fazem em terra podando-as para secar ao sol , para o restante 65% formandos por pescadores e proprietários fazem a secagem do grude em ambos os locais tanto a bordo quanto em terra.

Para tanto segundo Coutinho (2002), muitos pescadores até podem não saber a quem e pra que se destina o grude, entretanto, sabem o valor de mercado e sua variação de acordo com dólar para composição de preço assim como os padrões de venda necessários criando uma cotação do grude.

Tabela 5: Quantidade mínima do “grude” por peso

II 1.2 3 Qual a quantidade mínima em peso agua a localidade proporciona ?		
Rótulos de Linha	Contagem de ii1.2.3	Contagem de ii1.2.3_2
BOAVISTA	2	10,00%
2kg	2	10,00%
BRAGANÇA	4	20,00%
25 kg	1	5,00%
40 kg	1	5,00%
120 kg	1	5,00%
2000 kg	1	5,00%
JAPERICA	5	25,00%
9 kg	1	5,00%
1,5 kg	2	10,00%
1,8 kg	1	5,00%
N RESPOD	1	5,00%
PIRABAS	3	15,00%
10 kg	1	5,00%
40 kg	1	5,00%
60 kg	1	5,00%
SALINÓPOLIS	6	30,00%
1 kg	1	5,00%
30 kg	1	5,00%
50 kg	1	5,00%
60 kg	1	5,00%
90 kg	1	5,00%
250 kg	1	5,00%
Total Geral	20	100,00%

Fonte: Dados da pesquisa, 2019. Questionário.

Na Vila Boa vista, município de Quatipuru, com abaixa produtividade 2 quilos da grude seca, em Bragança com obteve quantidade mínima de 2185 quilos, em Vila Japerica ,município de São João de Pirabas totalizou 13,3 quilos. Em Pirabas alcançou a quantidade mínima de 110 quilos. Para Salinópolis alcançou a quantidade mínima 481 quilos. Sobre a secagem do produto.

Tais relações de quilogramas permite a apuração do valor de produção, valores mensais de produção, como forma de identificar possíveis ganhos financeiros na comercialização do grude, os quais são atribuídos de acordo com densidade (PADOVEZE, 2015).

Tabela 6: Local de secagem

1.2.4 principais compradores		
Rótulos de Linha	Contagem de 1.2.4	Contagem de 1.2.4_2
ATRAVES	14	70,00%
ATRAVESSADOR	1	5,00%



PESCADOR	8	40,00%
PROPIETÁRIO	5	25,00%
EMPRESA	6	30,00%
ATRAVESSADOR	6	30,00%
Total Geral	20	100,00%

Fonte: Dados da pesquisa, 2019. Questionário.

Na perspectiva dos entrevistados 70 %, representados por atravessadores, pescadores e proprietários, afirmam que são os próprios atravessadores do comércio local; já 30 % (aqui representados pelos atravessadores locais) confirmam que as empresas são os principais compradores.

Ressaltar-se que há uma complexa relação, pois há atravessadores que vendem para atravessadores maiores (estes tem contato direto com Belém), seja por serem financiados por estes ou pelo fato de não conhecer as empresas em Belém que realizam este tipo de comércio, mostrando a faceta comércio exportador que não tem contato direto com o pequeno atravessador, não de forma absoluta, haja vista que durante as entrevista em Bragança foi encontrado uma situação em que o pequeno atravessador vende diretamente seu produto a uma empresa de Belém.

Tabela 7: Principais variáveis formação de preço

II 1.2.5 Quais as principais variáveis		
Rótulos de Linha	Contagem de ii1.2.5	Contagem de ii1.2.5_2
ATRAVESSADOR	7	35,00%
DOLAR	2	10,00%
MERCADO	1	5,00%
NÃO RESPONDIDO	4	20,00%
PESCADOR	8	40,00%
DOLAR	4	20,00%
NÃO RESPONDIDO	4	20,00%
PROPIETÁRIO	5	25,00%
DOLAR	2	10,00%
NÃO RESPONDIDO	3	15,00%
Total Geral	20	100,00%

Fonte: Dados da pesquisa, 2019. Questionário.

Através da perspectiva do atravessador entrevistado foi relatado as seguintes informações 20% destes não responderam 5% disseram que era o mercado e 10% afirmaram que era o Dólar. Sob a ótica do pescador entrevistado 20% não responderam e 20% disseram que é o Dólar. O olhar do proprietário sobre este tema aferiu que 5% não responderam, 25% não souberam ou não quiseram responder.

. Para isto, nota-se que a teoria da firma se faz presente na compreensão da importância da organização, estando vinculado ao desenvolvimento da unidade de decisão venda direta ou por atravessadores, isto é, com o poder de fazer escolhas e definir comportamentos diante meio inserido (SILVA E FERREIRA, 2009).

Tabela 8: Meses de maior variação no preço do grude

II 1.2.6 Quais os meses de maior variação no preço do grude ?		
Rótulos de Linha	Contagem de ii1.2.6	Contagem de ii1.2.6_2
ATRAVESSADOR	7	35,00%
ABRIL e AGOSTO	1	5,00%
IMPRECISO	1	5,00%
MERCADO/DOLAR	3	15,00%



NÃO RESPONDIDO	1	5,00%
VER A/INVE B	1	5,00%
PESCADOR	8	40,00%
MERCADO/DOLAR	1	5,00%
NÃO RESPONDIDO	1	5,00%
VER A/INVE B	6	30,00%
PROPIETÁRIO	5	25,00%
AGOSTO E JANEIRO	1	5,00%
PROCURA	1	5,00%
VER A/INVE B	3	15,00%
Total Geral	20	100,00%

Fonte: Dados da pesquisa, 2019. Questionário.

Os atravessadores entrevistados afirmaram que maior variação de preço acontece da seguinte forma: Abril a agosto 5%; relataram imprecisão 5% ;mercado / dólar 15% (maior percentual);não responderam 5%; e 5% disseram que a variação maior acontece no verão e no inverno as baixas no preço.

Segundo Martins (2003) e Smith (2003) ressaltam que, para a fixação do preço, precisaríamos não só fixar a base de distribuição dos custos como também prefixar o volume de cada produto, caso contrário não seria possível o cálculo.

Tabela 9: Gasto na produção da Grude.

1.2.7 Você sabe dizer quanto se gasta para ter o grude ?		
Rótulos de Linha	Contagem de 1.2.7	Contagem de 1.2.7_2
BASE VALOR DE MERCADO	6	30,00%
ATRAVESSADOR	6	30,00%
IGUAL PESCA	13	65,00%
PESCADOR	8	40,00%
PROPIETÁRIO	5	25,00%
MAIOR PESCA	1	5,00%
ATRAVESSADOR	1	5,00%
Total Geral	20	100,00%

Fonte: Dados da pesquisa, 2019. Questionário.

Sob a ótica dos atravessadores entrevistados, 30% dizem que: seus custos para obtenção do grude, baseiam-se no valor de mercado, embora 5% destes asseveraram que: sempre atribuem um valor acima da pesca, dando como justificativa a escolhas por espécies alvo do grude. Os demais 65% atribuídos aos pescadores e donos de barcos afirmam que o custo para obtenção do produto é igual ou mesma da pesca. O que corrobora com a ideia do grude ser um subproduto da pesca (SANTANA JUNIOR, 2007).

Tabela 10: Como se compõe o preço do grude

II 1.2.8 Como se compõe o preço do grude		
Rótulos de Linha	Contagem de ii1.2.8	Contagem de ii1.2.8_2
ATRAVESSADOR	7	35,00%
LTPQ.SP	7	35,00%
PESCADOR	8	40,00%
LTPQ.SP	6	30,00%
N RESPOD	2	10,00%
PROPIETÁRIO	5	25,00%
LTPQ.SP	5	25,00%
Total Geral	20	100,00%



Fonte: Dados da pesquisa, 2019. Questionário

Para o atravessador entrevistado 35% do total o preço do grude é composto pela limpeza, tamanho, tipo, qualidade e espécie, Na visão do pescador 30% está relacionado aos fatores de limpeza, tamanho, tipo, qualidade e espécie; 10% não respondeu o questionário. Na perspectiva do proprietário entrevistado 25% acredita que o que compõem o preço do grude é limpeza, tamanho, tipo, qualidade e espécie.

Tabela 11: Forma de estocagem do grude

II 1.2.9 Forma de estocagem do grude		
Rótulos de Linha	Contagem de ii1.2.9	Contagem de ii1.2.9_2
ATRAVESSADOR	7	35,00%
DEPOSITO/BASQUETA	2	10,00%
DEPOSITO/SACO DE		
RAFIA	3	15,00%
SACO DE RAFIA	1	5,00%
SACO RAFIA E		
BASQUETA	1	5,00%
PESCADOR	8	40,00%
NÃO RESPONDIDO	3	15,00%
SACO PLASTICO	4	20,00%
SACO DE RAFIA	1	5,00%
PROPRIETÁRIO	5	25,00%
GELO SACO DE RAFIA	1	5,00%
SACO PLASTICO	3	15,00%
SACO DE RAFIA	1	5,00%
Total Geral	20	100,00%

Fonte: Dados da pesquisa, 2019. Questionário

Os proprietários entrevistados estocam em gelo enquanto cruas e em saco de ráfia depois de secas num total de 5%; já os estocam em sacos plásticos disseram ser em 15% e os estocam em sacos de ráfia foram de 5%.

Para tanto neste processo fica presente o custo de oportunidade na opção de uma determinada alternativa de ação se beneficiar o produto ao invés do descarte, dando assim uma alternativa em função de outras (SANTOS, 2000).

Na visão do atravessador entrevistado 5% não tem certeza de que foram furtados ou roubados;25% disseram que não foram roubados ou furtados e 5% disseram que sim já foram roubados em função do produto. Dentre os pescadores entrevistados 10% não responderam ;25% disseram que não foram roubados ou furtados e 55 disseram ter sidos roubados ou furtados. Para os proprietários entrevistados, 20% afirmaram que não foram roubados ou furtados e 5% responderam que raramente foram furtados ou roubados.

De modo geral para o grupo de atravessadores representaram 35% do total, mostrando que a origem de suas coletas é diversificada, indo da própria coleta em caso de atravessador dono de embarcação, passando pela compra de outros atravessadores e a compra avulsa de pescadores. Já para o pescador ou proprietários (não atravessadores), cuja representatividade obteve 65%, afirmaram que a origem do produto vinha do manejo de pesca por temporada, ou seja, fruto de sua pescaria.

Na visão dos atravessadores entrevistados ficaram assim dispostas suas afirmativas: 10% disseram Coletar da própria pesca e aguarda chegada dos compradores ,15% afirmaram o uso de carro tipo pick-up e 10% não responderão .Em relação aos pescadores entrevistados, 10% não responderão e 30% disseram Coletar da própria pesca e aguarda chegada dos



compradores ,Já os proprietários entrevistados totalizaram 25% % disseram Coletar da própria pesca e aguarda chegada dos compradores.

Dos atravessadores entrevistados: 10% não possuíam barcos ,mas financiavam embarcações e 25% dos mesmos tinham barcos e ainda sim financiavam outras embarcações. Dentre os pescadores entrevistados 40% não tem barco nem financia embarcações. Na condição de proprietário entrevistado 5% afirmam ter embarcação e financiam outras embarcações.

Por fim nota-se que todo o processo de comercialização do grude os fatores de mercado não ser excluídos, pois faz parte da cadeia produtiva, por mais que sua interferência seja relevante para a produção.

5.3.1 Apuração e cálculos das vendas do grude de pescado

A relevância econômica do grude se dá pelo alto valor de mercado, sendo passado de subproduto para produto principal na econômica do pescador artesanal, o qual passou a depender da utilização dos custos de oportunidades e dos custos de produção passou a ser uma venda necessária.

Para tanto, segue o quadro com o detalhamento do processo de vendas, sendo feita uma projeção da contribuição ICMS, aplicado a possível projeção de venda de acordo com os apêndices D.

Tabela 16: Projeção de venda de acordo com ICMS

VENDAS					30%	17%	8%
1º MÊS						Pará	SP
Produto	Classificação do Produto	QTD do Produto	Preço de venda	Total preço vendido	Imposto de exportação	ICMS	ICMS
Pescada Amarela	-						
Tipo Extra G	230g	50	R\$ 2.050,00	R\$ 102.500,00	R\$ 30.750,00	R\$ 17.425,00	R\$ 8.200,00
Tipo G	180 a 229g	40	R\$ 1.900,00	R\$ 76.000,00	R\$ 22.800,00	R\$ 12.920,00	R\$ 6.080,00
Tipo M	90 a 179g	50	R\$ 1.600,00	R\$ 80.000,00	R\$ 24.000,00	R\$ 13.600,00	R\$ 6.400,00
Tipo P	60 a 89	50	R\$ 1.100,00	R\$ 55.000,00	R\$ 16.500,00	R\$ 9.350,00	R\$ 4.400,00
Pescada Cururuca	-	80	R\$ 280,00	R\$ 22.400,00	R\$ 6.720,00	R\$ 3.808,00	R\$ 1.792,00
Corvina Cobra	-	200	R\$ 630,00	R\$ 126.000,00	R\$ 37.800,00	R\$ 21.420,00	R\$ 10.080,00
Corvina Uçú	-	300	R\$ 500,00	R\$ 150.000,00	R\$ 45.000,00	R\$ 25.500,00	R\$ 12.000,00
Gó graúda	07 a 10g	50	R\$ 170,00	R\$ 8.500,00	R\$ 2.550,00	R\$ 1.445,00	R\$ 680,00
Gó	04 a 06g	80	R\$ 150,00	R\$ 12.000,00	R\$ 3.600,00	R\$ 2.040,00	R\$ 960,00
Gurijuba	-	50	R\$ 180,00	R\$ 9.000,00	R\$ 2.700,00	R\$ 1.530,00	R\$ 720,00
Piramutaba	-	50	R\$ 200,00	R\$ 10.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 1.700,00	R\$ 800,00
Total		1000	R\$ 8.760,00	R\$ 651.400,00	R\$ 195.420,00	R\$ 110.738,00	R\$ 52.112,00

Fonte: Elaborado pelos Autores, 2019.



O quadro 2 ressalta os tipos de pescados que tem grude mais valorizados para mercado. Efetuando um ranking a produção de pescada amarela é mais valorizada, devido a densidade, comprimento e o peso. Entretanto, esta não é mais acessível de ser obtida o que torna o produto desejado.

A grude que se encontra com mais abundância na região paraense é a da gó seguido da corvina, por que são os peixes, segundo ICMBIO (2019), os que se apresentam em abundância na costa paraense. Além de possuírem o período de reprodução mais rápida que a própria pescada amarela.

Dados estas diferenças seguem que a venda é realizada em Belém sendo exportado para estado de São Paulo, onde se realiza o desembarço aduaneiro. Para tanto, nota-se que pelo processo de avaliação do ICMS se tem alíquotas diferenciadas, onde o estado do Pará possui a maior alíquota que é de 17%.

Portanto, ao exportarem de São Paulo efetuam o pagamento de ICMS mais baixo, devido ao perfil não cumulativo, que torna a obtenção de crédito tributário, podendo compensar e compras futuras, Constituição Federal de 1988 – CF, bem como no âmbito infraconstitucional os artigos 205 e 206 do CTN.

Considerações Finais

A “grude”, como é conhecida entre as comunidades de pescadores e comerciantes do Nordeste Paraense, subproduto da pesca, é provinda de frota de pequeno porte, envolvendo barcos dos mais diversos tamanhos e autonomia marítima, indo de pequena canoa à vela da pesca no estuarino, passando por pequenas canoas a motor utilizadas em viagem diárias, onde o pescador vai e volta na mesma maré, até barcos frigoríficos com capacidade de até 45 toneladas de produção e suporte para até 90 dias em mar aberto. Seu processamento de secagem até a comercialização, acontece sem emprego de tecnologia e de forma simples.

Neste trabalho identificou-se seis fluxos comerciais: partindo do pescador, barco, do atravessador/patrão da pesca seguindo para empresa localizada no município de Belém - Pará, embarcada a carga, o próximo destino é São Paulo onde finalmente será feito o processo de saída para o comércio exterior, que em sua maioria é destinada aos países do continente asiático devido o maior valor pago pelo produto.

A valorização deste derivado do pescado é obtida na comercialização do tipo seco, chegando em estimativa de R\$ 2.050/kg (dois mil e cinquenta reais por quilograma) no tamanho GG (extragrande).

A comercialização da “grude” tem uma influência direta na cotação do dólar, o argumento de barganha utilizado pelos atravessadores da “grude” é sempre o mesmo: “queda do Dólar/alta do Dólar”, uma vez que o produto é exportado e portanto sofre a alteração cambial no embarque e desembarque da carga.

As relações que permeiam o meio da pesca no Nordeste Paraense, estão em volto a inúmeras nuances entre os atores que a compõem, dentre estas destacamos a relação entre donos de embarcações e os patrões da pesca (como são comumente conhecidos os atravessadores que compram o grude), nessa relação o patrão dispõem de recursos financeiros para “armar” a embarcação abastecendo-a de toda espécie de insumos, seja na arte de pesca (apetrecho de pesca: rede malhadeira, espinhel, equipamentos náuticos de auxílio à pesca como sonda de localização), além do óleo diesel, comida e mantimentos para a tripulação da mais diversas ordens e, ainda garantir às famílias dos tripulantes qualquer amparo a que venham precisar até o seu retorno da pesca, que pode durar de incursões diárias, passando por pescarias que vão de 14 dias, 21 dias a até 3 meses em alto mar.



Durante as entrevistas dirigidas encontramos várias situações em que essa relação: patrão versus dono de embarcação, se dá por uma frágil relação de confiança, que muitas vezes é quebrada por parte da tripulação, onde por exemplo um pescador resolve sem aviso prévio, trocar de uma embarcação para outra que lhe traga qualquer vantagem a mais.

As implicações de mensuração no custo de oportunidade para atividade, que se encaixa comparativamente a um investimento de alto grau de risco. Porém, fazendo uma análise de custo de oportunidade com a própria atividade principal que é a pesca artesanal, foi possível verificar que os custos envolvidos na produção da pesca pura, acerca dos barcos de médio porte onde se tem uma jornada de até 90 dias no mar, o fruto deste trabalho não seria capaz de subsidiar os gastos com o investimento.

Levando em consideração as afirmações de proprietários de barcos e patrões de pesca, estas embarcações não voltam de viagem com menos de 35 toneladas de pescado, ainda levando em consideração esta pesagem, é possível ainda calcular o peso da “grude” originada desta pesca, que é algo em torno de 7% já seca e pronta a comercialização. Em um cálculo simples, podemos encontrar os seguintes valores para firmar estas mensurações com base nas informações dos entrevistados: 35.000kg (trinta e cinco mil quilos) de pescado da espécie corvina, seriam vendidos no mercado local a um valor máximo de R\$ 6,00 (seis reais) por kg, cujo o produto dará a quantia de R\$ 210.000,00 (duzentos e dez mil reais), sendo que para a preparação do barco para esta eventual pesca, custa em torno de R\$ 800.000,00 (oitocentos mil reais), logo, percebe-se que o retorno do investimento em forma de pescado não compensaria o investimento.

Porém, temos ainda o cálculo sobre a venda da produção do “grude” oriunda desta pesca. Então 7% de 35 mil quilos, equivalem a cerca de 2.450kg (dois mil quatrocentos e cinquenta quilos), que no mercado interessado chegam a valer R\$ 750,00 (setecentos e cinquenta reais) se tratando do tipo aqui exemplificado. Com isso, multiplicamos a quantidade de grude obtida pelo valor pago por kg, onde chegamos ao valor de R\$ 1.837.500,00 (um milhão, oitocentos e trinta e sete mil e quinhentos reais).

Diante destas projeções, podemos inferir que apenas a produção da “grude”, além de subsidiar os custos sobre o investimento da atividade pesqueira, deixa ainda um grande margem de lucro projetada que seria algo em torno de R\$ 1.037,500 (um milhão, trinta e sete mil e quinhentos reais), num contraponto em relação a prática da pesca deixaria um prejuízo de R\$ 520.000,00 (quinhentos e vinte mil reais).

Conclui-se que os riscos estão além da instabilidade mercado, já que a estreita relação entre pescador e patrão, está sempre palmeando passos em meio a complexidade das relações humanas com indivíduos de realidades diferentes. E mesmos com todos os riscos envolvidos, a prática desta atividade quando bem alinhada, pode gerar receitas astronômicas e mudar o aspecto socioeconômica de todos os autores envolvidos na busca do “ouro do peixe”, a tão cobiçado “grude” do pescado.

Deixando para estudos futuros a relações destes elementos aos a cadeia de valor e os próprios riscos ambientais aplicados a atividade produtiva estudada, verificando assim no futuro questões que possam a envolver políticas públicas, com maior representatividade.

Referências

Aquino, J. S.; Melo, R. S.; Costa, R. P.; Tavares, M. H. A.; Mouzinho, A. M. C.; Maciel, A. P.; Silva, F. C. (2009) Estudo das condições empregadas na extração de colágenos da bexiga natatória de peixes *Cynoscion acoupa*, *Cynos. leiarchus* e *Arius parkeri*. **32ª Reunião Anual da Sociedade Brasileira de Química.**



- Beuren; Ilse Maria.(1993) Conceituação e contabilização do custo de oportunidade. **Caderno de estudos**, n. 8, p. 01-12,.
- Boaventura, João Maurício Gama et al. (2009)Teoria dos stakeholders e teoria da firma: um estudo sobre a hierarquização das funções-objetivo em empresas brasileiras. **Revista Brasileira de Gestão de Negócios-RBGN**, v. 11, n. 32, p. 289-307.
- Brasil, Lei Complementar Nº. 116, de 31 de Julho de 2003. **HTTP://www. planalto. gov. br/ccivil_03/leis/lcp/lcp116. htm. Acesso em**, v. 12.
- Do Pará, . (1908) Album do Estado. Mandado organizar por **S. Ex. o Snr. Dr. Augusto Montenegro–governador do Estado (1901-1909). Paris: Chaponet**, 1908.
- Furtado, Lourdes Gonçalves.(1990) Características gerais e problemas da pesca amazônica no Pará. 1990..
- Garrison, Ray H.; Noreen, Eric W.; Brewer, Peter C. (2013) **Contabilidade gerencial**. AMGH Editora, .
- Goulart, André Moura Cintra. (2002) Custo de oportunidade: oculto na contabilidade, nebuloso na mente dos contadores. **Revista Contabilidade & Finanças**, v. 13, n. 30, p. 19-31, 2002.
- Kitzberger, Hurgor; Padoveze, Clóvis Luís.(2015) Integração do Modelo Fleuriet com a abordagem tradicional de análise das demonstrações contábeis. **Pensar Contábil**, v. 6, n. 23, .
- Leitão, Wilma Marques; De Sousa, Isabel Soares (2006). Pescadores insulares e mercados: aspectos das relações de reciprocidade no comércio de pescado no Pará. **Boletim do Museu Paraense Emílio Goeldi. Ciências Humanas**, v. 1, n. 2, p. 53-64.
- Leite, Tarcio Murilo Ferreira. Matos, Giovani Cliffeson Da Silva. Araújo, Jamille Carla Oliveira (2019). **Gestão de custos e gerenciamento de caixa para pescadores da associação Z8 do Município de São João De Pirabas- PA**. Revista Científica Multidisciplinar Núcleo do Conhecimento. Ano 04, Ed. 06, Vol. 03, pp. 162-182. Junho de 2019. ISSN: 2448-0959.
- Lizzote, S. A., Verdinelli, M. A., Nascimento, S., Vieira, S. A., & Filipin, R. (2015)**Custos de produção e formação do preço de venda: um estudo do desempenho e orientação empreendedora em pequenas empresas. Anais do XXII Congresso Brasileiro de Custos, Foz do Iguaçu, PR, Brasil.2015.
- Feltes, Maria M. C. ,Correia, João F. G.,Beirão, Luiz H.,Block, Jane M. Block, Ninow,Jorge L. & Spiller, Valeria R. (2010). Alternativas para a agregação de valor aos resíduos da industrialização de peixe Brasileira de Engenharia Agrícola e Ambiental v.14, n.6, p.669–677, 2010.
- Martins, Eliseu et al. (2003) **Contabilidade de custos**. São Paulo: Atlas, 2003.
- Moreira; Uallace. (2012)Teorias do comércio internacional: um debate sobre a relação entre crescimento econômico e inserção externa. **Rev. Econ. Polit.** vol.32 no.2 São Paulo Apr./June 2012. <http://dx.doi.org/10.1590/S0101-31572012000200004>.
- Nascimento, Auster Moreira; Catelli, Armando. (1998). Uma contribuição para o estudo dos custos de oportunidade. 1998.



- Paterson, B. L.; Bottorff, J. L.; Hewart, R.(2003) Blending observational methods: possibilities, strategies and challenges. **International Journal of Qualitative Methods**, v. 2, n. 1, p. 29-38.
- Satana; Gemeson Luis dos Santos, Silva; Anderson Roberto Pires e, Gonçalves; Tadeu Junior de Castro Gonçalves.(2017) A Influência dos Custos na Formação de Preços: Um Estudo no Processo de Beneficiamento do Pescado no Município de Augusto Corrêa – Pará. **Anais do Congresso da UFPE** v. 2..
- Santos , Roberto Vatan dos.(2000) Aplicação do custo de oportunidade às decisões de preço de venda sob enforque do custeio direto. Caderno de estudos nº 32, São Paulo, FIPECAFI - JANEIRO/2000.
- Silva, A. P. (2014) Pesca artesanal brasileira. Aspectos conceituais, históricos, institucionais e prospectivos – Palmas. **Embrapa Pesca e Aquicultura**, p.32. 2014.
- Silva; Antonio Braz de Oliveira e , Ferreira; Marta Araújo Tavares.(2009) Gestão do conhecimento e teoria da firma. **Perspect. ciênc. inf. vol.14 no.3** Belo Horizonte Sept./Dec. 2009. <http://dx.doi.org/10.1590/S1413-99362009000300008>
- Smith, Adam. (2003) A riqueza das nações. São Paulo: Martins Fontes, 2003.
- Verissimo, José. (1895). **A pesca na Amazônia**. Livraria clássica de Alves, 1895.
- Xu, Miao et al.(2004) Prevention and treatment of chronic atrophic gastritis in rats with isinglass. **Zhongguo Zhong yao za zhi= Zhongguo zhongyao zazhi= China journal of Chinese materia medica**, v. 29, n. 3, p. 251-254, 2004.