



ideias de
negócios

Como montar uma criação de camarão



EMPREENDEDORISMO

Expediente

Presidente do Conselho Deliberativo

José Roberto Tadros

Diretor Presidente

Carlos Carmo Andrade Melles

Diretor Técnico

Bruno Quick

Diretor de Administração e Finanças

Eduardo Diogo

Unidade de Gestão de Soluções

Diego Demetrio

Coordenação

Luciana Macedo de Almeida

Autor

Luis Tadeu Assad

Projeto Gráfico

Staff Art Marketing e Comunicação Ltda.

www.staffart.com.br

Sumário

1.	1
2. Mercado	2
3.	4
4.	6
5. Estrutura	7
6. Pessoal	9
7. Equipamentos	10
8.	11
9.	12
10.	14
11.	15
12. Investimento	16
13.	19
14. Custos	20
15.	22
16.	23
17.	24
18. Eventos	27
19.	27
20.	28
21.	29
22.	29
23.	31
24.	32
25.	33
26.	34

Sumário

27.	35
28.	36

1.

Os camarões têm destaque pelo valor nutricional, são considerados uma iguaria fina e agradam também o paladar de consumidores em outros países.

A criação de camarão em cativeiro é uma atividade conhecida como carcinicultura, um ramo específico da aquicultura que pode ser encontrada tanto na forma de cultivo de camarão marinho ou de água doce.

Essa é uma atividade econômica muito importante em várias regiões do litoral brasileiro, devido ao elevado valor comercial destes produtos na alimentação humana e por sua geração de emprego e renda.

Pequenos produtores e com pouca experiência, inclusive, podem se beneficiar da criação fazendo dela uma fonte de renda extra. Lidar com o camarão de água doce não tem muitas exigências e o seu manejo pode ser realizado em sítios e chácaras, desde que tenham condições adequadas, como espaço para um ambiente aquático e temperatura da água acima de 20°C durante, pelo menos, seis meses consecutivos.

Com o crescimento da demanda mundial por alimentos de alto valor nutritivo, saudáveis e disponíveis a preços baixos, a atividade de carcinicultura tornou-se uma alternativa viável tanto do ponto de vista alimentar quanto de negócio, principalmente para pequenos produtores rurais.

O cultivo do camarão pode ser conduzido com bom nível de eficiência, tanto por pequenos, como por médios e grandes produtores. Emprega mão de obra não especializada, representada pelos próprios pescadores artesanais da região, e atua positivamente nos aspectos ecológicos e de preservação do meio ambiente, uma vez que essa atividade prima e exige excepcionais condições hidrobiológicas, sendo, portanto, uma grande aliada no efetivo controle das condições ambientais.

As principais vantagens para o produtor de camarão são:

- Curta duração dos cultivos
- Altos preços do produto no mercado
- Condições climáticas favoráveis para o cultivo.

Pode-se concluir que a criação de camarão é uma atividade de alto retorno econômico, porém é essencial (como em qualquer outra criação) os rígidos controle de custos e decisões técnicas de qual melhor sistema de produção de acordo com cada propriedade.

No Brasil a criação de camarões de água doce baseia-se principalmente na espécie

Macrobrachium rosenbergii (camarão da Malásia), e o de água salgada é da espécie Litopenaeus vannamei (Camarão Cinza).

O sistema de engorda ou recria de camarões é geralmente realizada em dois formatos:

- Viveiros escavados em solo natural
- Lagos e lagoas vizinhos a rios e costas

Para o empreendedor que estiver começando, precisa ter em mente que a evolução do negócio acontece de forma gradativa. Inicialmente, sua produção será para abastecer o mercado local, sendo a venda em feiras, restaurantes e para revendedores.

2. Mercado

A criação de camarão cresce ano após ano, e para muitos empreendedores já se tornou a atividade principal de geração de renda e emprego.

A análise do mercado, as tendências, perfil do consumidor e outros fatores pode ser um aliado para o início desta atividade ou, para quem deseja ampliar seus negócios neste segmento.

- **Cenário**

De acordo com dados da **Engepesca** 2019, o crescimento do consumo de camarão vem crescendo ano após ano no Brasil, mas ainda tem muito a explorar. Principalmente quando comparado ao consumo global - cerca de 500 gramas contra quase 1 quilo per capita mundial. Além do consumo interno existe uma oportunidade de crescimento da carcinicultura no Brasil, aliado à criação para o mercado de exportação. Segundo pesquisa, Produção da Pecuária Municipal 2018 (PPM), houve crescimento de 11,4% na produção de camarão em cativeiro, um total de 45,8 mil toneladas em 2018; dos quais 43,2% saíram do Rio Grande do Norte.

- **Expectativas**

A carcinicultura apresenta excelente potencial de crescimento com duas características notáveis:

1 – É uma produção do setor primário que não depende de chuvas. Sua produção encontra nas águas salobras, principalmente da costa do Nordeste brasileiro, condições ideais para o seu crescimento

2 – A geração de emprego permanente para trabalhadores rurais das pequenas

comunidades costeiras.

Tendência

O crescimento da demanda mundial por alimentos de alto valor nutritivo, saudáveis e disponíveis a preços baixos, a atividade de carcinicultura tornou-se uma alternativa viável tanto do ponto de vista alimentar quanto de negócio, principalmente para pequenos produtores rurais. Dentre os crustáceos, os camarões destacam-se não só pelo valor nutritivo que possuem, mas por constituírem iguarias finas tendo consumo em larga escala, principalmente entre as nações mais desenvolvidas.

Produção por região do Brasil

A região Nordeste é responsável por quase toda a produção de camarão no Brasil, com 99,4% do total nacional. Além do Rio Grande do Norte e do Ceará, também participam desse montante Sergipe, Paraíba, Piauí, Pernambuco, Bahia, Alagoas e Maranhão.

Evolução do setor

No início a maioria dos cultivos de camarões eram extensivos e geralmente consorciados com algumas espécies de peixe (geralmente milkfish). O marco para a criação de camarões foi o processo de larvicultura em laboratórios. A evolução das tecnologias de reprodução foi essencial para a evolução os cultivos em grandes escalas nos mais variados países. Atualmente pode-se dizer que quase 30% de todo camarão comercializado no mundo é oriundo de cultivo.

Mercado consumidor

O mercado de consumo interno é bem variado e diversificado, podendo-se citar venda direta ao consumidor, as redes de supermercados, hotéis, restaurantes, lojas especializadas em pescados e indústria de beneficiamento do camarão.

Principais dificuldades.

Para o pequeno produtor em início de atividade, uma das principais dificuldades é estocar e transportar o camarão para longas distâncias, por este motivo, é fundamental estabelecer um planejamento para atender mercados locais e com o crescimento da empresa, investir em local apropriado para estocagem e transporte. Outra dificuldade são as enfermidades bacterianas e virais resultantes da intensificação dos cultivos, causando morte e perdas na produção. A biossegurança é um fator essencial quando se pensa em iniciar um cultivo de qualquer espécie aquática.

3.

O reconhecimento e a seleção da localização de implantação do cultivo de camarão devem estar vinculados ao tipo de projeto que se pretende desenvolver, às espécies que serão cultivadas, ao manejo adotado e ainda à facilidade de acesso para a comercialização.

A seleção do local para a carcinicultura é o principal fator para o sucesso do negócio. Deve levar em consideração o clima, a disponibilidade de água (doce ou salgada), tipo de solo, topografia, proximidade de vias de acesso, transporte, e de centros consumidores e/ou processadores da produção.

A localização do empreendimento irá determinar seu porte, seus investimentos e despesas operacionais, definindo então sua própria viabilidade técnica e financeira do negócio.

A carcinicultura pode ser feita em diferentes lugares como:

- Mar;
- Represas;
- Lagos;
- Lagos artificiais;
- Tanques de redes;
- Tanques comuns;
- Barragens ou viveiros.

No caso da carcinicultura a localização também influencia na formação do preço, pois é um fator que determina a disponibilidade dos recursos e, portanto, componentes de custos.

A escolha do local a ser desenvolvido o projeto de **carcinicultura** é primordial e diversos fatores do local devem ser considerados e analisados antes de sua implantação.

- **Fatores biológicos**

Qualidade e quantidade da água suficiente para abastecer os viveiros

- **Qualidade do solo**

O tipo de solo pode favorecer ou inviabilizar a construção de tanques

- **Cuidados com a temperatura da água**

O ambiente ideal a água deverá estar entre 28 °C e 30 °C, pois o camarão não tolera baixas temperaturas

- **Topografia do terreno**

O local para implantação dos tanques e viveiros deverá ser favorável, não devendo ser muito acidentada

- **Fornecedores de larvas**

O custo de aquisição de larvas e sobrevivência depende muito da distância dos fornecedores em relação a localização de seus tanques

- **Facilidade de escoamento**

O mercado consumidor ou de escoamento deverá estar próximo a sua área de criação, evitando custos de logística e perda da qualidade no transporte

- **Fatores climáticos e meteorológicos**

Estes fatores podem influenciar decisivamente na manutenção dos tanques. Analisar a quantidade de chuvas ou secas prolongadas na região.

- **Facilidade de aquisição de matéria prima**

A área selecionada deverá ter acesso a todos os insumos e materiais para criação.

- **Deve estar longe de áreas sujeitas a odores indesejáveis**

A escolha de áreas sujeitas a inundação, pode comprometer a criação. Evite áreas próximas a condomínios ou bairros que não tem tolerância aos odores.

Nota:

Antes de qualquer decisão procure um responsável técnico para auxiliar na elaboração do projeto e na escolha da área de produção. Este deve estar credenciado junto ao conselho de classe profissional. Para criação de camarão marinho a localização das fazendas deve ser feita de acordo com o planejamento territorial municipal e a legislação nacional.

A **Embrapa** disponibilizam cartilhas que orientam detalhadamente sobre a localização ideal para criação de camarão.

A localização tem um papel importante para os negócios, então, antes de qualquer

decisão é fundamental analisar todos os aspectos para evitar erros ou gastos desnecessários. Para conhecer mais detalhes sobre a localização, acesse **Como escolher a melhor localização para o seu negócio**

4.

Para abrir uma **Empresa de Criação de Camarões**, o empreendedor poderá ter seu registro de forma individual ou em um dos enquadramentos jurídicos de sociedade. Ele deverá avaliar as opções que melhor atendem suas expectativas e o perfil do negócio pretendido.

Leia mais sobre este assunto no capítulo - **Informações Fiscais e Tributárias**.

O contador, profissional legalmente habilitado para elaborar os atos constitutivos da empresa e conhecedor da legislação tributária, poderá auxiliar o empreendedor neste processo.

Para abertura e registro de uma **Empresa de Criação de Camarões** é necessário realizar os seguintes procedimentos:

- - Registro Empresarial na Junta Comercial;
- - Obtenção do CNPJ na Secretaria da Receita Federal;
- - Secretaria Estadual de Fazenda;
- - Registro na prefeitura municipal, para obter o alvará de funcionamento;
- - Enquadramento na Entidade Sindical Patronal (empresa ficará obrigada a recolher por ocasião da constituição e até o dia 31 de janeiro de cada ano, a Contribuição Sindical Patronal);
- Cadastramento junto à Caixa Econômica Federal no sistema “Conectividade Social – INSS/FGTS”;
- - Registro no Corpo de Bombeiros Militar: órgão que verifica se a empresa atende as exigências mínimas de segurança e de proteção contra incêndio, para que seja concedido o “Habite-se” pela prefeitura.
- - Alvará de licença da Vigilância Sanitária

Informações Gerais:

Para a instalação do negócio é necessário realizar consulta prévia de endereço na Prefeitura Municipal/Administração Regional, sobre a Lei de Zoneamento.

É necessário observar as regras de proteção ao consumidor, estabelecidas pelo **Código de Defesa do Consumidor (CDC)**

A **Lei 123/2006 (Estatuto da Micro e Pequena Empresa)** e suas alterações estabelecem o tratamento diferenciado e simplificado para micro e pequenas empresas. Isso confere vantagens aos empreendedores, inclusive quanto à redução ou isenção das taxas de registros, licenças etc.

Nota!

Antes de iniciar suas atividades comerciais o empreendedor deverá verificar a necessidade obtenção do alvará de funcionamento, de licença sanitária, registro de responsabilidade técnica caso o estabelecimento for comercializar produtos regulados pela **ANVISA** e licenciamento ambiental pelo Órgão Ambiental de seu Estado.

5. Estrutura

A estrutura de **criação de camarão**, vai depender da expectativa do empreendedor em relação ao seu negócio, por isso, varia bastante de um empreendimento para outro. Ressalta-se, contudo, que alguns pontos são extremamente necessários, principalmente quanto ao tipo de manejo, à instalação dos viveiros, colheita, preparação, embalagem e transporte dos camarões.

O cultivo de camarão é constituído, basicamente, por três fases:

1 – Alevinagem;

2 – Recria;

3 – Engorda.

Recomenda-se a construção de estruturas produtivas diferentes para cada uma das fases da produção de camarão, já que as novas tecnologias permitem a separação com maior eficiência.

Nota:

A complexidade e o custo da estrutura dependerá do tipo de criação de camarão. A estrutura para a criação de camarões de água doce é relativamente mais simples que a de camarões marinhos, podendo ser realizada em propriedades de pequeno, médio ou grande porte, localizadas próximo ao litoral ou no interior.

O modelo de estrutura também deverá levar em conta os três tipos de sistemas de produção para o cultivo do camarão:

1

Sistema extensivo

Caracterizado principalmente pela baixa densidade de estocagem de camarões (0,5 – 4,0 camarões/m²), a produção nesse sistema fica em torno de 450 Kg/ha/ano. A principal vantagem desse sistema é que ele demanda baixo investimento por não usar alimentação artificial e nem aeradores

2

Sistema semi-intensivo

Sistema de maior aporte de camarões/m² (6-20 camarões/m²), a produção é muito variável podendo chegar a 10 toneladas/ha/ano. A alimentação artificial neste sistema é fundamental, porém o uso de alimento natural (zooplâncton) ainda é tem importante papel.

3

Sistema intensivo

Utiliza pequenos tanques com altas taxas de estocagem (20-100 camarões/m²), utiliza-se alimento de alta qualidade e o alimento natural é de pequena importância, ainda utiliza-se altas taxas de renovação de água (50-100%/dia). Este é o sistema de cultivo de custo de produção mais caro e por isso o de maior risco, um controle dos custos é essencial para a viabilidade econômica da atividade

Para quem deseja iniciar na criação de camarão, é importante conhecer os modelos mais utilizados, sendo:

Viveiro

É uma estrutura que reproduz o ambiente natural dos camarões. São reservatórios escavados em terreno natural, dotados de sistemas de abastecimento e de drenagem. Estruturalmente, são divididos em viveiros de barragem (açudes) e de derivação que é escavado e o fluxo de água é controlado. Recomenda-se a utilização de viveiros com pelo menos 100 m² e com tubulação de entrada de água de pelo menos 4" (100mm) e de saída (drenagem) de pelo menos 10" (250mm). A profundidade média recomendada é de 1,5m.

Nota:

Os camarões podem ser criados ao ar livre ou em áreas cobertas, desde que tenham como receber iluminação artificial ou não. Em locais com grandes criações, são construídas piscinas com, em média, um metro e meio de profundidade, mas essa opção pode ser uma segunda etapa, somente quando o investimento já estiver dando lucros.

Tanques

É semelhante ao viveiro, mas a estrutura é revestida com alvenaria de pedra, concreto ou tijolo. A principal diferença é que a estrutura é menor que a dos viveiros e o abastecimento é sempre por derivação – por nascente, canal ou bombeamento. O ideal é que o tanque tenha capacidade para até 12 camarões por metro quadrado para gerar uma alta lucratividade.

Devido a complexidade das estruturas para criação de camarão, sugerimos a leitura dos artigos:

- **Produção de camarão marinho: preparação do viveiro, povoamento, manejo e despesca.**
- **Procedimentos de boas práticas de manejo e medidas de biossegurança para a carcinicultura brasileira.**

Para o empreendedor que deseja iniciar no segmento de criação de camarões, é recomendado consultar especialistas, conhecer criadouros de vários formatos e na sequência construir um plano de negócios com a ajuda de profissionais do setor. Estas ações reduzem o risco de investimento em estrutura inadequada para o negócio.

6. Pessoal

A quantidade de profissionais a serem contratados está relacionada ao porte do empreendimento. Para uma empresa de criação de camarão de porte médio pode-se começar com o dono do empreendimento e mais três auxiliares, devendo ter ainda o médico veterinário à disposição e auxiliares eventuais, que podem ser terceirizados.

Para a base indicada acima, são previstas as seguintes atividades:

- **Gestor do empreendimento**

Será o responsável por todo o empreendimento, sendo o administrador total do criatório de camarão, devendo, portanto, ter conhecimento amplo da área de piscicultura. O ideal é que esse cargo seja ocupado pelo empreendedor ou, no mínimo, atue conjuntamente com o gestor profissional. É também o responsável pela administração de pessoal, de material e financeiro.

- **Auxiliares**

Serão os responsáveis pelo apoio e execução das tarefas relacionadas à criação de camarão, que vai desde a transferência entre tanques / viveiros, alimentação dos camarões, despesca, manutenção do nível de água nos viveiros, dentre outras atividades afins.

- **Auxiliares eventuais**

São profissionais que serão contratados esporadicamente para apoiar as atividades gerais do empreendimento, tais como limpeza da propriedade, roçagem, capinar próximos aos tanques, fazer aceiro, incluindo também apoiar a despesca, dentre outras atividades necessárias e orientadas a produção de camarão.

· Médico-Veterinário

Será o responsável técnico pela criação de camarão, assumindo a responsabilidade integral relacionada ao manejo, alimentação, testes biológicos por amostragem nos camarões dos viveiros, dentre outras atividades relacionadas à melhoria genética das larvas e futuros camarões. Esse profissional poderá ser terceirizado.

O empreendedor deverá providenciar o treinamento dos funcionários, visando aprimorar a execução de tarefas e minorar as falhas, tendo como objetivo o desenvolvimento das seguintes competências:

- Capacidade de percepção para entender as movimentações dos camarões, que com base em tais movimentos poder-se-á despertar para algum problema;
- Alimentação dos camarões no quantitativo exato e necessário para manter os camarões devidamente alimentados, sem falta nem excesso;
- Desenvolvimento do conhecimento sobre a atividade;
- Cuidados especiais na manipulação dos insumos relacionados à criação de camarão, incluindo armazenagem etc.

Recomenda-se a adoção de uma técnica de retenção de pessoal, desta forma a empresa diminuirá os níveis de rotatividade e obterá vantagens como a agilidade nos serviços, pois os profissionais já possuem qualificação e estão adaptados a situação de manuseio dos camarões.

7. Equipamentos

O crescimento de um negócio de **Criação de camarões** tem como desafio aliar investimento adequado em seus equipamentos com um bom plano de desenvolvimento.

No geral sua estrutura pode ser composta pelos grupos:

Produção

Bomba d'água;
Tanques para criação dos camarões;
Disco de Sechi (medir transparência da água);
Termômetro;
Kit para análise química de oxigênio;
Rede de arrasto, tarrafas e telas de proteção;
Carrinho de mão;
Balança

Área administrativa

Mesas / Cadeiras;

Armários;

Computador e impressora;

Aparelho telefônico.

Alertamos para manter sempre os equipamentos em condições plenas de funcionamento, realizando manutenções preventivas, capacitação de quem irá utilizá-las prevenindo possíveis falhas ou quebras e garantindo produção normal, qualidade e segurança dos funcionários.

8.

Na **carcinicultura** o **camarão** é matéria prima em determinada etapa e mercadoria final em outra etapa, mas é importante o empreendedor conhecer todas estas e a matéria prima utilizada em cada fase da criação de camarão.

Para o **criador de camarão** muito importante a gestão de estoques, seja das larvas para a criação de camarões e os insumos necessários, tais como a ração, fertilizantes, produtos químicos para correção de pH e outros, que serão usados durante as fases de criação do camarão.

O objetivo da gestão de estoque é encontrar o ponto de equilíbrio entre a oferta e a demanda, de forma que não haja a incidência de custos adicionais que impactem no lucro da empresa.

Para tanto é preciso que o empresário exerça um contínuo acompanhamento dos estoques para mantê-los no nível ótimo de estocagem. Esse controle pode ser realizado por meio de alguns indicadores de desempenho, dentre eles:

Giro dos estoques

É um indicador do número de vezes em que o capital investido em estoques é recuperado por meio das vendas. Usualmente é medido em base anual e tem a característica de representar o que aconteceu no passado.

Observação: Quanto maior for a frequência de entregas dos fornecedores, logicamente em menores lotes, maior será o índice de giro dos estoques, também chamado de índice de rotação de estoques.

Cobertura dos estoques

É a indicação do período de tempo que o estoque, em determinado momento, consegue cobrir as vendas futuras, sem que haja suprimento.

Nível de serviço ao cliente

O indicador de nível de serviço ao cliente para o ambiente do varejo de pronta entrega demonstra o número de oportunidades de negócios que podem ter sido perdidas, em razão da impossibilidade da prestação do serviço tempestivamente.

Portanto, o estoque dos produtos deve ser mínimo, visando gerar o menor impacto na

alocação de capital de giro. O estoque mínimo deve ser calculado levando-se em conta o número de dias entre o pedido de compra e de entrega dos produtos na sede da empresa.

Dentro da **carcinicultura** a escolha da espécie ideal, ou seja, a matéria prima para o cultivo é determinada pela preferência do consumidor e pela adaptabilidade do **camarão** ao ambiente que será cultivado.

Para conhecer mais sobre as espécies de camarão – matéria primas adequadas para o cultivo no Brasil, acesse a cartilha da **ABCC - Procedimentos de boas práticas de manejo e medidas de biossegurança para a carcinicultura brasileira**

9.

A organização do processo produtivo na **criação de camarão**, precisa atender a critérios de eficiência, qualidade, produtividade, rentabilidade e segurança.

Por isso, antes de qualquer decisão de implantação é necessário escolher o sistema de criação. A tecnologia de recria de camarões pode ser definida em três sistemas, cujas características diferenciais consideram a sua complexidade de manejo:

Sistema monofásico

Caracterizado pelo emprego de baixa tecnologia, cujos viveiros escavados no solo (1.000 a 5.000 m²) são povoados com pós-larvas recém metamorfoseadas na proporção que varia entre 8 a 10 pós-larvas/m². O ciclo tem duração média de seis meses sem qualquer transferência de viveiros.

Sistema bifásico

Trata-se da manutenção das pós-larvas recém metamorfoseadas em viveiros-berçário também escavados no solo (500 a 2.000 m²). As pós-larvas permanecem nestes viveiros durante aproximadamente dois meses, em densidades que variam de 70 a 200 pós-larvas/m². Em seguida, os juvenis com peso médio de $\pm 2,0$ g são transferidos para os viveiros de engorda, onde permanecem por mais aproximadamente 4 meses, em densidades de 8 a 10 juvenis/m², sendo despescados com peso médio de 25 a 30g.

Sistema trifásico

Semelhante ao anterior, diferindo apenas pela consideração de uma fase preliminar realizada em berçários primários, onde as pós-larvas recém metamorfoseadas são estocadas em altas densidades (4 a 8 pós-larvas/Litro) dentro de tanques de 5 a 35 m³, construídos em concreto, alvenaria, fibra de vidro, etc. Esta fase, também conhecida como pré-cultivo, tem duração de 15 a 20 dias, cujos organismos com peso médio de 0,05 g são transferidos para os berçários secundários, seguindo o manejo descrito no sistema bifásico.

Após a escolha do sistema de produção, os processos de recria seguirão algumas etapas básicas:

Etapa 1

Obtenção das pós-larvas

A reprodução dos camarões acontece em laboratórios especializados. Depois do acasalamento, as fêmeas colocam os ovos, que são desinfetados e levados para tanques onde nascem os filhotes. Durante cerca de 25 dias, os camarõezinhos sofrem diversas transformações, até que possam ser vendidos para os criadores e transferidos para tanques externos

Nota:

Como o processo de larvicultura é tecnicamente complexo. Embora possa ser conduzido por pequenos produtores, recomenda-se aos iniciantes a compra de pós-larvas de laboratórios comerciais para os primeiros povoamentos dos viveiros de recria.

Etapa 2

Berçário

Pequenos criadores em geral colocam os camarões comprados nos laboratórios diretamente em tanques escavados no solo e com água salgada. Em fazendas com mais tecnologia, os animais passam antes por reservatórios menores, chamados de berçários. Os crustáceos são mantidos ali por entre 10 e 15 dias, ficando sob observação constante e recebendo ração de duas em duas horas. Isso acelera o crescimento e aumenta o índice de sobrevivência dos exemplares

Etapa 3

Transferência para viveiros

Os camarões que saem dos berçários são transferidos para grandes viveiros a céu aberto. Alguns criadores mais profissionalizados utilizam um tanque intermediário entre essas duas fases; construído em alvenaria ou em fibra de vidro, é chamado de "raceway", e acelera ainda mais o processo de engorda e aumenta a capacidade de produção por área, já que tem sistema de renovação da água e equipamentos para aumentar seu nível de oxigênio

Etapa 4

Engorda

Nos viveiros de engorda, os camarões recebem ração industrializada, feita à base de farinha e óleo de peixe e farinha de soja, além de outros nutrientes. O período de engorda varia em função do tamanho do camarão exigido pelo comprador; para exemplares com peso médio de 11 gramas, pedido mais comum no mercado, o tempo de engorda é de 90 a 100 dias

Etapa 5

Despesca

Quando os camarões atingem o peso desejado, é feita a despesca, nome que é dado ao esvaziamento do tanque para a retirada dos crustáceos. Os animais são capturados com a ajuda de redes na comporta de drenagem do viveiro e colocados em reservatórios contendo água e gelo, isso provoca a morte dos camarões por choque térmico e ajuda a manter a textura da carne.

Etapa 6

Processamento

Classificação

O processamento é feito em local refrigerado, onde os camarões serão lavados e classificados separando-se os exemplares que não servem para a comercialização

A criação de camarão exige muito conhecimento, o não cumprimento de etapas básicas pode comprometer o negócio e a adoção de técnicas mais avançadas pode ser o diferencial para sua **carcinicultura**. Para um conhecimento mais detalhado dos processos e etapas, sugerimos as seguintes leituras:

1 - **ABCC** - Procedimentos de boas práticas de manejo e medidas de biossegurança para a carcinicultura brasileira

2 – **SENAR** - Produção de camarão marinho: preparação do viveiro, povoamento, manejo e despesca

Nota:

Além dos processos produtivos para o **cultivo de camarão**, o empreendedor precisa dar atenção aos processos de administração, finanças e gestão de recursos humanos. A gestão administrativa e financeira abrange o faturamento, o controle de caixa, o controle de contas a receber e cobranças, a compra de insumos, o controle de contas a pagar de fornecedores e a prestação de informações ao escritório contábil. À gestão de recursos humanos compete a admissão, rescisão, treinamento e pagamento de funcionários.

Independentemente do tamanho da **recria de camarão**, as etapas acima deverão ser seguidas para evitar falhas que podem comprometer o negócio.

10.

O controle dos parâmetros da água nos tanques é de grande importância para o sucesso de um empreendimento de **criação de camarão**.

Esses parâmetros estão associados ao monitoramento da temperatura, oxigênio dissolvido, pH e condutividade da água.

Manter esses parâmetros sob controle é um fator crítico de sucesso para o aumento de peso e diminuição do “stress” que resultam em melhoria do produto final, aceleração do crescimento etc.

Essas grandezas podem ser mantidas sob controle por meio de um sistema de automação que corrige os desvios em relação à faixa de variação aceitável, dentro da

qual a atividade se torna mais rentável. Esses sistemas permitem uma enorme economia de insumos, tempo e energia ao racionalizar as ações corretivas e dispará-las apenas em caso de necessidade, preventivamente, e não corretivamente, caso em que o desperdício se faz presente. Vale ressaltar que uma vez estabilizados e sob controle, esses parâmetros garantem uma qualidade maior do produto e uma produtividade muito mais elevada.

Outra vantagem do uso da automação é o controle dos custos operacionais e a possibilidade de integração desse sistema a um *software* que possa fornecer informações não só sobre a qualidade de água, mas também informações sobre:

- Controle da entrada de pós-larvas
- Controle de alimentação
- Controle do estoque de ração
- Controle da sanidade dos camarões
- Controle de medicamentos
- Controle biométrico
- Custo de produção.

Em relação às funções administrativas do empreendimento (contas a receber, contas a pagar, compras, gestão do estoque etc.), estas também podem ser automatizadas por meio da utilização de *softwares* específicos para empreendimentos de agronegócio, disponíveis no mercado.

11.

As estratégias que definem os canais distribuição dos **camarões**, precisam estar diretamente relacionados, garantia de qualidade, confiabilidade e os processos de logística. Em resumo, é tudo que possa garantir que seus **camarões** cheguem ao cliente da melhor forma possível.

Para a distribuição dos **camarões**, é importante ficar atento aos tipos de canais de distribuição:

1

Canal Direto

A empresa distribui o seu produto diretamente para o consumidor final. Um exemplo é

a venda direta do produtor nas feiras livres

2

Canal Indireto

Para fazer com que seu produto chegue ao consumidor, a empresa utiliza o serviço de intermediários (peixarias, supermercados, distribuidores etc.)

3

Canal Híbrido

Um canal de distribuição híbrido é aquele em que a empresa utiliza intermediários, mas assume parte do processo de contato com seus clientes.

Para os pequenos produtores, a falta de estrutura de distribuição e armazenamento (frigorífico), falta do selo de inspeção sanitária, muitos produtores acabam comercializando camarão "in natura" nas feiras livres, peixarias, com baixo índice de retorno.

Por isso, é importante estar devidamente legalizado, para que a distribuição seja feita em bares, lanchonetes, restaurantes, hotéis e supermercados. Por meio desses processos, geralmente são consumidos por uma população de maior poder aquisitivo, que demanda espécies mais nobres.

Os canais de distribuição para quem deseja empreender no segmento de criação de camarão, representa um diferencial importante para composição do preço e valor agregado do produto final.

Para conhecer melhor os canais de distribuição, recomendamos a leitura de um artigo do **SEBRAE - Saiba como funciona comércio de peixes no Brasil**

12. Investimento

Chegamos na etapa de falarmos dos investimentos para montar uma **Criação de camarões**. Como visto nos tópicos anteriores, este modelo de negócio está em expansão e tem muito mercado no Brasil para quem deseja empreender.

O início de tudo é elaborar um Plano de Negócios uma ferramenta que serve para que o empreendedor tenha uma visão mais ampla sobre o negócio e o mercado no qual está inserida. O Plano de Negócios também detalha a questão financeira e os recursos humanos que você poderá contar para o desenvolvimento desse negócio. Procure uma unidade mais próxima do SEBRAE e confira como elaborar o seu projeto.

A estrutura de investimentos para uma atividade de **Criação de Camarões** pode ser dividida em dois grupos:

- **Produção**
- **Administrativo**

Alertamos que os itens e valores unitários e totais apresentados a seguir são meramente referenciais, para fins de estimativa do investimento necessário, podendo variar de acordo com a quantidade, modelo, ano, local de aquisição, dentre outras variáveis. A cotação foi feita em consulta a internet tendo como referência o mês de novembro/2019.

Área Produção

01

Bomba d'água

R\$ 1.050,00

R\$ 1.050,00

02

Tanque Piscicultura – Camarão 50 mil Litros

R\$ 2.900,00

R\$ 5.800,00

02

Disco de Secchi (medir transparência da água)

R\$ 120,00

R\$ 240,00

02

Termômetro

R\$ 200,00

R\$ 200,00

01

Kit para análise química de oxigênio dissolvido (realiza vários testes)

R\$ 350,00

R\$ 350,00

04

Rede de arrasto (usada para despesca)

R\$ 170,00

R\$ 680,00

02

Tarrafas (usada para biometria do peixe)

R\$ 85,00

R\$ 170,00

02

Tela protetora para tanques

R\$ 450,00

R\$ 900,00

01

Carrinho de mão

R\$ 260,00

R\$ 260,00

01

Balança Plataforma

R\$ 300,00

R\$ 300,00

Área Administrativa

01
Desktop ou Notebook
R\$ 1.200,00
R\$ 1.200,00
01
Mesa
R\$ 300,00
R\$ 300,00
01
Cadeira para escritório
R\$ 200,00
R\$ 200,00
01
Arquivos madeira ou aço
R\$ 400,00
R\$ 400,00
01
Impressora Multifuncional
R\$ 1.100,00
R\$ 1.100,00
01
Aparelho telefônico
R\$ 50,00
R\$ 50,00
TOTAL DE INVESTIMENTO
R\$ 13.200,00
Nota:

Outros pontos precisam ser considerados também para análise do investimento:

- Gastos relativos à aquisição de terreno, reforma das instalações físicas do imóvel escolhido para a instalação do negócio;
- Veículos para transporte;
- Gastos com a compra das matrizes;
- Gastos com estoque de Insumos e outros materiais.

Finalizando, é de fundamental importância ter certeza de quanto vai gastar com o investimento inicial para montar o seu negócio, e quando terá de efetuar cada pagamento, com o maior detalhamento possível. Estas informações formarão um grande mapa, que quanto mais completo e detalhado for, mais acertado será seu planejamento, reduzindo chances de surpresas desagradáveis com falta de recursos.

13.

Ao abrir um novo negócio, o empresário precisa de recursos suficientes para suprir dois tipos de investimentos: o valor necessário para a aquisição dos ativos imobilizados, como máquinas e móveis, e o valor que é preciso para construir uma reserva de recursos que vai garantir o funcionamento dessa empresa com o passar do tempo — o chamado capital de giro.

De grande importância para a administração financeira estratégica, o capital de giro em especial para um modelo de negócio como o de **Criação de camarões** é aquele que garante desde a quitação das obrigações mensais até o pagamento de contas essenciais para a preservação do bom funcionamento de uma empresa.

Tecnicamente o valor do capital de giro é estimado tendo como base uma série de premissas a respeito dos itens mais importantes do processo de produção, estoque e comercialização da empresa.

O Capital de Giro é regulado pelos prazos praticados pela empresa, são eles:

- **Prazos médios recebidos de fornecedores (PMF)** – Prazos para pagamento dos insumos utilizados na criação dos camarões (rações por exemplo), assim como para pagamento das matrizes.
- **Prazos médios de estocagem (PME)** – Prazo médio de estocagem dos insumos e também de renovação dos camarões em seu criadouro;
- **Prazos médios concedidos a clientes (PMCC)** – Prazo médio de recebimento das vendas realizadas.

Sendo assim quanto maiores forem os prazos concedidos aos clientes, maiores também os prazos de estocagem, maior será a necessidade de capital de giro. Já a inversão da necessidade de capital de giro se dará praticando prazos maiores para pagamento aos fornecedores.

A maioria das despesas tem prazo de 30 dias, como por exemplo, os gastos com insumos, salários e impostos. Enquanto as vendas podem ter prazos variados para seu recebimento e em volumes que podem ser menores que as despesas, por isso a importância da disponibilidade do Capital de Giro para fazer cobertura destas diferenças.

Nesse tipo de negócio, a necessidade de capital de giro pode representar cerca de 30% a 40% do investimento inicial. Este valor é só uma estimativa e poderá variar significativamente dependendo das particularidades do empreendimento definidos no Plano de Negócios.

Para manter o equilíbrio é extremamente importante que exista um bom planejamento

do seu capital de giro, diante disso atente-se a:

- 1 - Reduza dentro do possível o prazo de recebimento:** quanto menor for o seu prazo de recebimento, maior será a sua capacidade de pagamento. Portanto, analise alternativas como campanhas para pagamento à vista, débito ou transferência;
- 2 - Negocie com os fornecedores:** alinhe prazos maiores com os fornecedores. O que você paga em 30 tente colocar para 35 a 45 dias e o que você paga em 45 tente negociar para pagar em 60 dias. Lembre-se que você está no papel de cliente e com isso tem o poder de barganha.
- 3 - Fique atento ao seu estoque:** estoque parado significa dinheiro parado e geração de custos. Além disso, produto sem estoque significa venda perdida.
- 4 - Controle os seus custos:** gerencie de perto as suas finanças e fique atento a despesas desnecessárias eliminando-as do seu negócio. O empreendedor deve ter em mente que despesas demandam acompanhamento constantes.

Finalizando, compreender a importância do capital de giro permite que um empreendedor esteja apto para ter controle financeiro e tomar decisões acertadas, focadas no lucro e no crescimento sustentável de um negócio.

14. Custos

É chegada a hora de tratarmos dos custos mensais para a **Criação de camarões**. É muito importante que o empreendedor conheça o próprio negócio para não deixar, nas mãos de terceiros, cuidados essenciais como uma boa gestão de custos. O conhecimento do assunto auxilia o proprietário do negócio a ter uma boa gestão financeira, administrar e controlar os custos gerados na produção e comercialização de seus serviços e produtos.

No negócio de **Criação de camarões** podemos destacar três grupos de famílias de custos, são eles os **custos variáveis**, os **custos fixos** e as **despesas comerciais**.

1 – Custos variáveis: Aumentam em proporção direta com a produção ou comercialização, ou seja, só existem quando há produção e varia com o volume desta. Ex. insumos utilizados na criação dos camarões (rações por exemplo), assim como compra das matrizes.

2 – Custos Fixos: São todos os custos que independem da produção e venda, mantendo constante para todo e qualquer nível de produção

Alertamos que a medida que os negócios cresçam um novo planejamento se faz necessário e em consequência a estrutura e os custos aqui apresentados, devem ser repensados e estruturados conforme o seu Plano de Negócios.

Os valores apresentados a seguir são meramente referenciais, para fins de estimativa dos custos fixos de um negócio de **Criação de camarões**, variando de empresa para empresa, localização regional e outras variáveis.

Custos Fixos

Salários *

R\$ 3.000,00

Aluguel ou arrendamento da propriedade

R\$ 1.200,00

Luz, telefone e acesso à internet

R\$ 200,00

Manutenção de software

R\$ 100,00

Seguros

R\$ 100,00

Limpeza, higiene e manutenção

R\$ 200,00

Contador

R\$ 900,00

Propaganda e publicidade da empresa

R\$ 200,00

Total

R\$ 5.900,00

* Nesse exemplo estamos considerando dois Auxiliares que serão os responsáveis pela manutenção do cultivo, análise de biometria e verificação da temperatura, transparência e do PH da água, dentre outras atividades afins. Atenção especial em incluir todos os encargos sobre os salários nessa conta.

3 – Despesas Comerciais: As “Despesas Comerciais” são os gastos que variam conforme o volume de vendas e o volume de clientes.

Como exemplos destacamos:

- Impostos diretos sobre as vendas (dependerá diretamente do regime tributário escolhido, consulte um contador);
- Taxas cobradas pelos meios de pagamento (cartões crédito/débito, boleto bancário) caso sejam estas a forma de recebimentos.

Finalizando, reiteramos a importância de se cercar do maior número possível de informações, ter disciplina em anotar cada centavo que entra e sai do caixa da empresa e elaborar e seguir um bom planejamento.

15.

Para alguns empreendedores a **criação de camarão** é uma diversificação de sua atividade principal na agricultura, mas para outros é a atividade principal de geração de renda.

Seja como atividade secundária ou principal é importante agregar valor ao produto final e sempre que possível diversificar para aumentar suas possibilidades de vendas.

Para apoiar sua **carcinicultura**, separamos algumas sugestões de diversificação e agregação de valor ao seu empreendimento:

- **Investir na variedade de espécies**

Ter em seu empreendimento diversos tipos de camarões, pois poderá atender à necessidade ou desejo de consumidores distintos, já que cada espécie de camarão tem um sabor e texturas diferenciadas

- **Cuidado com a criação integrada**

Não implantar criação integrada de camarão com criação de suínos, ovinos, ou qualquer outra criação animal, já que esse processo poderá gerar contaminação dos camarões, fato que também não é permitido pelas agências rurais dos estados nem pela Anvisa.

- **Investir em pesquisa e inovar sempre**

Para agregar valor é fundamental investir tempo e recursos em pesquisas. Conhecer o que existe de mais moderno no setor, quais são as possibilidades de expansão e inovação na criação de camarão.

- **Ficar atendo a padronização**

O tamanho do camarão, a qualidade da carne, a textura e outros fatores, garantem um valor agregado ao seu produto e consequentemente a sua rentabilidade no momento da venda.

- **Sustentabilidade familiar**

O sistema de criação intensiva de camarões em tanques ou pequenos viveiros é uma das formas que tem se espalhado em várias comunidades rurais devido ao fácil manejo e rápido retorno do investimento, além de ser uma alternativa viável para geração de emprego e aumento da renda da agricultura familiar.

· **Montar um restaurante na propriedade**

Uma opção para o carcinicultor que desejar diversificar suas atividades é a montagem na propriedade, de um restaurante para servir os camarões de seu criatório.

· **Analise o policultivo - peixes e camarões juntos**

Os custos de produção diminuem, pois para produzir as duas espécies não é necessário colocar mais alimento, já que o camarão come apenas o resíduo da ração fornecida aos lambaris. Com isso, o produtor diminui seus gastos e tem à disposição o lambari, que é bastante usado como isca para pesca esportiva, e o camarão, um produto de alto valor agregado, usado na gastronomia.

Nota:

A opção da policultura deverá ser analisada com muita atenção e sempre com o acompanhamento de um especialista. A introdução sem estudo poderá comprometer toda produção de camarão.

As opções de diversificar e agregar valor ao seu empreendimento, apresentadas acima são sugestões, podendo ser inseridas tantas quantas outras situações o empreendedor entender como favoráveis para melhorar o nível de seu empreendimento.

16.

Os meios utilizados para divulgação das empresas que criam camarões, variam de acordo com os produtos oferecidos e o público-alvo escolhido. Nos primeiros meses de existência da empresa é fundamental o contato pessoal. Com o crescimento da confiança por parte dos clientes a comunicação pode ser realizada por multicanais (WhatsApp, telefone, e.mail, redes sociais etc.)

Algumas dicas importantes maximizar as ações de divulgação:

· **Apresentação pessoal/profissional**

É muito importante estar sempre com um cartão de visita, um folder que apresente seus tipos de camarões e os principais diferenciais. Uma boa apresentação de seus produtos pode abrir as portas para novos negócios. Investir no boca a boca é uma das melhores formas de divulgação para o **carcinicultor**.

Redes sociais

Hoje tudo passa pelas redes sociais, seja uma pequena empresa ou não. Explore ao máximo imagens, vídeos, depoimentos, fotos e tudo o que possa mostrar seus produtos e serviços ao seu público alvo.

Network

A melhor forma de aumentar sua rede é participar de feiras, palestras e encontros profissionais, mas lembre-se, o foco aqui é criar um vínculo profissional e nunca esqueça do seu cartão de visita.

Organize eventos

Estratégica de eventos para degustação e visitas à área de produção, sempre articulados com atividades de lazer, entretenimento e turismo, com a participação de formadores de opinião, lideranças e autoridades, bem como especialistas em gastronomia e piscicultura.

Parcerias comerciais

Estabeleça parceiros comerciais, como restaurantes, clubes, escolas, áreas de lazer, fornecedores etc. Lembre-se que duas mentes pensam melhor que uma.

Invista tempo para conhecer todas as alternativas de divulgação. Os clientes e distribuidores, não irão conhecer a qualidade de seus **camarões** sem um esforço de divulgação. Atualmente existem inúmeras estratégias de divulgação gratuitas outras que podem ser feitas com baixo investimento. E lembre-se que não existe uma regra: o que funciona para um nicho de negócio, pode não funcionar para outro. Por isso, é importante planejar as ações e conhecer cada vez mais o público que se deseja atingir.

17.

As informações fiscais e tributárias serão diferenciadas em decorrência da opção do regime tributário escolhido pelo empreendedor.

Exemplo 1: Empresa de Criação de Camarões optante do SIMPLES Nacional

O segmento de **Empresa de Criação de Camarões**, assim entendido pela **CNAE/IBGE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) 0321-3/02** como a criação de camarões em água salgada e salobra, poderá optar pelo SIMPLES Nacional - Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas ME (Microempresas) e EPP (Empresas de Pequeno Porte), instituído pela **Lei Complementar nº 123/2006**, desde que a receita bruta anual de sua atividade não ultrapasse a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) para micro empresa e R\$

4.800.000,00 (quatro milhões e oitocentos mil reais) para empresa de pequeno porte e respeitando os demais requisitos previstos na Lei.

Nesse regime, o empreendedor poderá recolher os seguintes tributos e contribuições, por meio de apenas um documento fiscal – o DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional), que é gerado no **Portal do SIMPLES Nacional**:

- **IRPJ** (imposto de renda da pessoa jurídica);
- **CSLL** (contribuição social sobre o lucro);
- **PIS** (programa de integração social);
- **COFINS** (contribuição para o financiamento da seguridade social);
- **ICMS** (imposto sobre circulação de mercadorias e serviços de comunicação)
- **INSS** (contribuição para a Seguridade Social relativa à parte patronal).

Conforme a Lei Complementar nº 123/2006 e alterações, este ramo de atividade é tributado pelo anexo I do SIMPLES Nacional e as alíquotas variam de 4% a 19%, dependendo da receita bruta auferida pelo negócio. No caso de início de atividade no próprio ano-calendário da opção pelo SIMPLES Nacional, para efeito de determinação da alíquota no primeiro mês de atividade, os valores de receita bruta acumulada devem ser proporcionais ao número de meses de atividade no período.

Exemplo 2: Empresa de Criação de Camarões NÃO optante do SIMPLES Nacional

Alguns empreendedores podem não optar pelo Simples Nacional, ou o tipo de atividade não é permitido, veja o anexo do Comitê Gestor do Simples Nacional - Resolução CGSN nº 119, de 19 de dezembro de 2014

Para estes casos há os regimes de tributação abaixo:

1 - Lucro Presumido: É a apuração do tributo sobre o lucro que se presume através da receita bruta de vendas de mercadorias e/ou prestação de serviços. Trata-se de uma forma de tributação simplificada utilizada para determinar a base de cálculo dos tributos sobre o lucro das pessoas jurídicas que não estiverem obrigadas à apuração pelo Lucro Real. Nesse regime, a apuração dos tributos é feita trimestralmente.

A base de cálculo para determinação do valor presumido varia de acordo com a atividade da empresa. Sobre o resultado da equação: Receita Bruta x 8%, aplica-se as alíquotas de:

IRPJ - 15%.

Poderá haver um adicional de 10% para a parcela do lucro que exceder o valor de R\$ 20 mil, no mês, ou R\$ 60 mil, no trimestre, uma vez que o imposto é apurado trimestralmente;

CSLL - 9%.

Não há adicional de imposto.

Ainda incidem sobre a receita bruta os seguintes tributos, que são apurados mensalmente:

PIS - 0,65%

sobre a receita bruta total;

COFINS – 3%

sobre a receita bruta total.

2 - Lucro Real: É o cálculo do tributo sobre o lucro líquido e a empresa realmente obteve no período de apuração, ajustado pelas adições, exclusões ou compensações estabelecidas em nossa legislação tributária. Este sistema é o mais complexo, mas poderá ser mais vantajoso em comparação com lucro presumido e por isso, deverá ser bem avaliado por um contador. As alíquotas para este tipo de tributação são:

IRPJ - 15%.

Sobre a base de cálculo (lucro líquido). Haverá um adicional de 10% para a parcela do lucro que exceder o valor de R\$ 20 mil, multiplicado pelo número de meses do período. O imposto poderá ser determinado trimestralmente ou anualmente;

CSLL - 9%.

determinada nas mesmas condições do IRPJ;

Ainda incidem sobre a receita bruta os seguintes tributos, que são apurados mensalmente:

PIS - 1,65%

sobre a receita bruta total, compensável;

COFINS - 7,65%

sobre a receita bruta total, compensável.

Incidem também sobre a receita bruta o imposto estadual:

· **ICMS** - Em regra geral, as alíquotas variam conforme o estado, entre 17 e 19%. Alguns produtos ou serviços possuem alíquotas reduzidas ou diferenciadas.

Além dos impostos citados acima, sobre a folha de pagamento incidem as contribuições previdenciárias e encargos sociais (tanto para o lucro real quanto para o lucro presumido):

· **INSS - Valor devido pela Empresa** - 20% sobre a folha de pagamento de salários, pró-labore e autônomos;

· **INSS - Autônomos** - A empresa deverá descontar na fonte e recolher entre 11% da remuneração paga ou creditada a qualquer título no decorrer do mês a autônomos, observado o limite máximo do salário de contribuição (o recolhimento do INSS será feito através da Guia de Previdência Social - GPS).

· **RAT** – Risco de Ambiente do Trabalho – de 1% a 3% sobre a folha de pagamento de salários dependendo do grau de risco da atividade econômica, recolhida junto com a guia de INSS.

· **INSS Terceiros** – Contribuições Sociais recolhidas junto com a guia de INSS, calculada sobre a folha de pagamento com alíquota entre 0,8% a 7,7% dependendo da atividade econômica, destinadas aos serviços sociais e de formação profissional tais como: SESI, SESC, SENAI, SEBRAE, Incra, dentre outros.

· **FGTS** – Fundo de Garantia por tempo de serviço, incide sobre o valor da folha de salários a alíquota de 8%.

Recomendamos que o empreendedor consulte sempre um contador, para que ele o oriente sobre o enquadramento jurídico e o regime de tributação mais adequado ao seu caso.

18. Eventos

Antes de tudo, feiras e eventos são momentos dedicados ao encontro. Nesses locais, você tem a oportunidade de conhecer novos clientes, e tem a oportunidade de ter acesso direto a fornecedores e possíveis parceiros em negócios e em investimentos. Por isso, é importante para o empreendedor de uma **Criação de camarões** participar dos eventos de seu segmento.

Selecionamos alguns dos eventos importantes deste segmento. Para se manter competitivo, é preciso estar sempre atento ao mercado à sua volta e, em especial, ao que está fazendo a concorrência. Em feiras e em eventos, você poderá fazer isso em um único local.

Confira abaixo o principal evento do setor:

· **FENACAM – Feira Nacional do camarão**

<https://www.fenacam.com.br/>

A melhor opção para conhecer os eventos do setor é consultar com os fornecedores, distribuições e parceiros do negócio.

19.

Trabalhar com criação de camarão pode ser lucrativo também para quem pensa em exportar, pois o crustáceo brasileiro é um dos mais queridos no mercado exterior.

Diante dessa outra oportunidade de negócio, conhecer as principais entidades do setor é fundamental para se manter informado e atualizado e ter o amparo necessário para estas oportunidades ou outras que possam surgir.

Conheça algumas delas:

- **ABCC – Associação Brasileira de criadores de Camarão**

<https://abccam.com.br/>

- **ASBRAER – Associação Brasileira das Entidades Estaduais de Assistência Técnica e Extensão Rural**

<https://www.asbraer.org.br/>

- **IBAMA – Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis**

<https://www.ibama.gov.br/>

20.

Norma técnica é um documento, estabelecido por consenso e aprovado por um organismo reconhecido que fornece para um uso comum e repetitivo regras, diretrizes ou características para atividades ou seus resultados, visando a obtenção de um grau ótimo de ordenação em um dado contexto. (ABNT NBR ISO/IEC Guia 2).

Participam da elaboração de uma norma técnica a sociedade, em geral, representada por: fabricantes, consumidores e organismos neutros (governo, instituto de pesquisa, universidade e pessoa física).

Toda norma técnica é publicada exclusivamente pela ABNT – Associação Brasileira de Normas Técnicas, por ser o foro único de normalização do País.

1. Normas específicas para uma Criação de Camarão

Não existem normas específicas para este negócio.

2. Normas aplicáveis na execução de uma Criação de Camarão

Não existem normas específicas para este negócio.

21.

A aquicultura (criação de organismos que têm na água o seu normal ou mais frequente meio de vida) é uma atividade econômica em plena expansão no Brasil e no mundo. A carcinicultura, ramo específico da aquicultura voltada para a criação de camarão em cativeiro, pode ser encontrada tanto na forma de cultivo de camarão marinho ou de água doce.

Veja são tantos termos, nomes e expressões que o empreendedor criador de camarões precisa entender e se familiarizar-se com eles.

· Glossário da Aquicultura

<https://www.nutriave.com.br/blog/glossario-da-aquicultura/>

22.

Empreender com a **criação de camarões**, exige planejamento. Quanto maior o planejamento maior será as chances de sucesso no negócio. O tempo que se gasta antes de começar é dinheiro que se deixa de perder: os problemas, prováveis ou meramente possíveis, já foram pensados e a solução, equacionada antes que eles se transformem em perdas.

Este segmento de negócio, apresenta riscos e investimentos consideráveis, e o empreendedor, deve estar consciente de que enfrentará uma concorrência expressiva e por isso mesmo terá que se dedicar bastante, principalmente, no início das atividades do novo empreendimento, tanto na parte comercial, quanto na parte operacional e de gestão administrativo e financeira da empresa.

Faça um planejamento para o negócio visando o desenvolvimento e crescimento, para isso destacamos os seguintes pontos a serem trabalhados:

· Atenção permanente a qualidade do camarão

A qualidade do produto, o preço competitivo, a localização adequada e a facilidade para distribuição. De todos esses fatores, o principal é, sem dúvida, a qualidade sanitária do produto. Segundo especialistas do ramo, a qualidade sanitária do produto está ligada diretamente o sucesso de um criatório

· Cuidados veterinários e manutenção geral

São essenciais os cuidados veterinários com a criação, a limpeza geral dos tanques, a boa saúde dos empregados e a qualidade das rações, além de boas instalações e manutenção adequada

- **Atenção as doenças pertinentes ao confinamento**

Em qualquer espécie de confinamento animal, particularmente em se tratando de pescado, ocorre o aparecimento de doenças particulares do confinamento

- **Prevenção é o melhor caminho**

O empreendedor e seu técnico, que no caso é o Médico Veterinário, têm que cuidar o criatório com muita atenção, visando evitar o surgimento de qualquer enfermidade nos camarões. Isto porque as dificuldades para tratar tais enfermidades após instaladas são maiores que a prevenção

- **Escolha da espécie ideal para a localização e estrutura**

Um fator importante para o sucesso do negócio é a decisão sobre quais espécies devem ser cultivadas, não se esquecendo que o mercado consumidor influencia esta escolha.

- **Acompanhe a modernização do setor**

Acompanhar a evolução do setor, seja em equipamentos, maquinários e mão de obra é fundamental para apresentar novas propostas aos clientes e vencer a concorrência.

Além das dicas técnicas é importante que o empreendedor invista em ações comerciais, tais como:

- **O empreendedor deve estar sintonizado com a evolução do setor**

Esse é um negócio que requer inovação e adaptação constantes, em face das novas tendências que surgem dia-a-dia.

- **Os empregados devem participar de cursos de aperfeiçoamento**

A participação em congressos e seminários, garantirá a qualidade dos serviços, resultando em produtos de excelente qualidade.

Mesmo que a opção seja a diversificação em uma propriedade rural, é fundamental colocar em prática todos os itens destacados, isso permitirá maior velocidade nas decisões, reduzirá as possibilidades de erro e com certeza aumentará as chances de sucesso no **cultivo de camarão**.

23.

O empreendedor que busca o sucesso na **criação de camarão**, precisa possuir características relacionadas às funções que serão exigidas no dia a dia do negócio. Algumas dessas características já nascem com os empreendedores e outras podem ser desenvolvidas por meio do aprendizado e da prática. Todas têm seu grau de importância, mas algumas se destacam como primordiais para o empreendedor deste segmento:

Algumas características são essenciais e influenciam diretamente no sucesso do negócio e, de forma geral, envolvem criatividade, inovação e iniciativa, dentre outras:

- Ter conhecimento técnico sobre todas as etapas do processo de criação de camarão
- Organização e capacidade de associativismo
- Buscar informações atualizadas sobre a carcinicultura
- Ser ético e agir com base e valores pessoais
- Senso de oportunidade e capacidade de assumir riscos
- Capacidade de motivar sua equipe e manter-se atualizado tecnologicamente
- Capacidade de planejar e gerir atividades
- Conhecimento das exigências legais
- Conhecimento e habilidades administrativas
- Comunicar-se de forma clara e objetiva
- Habilidades para avaliar e identificar nichos de Mercado
- Habilidade de Negociação;
- Comportamento de parceria com todos os envolvidos

Para uma boa administração são competências fundamentais:

- Cumprir compromissos funcionais;
- Assiduidade e pontualidade;
- Compromisso com prazos e tarefas;

- Disponibilidade de tempo para reuniões de planejamento;
- Disposição para pesquisar e implantar as novidades do setor

Um empreendedor "saberá aprender o que for necessário para a criação, desenvolvimento e realização de sua visão". (DOLABELA, 1999 p. 70). Considerando-se esta afirmativa, percebe-se em qualquer área que se deseje atuar é preciso estar disposto a aprender. Para aumentar as chances de sucesso é fundamental que o empreendedor desenvolva as competências e habilidades relacionadas ao negócio.

24.

- **PRODUÇÃO** de camarão marinho: preparação do viveiro, povoamento, manejo e despesa. **Cnabrazil**, [s.d]. 2017. Disponível em:<<https://www.cnabrazil.org.br/assets/arquivos/167-PRODU%C3%87%C3%83O.pdf>>. Acesso em: 11 de dezembro de 2019.
- **PROCEDIMENTOS** de boas práticas de manejo e medidas de biossegurança para a carcinicultura brasileira. **Abccam**, 2012. Disponível em:<<http://abccam.com.br/wp-content/uploads/2014/01/Manual-de-Boas-Praticas-de-Manejo-e-Biosseguran%C3%A7a.pdf>>. Acesso em: 11 de dezembro de 2019.
- **DUARTE**, Marcos. Carcinicultura - Criação de camarões. **Infoescola**, [s.d]. Disponível em:<<https://www.infoescola.com/zootecnia/carcinicultura-criacao-de-camaroes/>>. Acesso em: 11 de dezembro de 2019.
- **CAMARÃO** e a importância da carcinicultura para a economia nacional. **Agro20**, 2019. Disponível em:<<https://agro20.com.br/camarao/>>. Acesso em: 11 de dezembro de 2019.
- **RN PUXA** retomada da produção de camarão no Brasil, diz IBGE. 2019. **Op9**, Disponível em:<<https://www.op9.com.br/blogs/opiniao-e-poder-rn/rn-puxa-retomada-da-producao-de-camarao-no-brasil-diz-ibge/>>. Acesso em: 11 de dezembro de 2019.
- **CRIAÇÃO** de camarão em cativeiro gera lucros para produtores. 2018. Disponível em:<<https://engepesca.com.br/post/criacao-de-camarao-em-cativeiro-gera-lucros-para-produtores>>. Acesso em: 11 de dezembro de 2019.
- **SEBRAE** - Saiba como funciona comércio de peixes no Brasil Disponível em:<<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/artigos/home/saiba-como-funciona-comercio-de-peixes-no-brasil,8bc238e243312510VgnVCM1000004c00210aRCRD>>. Acesso em: 11 de dezembro de 2019.

- PROCEDIMENTOS de boas práticas de manejo e medidas de biossegurança para a carcinicultura brasileira. 2012. Disponível em: <<http://abccam.com.br/wp-content/uploads/2014/01/Manual-de-Boas-Praticas-de-Manejo-e-Biosseguran%C3%A7a.pdf>>. Acesso em: 11 de dezembro de 2019.
- PRODUÇÃO de camarão marinho: preparação do viveiro, povoamento, manejo e despesca. 2018. Disponível em: <<https://www.cnabrazil.org.br/assets/arquivos/167-PRODU%C3%87%C3%83O.pdf>>. Acesso em: 11 de dezembro de 2019.
- VINIVÍUS Gonçalves. Como Montar Uma Criação De Camarão – Negócio Lucrativo. 2014. Disponível em <<https://novonegocio.com.br/criacoes/como-montar-uma-criacao-de-camarao/>>. Acesso em 29 de novembro de 2019.

25.

O empreendedor pode buscar junto às agências de fomento linhas de crédito que possam ser utilizadas para ajudá-lo no início do negócio. Algumas instituições financeiras também possuem linhas de crédito voltadas para o pequeno negócio e que são lastreadas pelo **Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas (Fampe)**, em que o Sebrae pode ser avalista complementar de financiamentos para pequenos negócios, desde que atendidas alguns requisitos preliminares. Maiores informações podem ser obtidas na página do Sebrae na web.

<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebraeaz/fundo-de-aval-do-sebrae-oferece-garantia-para-os-pequenos-negocios,ac58742e7e294410VgnVCM2000003c74010aRCRD>

Consulte também:

- **Proger Urbano Capital de Giro**

<https://www.bb.com.br/pbb/pagina-inicial/empresas/produtos-e-servicos/credito/obter-capital-de-giro/proger-urbano-capital-de-giro#/>

- **Cartão BNDES**

<https://www.cartaobndes.gov.br/cartaobndes/>

- **Microcrédito Produtivo Orientado Caixa**

<http://www.caixa.gov.br/empresa/credito-financiamento/crescer/Paginas/default.aspx>

26.

Ao empreendedor não basta vocação e força de vontade para que o negócio seja um sucesso. Independentemente do segmento ou tamanho da empresa, necessário que haja um controle financeiro adequado que permita a mitigação de riscos de insolvência em razão do descasamento contínuo de entradas e saídas de recursos. Abaixo, estão listadas algumas sugestões que auxiliarão na gestão financeira do negócio:

- **Fluxo de Caixa**

Para um criador de camarão é fundamental controlar as despesas da empresa, isso é realizado por meio do acompanhamento contínuo da entrada e da saída de dinheiro através do fluxo de caixa. Esse controle permite ao empreendedor visão ampla da situação financeira do negócio, facilitando a contabilização dos ganhos e gestão da movimentação financeira.

- **Capital de Giro**

O período entre a prestação de serviço e o recebimento, pode ser longo e a necessidade de recursos será suprida pelo capital de giro. No entanto, ter esse recurso disponível não é suficiente porquanto ser premissa sua boa gestão, ou seja, somente deverá ser utilizado para honrar compromissos imediatos ou lidar com problemas de última hora.

- **Princípio da Entidade**

O patrimônio da empresa não se mistura com o de seu proprietário. Portanto, jamais se deve confundir a conta pessoal com a conta empresarial, isso seria uma falha de gestão gravíssima que pode levar o negócio à bancarrota. Ao não separar as duas contas, a lucratividade do negócio tende a não ser atingida, sendo ainda mais difícil reinvestir os recursos, gerados pela própria operação. É o caminho certo para o fracasso empresarial.

- **Despesas**

Assim como a maioria dos negócios, os criadores de camarão, possuem despesas fixas e variáveis que deverão ser horadas para evitar problemas futuros. Embora pequenas, o seu controle é essencial para que não reduzam a lucratividade do negócio.

- **Reservas/Provisões**

No caso de um criador de camarão, a necessidade de provisões para troca de equipamentos mais modernos é uma necessidade deste modelo de negócio. Este recurso funcionará como um fundo de reserva.

- **Empréstimos**

Poderão ocorrer situações em que o empresário necessitará de recursos para alavancar os negócios. No entanto, não deverá optar pela primeira proposta, mas estar atento ao que o mercado oferece, pesquisando todas as opções disponíveis. Deve ter cuidado especialmente com as condições de pagamento, juros e taxas de administração. A palavra-chave é renegociação, de forma a evitar maior incidência de juros.

- **Objetivos**

Definidos os objetivos, deve-se elaborar e implementar os planos de ação, visando amenizar erros ou definir ajustes que facilitem a consecução dos objetivos financeiros estabelecidos.

- **Utilização de Softwares**

As novas tecnologias são de grande valia para a realização das atividades de gerenciamento, pois possibilitam um controle rápido e eficaz. O empreendedor poderá consultar no mercado as mais variadas ferramentas e escolher a que mais adequada for a suas necessidades.

27.

O empreendedor que deseja atuar no segmento de **criação de camarão**, pode aproveitar todas as ferramentas de gestão e conhecimento criadas para ajudar a impulsionar o seu negócio. Para consultar a programação disponível em seu estado, entre em contato pelo telefone 0800 570 0800.

Confira as principais opções de orientação empresarial e capacitações oferecidas pelo Sebrae:

- **Cursos online e gratuitos**

<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline>

1 - Para desenvolver o comportamento empreendedor

Empretec - Metodologia da Organização das Nações Unidas (ONU) que proporciona o amadurecimento de características empreendedoras, aumentando a competitividade e as chances de permanência no mercado. <http://goo.gl/SD5GQ9>

2 - Para quem quer começar o próprio negócio

As soluções abaixo são úteis para quem quer iniciar um negócio. Pessoas que não

possuem negócio próprio, mas que querem estruturar uma empresa. Ou pessoas que tem experiência em trabalhar por conta própria e querem se formalizar

Plano de Negócios - O plano irá orientá-lo na busca de informações detalhadas sobre o ramo, os produtos e os serviços a serem oferecidos, além de clientes, concorrentes, fornecedores e pontos fortes e fracos, construindo a viabilidade da ideia e na gestão da empresa. <http://goo.gl/odLojT>

3 - Para quem quer inovar

Ferramenta Canvas online e gratuita - A metodologia Canvas ajuda o empreendedor a identificar como pode se diferenciar e inovar no mercado. <https://www.sebraecanvas.com/#/>

Sebraetec - O Programa Sebraetec oferece serviços especializados e customizados para implantar soluções em sete áreas de inovação. <http://goo.gl/kO3Wiy>

ALI - O Programa Agentes Locais de Inovação (ALI) é um acordo de cooperação técnica com o CNPq, com o objetivo de promover a prática continuada de ações de inovação nas empresas de pequeno porte. <http://goo.gl/3kMRUh>

28.

Conheça algumas delas:

- **ABCC – Associação Brasileira de criadores de Camarão**

<https://abccam.com.br/>

- **ASBRAER – Associação Brasileira das Entidades Estaduais de Assistência Técnica e Extensão Rural**

<https://www.asbraer.org.br/>