



ideias de
negócios

Como montar um negócio para criação de peixes



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

ANTONIO CASTILHO MARTINS

Projeto Gráfico

Staff Art Marketing e Comunicação Ltda.

www.staffart.com.br

Sumário

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

Sumário

27.	28
----------	----

1.

Os peixes criados em cativeiro podem servir para alimentação e também para ornamentação de aquários.

O empreendedor que deseja atuar com criação ou multiplicação de peixes, pode ser chamado de piscicultor. Essa modalidade de criação cresceu muito nos últimos anos e movimentou uma parte importante da economia do mercado brasileiro atualmente.

Alguns fatores favorecem este negócio no Brasil, tais como:

- . Extenso território litorâneo do país;
- . Um dos maiores países em produção de peixe em cativeiro;
- . O Brasil está entre os países que mais consome peixe no mundo.

Outro fator interessante e que pode favorecer os criadores brasileiros é a possibilidade de extinção de algumas espécies capturadas de forma predatória.

Diante dessa realidade controversa, de escassez de pescados e de crescimento da demanda, a criação de peixes em cativeiro (piscicultura) surge como uma oportunidade promissora. Nesse caso, há duas opções na piscicultura:

1. . Peixes para alimentação
2. . Ornamentais, mantidos em aquários.

Analisando estes fatores percebemos que é um negócio atrativo e que se bem planejado pode proporcionar bons rendimentos ao empreendedor, seja como atividade principal ou como atividade secundária as já desenvolvidas na propriedade rural.

Mas engana-se quem pensa que criar peixe é algo simples, existe todo um processo, que vai desde o início da vida até o momento em que atingem a condição ideal para consumo, com o uso de ferramentas, substâncias específicas e acompanhamento periódico para estimular o crescimento saudável dos animais. Para maior sucesso na criação, é importante que um profissional da área de piscicultura ajude no investimento da estrutura e no estudo das condições climáticas.

Antes de qualquer decisão ou investimento o empreendedor precisa conhecer as normas regulamentadoras da sua região e atender todos os critérios dos órgãos de meio ambiente, possibilitando que o criador comercialize o produto de forma totalmente legal. Os peixes serão rigorosamente avaliados pela vigilância sanitária e precisam atender todos os padrões de qualidades exigidos para o consumo.

Um negócio focado na criação de peixes deve ser concebido com visão profissional, desde o projeto embrionário, o que vai requerer uma avaliação objetiva sobre a forma de atuação, bem como as expectativas comerciais que esse tipo de empreendimento

possibilita.

2. Mercado

O mercado de criação de peixes esta deixando de ser uma alternativa secundária de renda, para grande parte dos piscicultores esta atividade tornou-se principal fonte de renda e com excelentes expectativas para os próximos anos.

- • **Cenário:**

Em 2018, a produção de peixes no Brasil cresceu 4,5%, totalizando 722 mil toneladas e uma movimentação financeira de R\$ 5,6 bilhões. Entre os peixes exóticos, o carochefe da produção nacional é a tilápia, que registrou um incremento de 11,9%, saindo de 357,6 mil toneladas em 2017 para 400 mil no ano de 2018. Já entre os peixes nativos, o destaque é o tambaqui. Deve-se ressaltar que essa quantidade é somente de peixe de criação, não englobando, a pesca extrativa, bem como a produção de camarões, ostras, mexilhões, algas e demais organismos aquáticos. O cenário para produção de peixes no Brasil é bastante promissor. Os dados estão no **Anuário da Piscicultura 2019**.

De acordo com o **Censo Agropecuário 2017, do IBGE**, a atividade está presente em todo o território nacional, de maneira forte e consolidada. O número de estabelecimentos que investem na criação de peixes, camarões e crustáceos em geral, é de 455.541 unidades de criação em todo o país. Sendo distribuído:

- • **Região Sul** – Lidera com 273.015 estabelecimentos em função do seu perfil de pequenas propriedades rurais;

- • **Região Sudeste** – Ocupa uma posição considerável com 57.074 estabelecimentos;

- • **Região Nordeste** – Possui aproximadamente 49.000 estabelecimentos;

- • **Região Norte** – De acordo com o censo possui 48.286 estabelecimentos;

- • **Região Centro Oeste** – Nesta região existem 28.285 estabelecimentos.

Estes estabelecimentos representam quase 730.000 toneladas de peixe, conforme pesquisa de 2018.

- **Expectativas:**

Alguns fatores atrelados as potencialidades naturais do Brasil, que dispõe de uma ampla costa marítima, milhões de hectares de água represada, clima preponderantemente tropical, imensa concentração de água doce continental, e áreas favoráveis para a construção de tanques e açudes, contribuem positivamente para atrair novos empreendedores para este segmento.

Estudo realizado pelo **Rabobank** mostra que a aquicultura pode ser, na próxima década, a nova fronteira de proteína animal no Brasil. Na pesquisa, os dados mostram que a produção de peixe em cativeiro poderá alcançar 960 mil toneladas em 2022 - o dobro em relação as 479 mil toneladas de 2010.

· **Produção de peixes por região:**

Segundo dados do **Anuário da Piscicultura 2019**, dentre os 10 maiores produtores de peixes de cultivo do país, estão:

A potencialidade dos estados brasileiros permite triplicar estes números nos próximos anos, com segurança do consumo produzido.

• **Mercado consumidor:**

A geração mais saúde, tem a consciência de que o peixe está entre as proteínas animais, sendo o que mais se enquadra dentro de um produto extremamente saudável para a boa alimentação. O consumo de peixe vem aumentando no Brasil, mas os 14 kg anuais por habitante, segundo o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, ainda estão abaixo da média global, de 20 kg. Sendo que os peixes de cultivo ocupam uma parcela muito baixa na alimentação dos brasileiros, apenas 3,5 kg ao ano.

No ano de 2019, a **Peixe BR**, lançou campanhas para aumentar o consumo de peixe. A ação que conta com o apoio de empresas associadas à entidade, envolve diversas iniciativas, como participação e realização de eventos de gastronomia, parcerias com chefs, degustação em pontos de venda, valorização do peixe de cultivo na merenda escolar e muito mais.

· **O mercado de peixes ornamentais (aquariofilia):**

A maioria dos peixes ornamentais (90%) é produzida em cativeiros e menos de 10%, via extrativismo. Apesar de ser uma atividade muito exigente quanto ao manejo dos criatórios, o cenário comercial de peixes ornamentais, de água doce e marinhos, também oferece oportunidades de negócios, com exportações anuais estabilizadas em até 20 milhões de peixes ornamentais de água doce, que renderam ao país mais de US\$ 9,3 milhões em 2015, conforme dados do AliceWeb, na publicação "Passo a Passo da Exportação da Aquariofilia", do projeto Pet Brasil. Os peixes ornamentais brasileiros foram para os Estados Unidos, seguidos do Reino Unido, principais mercados para exportação das espécies marinhas e de água doce. Conheça mais no site da **Embrapa**.

Assim, a criação de peixes, seja para consumo, seja para aquariofilia, desde que feita da forma correta, respeitando a proteção ambiental e com as autorizações legais dos órgãos fiscalizadores, é uma boa oportunidade de negócio.

3.

O reconhecimento e a seleção da localização de implantação do projeto 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 piscicultura pode ser feita em diferentes lugares como:

1. . Mar;
2. . Represas;
3. . Lagos;
4. . Lagos artificiais;
5. . Tanques de redes;
6. . Tanques comuns;
7. . Barragens ou viveiros.

Nota:

As duas principais alternativas para trabalhar são a da construção de um lago artificial ou viveiro.

No caso da piscicultura 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 **piscicultura** 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;
- . **Topografia do terreno** - O local para implantação dos tanques e viveiros deverá ser favorável, não devendo ser muito acidentada;
- . **Fornecedores de alevinos** – O custo de aquisição de alevinos 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.

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

4.

== "Nota!"

Antes de iniciar suas atividades comerciais o empreendedor deverá verificar a necessidade obtenção do alvará de funcionamento, de licença sanitária e registro na secretaria de agricultura. O empreendedor deverá atentar para o fato de que em âmbito federal a fiscalização cabe a Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa); já em âmbito estadual e municipal, fica a cargo da Secretaria estadual de Saúde e Secretaria municipal de Saúde, respectivamente. Além das orientações anteriores, o empreendedor deverá atentar aos processos complementares que ocorrem na estância federal, estadual e municipal.

=[editar | editar código-fonte]

Antes de iniciar suas atividades comerciais o empreendedor deverá verificar a necessidade obtenção do alvará de funcionamento, de licença sanitária e registro na secretaria de agricultura.

O empreendedor deverá atentar para o fato de que em âmbito federal a fiscalização cabe a Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa); já em âmbito estadual e municipal, fica a cargo da Secretaria estadual de Saúde e Secretaria municipal de Saúde, respectivamente.

Além das orientações anteriores, o empreendedor deverá atentar aos processos complementares que ocorrem na estância federal, estadual e municipal.

==

Nota:

Este segmento é regulamentado por inúmeros decretos e leis, e somente um contador experiente conseguira orientar de forma detalhada sobre como abrir uma empresa de criação de peixes de forma segura e livre de fiscalizações.

5. Estrutura

A estrutura de criação de peixes, seja para consumo ou ornamentais, 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 peixes.

O cultivo de peixes 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 peixes, já que as novas tecnologias permitem a separação com maior eficiência.

Devido aos diversos formatos das estruturas, recomendamos a leitura do **Manual de piscicultura tropical**

Para quem deseja iniciar na piscicultura, é importante conhecer os três modelos mais utilizados, sendo:

- **Tanques de rede ou gaiolas:** Segundo o Ministério da Agricultura, uma das técnicas mais baratas e de fácil manuseio é a de "tanques rede". Como não há a necessidade de alagar grandes áreas e também por não atrapalhar outras atividades da propriedade rural, e requer um baixo investimento. Gaiolas são estruturas de tela ou rede, fechadas de todos os lados, que retêm os peixes e permitem a troca completa de água, na forma de fluxo contínuo, que remove os metabólitos e fornece oxigênio aos peixes. Acesse a cartilha da **Embrapa – Tanques de rede**

- **Viveiro:** É uma estrutura que reproduz o ambiente natural dos peixes. 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.

- **Tanque:** 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. Recomenda-se 1m² para cada peixe no tanque. Observando este tamanho você consegue construir um tanque do tamanho certo. Assim, evita-se dificuldades na hora do manejo e manutenção. Os principais tipos de tanques são:

1. • **Tanques de terra** - é o tipo mais "natural", pois faz uma reprodução mais próxima do habitat dos peixes. Ele é escavado na terra e, diferentemente do tanque de alvenaria, não possui revestimento. A grande vantagem é o baixo custo de construção, mas exige mais cuidado de manutenção.
2. • **Tanques de alvenaria** - Este tipo de é uma adaptação dos tanques de

terra: também tem um fundo terroso. A diferença é que ele é sempre revestido, podendo ser de tijolos – de preferência colocados em espelho, com a face maior do tijolo à vista – pedra, ou argamassa. A inclinação das paredes deve ser de 30º e a maior vantagem é quanto a durabilidade deste tipo de tanque, que não necessita de grandes manutenções.

Para o empreendedor que deseja iniciar no segmento de criação de peixes, 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 a criação de peixes.

6. Pessoal

A quantidade de profissionais a serem contratados está relacionada ao porte do empreendimento. Para uma empresa de criação de peixes 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 peixes, 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 peixes, que vai desde a transferência entre tanques / viveiros, alimentação dos peixes, 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 peixes.

- • **Médico Veterinário:** será o responsável técnico pela criação de peixes, assumindo a responsabilidade integral relacionada ao manejo, alimentação, testes biológicos por amostragem nos peixes dos viveiros, dentre outras atividades relacionadas à melhoria genética dos alevinos e futuros peixes. 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 peixes, que com base em tais movimentos poder-se-á despertar para algum problema;
- • Alimentação dos peixes no quantitativo exato e necessário para manter os peixes devidamente alimentados, sem falta nem excesso;
- • Desenvolvimento do conhecimento sobre a atividade;
- • Cuidados especiais na manipulação dos insumos relacionados à criação de peixes, 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 peixes.

7. Equipamentos

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

Os equipamentos básicos para início de suas atividades estão ligados a área de Produção, conforme demonstramos a seguir:

- • Barco/Motor;
- • Veículo de carga;
- • Bomba d'água;
- • Compressor;
- • Máquina de alimentar peixes;
- • Máquina de moer ração;
- • Misturador / Aerador;
- • Roçadeira;
- • Carrinho de mão;
- • Ferramentas (Foice, pá, picareta);
- • Freezer;
- • Caixa de isopor;
- • Balança;
- • Tanque Piscicultura;
- • Redes (Arrasto, Tarrafas e Peneiras);
- • Termômetro

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 piscicultura o peixe é matéria prima e 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 peixes.

Para o **criador de peixes** muito importante a gestão de estoques, seja dos produtos utilizados durante a criação ou do produto final que é o peixe. 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 piscicultura a escolha da espécie ideal, ou seja, a matéria prima para o cultivo é determinada pela preferência do consumidor e pela adaptabilidade do peixe ao ambiente que será cultivado.

Para conhecer mais sobre as espécies de peixe – matéria primas adequadas para o cultivo no Brasil, acesse a cartilha da **Embrapa – Piscicultura de Água Doce**.

9.

== "Nota:"

Nota:[editar | editar código-fonte]

Além dessas etapas, a criação de peixes tem ainda as etapas de transporte dos alevinos, o povoamento dos tanques, a alimentação dos peixes e a despesca. O processo de despesca é aquele pelo qual há a retirada dos peixes dos viveiros, quando estes atingem o tamanho e o peso ideais para comercialização.

10.

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

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 peixes (alevinos ou juvenis)
- • Controle de alimentação
- • Controle do estoque de ração
- • Controle da sanidade dos peixes
- • 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 **peixes**, precisam estar diretamente relacionados, garantia de qualidade, confiabilidade e os processos de logística. Em resumo, é tudo que possa garantir a distribuição de seus peixes cheguem ao cliente da melhor forma possível.

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

- • **Direto:** A empresa distribui o seu produto diretamente para o consumidor final. Um exemplo é a venda direta do produtor nas feiras livres ou pesque pagues.
 - • **Indireto:** Para fazer com que seu produto chegue ao consumidor, a empresa utiliza o serviço de intermediários (peixarias, supermercados etc.)
 - • **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 conhecer melhor os canais de distribuição de peixe, recomendamos a leitura de um artigo do **SEBRAE - Saiba como funciona comércio de peixes no Brasil**

Para os pequenos produtores, a falta de estrutura de distribuição e armazenamento (refrigerado), falta do selo de inspeção sanitária, muitos produtores acabam comercializando o peixe "in natura" nas feiras livres, peixarias ou modelo pesqueiro, 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 equipamentos, geralmente são consumidos por uma população de maior poder aquisitivo, que demanda espécies mais nobres.

A comercialização também pode ser feita para o produto de maior valor agregado, ou que receba alguma forma de beneficiamento. Dentre as diversas formas de beneficiamento do pescado destacam-se:

- • Peixe inteiro eviscerado
- • Peixe em posta
- • Filé de peixe
- • Peixe defumado
- • Fishburger
- • Costelinhas, almôndegas e quibe

- . Patê congelado e defumado
- . Peixe salgado
- . Caldo de peixe.

Escolher os melhores canais de distribuição, pode garantir ao produtor melhores resultados, pois além da carne do peixe, também pode ser distribuído as peles, farinha de peixe e a hipófise.

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

12. Investimento

== "Nota:"

Nota:[editar | editar código-fonte]

Será necessária também a aquisição de estoque inicial de matéria prima, como alevinos, peixes reprodutores, rações, entre outros itens necessários à operação do empreendimento. Esses itens não estão incluídos nos investimentos acima, pois vão depender da opção do empreendedor.

13.

O Capital de Giro é o dinheiro necessário para honrar os compromissos do negócio de **Criação de Peixes**, antes que as receitas cheguem até o seu caixa.

Tecnicamente, seu valor 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 de peixes (rações por exemplo), assim como para pagamento de alevinos.
- . **Prazos médios de estocagem (PME)** – Prazo médio de estocagem dos insumos e também de renovação dos peixes 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 20% a 30% 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. Mesmo no começo do negócio conheça suas operações de perto. Saiba quanto, e onde você gasta cada centavo, é aconselhável reservar um percentual do investimento total para composição do Capital de Giro.

14. Custos

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. Para ter um negócio sustentável e lucrativo é necessário ter disciplina controlando cada centavo que entra e sai do caixa da empresa.

No negócio de **Criação de Peixes** 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 de peixes (rações por exemplo), assim como compra de alevinos.

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 peixes**, variando de empresa para empresa, localização regional e outras variáveis.

Custos Fixos

Salários *

R\$ 3.000,00

Aluguel ou arrendamento da propriedade **

R\$ 3.200,00

Luz, telefone e acesso à internet

R\$ 600,00

Manutenção de software

R\$ 400,00

Seguros

R\$ 600,00

Limpeza, higiene e manutenção

R\$ 500,00

Contador

R\$ 900,00

Propaganda e publicidade da empresa

R\$ 300,00

Total

R\$ 9.500,00

* Neste exemplo estamos considerando dois Auxiliares que serão os responsáveis pelo apoio e execução das tarefas relacionadas à criação de peixes, que vai desde a transferência entre tanques / viveiros, alimentação dos peixes, despesca, manutenção do nível de água nos viveiros, dentre outras atividades afins. Incluir todos os encargos sobre os salários nessa conta.

** O ideal é que a propriedade pertença ao empreendedor, no entanto a mesma pode ser arrendada.

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 peixe 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 ao piscicultor, a seguir algumas sugestões de diversificação e agregação de valor ao seu empreendimento:

- • **Investir na variedade de espécies**

Ter em seu empreendimento diversos tipos de peixes, pois poderá atender à necessidade ou desejo de consumidores distintos, já que cada espécie de peixe tem um sabor diferenciado de outros;

- • **Cuidado com a criação integrada**

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

- • **Diversifique com a pescaria esportiva**

O empreendedor poderá ter em sua propriedade uma represa ou lago em que possa disponibilizar peixes especiais e que possibilite a implantação de pescaria esportiva, e organizar campeonatos de pescaria, com premiação etc. A diferença é que nesse tipo de atividade envolve pescar, pesar e devolver para a água, já que o objetivo desse esporte não é matar o peixe e sim mensurar a capacidade do pescador.

- • **Disponibilizar tanques de pesque pague e restaurantes**

A implantação de tanques de pesque pague e restaurantes pode agregar valor e diversificar seu modelo de negócio – criação de peixe.

- • **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 peixes.

-

- **Ficar atento a padronização**

O tamanho do peixe, a qualidade da carne, a firmeza da pele e outros fatores, garantem um valor agregado ao seu produto e conseqüentemente a sua rentabilidade no momento da venda.

- • **Sustentabilidade familiar**

O sistema de criação intensiva de peixes em tanques de rede ou gaiolas 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. Conheça mais no artigo do Sebrae de 2014 - **Piscicultura Demandas para uma produção mais sustentável.**

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 peixes, 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 peixes e outros produtos. Uma boa apresentação de seus produtos e serviços pode abrir as portas para novos negócios. Investir no boca a boca é uma das melhores formas de

divulgação.

- • **Redes sociais** – Hoje tudo passa pelas redes sociais, seja uma pequena empresa ou não. Então, sua **piscicultura** não pode ficar de fora. Explore ao máximo imagens, vídeos, depoimentos, fotos e tudo o que possa mostrar seus produtos e serviços ao seu público alvo.

- • **Site Empresarial** – Para quem esta começando esta pode não ser uma opção, mas com o crescimento da empresa um site pode apresentar de forma individual seus peixes, seus serviços e tudo que você oferece na sua piscicultura.

- • **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 novas empresas e fornecedores, não irão até sua **piscicultura** 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: Criação de Peixes optante do SIMPLES Nacional

O segmento de CRIAÇÃO DE PEIXES, assim entendido pela **CNAE/IBGE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) 0322-1/01** como atividade de criação e produção de peixes em água doce, 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: Criação de Peixes 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

O empreendedor deve estar sempre em contato com as entidades e associações para obter informações sobre os eventos relacionados ao **cultivo de peixes**.

Os eventos como feiras, rodada de negócios, congressos, etc., são muito importantes para que o empresário se mantenha atualizado sobre as tendências de mercado, tendo a oportunidade de conhecer novos produtos e tecnologias, novos fornecedores e realizar parcerias, ou seja, ter novas oportunidades para fazer bons negócios.

Segue alguns dos principais eventos do setor:

- **XXI CONBEP - Congresso Brasileiro de Engenharia de Pesca 2019**
- **XVII – Semana acadêmica de Engenharia de Aquicultura – SEMAQUI**
- **INSETEC 2019 – I Congresso Brasileiro de Insetos Alimentícios e Tecnologias Associadas**
- **XVI FENACAM – Feira Nacional do Camarão e XVI Simpósio Internacional de Carcinicultura 2019**
- **I Venda Seu Peixe vai acelerar o comércio de pescado**
- **Primeiro Workshop de Piscicultura em Unidade de Conservação**

19.

Entidades para eventuais consultas:

- **ANA Agência Nacional de Águas**
- **CONAMA Conselho Nacional do Meio Ambiente**
- **CONEPE Conselho de Ensino, Pesquisa e Extensão**
- **EMBRAPA Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária**
- **IBAMA Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais**
- **IMA Instituto do Meio Ambiente**
- **INGÁ Instituto de Gestão das Águas**
- **INEMA Instituto do Meio Ambiente e Recursos Hídricos**
- **IPEA Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada**
- **MPA Ministério da Pesca e Aquicultura**
- **PRONAF Programa Nacional de Fortalecimento a agricultura familiar**
- **Abracoa - Associação Brasileira dos Criadores de Organismos Aquáticos**
- **ABRAQ - Associação Brasileira de Aqüicultura**

- **Associação Brasileira da Piscicultura Associação Brasileira da Indústria de Processamento de Tilápia (AB Tilápia) e a Associação Brasileira dos Produtores de Tilápia**
- **Asbraer - Associação Brasileira das Entidades Estaduais de Assistência Técnica e Extensão Rural**
- **Centro de Aquicultura da Universidade Estadual Paulista (Unesp)**

20.

As normas técnicas são documentos de uso voluntário, utilizados como referências para o mercado e são publicadas pela Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT).

As normas técnicas podem estabelecer requisitos de qualidade, de desempenho, de segurança (seja no fornecimento de algo, no seu uso ou mesmo na sua destinação final). Podem também estabelecer procedimentos, padronizar formas, dimensões, tipos, usos, fixar classificações ou terminologias e glossários, definir a maneira de medir ou determinar as características, como os métodos de ensaio.

Contudo, ainda não há normas técnicas aplicáveis para este negócio no Brasil.

21.

O segmento de **criação de peixe ou piscicultura**, possui termos criados especificamente para o segmento, por isso é importante para manter-se atualizado.

Nos links abaixo o empreendedor conhecerá as principais referências do setor:

- **Glossário da Aquicultura: 9 termos para conhecer da criação à pesca**
- **Glossário de Termos Usados em Atividades Agropecuárias, Florestais e Ciências Ambientais**
- **Terminologia Psicultura - UFPA**

22.

Empreender em **criação de peixes**, 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-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**

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

- **Procure fidelizar o cliente com ações de pós-venda** – A remessa de cartões de aniversário, comunicação de novos serviços e novos produtos ofertados, contato telefônico para lembrar os eventos e as atividades que podem trazer benefícios aos clientes.

- • **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 pratica 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 peixes**.

23.

O empreendedor que busca o sucesso na **criação de peixes**, 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:

- • **Ter conhecimento específico** - sobre as diversas espécies de peixes, podendo ser adquirido em cursos sobre peixes, dentre outros;

- • **Ter ciência de que a reprodução de peixes em criatório é bastante complexa** - portanto, além do conhecimento sobre peixes é necessário também ter conhecimento sobre reprodução induzida, assexuada etc.;

- • **Ser uma pessoa que sempre busca melhorar o nível de seu negócio** - por meio da participação em cursos específicos sobre criação de peixes em cativeiro, formas de alimentação diferenciada para peixes e conservação de peixes após abatidos;

- • **Gostar de gestão empresarial** - pois não basta ter conhecimento sobre criação e reprodução de peixes, é necessário também estar preparado para gerir o seu empreendimento;

- • **Ter habilidade no relacionamento com as pessoas** - tanto com seus colaboradores quanto com clientes, fornecedores, enfim, com todos que de forma direta ou indireta tenham ligação com a sua atividade;

- • **Ser empreendedor com visão prospectiva**, atuando com antecipação de tendências, ter visão de futuro quanto ao interesse e expectativa de mercado e dos consumidores, além de estar sempre antenado com as inovações tecnológicas e de mercado;

- **Ser humilde o suficiente para entender** - que a produção de peixes em cativeiro, apesar de se tornar uma operação que se torna repetitiva ao longo do tempo, não significa ter um empreendimento desorganizado, que não atenda aos quesitos de limpeza, controle rigoroso de assepsia de todos os equipamentos envolvidos na produção bem como dos colaboradores. E observe que isso não é uma atitude extra, e sim uma obrigação, além de respeito aos consumidores;

- **O empresário da criação de peixes deve ser uma pessoa extremamente criativa** - sempre com capacidade de gerar formas inovadoras de produção e criação de peixes, comercialização, tendo como foco e objetivo de estar sempre a frente de seus concorrentes.

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.

- CAMPOS, João L. Agregação de valor e apresentação diferenciada dos produtos da piscicultura. **Abccam**, 2016. brasileira. Disponível em: <<http://com.br/wp-content/uploads/2016/12/Jo%C3%A3o-Lorena-Campos.pdf>>. Acesso em: 10 de outubro de 2019.

- COMO Começar Criação de Peixes em Tanques. **Pescarpeixe**, 2017. Disponível em: <<https://pescarpeixe.com/como-comecar-criacao-de-peixes-em-tanques/>>. Acesso em: 10 de outubro de 2019.

- CRIAÇÃO comercial de peixes. **Grupoaguasclaras**, 2019 Disponível em: <<https://www.grupoaguasclaras.com.br/criacao-comercial-de-peixes>>. Acesso em: 10 de outubro de 2019.

- CRIAÇÃO de peixes no cultivo superintensivo em tanques-rede. **Cpt**, [s.d] Disponível em: <<https://www.cpt.com.br/noticias/criacao-de-peixes-no-cultivo-superintensivo-em-tanques-rede>>. Acesso em: 10 de outubro de 2019.

- CRIAÇÃO de peixes, atividade de excelente resultado econômico. **Cpt**, [s.d] Disponível em: <<https://www.cpt.com.br/cursos-criacaodepeixes/artigos/criacao-de-peixes-atividade-de-excelente-resultado-economico>>. Acesso em: 10 de outubro de 2019.

- DESENVOLVIMENTO pesqueiro, futuro promissor para criação de peixes. **Cpt**, 2013. Disponível em: <<https://www.cpt.com.br/cursos-criacaodepeixes/artigos/desenvolvimento-pesqueiro-futuro-promissor-criacao-peixes>>. Acesso em: 10 de outubro de 2019.

- Piscicultura - Demandas para uma produção mais sustentável. **Sebrae**, 2014. Disponível em: <http://sustentabilidade.sebrae.com.br/Sustentabilidade/Para%20sua%20empresa/Publica%C3%A7%C3%B5es/7_BT_JUL_PISCICULTURA.pdf>. Acesso em: 10 de outubro de 2019.

- PISCICULTURA: Tudo que você precisa saber sobre criação de peixes. **Engepesca**, 2018 Disponível em: <<https://www.engepesca.com.br/post/piscicultura-tudo-que-voce-precisa-saber-sobre-criacao-de-peixes>>. Acesso em: 10 de outubro de 2019.
- FASES da Piscicultura. **Gestaonocampo**, [s.d]. Disponível em: <<https://www.gestaonocampo.com.br/biblioteca/fases-da-piscicultura-2/>>. Acesso em: 10 de outubro de 2019.
- GONÇALVES, Vinicius. Criação De Peixes – Passo A Passo Em 8 Etapas + Dicas. **Novonegocio**, 2019. Disponível em: <<https://novonegocio.com.br/criacoes/criacao-de-peixes/>>. Acesso em: 10 de outubro de 2019.
- LAZZARI, Natália M. De Criação de peixes pode ser uma excelente alternativa de negócio. **Cpt**, 2018. Disponível em: <<https://www.cpt.com.br/cursos-criacaodepeixes/artigos/criacao-de-peixes-pode-ser-uma-excelente-alternativa-de-negocio>>. Acesso em: 10 de outubro de 2019.
- MANUAL de boas práticas de produção em piscicultura. **Nutrizon**, 2019. Disponível em: <http://nutrizon.com.br/files/Manual_BPP.pdf>. Acesso em: 10 de outubro de 2019.
- O CENÁRIO da piscicultura no Brasil. **Pensamentoverde**, 2014. Disponível em: <<https://www.pensamentoverde.com.br/meio-ambiente/o-cenario-da-piscicultura-brasil/>>. Acesso em: 10 de outubro de 2019.
- OLIVEIRA, Andreia. Como construir e abastecer tanques de peixes. **Cpt**, 2019. Disponível em: <<https://www.cpt.com.br/cursos-criacaodepeixes/artigos/como-construir-e-abastecer-tanques-de-peixes>>. Acesso em: 10 de outubro de 2019.
- PERON, Clara. Ração para peixes com ingredientes regionais. **Cpt**, 2019 Disponível em: <<https://www.cpt.com.br/noticias/racao-peixes-ingredientes-regionais>>. Acesso em: 10 de outubro de 2019.
- PERSPECTIVAS do desenvolvimento da piscicultura no brasil: um enfoque na produção de tilápias nos últimos dez anos. **Ufba**, 2018. Disponível em: <<https://repositorio.ufba.br/ri/bitstream/ri/25945/1/TCC%20-%20Carolina%20Brand%C3%A3o%202018.pdf>>. Acesso em: 10 de outubro de 2019.
- PISCICULTURA: setor tem potencial para triplicar a produção. **Estadão**, 2019. Disponível em: <<https://especiais.estadao.com.br/canal-agro/negocios-rurais/piscicultura-setor-tem-potencial-para-triplicar-a-producao/>>. Acesso em: 10 de outubro de 2019.
- PISCICULTURA: Tudo que você precisa saber sobre criação de peixes. **Engepesca**, 2018. Disponível em: <<https://www.engepesca.com.br/post/piscicultura-tudo-que-voce-precisa-saber-sobre-criacao-de-peixes>>. Acesso em: 10 de outubro de 2019.
- PRODUÇÃO de peixe cresce no Brasil, com destaque para a de tilápia, em SP. **Globo**, 2019. Disponível em: <<https://g1.globo.com/economia/agronegocios/globo-rural/noticia/2019/06/02/producao-de-peixe-cresce-no-brasil-com-destaque-para-a-de-tilapia-em-sp.ghtml>>. Acesso em: 10 de outubro de 2019.
- TEIXEIRA, Silvana. Construção de estruturas para produção de peixes. **Cpt**, 2019. Disponível em: <<https://www.cpt.com.br/cursos-criacaodepeixes/artigos/construcao-de-estruturas-para-producao-de-peixes>>. Acesso em: 10 de outubro de 2019.
- TIPOS de tanques para piscicultura. **Instrusul**, 2017. Disponível em: <<http://blog.instrusul.com.br/tipos-de-tanques-para-piscicultura/>>. Acesso em: 10 de

25.

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 peixe** 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 **piscicultores**, 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 dos **criadores de peixe**, a necessidade de provisões para troca de equipamentos, manutenção das bombas, tanques e viveiros, 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.

26.

O empreendedor que deseja atuar no segmento de **pague fácil**, 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**

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.

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.

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.

- **Sebraetec** - O Programa Sebraetec oferece serviços especializados e customizados para implantar soluções em sete áreas de inovação.

- **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.

27.

- **CONAMA** Conselho Nacional do Meio Ambiente
- **EMBRAPA** Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária
- **IBAMA** Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais
- **MPA** Ministério da Pesca e Aquicultura
- **PRONAF** Programa Nacional de Fortalecimento a agricultura familiar