

INFORME RURAL ETENE

ANO 1, Nº 07 – JUL/2007

CONDIÇÃO ATUAL E PERSPECTIVAS DA CARCINICULTURA NORDESTINA¹

Arthur Yamamoto

Eng. Agrônomo, Mestre em Sociologia, Pesquisador do ETENE

Fone: (85)3299-3461

Fax: (85)3299-3474

arthur@bnb.gov.br

Carlos Alberto Figueiredo Júnior

Economista, Mestre em Economia Rural, Pesquisador do ETENE

Fone: (85)3299-3475

Fax: (85)3299-3474

carlosalbertofj@bnb.gov.br

Introdução

A carcinicultura brasileira, concentrada principalmente na região Nordeste, está passando por um momento de transição. É o que os estudiosos da cadeia do camarão estão considerando como a sua quarta fase.

A primeira fase corresponde ao início da carcinicultura de cativo, com utilização de espécies nativas, criadas em baixa densidade de cultivo e com pouca importância econômica; a segunda fase se caracterizou pela introdução, no início dos anos de 1990, da espécie exótica *L. vannamei*, e o desenvolvimento de tecnologias específicas, particularmente em relação aos sistemas de criação, produção de ração de elevada eficiência e pós-larvas de qualidade.

A terceira fase, cujo ápice ocorreu em 2003, caracterizou-se pela produção em alta densidade, voltada para o mercado externo, com grande impacto na pauta de exportações e na economia regional. Nessa fase, até 2004, a valorização do dólar em relação ao real tornava o camarão nacional altamente competitivo no mercado externo e com elevada rentabilidade. Isso levou ao *boom* de crescimento do setor ocorrido no início da presente década, tanto em termos de ampliação do número de empreendimentos quanto em relação aos níveis de exploração praticados nos mesmos. Por conta disto, a densidade de povoamento chegou a elevados níveis, havendo casos de fazendas que utilizavam 130 larvas por metro quadrado de espelho d'água, bem distante dos níveis atualmente praticados, que raramente ultrapassam 30 camarões (por metro quadrado).

Nesse contexto, muitos empreendedores buscaram apoio financeiro para custear os investimentos necessários à construção dos viveiros e aquisição de equipamentos, com a perspectiva de quitar seus compromissos em até dois ciclos de produção. Ou seja, dada a elevada lucratividade da atividade, rapidamente os custos de implantação do empreendimento eram compensados pela geração de receitas. Entretanto, a carcinicultura sofreu dois sucessivos reveses de forte impacto em sua sustentabilidade: a ocorrência de doenças em larga escala, especialmente a mionecrose infecciosa – que acarretou a redução drástica nos índices de sobrevivência dos criatórios da região como um todo e, principalmente, a valorização do real em relação ao dólar – que praticamente inviabilizou a colocação do produto nacional no mercado

¹ O conteúdo deste artigo tem como base levantamento de campo realizado nas principais regiões produtoras de camarão nos estados do Ceará e Rio Grande do Norte, em julho de 2007, com o objetivo de diagnosticar a situação do setor. O levantamento de campo foi realizado conjuntamente pelos autores e os técnicos de campo Carlos Antonio Sousa Maia (CENOP-FOR) e Francisco Alves Maciel (CENOP-RN). Contribuíram com informações e críticas ao texto final os colegas Carlos Antonio Sousa Maia (CENOP-FOR), Rita Ayres Feitosa (Área de Políticas) e José Maria Marques de Carvalho (ETENE).

externo face aos preços praticados pelos principais concorrentes (inclusive o Equador, que voltava a participar como exportador após superar os problemas sanitários de anos anteriores).

O setor posicionou-se de tal forma dependente de financiamentos bancários e do mercado de exportações que, diante dessa sucessão de fatos, as dívidas assumiram proporções superiores à capacidade de geração de receitas dos empreendimentos. Empresas outrora sólidas enfrentam sérios problemas de endividamento, comprometendo seriamente toda a cadeia produtiva local, dada a sua importância na região onde atuam. É o caso de uma empresa de referência no Ceará, que cultivava, beneficiava e comprava camarão de produtores locais para exportação, cuja insolvência colocou em dificuldades produtores e fornecedores que operavam no Município e adjacências.

Diante deste cenário, muitas fazendas encerraram suas atividades, deixando em seu rastro um passivo financeiro e ambiental. Dentre aquelas que resistiram, a maioria teve que redirecionar sua produção para o mercado interno, cujas condições de pagamento e volume de compras são visivelmente inferiores às anteriormente oferecidas pelos importadores europeus e americanos. Além disso fala-se, entre os produtores, de um corte de 12 mil empregos diretos apenas nos três últimos anos², nesta que é uma das poucas opções economicamente viáveis para geração de emprego no semi-árido nordestino. Essa, em síntese, é a configuração da fase atual ou “quarta fase” da carcinicultura.

A despeito desse cenário adverso observado no Brasil, o ritmo de crescimento das importações mundiais de camarão continuou acelerado, o que pode ser constatado pelo seu incremento de quase 200% no período compreendido entre os anos de 1996 e 2005, de acordo com dados da FAO³ (2007). As importações apresentaram um crescimento consistente, a um ritmo médio de 7,39% nos últimos sete anos (de 2000 a 2006). Em 2006, destacaram-se como principais importadores os países da União Européia, Estados Unidos e Japão (Tabela 1), que conjuntamente compraram 79% de todo o volume de camarão destinado ao mercado externo pelos países produtores, o que representou um gasto de US\$ 12,3 bilhões no ano.

De acordo com a mesma fonte, os quatro maiores exportadores asiáticos (Tailândia, China, Indonésia e Vietnã) aumentaram em 67,7% suas exportações para o mercado americano nos últimos cinco anos (de 2001 a 2006). A Indonésia foi o destaque deste grupo, exportando em 2006, quase quatro vezes mais camarão (58,7 mil toneladas), se comparado ao volume exportado em 2001 (15,9 mil toneladas). Na América Latina, o Equador retomou de maneira vigorosa o posto de maior exportador para o mercado estadunidense, com um ritmo de crescimento das exportações nos últimos cinco anos de 17,5% enquanto, no mesmo período, o Brasil reduzia o volume de suas exportações a uma taxa média de 20,3% ao ano. No mercado europeu também são percebidos o avanço do Equador e o retrocesso do Brasil: enquanto o primeiro experimentou um crescimento médio de 44% de 2002 a 2006, o segundo, depois de atingir o ápice de volume exportado em 2004 com 43,02 mil toneladas, recuou nos anos seguintes. Em 2006 foram exportadas apenas 32,55 mil toneladas pelo Brasil, o que representa uma queda de 25% em relação ao volume exportado em 2004.

² Ruivo, Uilians E. Palestra proferida na FENACAM 2007. Natal, 13 de junho de 2007.

³ FAO. Disponível em www.fao.org. Acesso em 8 de agosto de 2007.

Tabela 1 – Principais países importadores de camarão em 2006.

PAÍS	VOLUME IMPORTADO (t)
Estados Unidos	590.299
Japão	301.078
Espanha	178.115
Dinamarca	133.268
França	104.871
Reino Unido	89.097
China	73.500
Itália	72.679
Bélgica	70.607
Canadá	53.208
Holanda	50.152
Outros	443.656
Total	2.160.530

FONTE: Rocha, 2007⁴

1. O sistema de produção

Independentemente do porte do empreendimento, a principal mudança no sistema de produção do camarão implementada na região refere-se à redução na densidade de criação. Quase todos estão adotando densidades que raramente ultrapassam 35 pós-larvas/m², com conseqüente diminuição no nível de incidência de doenças e melhora nos níveis de sobrevivência observados.

No Rio Grande do Norte principal estado produtor do país, tem sido comum o uso, com sucesso, de probióticos como forma de reduzir a mortalidade nas fazendas de cultivo. Já no Ceará, segundo maior produtor nacional, não se verifica tal prática. Em depoimentos recentes, vários produtores cearenses afirmaram não perceber vantagem alguma no uso, o que levou-os a suspender a aplicação. Em princípio, a redução nas densidades dos viveiros e sua repercussão na menor incidência de doenças e na obtenção de melhores taxas de sobrevivência, acabou minimizando os impactos positivos da utilização dos probióticos nos empreendimentos do Ceará.

Com a redução na densidade, houve diminuição no uso de aeradores – a maioria só os tem acionado à noite, ou quando se percebe elevação no nível de mortandade – com economia considerável no consumo de energia (incluindo vantagem com tarifação reduzida concedida ao setor pelas empresas fornecedoras de energia elétrica). Por outro lado, o controle da qualidade da água (pH, salinidade, temperatura, transparência, entre outros) vem sendo realizado de forma sistemática, com cuidados na correção dos solos por ocasião da renovação dos viveiros e tratamento da água.

Os produtores adquirem a ração junto a poucas empresas, com destaque para Guabi, Purina e Fri-Ribe, com preços que, no geral, não ultrapassam R\$ 1,90 o quilo, sendo mais recorrente o valor de R\$ 1,50. A qualidade é considerada estável por parte dos produtores, independente do fornecedor, sendo que o determinante na escolha recai sobre condições de pagamento e eficiência na entrega. Os fornecedores evitam a venda a prazo e, quando esta ocorre, são praticados prazos de trinta a sessenta dias, com juros de até 2% ao mês.

⁴ Rocha, Itamar de P. Palestra proferida na FENACAM 2007. Natal, 13 de junho de 2007.

Sendo a ração o item mais caro de todo o ciclo produtivo do camarão, observa-se um maior controle por parte dos produtores mais experientes e cuidadosos, quanto ao manejo alimentar colocado em prática. Com manejo mais cuidadoso e adoção de rigoroso monitoramento, os índices técnicos obtidos pelos produtores da região revelam bons resultados, com Fator de Conversão Alimentar (FCA) que em algumas fazendas chegam a 1,2⁵.

A observação do comportamento dos crustáceos durante seu desenvolvimento (troca de carapaça, fases da lua, temperatura da água etc), tem resultado na adoção de diferentes rotinas de fornecimento de ração, dentre as quais destacam-se:

- ü Aproveitamento de alimento natural na fase inicial da criação (trinta primeiros dias) sem fornecimento de ração, desde que a água se mostre rica em poliquetas, com coloração marrom com aferição atenta dos índices biométricos;
- ü Monitoramento do nível de consumo de ração através de bandejas-controle, localizadas nas bordas dos viveiros, o que permite determinar a quantidade de ração total a ser fornecida, a lanço, sem utilização de bandejas no restante do viveiro.

De um modo geral, os produtores estão realizando despesca do camarão quando este atinge 12 gramas, atendendo à preferência do consumidor interno, o que leva à prática de 2,5 ciclos por ano. Alguns poucos comercializam camarão de 8 a 10 gramas, voltados principalmente para restaurantes. Nessa gramatura, é possível a realização de até 4 ciclos por ano. Alguns atravessadores estão beneficiando, de forma artesanal, este camarão de menor gramatura, vendendo para os Estados do Pará e da Bahia, onde são utilizados em acarajés e outros pratos. O camarão de gramatura maior (18 gramas) também é produzido de forma restrita, já que o mercado interno tem dado preferência ao camarão menor. Nessa gramatura é praticado, no máximo, dois ciclos de produção por ano.

Em relação às pós-larvas, a escolha tem recaído sobre empresas que oferecem melhores condições de entrega e de preços. Os produtores reconhecem que a maioria implementou avanços significativos em qualidade e melhoria genética das larvas, contornando a limitação causada pelo esgotamento genético, que exercia impacto negativo no desempenho do cultivo. É digna de menção a empresa Potiporan, pertencente ao Grupo Queiroz Galvão, localizada no Rio Grande do Norte. Seus laboratórios utilizam tecnologia de ponta, com estrutura e equipamentos de alto nível, desenvolvendo técnicas de melhoramento genético. Há expectativa de que se instalem distribuidoras dessa empresa em outros municípios da região em parceria com empreendedores locais. A Aquatec, por sua vez, teria investido R\$ 3 milhões em melhoramento genético, devendo aportar mais R\$ 5 milhões nos próximos dois anos, visando desenvolver linhagens SPF (livres de patógenos específicos) e SPR (resistentes a patógenos específicos) no Brasil⁶.

Um ponto que vem sendo bastante enaltecido pelos especialistas que acompanham o setor da carcinicultura é a diversificação para melhor aproveitamento econômico da estrutura de produção. Nesse sentido, há produtores que realizam, com resultados positivos, o cultivo consorciado do camarão com peixes, como é o caso da tilápia, que é alimentada com os restos de ração rejeitados pelo camarão. São alternativas interessantes, que merecem estudo mais detalhado para verificar sua viabilidade e rentabilidade.

⁵ Alguns produtores optaram por adquirir rações de menor preço ou produzir sua própria ração a partir de insumos disponíveis local ou regionalmente (tal como o "cuim" de arroz) sem muito critério, resultando em queda de produtividade na criação, ocasionada principalmente pelo baixo teor protéico desses suplementos.

⁶ Rocha, João L. Palestra proferida na FENACAM 2007. Natal, 13 de junho de 2007.

2. Mercado

Conhecido mundialmente pelo baixo consumo *per capita* de frutos do mar, o Brasil experimenta atualmente uma reviravolta na comercialização interna de camarão. Observa-se hoje no setor uma situação oposta à ocorrida durante o período de expansão da atividade, quando a imensa maioria dos produtores destinava sua produção para o mercado externo. Nos últimos anos, os consumidores têm percebido uma maior oferta do crustáceo, acompanhada pela queda contínua de preços, o que tem mudado o perfil de consumo nacional, que até o ano de 2003 não passava de 250 gramas por habitante. Este fato é consequência, principalmente, da valorização do real em relação ao dólar, aliada ao aumento da oferta mundial de camarão e da competitividade internacional. É ilustrativo o aumento das vendas de camarão cultivado observado na Companhia de Entrepostos e Armazéns Gerais de São Paulo (CEAGESP) – atualmente o maior mercado de alimentos do Brasil – cerca de 180% em 2006 relativamente ao ano anterior⁷, enquanto no mesmo período, as exportações caíram em 25%.

O mercado interno brasileiro, portanto, deixou de ser mero coadjuvante absorvendo o crustáceo apenas nos momentos de excesso de oferta no mercado externo, e passou a desempenhar papel fundamental na colocação do produto e na sustentação econômica dos carcinicultores nordestinos.

Porém, mudanças de mercados em qualquer produto requerem uma série de investimentos prévios em infraestrutura e logística, e com o mercado de camarão não é diferente. Falta ainda a organização dos produtores para a criação de centrais de vendas e pontos de apoio para distribuição nos Estados da região Sul e Sudeste, que abrigam o maior mercado consumidor do País. A consequência disto se vê na oferta de um produto sem regularidade e sem condições adequadas de conservação, o que leva à prática de preços insuficientes para compensar os produtores.

Nos empreendimentos de pequeno e médio porte, as vendas ocorrem, em boa parte, através de compradores que adquirem pequenas quantidades do crustáceo nas fazendas, acondicionam em caixas de isopor ou diretamente em veículos utilitários revestidos com lona plástica, comercializando nos grandes centros urbanos do Nordeste. Esse tipo de comercialização representa uma das principais contradições atuais vivenciadas pelo setor. É passível de crítica a forma como o camarão chega ao mercado consumidor – sem apresentação adequada, sem condições mínimas de higiene e ainda sem qualquer agregação de valor – tornando-o um produto pouco atraente e depreciado. Ao mesmo tempo, esse tipo de comércio é o que tem proporcionado capital de giro à boa parte dos produtores, visto que os compradores pagam à vista, ou com prazos que não ultrapassam duas semanas.

Com volumes de comercialização significativos, adquiridos por intermediadores mais estruturados, o destino de maior importância no mercado interno é o Rio de Janeiro, seguido de São Paulo. No Ceará, por exemplo, atuam três grandes compradores que fazem a intermediação junto a esses mercados. Nesses casos, alguns produtores vendem com prazos de recebimento de até 30 dias, o que é um complicador nessa fase de carência de capital de giro.

Cabe destacar que o mercado do Sudeste recebe grande oferta de camarão oriundo dos estados do Sul (Santa Catarina principalmente) nos meses de janeiro a março, forçando redução de preços nesse período, ou até mesmo paralisação de vendas no Nordeste.

De um modo geral, o mercado está dando preferência ao camarão de 12 gramas. Alguns compradores preferem o camarão de 7 a 8 gramas, especialmente os restaurantes⁸. Poucos são os produtores que estão produzindo camarão

⁷ Carvalho, Rodrigo A. P. de L. F. Palestra proferida na FENACAM 2007. Natal, 13 de junho de 2007.

⁸ Os restaurantes que servem o camarão em porções teriam preferência pela menor gramatura visto que a porção é padronizada por unidades servidas – camarão maior significaria custo maior por porção. Pratos típicos como acarajé também requerem camarão de menor gramatura, assim como os pratos da culinária japonesa (sushi).

com gramatura maior (18 g), devido ao maior custo de produção envolvido, ciclo mais longo, maiores riscos de ocorrência de doenças, além da preferência do mercado nacional por camarão de gramatura menor. Em geral, a demanda tem se mostrado maior do que a oferta, possibilitando a obtenção de preços melhores por parte de alguns produtores.

A desorganização do setor produtivo é apontada como um dos principais problemas atuais de comercialização. Dois aspectos principais podem ser destacados no sentido de se valorizar a organização do setor:

- ü Determinação de preços: a pulverização e desorganização dos produtores levam ao aviltamento de preços na comercialização do camarão. Isso se dá especialmente por decorrência da fragilidade dos pequenos produtores quando em situação de despesa iminente e necessitando recompor seu capital de giro, que acabam negociando sua produção precipitadamente para o primeiro comprador que se dispõe a fechar negócio com pagamento à vista, a preços reduzidos, minando a capacidade de negociação dos demais produtores. Soma-se a isto a assimetria de informações de mercado, que leva os intermediários à prática de ações oportunistas⁹.
- ü Agregação de valor: o congelamento e empacotamento, retirada de cabeça e casca, pré-cozimento ou preparo de pratos congelados prontos para consumo, bem como a logística de distribuição para colocação do camarão processado no mercado são apontados como os principais fatores de agregação de valor do camarão. No entanto, para que os preços desses produtos processados sejam compensadores ao produtor e competitivos face a outras alternativas de carnes e produtos alimentícios pré-processados, são necessários volume de produção, investimentos em equipamentos, mão-de-obra e estrutura operacional e comercial, incluindo ações de marketing, que um produtor isolado dificilmente poderá fazer.

3. Situação dos empreendimentos

Diante dos fatores observados e relatados acima, os empreendimentos podem ser classificados em três categorias quanto ao porte e sistema de gestão: grandes empreendimentos empresariais, médios empreendimentos patronais e pequenos empreendimentos familiares, e se apresentam conforme sistematizado a seguir:

- a) Condição econômica - os empreendimentos que não se ajustaram ao cenário atual, reduzindo seus custos de produção e aprimorando os sistemas de manejo, ou ainda que foram vítimas de "calotes" dos compradores, sofreram muito com a perda de receitas. Apesar de estarem em atividade, as perspectivas desses empreendimentos não são nada animadoras, especialmente em relação aos compromissos financeiros assumidos com os bancos e fornecedores de insumos. A restrição ao crédito junto aos fornecedores tradicionais tem obrigado alguns produtores a buscar insumos em outros estados, implicando em custos adicionais devido ao frete mais caro. Os empreendimentos endividados que resistiram estão buscando alternativas para saírem da crise, incluindo a diversificação da produção, com produção de tilápia e tainha, arrendamento do empreendimento a terceiros, venda de áreas para empreendimentos imobiliários e turísticos, negociação com empreendedores voltados para aproveitamento de energia eólica etc.

Já os empreendimentos que conseguiram preservar seu capital de giro, ou que se instalaram em meio à crise (a partir de 2004 / 2005) e se (re)estruturaram em conformidade com o novo cenário de baixa do dólar, restrição ao mercado norte-americano e baixos índices de sobrevivência, mostram-se bastante promissores.

⁹ É essa situação que possibilita a algumas redes de supermercados comercializarem camarão a menos de R\$ 6,00 o quilo – significa que o produtor deve estar recebendo, no máximo, R\$ 3,00 pelo quilo do produto. Mas é exatamente este mercado que permite ao produtor menos estruturado prosseguir na atividade e concluir o ciclo de produção para despesa de camarão com gramatura (e remuneração) maior no restante dos seus viveiros.

Com produção voltada predominantemente para o mercado interno, utilizando baixas densidades de cultivo e com baixos custos, esses produtores estão obtendo lucro e, ao contrário dos decadentes, estão expandindo suas áreas de produção mediante recursos próprios ou financiados, ou ainda arrendando de terceiros que desistiram da atividade.

b) Mão-de-obra – associada à diminuição na densidade de produção, houve uma drástica redução de mão-de-obra contratada, com cortes que variam de 20% a 100% do pessoal contratado na época do auge da atividade¹⁰. Por outro lado, devido à incidência de roubos e furtos, especialmente à noite, os produtores acabam tendo que arcar com a contratação de vigias, encarecendo a folha de pagamentos com mão-de-obra não vinculada à produção propriamente dita. Em média, os empreendimentos estão operando numa relação de 2ha / funcionário, variando de 1,5ha / funcionário a 3,6ha / funcionário.

c) Licenciamento e fiscalização - em relação aos aspectos ambientais, verifica-se um arrefecimento por parte dos agentes responsáveis pela fiscalização ambiental (Órgãos Estaduais e IBAMA), ao mesmo tempo em que se observam preocupações relativas a meio ambiente por parte dos empreendedores (preservação das áreas de mangue, medidas de tratamento de efluentes, manutenção das licenças ambientais atualizadas etc.). Isso não significa ausência de problemas de ordem ambiental. Particularmente, os empreendimentos de pequeno porte alegam dificuldades para cumprir com todas as exigências requeridas para obtenção do licenciamento. Ademais, os custos para obtenção das licenças são demasiadamente elevados para os produtores de menor porte, com a conseqüente situação de irregularidade da maioria desses empreendimentos.

A fiscalização efetuada pelo Ministério do Trabalho, por outro lado, vem sendo intensificada, e alguns empresários estão sendo autuados por contratar mão-de-obra sem o devido registro em carteira, por permitir a realização de serviços sem a utilização de EPI (Equipamentos de Proteção Individual), ou apresentar irregularidades nos recolhimentos previdenciários.

De modo geral, os produtores estão procurando efetuar mudanças nos sistemas de produção e de gerenciamento, visando à redução de custos, mantendo acompanhamento técnico profissionalizado, seja através de consultores contratados ou técnicos da própria empresa – ou mesmo pelo próprio produtor ou sócio que tenha competência ou conhecimento empírico para suprir essa demanda, lançando mão da informação “boca a boca”. A redução de custos tem sido perseguida, portanto, mediante o desenvolvimento das competências técnicas do setor, mas pautada essencialmente na redução da densidade de cultivo.

4. Perspectivas da carcinicultura nordestina

Diante do quadro observado, percebe-se que os carcinicultores, nesta que se convencionou denominar de quarta fase, podem ser classificados em três grupos distintos:

- √ Um primeiro grupo congrega os empreendimentos que se estruturaram de forma mais enxuta e com administração mais eficiente de recursos (financeiros, humanos e tecnológicos) e conseguem não apenas se manter no negócio, mas também ampliar a capacidade produtiva com recursos próprios ou de terceiros.
- √ O segundo grupo se caracteriza pelos empreendimentos que não se ajustaram a tempo às novas condições de produção e de mercado. Via de regra, estes empreendimentos mantiveram altas densidades de povoamento, demandando muita mão-de-obra e incorrendo em elevados custos de produção. Como conseqüência, observou-se forte incidência de doenças no camarões que, somada à baixa remuneração das

¹⁰ Há casos de produtores que demitiram todos os funcionários e mantêm o empreendimento com mão-de-obra exclusivamente familiar.

exportações, rapidamente conduziu à descapitalização dos empreendimentos. Como agravante, alguns empreendedores – ainda contando com retornos financeiros fora da realidade – realizaram retiradas de capital incompatíveis com as receitas da empresa, agravando a crise. Nesse cenário, os empreendimentos desse segundo grupo encontram-se de tal forma endividados que terão muitas dificuldades para superar a crise decorrente das condições de mercado atual.

- √ O terceiro grupo de produtores posiciona-se no meio dos dois primeiros. É composto em sua maioria por pequenos e micro-produtores que, por não apresentarem custos fixos muito elevados, não realizarem investimentos requeridos pela legislação ambiental (portanto, economizando com os custos do licenciamento mas permanecendo na ilegalidade) e por contarem quase que exclusivamente com mão-de-obra familiar (sem custos com salários e encargos trabalhistas), mantêm-se na atividade com relativa rentabilidade. São principalmente estes que, conforme já descrito, vendem antecipadamente parte da produção a preços aviltados para custear o restante da criação até a gramatura desejada (10-12 gramas). Em relação à tecnologia, esses produtores procuram acompanhar as práticas adotadas nos empreendimentos mais estruturados e, devido à escala menor de produção, obtêm desempenho produtivo razoável.

No geral, a constatação de que a demanda por pós-larvas e ração está crescendo na Região, e que empresas como a Netuno voltam a comprar camarão – inclusive para comercialização direcionada ao mercado externo – são indicativos de que a carcinicultura está superando a crise, voltando a apresentar rentabilidade.

Some-se a isso o fato de algumas empresas fornecedoras de larvas estarem importando novas linhagens de *L. vannamei* completamente livres de agentes patogênicos, após um longo período de proibição de importações de larvas de camarão. Espera-se ganhos de produtividade com essa medida, tanto pelo aspecto sanitário, como pela renovação dos reprodutores que já sofriam de esgotamento genético. A instalação recente em Natal de um moderno laboratório de patologia aquícola que conduz testes de resistência a doenças, reforça a busca por melhoramento genético do camarão criado em cativeiro na Região.

Para o primeiro grupo evidencia-se, portanto, a questão da organização do setor produtivo como a mais premente. Tanto a configuração de preços mais vantajosos na comercialização do produto *in natura* como o processamento para agregação de valor e conseqüente conquista de novos mercados passam necessariamente pela organização dos produtores.

Para o segundo grupo, a perspectiva imediata é de rigoroso processo de adequação, permeado por reorganização administrativa e tecnológica (redução de custos, capacitação e otimização da mão-de-obra e manejo mais eficiente dos insumos e energia) para recuperação da capacidade de geração de receitas. A diversificação da produção pode ser uma interessante alternativa para encurtar esse processo. Todavia, em alguns casos, o encerramento das atividades parece inevitável.

Para o terceiro grupo, o cenário é dúbio: permanecendo a tendência de crescimento do mercado interno, e não havendo maiores pressões dos órgãos de fiscalização ambiental, esses produtores podem vir a se capitalizar e crescer, no rastro do primeiro grupo; no entanto, caso o mercado interno passe a exigir maior qualidade e a fiscalização sanitária e ambiental recrudescer sua atuação sobre o setor, o grupo tende a se inviabilizar economicamente, pois apresenta reduzida capacidade de geração de receitas para fazer frente aos custos dos investimentos requeridos.

Independente dessas perspectivas, a recomposição do capital de giro deverá ser a principal demanda do setor numa eventual busca de apoio financeiro junto aos bancos, assim como podem surgir demandas para apoio a empresas no esteio das discussões referentes à agregação de valor (processadoras, embaladoras e distribuidoras).

Para consulta aos demais números do [Informe Rural ETENE](#), clicar sobre o título desejado pressionando CTRL:

Ano 1 Nº1 Jan 2007 – Cadeia produtiva da soja ensaia recuperação em 2007:

http://d001www06/cenetene/projconjecon/conteudo/abreDocs.asp?cd_doc=146

Ano 1 Nº2 Fev 2007 – Mercado de carne bovina (1) – cenário mundial:

http://d001www06/cenetene/projconjecon/conteudo/abreDocs.asp?cd_doc=147

Ano 1 Nº3 Mar 2007 – Cenário para a agroindústria brasileira de frutas:

http://d001www06/cenetene/projconjecon/conteudo/abreDocs.asp?cd_doc=382

Ano 1 Nº4 Abr 2007 – Mercado de derivados de cana-de-açúcar (1) – álcool:

http://d001www06/cenetene/projconjecon/conteudo/abreDocs.asp?cd_doc=438

Ano 1 Nº5 Maio 2007 – O mercado de derivados de cana-de-açúcar (2) – cachaça

http://d001www06/cenetene/projconjecon/conteudo/abreDocs.asp?cd_doc=595

Ano 1 Nº6 Jun 2007 – Desempenho e perspectivas da avicultura industrial

http://d001www06/cenetene/projconjecon/conteudo/abreDocs.asp?cd_doc=599