



Panorama da **QÜICULTURA**

**Tilapicultura em Orós:
Um bom exemplo da ação governamental**

A ética na Aqüicultura

ALGAS:

A produção de carragena no RJ



Tilápias na bola de cristal



Por: **Fernando Kubitza**
Acqua & Imagem - Jundiaí-SP
fernando@acquaimagem.com.br

O ilustre editor desta revista vez ou outra me consulta (e certamente consulta outros especialistas do setor) sobre o que pode vir a acontecer com a tilapicultura em nosso país. Para onde caminhará o setor diante das tendências atuais: mercado interno e exportação; taxa de câmbio; grande expansão nos cultivos em todo o país; o boom da produção no Nordeste; os grandes investimentos que estão sendo feitos no Brasil; forte atuação da China no mercado internacional e suas conseqüências; a capacidade do Brasil em competir com os demais países latino-americanos na exportação de filés para os Estados Unidos; a visita do Papa ao Brasil e a grande explosão de vendas do George Foreman Grill. Pois bem, meu amigo Jomar, eu não tenho bola de cristal, mas tenho algumas opiniões sobre isso: para o Papa, digo que é melhor tomar cuidado com as balas perdidas aqui no Brasil e também para não ser assaltado em Brasília (principalmente no Congresso). Quanto ao grill do George Foreman, se for tão bom para grelhar tilápia quanto parece ser com hambúrgueres, ele vai ganhar muito dinheiro aqui no Brasil, pois o brasileiro ainda há de comer mais tilápia do que hambúrguer. Acho mesmo que vai vender muito mais é na China. Se ele precisar de um sócio, estou dentro.

Agora, quanto à tilapicultura no Brasil, diante de todos os possíveis cenários que se apresentam, o que posso eu dizer? Por via das dúvidas, vamos pedir ao Lula a inclusão da tilapicultura no PAC. Ou melhor, vamos sugerir PACs específicos para o setor: Plano de Aproveitamento dos Canais, Plano de Auxílio ao Carcinicultor ou ainda um Plano para a Aqüicultura Competitiva. Bom, Jomar você me colocou numa sinuca de bico, mas vou aproveitar a oportunidade para expor aqui, preto no branco, as opiniões que tenho compartilhado com outras pessoas do setor e com potenciais investidores que estão mirando na tilápia.

Como está o Brasil no cenário mundial da tilapicultura?

Em primeiro lugar, vamos situar para os que não têm esta informação, a magnitude da produção de tilápia no Brasil. Bom, também sobre isso não temos estatísticas muito precisas. Mas, isso não importa, pois até as estatísticas da China estão sendo questionadas. O IBAMA estimou em 69 mil toneladas a produção de tilápias cultivadas em 2004. Outras 8.500 toneladas foram estimadas provenientes da pesca. Os dados do IBAMA apontam o Ceará como o principal produtor, com 18 mil toneladas em 2004. Em seguida o Paraná (11,9 mil), São Paulo (9,8 mil) e Bahia e Santa Catarina empatados, cada qual com 7,1 mil toneladas (Tabela).

Produção de tilápias cultivadas em 2004
(Fonte - IBAMA, 2005)

Estado	Toneladas
Ceará	18.000
Paraná	11.922
São Paulo	9.758
Bahia	7.137
Santa Catarina	7.121
Goiás	3.928
Rio Grande do Sul	2.094
Minas Gerais	2.093
Alagoas	1.944
Mato Grosso do Sul	1.925
Outros	3.156
Total	69.078

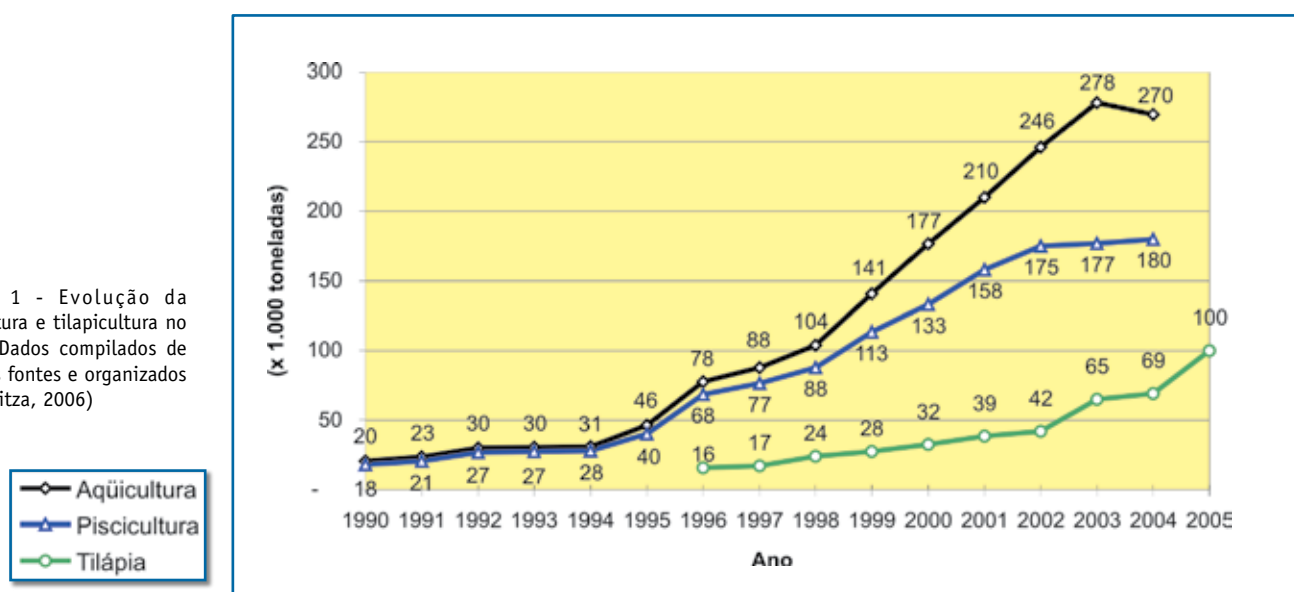
Segundo os dados reunidos em informativo da INTRAFISH 2006 (Los grandes actores de tilápia em Latino América – dez/2006) o Brasil já aparece como 6º produtor mundial de tilápias. E pasmem, divide o posto com Cuba (alguém sabia que Cuba cultivava tanta tilápia assim para se equiparar ao Brasil?). Ambos respondem por quase 5% da produção mundial de tilápias (estimada pela FAO ao redor de 1.500.000 toneladas em 2004). Estatísticas são estatísticas, vai dizer o quê? A produção de tilápia no Brasil cresceu de 16 mil toneladas em 1996 para 69 mil toneladas em 2004. No referido informativo da INTRAFISH, o Tito Capobianco, então presidente da AB Tilápia, estimou em 130 mil toneladas a produção de tilápias em 2005. Eu já andei fazendo muita conta com base no que tenho visto em todo o Brasil e nas informações que são veiculadas em revistas e na internet, nos dados fornecidos por produtores, nas informações dos fabricantes de rações, dentre todas as possíveis fontes de informação, e acredito que pelo menos 100 mil toneladas deste peixe foram produzidas em 2005. Se realmente chegamos a isso, de 1996 a 2005 a tilapicultura cresceu, em média, 23% ao ano (Figura 1). A produção brasileira de tilápia equivale às produções

somadas do Equador, Honduras, Costa Rica e Colômbia, principais exportadores de filé fresco para os Estados Unidos. E é por isso que hoje encontramos produtos de tilápia em quase todo o canto do país. E o impressionante é que praticamente toda esta produção é distribuída no mercado nacional, sem esforços institucionais expressivos para promover a imagem da tilápia e seus produtos.

Particularidades regionais

A tilápia é produzida praticamente em todo o país, em criações geralmente feitas em tanques escavados e em tanques-rede. A maioria dos cultivos é de pequeno porte. Em anos recentes foram feitos alguns grandes investimentos individuais na produção e processamento, com produção verticalizada, seguindo a tendência dos principais países exportadores da América Latina. Os produtos se destinam a diversos nichos de mercado (tilápia viva para o mercado vivo e pesque-pagues, tilápias para os frigoríficos, filés para supermercados e restaurantes, filés e peixe eviscerado para exportação, entre outras opções). Diante da grande diversidade de condições de cultivo, mercado, domínio tecnológico, disponibilidade de capital, entre outros fatores, há empreendimentos operando com lucro, outros com prejuízo. Empresários investindo no setor e outros abandonando a atividade. Empresas ampliando suas instalações, enquanto outras se mantêm estáveis ou reduzem sua produção. Tudo muito natural em um país com economia de mercado e uma imensa gama de oportunidades regionais quanto ao clima, aos canais de comercialização, à disponibilidade e preços de insumos, dentre outras particularidades. Em oportunidade anterior dediquei a esta revista uma matéria sobre a evolução da tilapicultura no Brasil (*Panorama da AQUICULTURA* - volume 13, nº 76, 2003), que reúne um histórico da produção e as particularidades da produção e mercado

Figura 1 - Evolução da aqüicultura e tilapicultura no Brasil (Dados compilados de diversas fontes e organizados por Kubitzka, 2006)



em diversas regiões do país. O que mudou de lá para cá foi o significativo aumento na produção, impulsionado por investimentos em frigoríficos de maior porte e pela entrada do Brasil no clube dos exportadores de tilápia.

Na região sul e sudeste o pesque-pague ainda é um importante mercado, mas praticamente se encontra estabilizado em sua demanda desde 2001-2002. O aumento da produção nos últimos 5 anos somente foi possível com a industrialização e a expansão dos canais de mercado, com foco em restaurantes, supermercados e na exportação. No que tange os preços atualmente ofertados aos produtores, os que estão próximos aos pesque-pagues comercializam a tilápia viva entre R\$ 3,00 e 4,00/kg na piscicultura, valor que remunera bem o capital investido. E há uma tendência dos pesque-pagues operarem com fornecedores não muito distantes, de modo a reduzir custos de frete e a mortalidade pós-transporte. Diversos produtores, além da venda aos pesque-pagues, também abastecem nichos do mercado local, com vendas diretas ao consumidor, restaurantes, peixarias e supermercados. Assim, conseguem vender parte da produção a preços entre R\$ 4,50 e R\$ 6,00/kg. Alguns destes pequenos e médios tilapicultores investiram em pequenas unidades de beneficiamento que possibilitam agregar valor e viabilizar a venda dos produtos de tilápia (filés, tiras, peixe eviscerado, entre outros) diretamente a restaurantes, peixarias e mesmo ao consumidor final. Os preços de filés nesta iniciativa de mercado variam entre R\$ 13,00 e 16,00/kg. Nos últimos anos foram implantados frigoríficos com foco na exportação. Isso aumentou a opção de mercado para muitos produtores de tilápia, em particular os mais distantes dos pesque-pagues. A possibilidade de se tornar um fornecedor destes frigoríficos também atraiu a atenção de investidores, que rapidamente implantaram seus cultivos, em sua maior parte em tanques-rede, em áreas próximas da indústria. Estes produtores recebem hoje dos frigoríficos entre R\$ 2,20 e R\$ 2,50 por quilo de tilápia. O custo de produção da tilápia em tanques-rede

"O pesque-pague ainda é um importante mercado, mas praticamente se encontra estabilizado em sua demanda. O aumento da produção somente foi possível com a industrialização e a expansão do mercado, com foco em restaurantes, supermercados e na exportação. Os piscicultores próximos aos pesque-pagues comercializam a tilápia viva entre R\$ 3,00 e 4,00/kg valor que remunera bem o capital investido."

está entre R\$ 1,90 e 2,60/kg, dependendo do tamanho final, da escala de produção e da regularidade e eficiência do cultivo. Episódios de mortalidade por doenças ou por problemas de qualidade de água nos açudes podem elevar estes custos.

No Nordeste os cultivos comerciais de tilápia eram praticamente inexpressivos até o ano 2000. A partir daí, a tilapicultura cresceu em um ritmo intenso, fazendo da região a maior produtora de tilápia do país. O clima favorável e a disponibilidade de açudes públicos gerenciados pelo estado favoreceram a rápida expansão dos cultivos em tanques-rede, impulsionados por um mercado regional receptivo aos produtos de tilápia. Invariavelmente, a tilápia produzida segue do produtor ao consumidor final, passando ou não por intermediários neste caminho. Geralmente o processamento é mínimo (peixe inteiro ou peixe eviscerado) e em alguns casos, particularmente no Ceará, o peixe é comercializado em lojas de peixe vivo. No Ceará, os produtores que vendem tilápia viva recebem entre R\$ 3,30 e 4,00/kg na piscicultura. Tanto no mercado de peixe vivo como nos supermercados o preço final ao consumidor varia entre R\$ 5,00 e 6,00/kg. Nos demais estados do nordeste os criadores vendem sua produção para atravessadores a preços entre R\$ 2,80 e 3,00/kg e, em alguns casos, diretamente ao consumidor nos mercados locais a preços entre R\$ 3,50 e 4,50/kg, dependendo do local e tamanho da tilápia. Este peixe geralmente chega ao consumidor final através das feiras livres nos municípios pequenos e através dos supermercados nos municípios de maior porte. Os criadores que suprem os frigoríficos geralmente recebem entre R\$ 2,40 e R\$ 2,80/kg.

Tilápia no Ceará uma situação especial

O Ceará concentra a maior produção de tilápias no país. A produção no estado era praticamente insignificante até a virada do milênio. Em 2002 foram produzidas entre 3 e 4 mil toneladas de tilápia. O IBAMA oficializou uma produção de 18 mil toneladas para o estado em 2004, baseado em previsões

da Associação Cearense de Aqüicultura – ACEAq, de que 1,5mil toneladas de tilápia provenientes de cultivo eram comercializadas mensalmente. Um crescimento anual de 110% entre 2002 e 2004 (7 mil toneladas ao ano). Se metade desta taxa de crescimento foi mantida nos anos seguintes, é de se esperar que o Ceará esteja produzindo hoje pelo menos 25 mil toneladas de tilápia/ano, uma taxa média de crescimento de 70% ao ano a partir de 2002. E a produção deverá crescer ainda mais com a implantação de novos projetos de tanques-rede em grandes açudes, particularmente no Castanhão, o maior do estado. A comercialização da produção ocorre praticamente dentro do estado, principalmente na região metropolitana de Fortaleza. A mesma ACEAq estimou que cerca de 3 mil toneladas de tilápia são comercializadas no Ceará mensalmente, indicando que parte deste volume é oriundo de outros estados do Nordeste. As lojas de peixe vivo são a marca registrada da tilapicultura no Ceará. Mas há um grande volume de tilápias inteiras sendo comercializado nas grandes redes de supermercado. A comercialização na forma de filés é pouco significativa, ocorrendo mais por iniciativa de alguns supermercados e comerciantes que filetam parte de seus estoques para prover outras opções de produtos aos seus clientes. Alguns criadores também processam parte do estoque para atender a pedidos de peixes eviscerados e de filé. O interessante na tilapicultura cearense é notar que, mesmo com um significativo aumento na produção e oferta de tilápia, os preços pagos ao produtor ou praticados no varejo em nada recuaram. Em 2003 o produtor recebia entre R\$ 3,00 e 3,80/kg de tilápia e o consumidor final pagava R\$ 4,50/kg pela tilápia viva e entre R\$ 5,00 e 6,00/kg pela tilápia inteira resfriada nos supermercados (na ocasião o dólar era cotado a R\$ 3,50). Hoje os preços pagos pelos transportadores de tilápia viva e pelos hipermercados são praticamente os mesmos. Os produtores que contam com estrutura de transporte vivo conseguem vender diretamente às lojas de peixe vivo entre R\$ 4,00 e 4,50 o quilo. O preço da tilápia viva, no entanto, aumentou para o consumidor final, hoje entre R\$ 5,00 e R\$ 6,00/kg, em função do tamanho

"O Ceará concentra a maior produção de tilápias no país. A produção no estado era praticamente insignificante até a virada do milênio. Em 2002 foram produzidas entre 3 e 4 mil toneladas de tilápia. O IBAMA oficializou uma produção de 18 mil toneladas para o estado em 2004, e a produção deverá crescer ainda mais com a implantação de novos projetos de tanques-rede em grandes açudes, particularmente no Castanhão, o maior do estado."

e aspecto visual do peixe. O peso médio da tilápia comercializada também aumentou. Em 2003 era comum comercializar peixes acima de 500g. Hoje o mercado demonstra uma preferência por peixes acima de 700-800g. Peixes com mais de quilo são encontrados no mercado vivo. O criador que oferta tilápias deste porte geralmente recebe R\$ 4,00/kg. Nos municípios do interior, particularmente onde o pescado é escasso, os produtores conseguem comercializar sua produção diretamente ao consumidor final na beira do açude ou em feiras livres a preços entre R\$ 5,00 e 6,00/kg. Até quando esta condição de bons preços irá se manter é difícil prever. Mas os produtores devem estar preparados quando isso acontecer. Hoje muitos produtores operam com margem suficiente para reduzir um pouco os preços de venda, caso isso seja necessário para estimular um maior consumo de tilápia frente a um aumento na oferta. O custo de produção da tilápia em tanques-rede está na casa dos R\$ 2,10 a 2,80/kg, dependendo do tamanho final, da escala de produção e da regularidade e eficiência do cultivo. Episódios de mortalidade por doenças ou por problemas de qualidade de água nos açudes podem elevar estes custos. Independente disso, os empresários cearenses devem se empenhar na expansão das opções de mercado, para assegurar um pouco mais de fôlego ao setor e a manutenção dos bons preços. A venda de filés no estado ainda é pouco expressiva, mas certamente será uma alternativa importante para atingir os consumidores de maior poder aquisitivo e com preferência por produtos de maior valor agregado e de rápido preparo. Se os cearenses não cuidarem deste mercado, empresas de outros estados, e até mesmo de outros países, certamente o farão.

A rápida expansão da tilapicultura no Estado do Ceará através do cultivo em tanques-rede nos açudes públicos foi possível pelo fato do gerenciamento destes açudes

ser realizado pelo próprio estado. Isso facilitou a definição de regulamentação e taxas para a obtenção de licenças de implantação e para a operação dos cultivos. Isso é um exemplo real de que, havendo vontade política por parte do governo federal e apoio dos estaduais para regulamentar e viabilizar o uso dos grandes reservatórios de domínio da União para projetos com tanques-rede, a produção de tilápia no Brasil atingirá proporções ainda maiores. Será que ninguém vai conseguir a proeza de convencer o Lula e a ministra Marina da importância estratégica da piscicultura para a produção de alimento no país e da necessidade de agilizar o licenciamento ambiental para projetos de tanques-rede nos reservatórios públicos (construídos e monitorados às custas de dinheiro público)?

A taxa de câmbio atual compromete o desenvolvimento da tilapicultura no Brasil?

Não há o que questionar quanto a isso. Com o dólar há muito tempo estagnado entre R\$ 2,00 e 2,20, as margens de lucro com a exportação de filés frescos se reduzem a pó. Mas não podemos atribuir o sucesso ou fracasso dos empreendimentos voltados à exportação exclusivamente ao fator câmbio. Os frigoríficos hoje operam muito abaixo da capacidade instalada e isso onera o custo de processamento e exportação dos filés. Apesar do significativo salto nas exportações de filé nos últimos anos (ver mais adiante), o Brasil ainda é um novato no ramo. E o mercado precisa de tempo para sentir segurança nos fornecedores e valorizar adequadamente seus produtos. O filé brasileiro geralmente passa por intermediários nos Estados Unidos. Assim, o preço médio pago pelo filé fresco do Brasil, em torno de US\$ 5,45/kg no primeiro semestre de 2006, ficou abaixo dos US\$ 6,40/kg, em média, pagos aos filés de países como o Equador, Honduras, Colômbia e outros na América Central e Caribe, que já conquistaram a confiança do mercado e contam com representação própria nos Estados Unidos. Um dólar a menos por quilo. Essa diferença, somada ao custo mais elevado da logística de exportação do filé brasileiro, contribui para reduzir ou mesmo anular as margens de lucro na operação. E neste momento de dólar desvalorizado no país, o aumento na escala de processamento, a promoção da imagem dos produtos brasileiros e o esforço para ter uma melhor parceria comercial, ou mesmo uma representação própria no exterior, são ações fundamentais para manter a viabilidade das exportações.

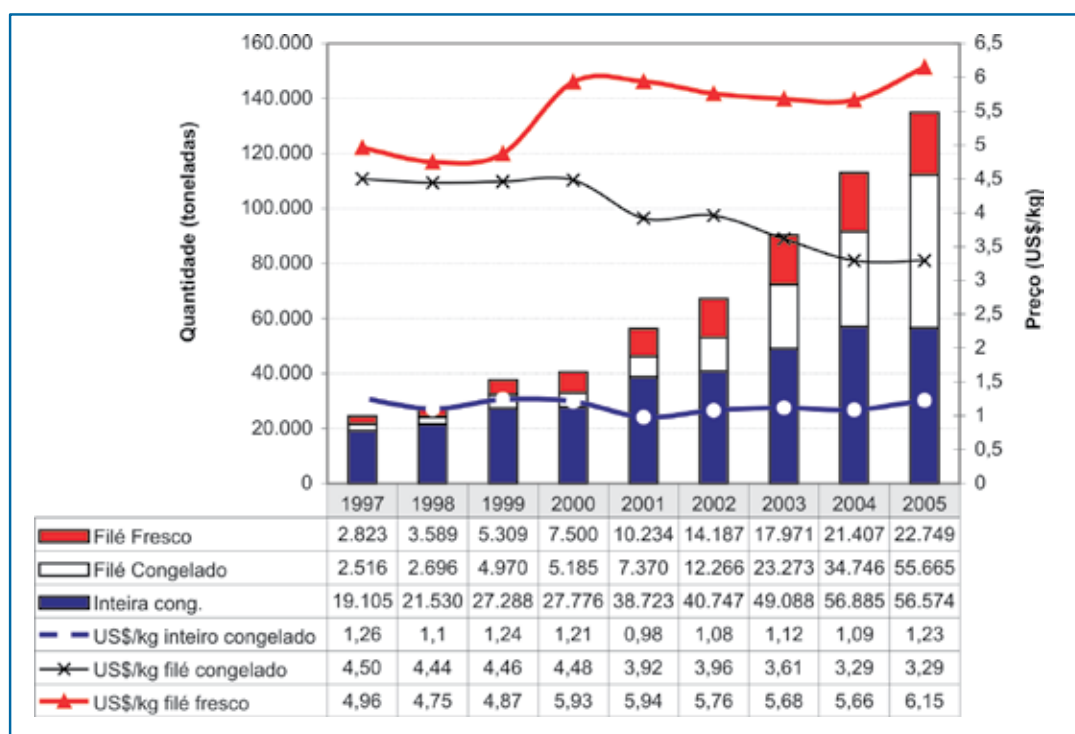
O foco no aumento da escala de produção

Se os frigoríficos não aumentarem a escala de produção, ficará muito difícil remunerar adequadamente todos os componentes do setor produtivo. Mais difícil ainda é se manter competitivo no mercado nacional e na exportação. Operando muito abaixo da capacidade máxima

para a qual foram projetados, o custo dos produtos aumenta. Não é possível diluir adequadamente as despesas fixas e tampouco reduzir as despesas com a logística de distribuição dos produtos. Adicionalmente, somente atingindo grande escala de produção é possível justificar investimentos para viabilizar o aproveitamento integral da tilápia. No processo há diversos subprodutos passíveis de agregação de valor, entre eles as aparas da filetagem e a carne aderida ao esqueleto (que podem virar polpa), a pele e até mesmo a cabeça. Vísceras e esqueleto poderão ser transformados em farinhas, hidrolisados e óleo para a alimentação animal. Em matéria publicada nesta revista (*Panorama da AQUICULTURA* - volume 15, nº 91, 2005) foi discutido e demonstrado o efeito do aumento da escala de produção e do aproveitamento da polpa sobre os indicadores econômicos dos frigoríficos. Sem este aproveitamento integral, o custo de processamento e distribuição cai todo em cima do filé, onerando demasiadamente o produto.

Hoje, grande parte dos frigoríficos que processam tilápia opera com capacidade ociosa. Isso é devido ao desestímulo dos criadores em expandir seus cultivos diante dos preços ofertados pelos frigoríficos. Muitos desaceleraram a produção ou, até mesmo, encerraram seus negócios. Com dificuldade em encontrar matéria-prima, os frigoríficos operam abaixo do seu ponto de equilíbrio, amargando prejuízos. Em 1999/2000 frigoríficos no Paraná passaram apuros pelo mesmo motivo. Na época ofereciam ao produtor preço próximo aos custos de produção e muito inferior a alternativas de mercado, particularmente os pesque-pagues. O que podemos aprender com isso? De certo que no momento atual a situação é outra. O mercado de tilápia viva para o pesque-pague nas Regiões Sul e Sudeste está praticamente estabilizado e não consegue absorver toda a tilápia que está sendo produzida. Os produtores próximos aos pesque-pagues são bem remunerados, o que já não acontece com os mais distantes, devido ao maior custo e risco do transporte vivo. Para estes produtores restam as seguintes alternativas: a) vender sua produção aos frigoríficos; b) abrir mercados locais para a tilápia viva ou abatida; c) investir em seu próprio frigorífico para atuar no mercado local e regional e se empenhar em abrir mercado para os seus produtos. A primeira opção é a mais simples de todas, ou seja, fornecer aos frigoríficos. E esse é o desejo de grande parte dos produtores com quem tenho conversado. No entanto, como estimular esses produtores quando o preço está muito próximo do custo de produção? Quem assume o risco de investir, particularmente em uma atividade de risco como a piscicultura, precisa ter certeza de que seu dinheiro será adequadamente remunerado. E isso não vem acontecendo com as vendas para os frigoríficos. Com isso a indústria fica desabastecida e se obriga a buscar fornecedores mais distantes. O maior custo do frete, eventuais perdas no transporte e peixes fora das especificações oneram ainda mais a matéria prima que chega ao processamento. Estimulando o fortalecimento de pólos locais de produção, fica mais fácil, barato e eficiente o trabalho de desenvolvimento e suporte técnico a estes fornecedores, para que consigam produzir a tilápia a um preço competitivo e com os padrões de qualidade exigidos pela indústria. E esse estímulo começa na oferta de um preço justo.

Figura 2 - Evolução das Importações de Produtos de Tilápia pelos EUA (adaptado do Aquaculture Outlook Report)



Custo estimado e custo efetivo de produção

Uma coisa é estimar o custo de produção considerando todos os possíveis itens de custo (ração, alevinos, mão-de-obra, administração do empreendimento, manutenção das instalações e equipamentos e a depreciação da infra-estrutura, despesas diversas com telefone, energia, combustíveis, seguros de veículos, entre outras que podem ser lembradas e previstas). A outra é precisar o custo efetivo de produção, que absorve os prejuízos com a mortalidade de peixes (muitas vezes quase finalizados) devido a doenças ou erros de manejo; com as fugas de peixes por rompimento de malhas ou afundamento de tanques-rede; com a baixa sobrevivência de alevinos e juvenis após o transporte; com o mau desempenho de lotes de alevinos e juvenis de má qualidade (fundo de lote); com o reduzido crescimento e eficiência alimentar devido ao uso inadvertido de uma ração de baixa qualidade; com a predação de alevinos e juvenis por aves e morcegos; com eventuais roubos de peixes (uma raridade em nosso país); e outras ocorrências relativamente comuns nas pisciculturas, mas que nem sempre são consideradas. E ainda há perdas devido a desastres naturais, como a recente cheia no Rio São Francisco que, repetindo o episódio de 2004, provocou grande mortandade de tilápias em tanques-rede no reservatório de Xingó e no trecho baixo do Rio São Francisco. No Ceará também é comum a mortalidade de tilápias em tanques-rede em alguns açudes, devido a problemas de baixo oxigênio na água. Isso ocorre particularmente no período das chuvas (que deve se iniciar já no próximo mês). Portanto, recebendo preços próximos ao custo de produção, qualquer desliz na criação, ou mesmo em um único lote de peixes, pode ser suficiente para comprometer o lucro de toda a safra. E se o investidor/criador sequer consegue remunerar a si próprio e ao capital investido (ou mesmo saldar seus compromissos com o banco), não há estímulo para aumentar a escala dos cultivos. Pelo contrário, há muitos motivos para abandonar a produção.

Exportação ou mercado interno: para onde ir?

Muitos empreendimentos voltados à produção de tilápia no Brasil foram implantados com o olho na exportação, em particular para os Estados Unidos. Essa é uma tendência natural, visto que as importações de tilápia pelo mercado norte-americano crescem consideravelmente a cada ano. E a relativa estabilidade mantida nos preços para os produtos exportados (com até mesmo uma ligeira tendência de elevação para os filés frescos), demonstra que este mercado ainda tem muito espaço para expansão. O mercado europeu também começa a se render aos produtos de tilápia, abrindo perspectivas ainda melhores aos exportadores.

Quando falamos em exportação de tilápia para os Estados Unidos, devemos nos concentrar nos produtos frescos. No mercado de congelados, por enquanto é muito difícil concorrer com os exportadores asiáticos.

As exportações de filé fresco para os norte-americanos são oriundas praticamente de países latino-americanos, e têm crescido em 10 a 15% ao ano (Figura 2). O preço médio pago pelos atacadistas é de US\$ 6,30/kg de filé, preço este em ligeira ascensão nos últimos anos. O Equador lidera a exportação de filés frescos, com pouco mais de 1.000 toneladas/mês, praticamente a metade da exportação dos países latino-americanos. Honduras vem em segundo, com 31%, Costa Rica com 10% e o Brasil, que fechou com 6% deste mercado em 2005.

A exportação de filés congelados para os Estados Unidos cresceu em média 50 a 60% nos últimos anos. Com o aumento na oferta pelos países asiáticos, particularmente a China, o preço médio diminuiu de US\$ 3,96 para US\$ 3,29/kg e parece ter se estabilizado por aí. A China responde por cerca de 84% do volume de filés congelados exportados. Indonésia e China-Taipei são outros importantes exportadores de filés congelados para os Estados Unidos.

Os processadores chineses atualmente exportam filés congelados para os Estados Unidos a preços que variam entre US\$ 3,00 e 3,70/kg. Com o aumento da produção asiática, além dos Estados Unidos, os chineses terão que colocar seus produtos em outros mercados. E o Brasil é um grande mercado. Imaginem então, filés chineses chegando ao Brasil a R\$ 6,60 e R\$ 8,00/kg... Isso aconteceu com o salmão chileno e pode vir a acontecer com as tilápias da China.

As importações de tilápia inteira pelos Estados Unidos apresentam tendência de diminuição. Os preços se elevaram de US\$ 0,98 em 2001 para US\$ 1,51/kg em 2006, provavelmente em virtude do aumento da demanda nos países asiáticos e da conseqüente redução na oferta do produto aos Estados Unidos.

Até o ano 2000 o Brasil nem figurava na lista dos exportadores de filés frescos para os Estados Unidos. Em 2001 foi registrada a exportação de 8 toneladas de filés. Em 2005 o Brasil exportou 962 toneladas de filés (Figura 3) e, somente no primeiro semestre de 2006 já havia exportado 905 toneladas de produto para o mercado americano. Esse *boom* de exportação ocorreu justo num período em que a taxa de câmbio se manteve pouco favorável às exportações, resultando em margens pouco atrativas e até mesmo em prejuízos aos produtores brasileiros, que mantiveram o fluxo de exportação para honrar compromissos assumidos e na expectativa de uma melhora no câmbio. Apesar de não ter possibilitado lucro, a exportação ajudou a conferir *status* aos produtos da tilápia e às empresas exportadoras. E isso pode e deve ser usado na promoção dos produtos da tilápia no mercado interno, afinal temos aqui uma carne saborosa, de “padrão exportação”. A exportação também elevou os padrões de qualidade da indústria que, seguramente, manterá a mesma qualidade no mercado interno.

No momento, a comercialização de filés no mercado interno tem sido mais atrativa do que a exportação. Os produtores de filé vendem seus produtos a atacadistas a preços geralmente entre R\$ 12,80 e 16,00/kg (US\$ 5,80 a 7,30), sem ter que arcar com os custos adicionais envolvidos na exportação. Nos supermercados de São Paulo o filé da tilápia cultivada, com tamanho padrão exportação tem preço final ao consumidor entre R\$ 16,00 e 22,00/kg. Até mesmo os frigoríficos exportadores se surpreenderam com a rápida resposta do mercado interno quando precisaram escoar parte de seus produtos por aqui.

O desenvolvimento do mercado interno, portanto, é fundamental para dar segurança aos empresários nos momentos de câmbio desfavorável, como o que vivemos agora. E nisso o Brasil leva vantagem em relação aos demais países produtores de tilápia

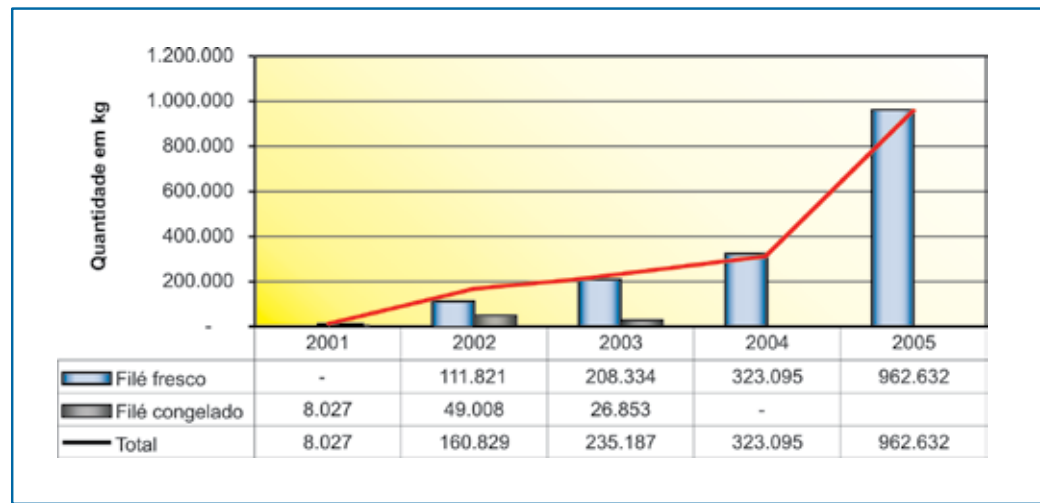


Figura 3 - Evolução das exportações brasileiras de tilápia (Dados compilados do Aquaculture Outlook Report)

da América Latina, a maioria com mercado interno muito pequeno, tornando seus empreendimentos muito dependentes da exportação. Analisando o que o Brasil exportou para os Estados Unidos em 2005 (962 toneladas de filé fresco, o equivalente a cerca de 3.200 toneladas de tilápia inteira) e somando o que foi exportado para outros destinos (valores por mim desconhecidos), acredito que dificilmente as exportações superam 5 a 6 mil toneladas equivalentes em tilápia inteira. Isso representa menos de 6% da produção anual estimada entre 100 e 130 mil toneladas de tilápia. Portanto, o brasileiro já consome, em média, algo entre 0,5 a 0,7kg de tilápia/ano proveniente da aquicultura. Considerando o consumo de carne de frango (35kg/hab/ano), de carne bovina (30kg/hab/ano) e de carne suína (12kg/ano), não me resta dúvida de que há muito espaço para a tilápia no mercado interno. Se houver um modesto aumento no consumo para 4 kg de tilápia/hab/ano, seriam necessárias 800 mil toneladas anuais, somente para suprir o mercado interno. Mas o setor pode responder rapidamente a isso se for solucionado o gargalo do licenciamento ambiental dos cultivos em águas públicas. Portanto, promover a tilápia e seus produtos no mercado interno, bem como simplificar o processo de licenciamento dos empreendimentos para utilização das águas públicas, são ações institucionais fundamentais para o crescimento do setor. A AB Tilápia, a SEAP e os empresários do setor (processadores, produtores, fabricantes de ração e de equipamentos) devem intensificar ainda mais seu empenho em relação a isso.

O caminho para a expansão da tilapicultura no Brasil

A expansão na oferta de tilápia seguramente virá dos cultivos em tanques-rede nos grandes reservatórios. Com toda essa massa hídrica disponível, o Brasil só não será um dos maiores produtores se houver má vontade política e não pudermos aproveitar nem ao menos 0,1% deste potencial (nem precisa chegar ao 1% que foi até mesmo mencionado em decreto-lei). E, na minha opinião, a dificuldade de licenciamento ambiental para cultivo em águas públicas na maioria dos estados é o maior obstáculo hoje para a expansão do setor. O *boom* da tilapicultura em tanques-rede nos açudes do Ceará reforça esta minha opinião, como já mencionei.

Além disso, na região Nordeste, que reúne clima favorável e está mais próxima dos mercados internacionais, ainda há a possibilidade da tilápia compartilhar os espaços de cultivos até então usados na produção do camarão marinho. No entanto, em áreas com salinidades acima de 18-20ppt, as linhagens híbridas (vermelhas ou cinzas) tolerantes à alta salinidade deverão ser usadas em substituição as linhagens melhoradas de tilápia do Nilo que hoje predominam nos cultivos.

Esta expansão será caracterizada pela implantação de empreendimentos de grande porte com produção verticalizada, possibilitando maior segurança na qualidade do processo (desde o alevino até os produtos industrializados), redução nos custos e constância no abastecimento da indústria e do mercado. Pequenos e médios produtores serão eventuais fornecedores de tilápia para a indústria se estes puderem, de alguma forma, contar com os benefícios da economia de escala dos grandes produtores. Do contrário, terão que se dedicar a ofertar seus produtos em nichos de mercado onde a indústria não for capaz de competir.

O que precisa ser feito para que o Brasil se consolide como um dos maiores produtores de tilápia?

Diversas demandas para expandir a tilapicultura no Brasil têm sido freqüentemente expostas e debatidas nesta revista, em seminários do setor e quase com freqüência diária na lista de discussão Panorama-L. E como também já dediquei tempo a este assunto em matéria relativamente recente nesta revista (*Panorama da AQUICULTURA*, volume 15, nº 91, 2005), não vou me estender muito mais sobre o mesmo. Vale, no entanto, ressaltar a necessidade de compromisso e organização dentro do setor, o que será fundamental para regulamentar os empreendimentos em águas públicas, promover os produtos da tilápia, aumentar a eficiência dos cultivos e reduzir os custos de produção. Também ajudaria muito se as empresas implementassem programas de capacitação técnica e gerencial dos seus fornecedores. Estes programas devem difundir o uso de boas práticas de manejo (manuseio, alimentação, sanidade, entre outros aspectos) e a necessidade de maior controle da produção e dos custos, implementando ações para garantir a rastreabilidade e a segurança dos produtos. Os pequenos produtores devem se organizar para obter maior poder de negociação na compra em conjunto de insumos e equipamentos. Organizados, terão como custear assistência técnica permanente e assim melhorar os resultados dos seus cultivos. Além disso, poderão compartilhar equipamentos e instalações somente possíveis de serem adquiridos através de um “pool” de produtores. A própria indústria se beneficiaria em manter um suporte técnico contínuo aos seus fornecedores, diminuindo as perdas e os custos no processo, melhorando assim as margens dos seus fornecedores e a qualidade da matéria prima recebida. Por fim, esta organização e solidariedade entre os atores do setor proporcionam maior poder quando for necessário reivindicar políticas e ações para o fortalecimento e expansão da atividade.

O mercado interno tem que ser desenvolvido, para diminuir a vulnerabilidade do setor às políticas cambiais. E isso ocorrerá com

ações visando a promoção da tilápia e com a oferta contínua de produtos de alta qualidade, seguros e com preço competitivo em relação a outros produtos similares e mesmo a outras carnes disponíveis no mercado. E essa competitividade será resultado do aumento na escala e na eficiência da produção.

Assim, apesar de não ter uma bola de cristal, não deixo de ter meus palpites, como qualquer um que está acompanhando e convivendo com o dia a dia do setor. Se dependesse da minha vontade e de muitos outros entusiastas que conheço, o Brasil seria conhecido hoje como o país do “Futilápia” ou mesmo a “pátria de escamas”. E vamos todos, da melhor forma possível, continuar trabalhando para que isso se concretize. E por favor, se alguém do setor tiver a oportunidade de conversar diretamente com o Presidente, apresente a ele a tilápia.

O que mais posso ver nessa bola de cristal? Estou num barco... grande... um mar de água... um barulho forte de cachoeira... Itaipu, o binacional. Foi por aí que o Lula disse que a coisa toda ia começar. E não é que ele tinha razão? Vejo muitos, muitos tanques-rede. E em ambas as margens (não apenas na paraguaia). Tilápias comendo ração, um espetáculo. Ops... outro barco. Ainda maior.. de uma margem a outra. Uma carga enorme, diversos containeres... filés?... Não. É muamba mesmo. Muita muamba. Olha “os zômbe”. Sumiu! Concentra... outra imagem... um aeroporto. Pelo azul do céu, o sol intenso e a brisa forte... só pode ser... Fortaleza! Um, dois... cinco. Cinco aviões alinhados na cabeceira da pista. Os bicos mirando para o norte. Na cauda o desenho de um peixe. Quem adivinha??? Tilápia (nem precisa de bola de cristal). Um slogan... na parte de cima das aeronaves... “Brazilian Made Tilápia - for Export”. Outro embaixo: “Xô Aperreio”. Na certa é a tradução. Vruuummm. Foram. Dois um pouco à direita. Dois um pouco à esquerda. Um não foi. Ficou. Parou mesmo. Ops! Deu meia volta, para o sul. Agora foi. Apagou. Sumiu tudo. Fumaça. Agora é só fumaça. Não dá pra ver mais nada na bola. Mas tá cheirando... e cada vez mais forte... a cozinha! Iraceeeema!! Você queimou o filé de novo? É tilápia Roberto Carlos: “uma brasa, mora?”

Pois bem Jomar, uma pena eu não ter uma bola de cristal de verdade. Daria pra ver se fica ou muda de ramo. Essa aí que você me arrumou é da China e a tilápia dentro dela tá congelada. Tem que comprar uma bola de verdade na feirinha de Fortaleza, que a tilápia de lá vem viva. Se dependesse da minha vontade e de muitos outros entusiastas que conheço, tudo isso que eu disse que vi na bola de cristal estaria acontecendo. Num tá, mas ainda vai acontecer. E vamos todos continuar trabalhando para isso. Segundo o Pelé (não o Arantes do Nascimento. Um vizinho meu aqui que não sai do pesqueiro), o Brasil ainda vai ser o país do “Futilápia” (ou “a pátria de nadadeiras”). E por favor, se você tiver a oportunidade de conversar com o Presidente, fale bem da tilápia, do Chavez, do Morales e do Pelé (não o meu vizinho. O Arantes.). Se quiser fale bem de mim também, que sempre ajuda. E não esqueça de mostrar prá ele o que todos nós queremos ver nesta bola de cristal: a tilápia, bem gordinha, faceira. E, se for fêmea, que dê sorte de ter muitos ovinhos na boca. Cozinhar ele pode, mas não deixa ele fritar não. ■