

REVISTA DA



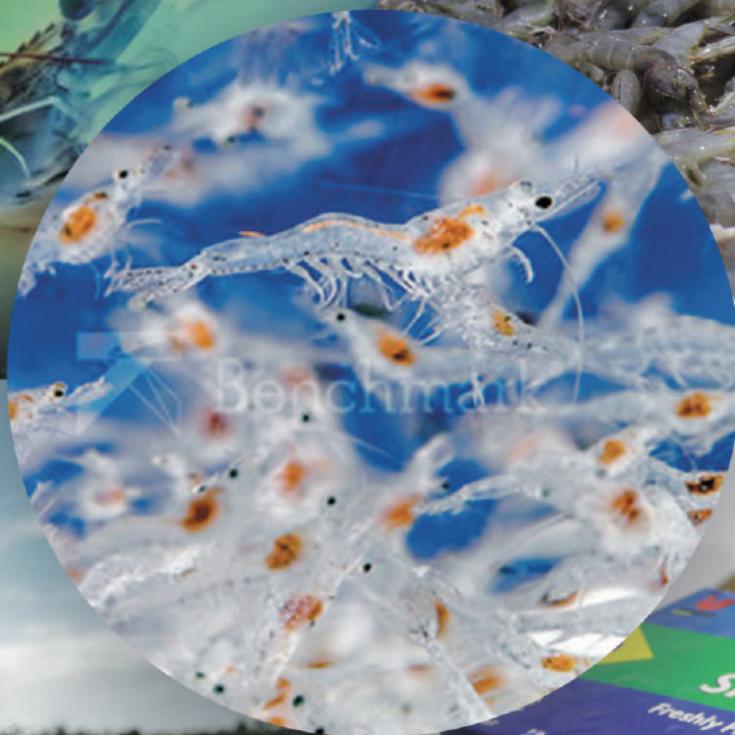
ABCC
Associação Brasileira
de Criadores de Camarão

ISSN 1982-4823

ANO XXIII Nº 3 JUNHO DE 2021

DESAFIOS PARA A CARCINICULTURA BRASILEIRA VOLTAR A SER COMPETITIVA:

UTILIZAR PÓS-LARVAS (SPF/SPR) DE ALTA PERFORMANCE E RETORNAR AO MERCADO INTERNACIONAL



CADASTRE-SE / ABCCAM.COM.BR





Criar Camarão: Um Desafio Mundial

Dr. Fábio Sussel

Pesquisador Científico em Aquicultura /
Apresentador do Canal #VaiAqua (fabiosussel@hotmail.com)

Originalmente o título deste artigo era: "Ser carcinicultor é ter atração pelo abismo". Achei forte demais, de modo que talvez pudesse caracterizar um certo pessimismo. Quando na verdade a intenção aqui é trazer a realidade, de forma clara e objetiva, do quão desafiador é ter despesca e, principalmente, repetitividade de ciclos. Mesmo com altos e baixos, não há dúvidas que a atividade é rentável e promissora. Mas, carcinicultor raiz não pode nunca se acomodar. Ou então, por conta de 2 ou 3 ciclos exitosos, achar que descobriu o caminho das pedras. Quando está tudo indo muito bem, é bom desconfiar.

Ingressei na carcinicultura em 2002, justamente no período de crescimento mais exponencial, antes do surgimento das principais doenças. Recordo-me bem de micro produtores, criando camarão, com 2 ou 3 viveiros e tendo ótimas receitas. Inclusive muita gente cultivando até mesmo no quintal de casa. Presenciei a evolução das densidades de estocagens: 30, 40, 60, 80 ... 120 cam/m². Aí veio a NIM (IMNV) e o dumping dos EUA em 2004.

A pancada foi tanta que a sensação é que a carcinicultura brasileira iria se acabar. Para completar, em 2004 surgiu a mancha branca (WSSV) em Santa Catarina e em 2011 na Bahia, Pernambuco Paraíba e, no início de 2016 chegou ao norte do Rio Grande do Norte e, logo em seguida, aos Estados do Ceará e Piauí. Outra pancada forte, quando a produção de camarão cultivado do Brasil (2016), voltou ao nível de 2002 (60.000 t). Aos poucos o setor foi se reestruturando e finalmente em 2020 (112.000 t) ultrapassamos a produção histórica (90.190 t) de 2003.

Na verdade, o setor se ajustou e, especialmente, aprendeu a conviver com as doenças. Mas, por conta das menores densidades de estocagem, as margens de lucro caíram bastante. Afora o fato de que as questões ambientais e trabalhista continuaram atuando negativamente sobre o setor carcinicultor. Mesmo a atividade já não tendo a mesma pujança de antes (2000 – 2003). Regras trabalhista e respeito ao meio ambiente tem que existir sim, mas abusos e exigências descabidas não tem sentido. Mesmo assim o negócio continuou atraente.

Toda semana converso com novos investidores interessados em ingressar na carcinicultura, cuja grande maioria está à procura de negócios mais atrativos que o mercado financeiro. O que não é muito difícil, mas... querem garantias de resultados. Nesse contexto, sempre falo que o negócio pode ser sim muito rentável, mas também representa riscos, com as incertezas das despescas e da repetitividade de ciclos produtivos.

Todos os negócios tornaram-se muito dinâmicos e mais competitivos nos últimos anos. Administrar um posto de combustível, por exemplo, é muito mais complexo hoje que há 10 anos atrás. E com a carcinicultura não foi diferente. A bem da verdade, ser empresário no Brasil já é ter atração pelo abismo. Agora ser carcinicultor, como dizem por aí: Este merece ser estudado pela NASA, rs rs...

Brincadeiras à parte, é necessário dar maior importância em como dosar melhor sobre onde e como colocamos nossas economias, energia e tempo, a serviço do negócio. Noto que existe uma concentração de esforços muito mais nos resultados produtivos, ou seja, no que está acontecendo dentro da porteira, do que na gestão do negócio como um todo.

É fundamental o entendimento que qualquer atividade do agronegócio se caracteriza por operações "antes da porteira" (planejamento, equipamentos, insumos, pesquisa, ...), "fora da porteira" (processamento, comercialização, logística de distribuição, ...) e o "dentro da porteira", ou seja, a operacionalização da fazenda em si. Em seguida, através dos resultados obtidos no dentro da porteira, realizar a grande mágica da viabilidade econômica, trabalhando questões fora da porteira, utilizando pra isto as ferramentas disponíveis no antes da porteira. Como sempre digo: bons resultados produtivos no campo representam somente 50% do êxito do negócio. Os outros 50% é decorrente da gestão.

Por mais que o camarão seja uma *comodity* mundial, será fundamental olharmos pra ele como um produto *gourmet*. E então darmos mais atenção aos procedimentos pré e pós despesca. Não somente a preservação das qualidades sensoriais do produto, mas também em melhores logísticas de distribuição. Se aumentar a produção tá difícil, então vamos produzir com mais eficiência e, acima de tudo, agregar melhor valor ao produto. Margem e oportunidades pra isto, posso garantir que tem muita.

Isto não significa que podemos tornar o negócio menos desafiador. Afinal, somos movidos a desafios. Mas sim que é possível justificar melhor o desafio ao qual estamos envolvidos, encontrando o melhor equilíbrio entre acertos e frustrações que a atividade pode proporcionar. Em tempo, como zootecnista atuante no agronegócio como um todo, conheço muito ex-avicultor, ex-suinocultor, ex-pecuarista leiteiro, mas... praticamente nenhum ex-carcinicultor.