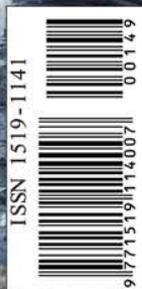




# *Panorama da* **AQUICULTURA**

## **A CADEIA DE PRODUÇÃO E O PREÇO DO TAMBAQUI**



Farinha de peixe é substituída com sucesso na engorda de camarão marinho • Tendências para a produção sustentável de sementes de moluscos • Políticas públicas não promovem consumo de bivalves • Os resultados da Maricultura Catarinense em 2014 • Bioincrustação e qualidade do sedimento na engorda de bijupirá em tanques-rede • Lambaricultura: Pequeno no tamanho, grande no potencial! • Brasileiros buscam novas tecnologias nos EUA



# TAMBAQUI

## CONSIDERAÇÕES SOBRE A CADEIA DE PRODUÇÃO E O PREÇO

Por:  
**João L. Campos**  
joaocampos@novaagua.com.br  
**Eduardo A. Ono**  
eduardo@novaagua.com.br  
**Pedro I. Istchuk**  
pedro@novaagua.com.br

**A produção de tambaqui na Região Norte do Brasil é, certamente, um caso de sucesso na piscicultura brasileira, sendo esta a principal espécie nativa hoje produzida no país. De pouco menos de 5.000 toneladas anuais, há dez anos, sua produção atual superou as 65.000 toneladas distribuídas nos estados de Rondônia (principal produtor), Roraima, Amazonas, Acre, Pará e Amapá. A Região Norte, em que pese os pequenos volumes iniciais, é onde a piscicultura vem apresentando as maiores taxas de crescimento no país, acima de 17%/ano na última década, sendo o tambaqui a principal espécie produzida, respondendo por mais de 90% do volume total.**

Algumas características da espécie, como: alta tolerância a baixos níveis de oxigênio, hábito alimentar onívoro, habilidade em filtrar alimento natural (zoo-plâncton), alta taxa de crescimento, além de resistir às “barbaridades” de manejo a que é frequentemente submetida durante o cultivo, somada à facilidade de obtenção de alevinos foram a base para o crescimento exponencial da produção do tambaqui verificada nos últimos anos. No entanto, não temos dúvida de que o principal fator que impulsionou o aumento da produção foi o amplo mercado encontrado pelos produtores, capaz de garantir ao mesmo tempo o fácil escoamento da produção e preços que conferiram boa rentabilidade do cultivo.

O mercado de Manaus, com aproximadamente 2,3 milhões de habitantes é o principal destino da maior parte do tambaqui produzido na região, em especial, de Rondônia e Roraima, principais estados produtores. Estudos de mercado elaborados pelo Sebrae, por meio de consultorias especializadas, indicam que o consumo de tambaqui apenas em Manaus é da ordem de 40.000 toneladas/ano, o que corresponde a mais de 17 kg/habitante/ano (exclusivamente de tambaqui). Atualmente, mais de 95% do tambaqui consumido neste mercado é proveniente do cultivo, embora muitos comerciantes continuem jurando que seus peixes são “do rio”.

A demanda pelo tambaqui sempre foi alta na região e o produto da piscicultura, com qualidade superior ao que

é normalmente disponível da pesca extrativa e com constância de fornecimento, conseguiu aumentar ainda mais o consumo da espécie neste mercado. Ademais, o mercado atacadista de Manaus está concentrado na chamada Feira da Panair, o que facilita a chegada da produção vinda do campo e sua distribuição na cidade. Este grande mercado, que ignora o principal “defeito” da espécie, que é a presença de espinhas intramusculares, tem algumas particularidades, como preferir peixes grandes, da ordem de 3,0 kg e exigir especificamente o tambaqui, não havendo abertura significativa para outras espécies de redondos ou mesmo híbridos, muito produzidos em outras regiões.

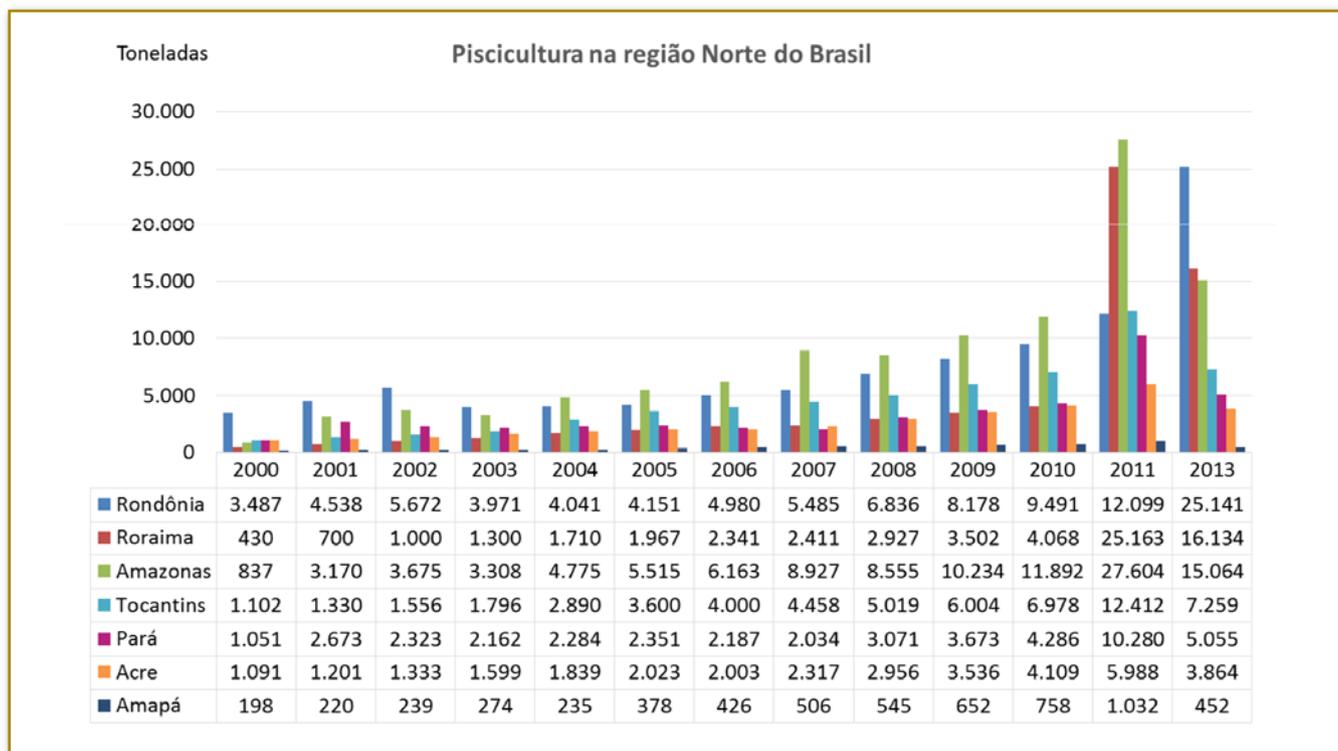
Tradicionalmente, produtores de Rondônia e Roraima, vendem sua produção a intermediários que fazem o transporte do tambaqui, abatido na margem do tanque e transportado no gelo até o destino. O peixe produzido em Rondônia faz o trajeto por via rodoviária até Porto Velho, seguindo depois por via fluvial pelo Rio Madeira e Amazonas até

Manaus, um trajeto que pode demorar de 5 a 15 dias, dependendo das condições do rio. O tambaqui de Roraima segue por via rodoviária os 700 km que separam a principal região produtora no estado até

Manaus, o que permite que o peixe chegue no mercado com menos de 48 horas após o abate. O menor custo de frete e melhor qualidade/frescor dos produtos entregues faziam com que os produtores de Roraima conseguissem vender sua produção até 25% mais caro que os produtores de Rondônia (ex.: R\$5,50/kg em RR, enquanto que em RO o preço era de R\$4,50/kg). No entanto, a mesma logística que facilitava o escoamento da produção de Roraima, acabava por elevar o custo da ração, principal custo na produção, de maneira que um saco de ração 28% PB custa atualmente cerca de R\$10,00

a mais em RR que em RO (R\$42,00 x R\$32,00 em média), o que praticamente nivela a lucratividade

**"Atualmente, mais de 95% do tambaqui consumido neste mercado é proveniente do cultivo, embora muitos comerciantes continuem jurando que seus peixes são do rio."**



Produção da piscicultura na Região Norte do Brasil, dados do IBAMA, MPA e IBGE (2013). Desconsiderar os dados do MPA em 2011, obtidos sem o devido embasamento técnico



Carregamento de tambaqui para o mercado de Manaus

destas regiões produtoras. O maior tempo de transporte fez com que os produtores/intermediários de Rondônia tivessem que melhorar suas práticas de despesca e transporte para que o tambaqui chegasse em boas condições em Manaus. Já em Roraima, onde ainda ocorrem muitos procedimentos inadequados durante e após a despesca, muitos peixes não mantêm o diferencial de qualidade esperado em relação a Rondônia.

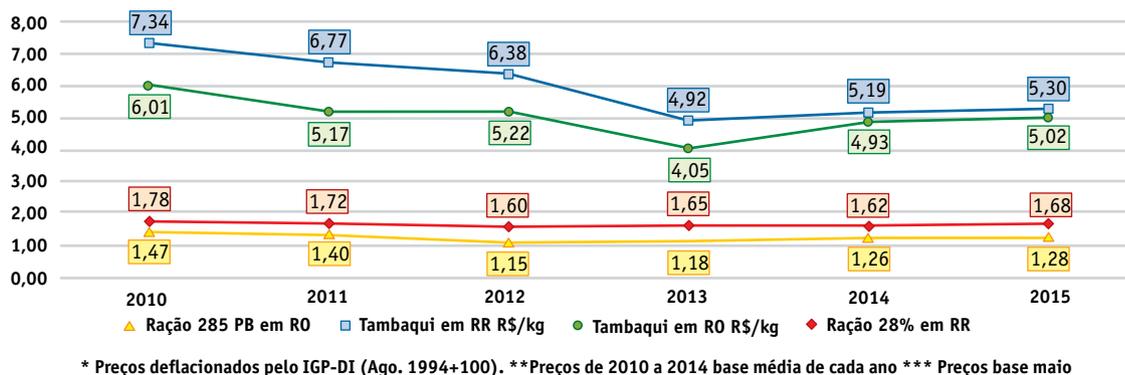
Ambos os estados têm excelentes condições para o cultivo desta espécie, porém os sistemas de produção são ligeiramente diferentes. Os piscicultores em Rondônia trabalham com viveiros menores (0,5 a 2,0 ha), geralmente dotados de sistemas de abastecimento e drenagem, enquanto que em Roraima se produz principalmente em açudes com porte maior (2 a 10 ha), dependendo, principalmente, da água da chuva para o abastecimento.

Até o início de 2013, o mercado de Manaus vinha absorvendo toda a produção de tambaqui que chegava até ele, fazendo a felicidade dos produtores e intermediários, que pensavam apenas em aumentar a produção e o comércio. Mas, a partir do primeiro trimestre de 2013, o volume de tambaqui chegando ao mercado acabou suplantando a demanda, fazendo com que, pela primeira

vez, sobrasse peixe. Para um setor acostumado à facilidade de escoamento e com toda uma produção já estocada nos viveiros (ciclo de 12 meses), este acontecimento foi muito duro. Os preços do tambaqui chegaram a cair mais de 30% para o produtor e, ainda pior, muitos amargaram meses com peixes prontos nos viveiros, sem mercado que os comprassem.

A partir da sobra de peixe e redução do preço (tambaquis de 3,0 kg chegaram a ser vendidos por R\$3,40/kg, enquanto peixes de 2 a 2,5 kg eram vendidos a R\$2,80/kg ao longo de 2013), compradores de pescado de muitas regiões do Brasil passaram a enviar caminhões frigoríficos para o Estado de Rondônia para aproveitar a oportunidade e disponibilidade de produtos. Entre 10 e 15 caminhões/carretas por semana passaram a ir até o estado buscar o excesso de peixe disponível, uma vez que o mercado de Manaus continuava normal, apenas não suportava o excesso de produção. Além disso, o aumento da oferta local e menor preço viabilizou o crescimento dos frigoríficos em Rondônia, antes inviabilizados na concorrência com o mercado de Manaus. Estes frigoríficos expandiram seus mercados basicamente nas regiões sudeste e centro-oeste, aliviando pressão no mercado de Manaus. Mesmo assim,

Série histórica de preços da Ração e Tabaqui em RO e RR de 2010 a 2015



Série histórica de preços em Reais por quilo de ração 28% PB e tabaqui em Rondônia e Roraima. Fonte: Produtores de tabaqui atendidos pela Nova Aqua. Preços atualizados pelo IGP-DI, de maneira que valores dos anos anteriores indicam o que seria o valor atual

muitos produtores reduziram suas produções e alguns até saíram da atividade, por não estarem preparados para operar por um período com baixa ou nenhuma lucratividade no auge da crise. Com o tempo, a abertura destes novos mercados para o tabaqui de Rondônia, aumentou a demanda pelos produtos e gradativamente normalizou as vendas, permitindo a recuperação dos preços, como pode ser observado no gráfico. Atualmente, a cadeia de produção de tabaqui neste estado voltou a ter boas perspectivas de crescimento, com todos os elos investindo em um crescimento sustentado por mercados diversificados, mesmo que com uma margem de lucro, em 2015, menor para o produtor.

Os “tabaquicultores” de Roraima também sentiram os mesmos efeitos decorrentes da sobre-oferta de pescado no mercado de Manaus, com o agravante que devido à sua condição logística e ausência de frigoríficos no estado, não tinham alternativa para escoar o excesso de produção. Mesmo com o sensível aumento do consumo local do tabaqui, que no mercado de Boa Vista passou de 10 para mais de 50 toneladas por semana, em função da pequena população do estado (496 mil habitantes), o volume comercializado ainda é relativamente pequeno. Desta maneira, assim como em Rondônia, o preço retraiu e há grande dificuldade no escoamento da produção. Devido à ausência de alternativas de mercado, até este momento houve uma menor recuperação dos preços do tabaqui neste estado, reduzindo de maneira significativa a lucratividade dos produtores.

Uma análise dos preços do tabaqui, atualizados pelo IGP-DI, apresentados na Figura 4 mostra que desde 2010 até hoje, em Rondônia, os preços caíram, em termos reais, 16,5%, enquanto que em Roraima a queda foi de

27,8%. Isso indica que, neste último estado, a competitividade da produção de tabaqui foi reduzida ainda mais em relação a RO. É interessante notar que quando atualizados, os preços de ração mostram que os valores atuais são, de fato, menores que os praticados há cinco anos. Isto demonstra que os fabricantes de ração também tiveram que reduzir as suas margens para permanecer competitivos, uma vez que não houve redução real dos preços dos principais ingredientes de ração.

Os dados apresentados acima demonstram claramente que o mercado (preços, volumes, logística, etc.) e a lucratividade são os aspectos mais importantes para o aumento sustentável da produção. Outro ponto importante a ser observado é que mesmo em regiões com maior facilidade de mercado, crises são inevitáveis e, em algumas ocasiões, a lucratividade da atividade irá se reduzir por motivos diversos. Nestes momentos, só os produtores mais eficientes e aqueles que souberem guardar reservas durante a época de “vacas gordas”, é que conseguirão sobreviver.

Em tempo, a análise acima apenas relata um breve histórico dos fatos. O setor produtivo de tabaqui de Roraima pode, eventualmente, melhorar sua lucratividade a partir do momento em que conseguir resolver seus entraves logísticos e de processamento. Por exemplo, um container com bandas (filé com pele) de tabaqui congeladas, transportado via fluvial (Rio Amazonas e costa brasileira) poderia, possivelmente, chegar com preços bastante competitivos em praticamente todos os mercados do país e até do exterior. Porém, para isso, é necessário primeiro consolidar a cadeia de produção e a oferta (qualidade e padronização x regularidade x escala x preço) dos produtos. ■