

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO DE CIÊNCIAS AGRÁRIAS
DEPARTAMENTO DE AQUICULTURA



ANÁLISE DA CADEIA PRODUTIVA DA CARCINICULTURA MARINHA EM LAGUNA, SC

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Aqüicultura do Centro de Ciências Agrárias da Universidade Federal de Santa Catarina, como requisito para obtenção do título de Mestre em Aqüicultura.

Orientador: Prof. Dr. Luis Alejandro Vinatea Arana
Co-orientador: Prof. Dr. Sérgio Antônio Netto

Em colaboração com o
Laboratório de Ciências Marinhas
UNISUL

RODRIGO RANDOW DE FREITAS

FLORIANÓPOLIS - SC
2006

Freitas, Rodrigo Randow de.

Análise da cadeia produtiva da carcinicultura marinha em Laguna, SC. 2006.
f. 76, fgs. 4, tabs. 4

Orientador: Dr. Luis Alejandro Vinatea Arana.
Dissertação (mestrado) – Universidade Federal de Santa Catarina – Centro de Ciências Agrárias.
Bibliografia: f. 76p.

1. Cadeia Produtiva; 2. Carcinicultura; 3. *Litopenaeus vannamei*.

Análise da cadeia produtiva da carcinicultura marinha em Laguna, SC

Por

RODRIGO RANDOW DE FREITAS

Esta dissertação foi julgada adequada para a obtenção do título de

MESTRE EM AQUICULTURA

e aprovada em sua forma final pelo Programa de
Pós-Graduação em Aquicultura.

Profa. Débora Machado Fracalossi, Dra.
Coordenadora do Curso

Banca Examinadora:

Dr. Luis Alejandro Vinatea Arana - *Orientador*

Dr. Elpídio Beltrame

Dr. Paulo Roberto Armanini Tagliani

Ao meu amor Karla, sempre companheira, pelo sacrifício e prazer de ajudar a me tornar um “pseudo” biólogo, descobridora, assim, da minha real vocação.

AGRADECIMENTOS

A Deus;

Aos meus pais, que mesmo distantes apoiaram minha diáspora;

Aos meus amores Karla e Cecília, que estão e estarão sempre juntas a mim nessa caminhada;

Ao professor Sérgio Netto, por sua amizade e comprometimento ao projeto;

Ao professor Vinatea, por acreditar no seu orientado e na importância do projeto;

Ao Seu Luiz, que foi fundamental para a realização das entrevistas;

Ao Giovanni, por todo seu apoio e pelas idas a campo coletar dados;

A Aline, por sua ajuda nas entrevistas;

A ACCC, que disponibilizou seu espaço para a realização das entrevistas;

Aos Produtores de Camarão da região, que entenderam o significado e importância do projeto;

Ao Laboratório de Ciências Marinhas (UNISUL), sem o seu apoio a realização da dissertação não seria fácil;

E a todos que participaram direta e indiretamente a esse projeto.

SUMÁRIO

DEDICATÓRIA.....	iv
AGRADECIMENTOS.....	v
LISTA DE FIGURAS.....	vii
LISTA DE TABELAS.....	vii
RESUMO.....	viii
ABSTRACT.....	ix
1. INTRODUÇÃO.....	10
2. OBJETIVOS.....	13
2.1. <i>Geral</i>	13
2.2. <i>Específico</i>	13
ARTIGO: ANÁLISE DA CADEIA PRODUTIVA DA CARCINICULTURA MARINHA EM LAGUNA, SC.	14
Abstract.....	14
Resumo.....	14
Introdução.....	15
Material e Métodos.....	16
Área de estudo.....	16
Metodologia.....	16
Resultados.....	19
1. Grupo Insumos.....	19
1.1. <i>Laboratórios de produção de pós-larvas</i>	19
1.2. <i>Representantes de marcas de ração</i>	22
1.3. <i>Representantes de marcas de aeradores</i>	22
2. Produção.....	23
3. Agentes de Controle & Fiscalização.....	27
4. Agentes Facilitadores.....	29
4.1. <i>Técnicos e/ou Extensionistas</i>	29
4.2. <i>Fomento e Incentivo ao Crédito</i>	31
4.3. <i>Empresa de Pesquisa Agropecuária e Extensão Rural de Santa Catarina S/A – EPAGRI</i>	31
4.4. <i>Instituições de Ensino & Pesquisa</i>	32
4.5. <i>Associação e Cooperativas</i>	34
5. Intermediários.....	36
6. Processamento & Beneficiamento.....	37
7. Distribuição & Comercialização.....	39
8. Consumidor Final.....	40
Discussão.....	41
Referências.....	47
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS DA INTRODUÇÃO.....	52
ANEXOS.....	55
Anexo I Escala utilizada para medir a satisfação dos entrevistados perante as perguntas realizadas.....	55
Anexo II: Questionários.....	56

LISTA DE FIGURAS

FIGURA 1: Área de estudo destacando as regiões das fazendas pesquisadas.....	17
FIGURA 2: Evolução da carcinicultura catarinense.....	17
FIGURA 3: Cadeia produtiva local (carcinicultura).....	19
FIGURA 4: Perguntas dirigidas aos consumidores finais.....	41

LISTA DE TABELAS

TABELA 1: Possíveis entraves na cadeia produtiva do camarão marinho cultivado na região.....	20
TABELA 2: Percentuais encontrados de acordo com a escala social nas entrevistas aos produtores de camarão marinho.....	25
TABELA 3: Diferentes tipos de linha de crédito disponibilizados pela instituição pesquisada.....	31
TABELA 4: Algumas perguntas do questionário dirigido aos consumidores finais.....	40

Resumo

Buscando gerar informações que contribuam para a superação dos entraves e maximização das potencialidades existentes na carcinicultura marinha, o presente estudo se propôs a identificar e descrever os principais elos da cadeia produtiva no município de Laguna, região que historicamente se constitui na principal área de produção de camarão marinho em Santa Catarina, Brasil. O estudo foi desenvolvido de abril a julho de 2005, a partir de uma prévia caracterização do processo produtivo local, através de observação, entrevistas e busca bibliográfica. Foram elaborados questionários específicos para os vários segmentos atrelados à atividade local, num total de 90 entrevistados, pretendendo-se fazer um acompanhamento do desempenho e funcionalidade da cadeia produtiva desde os insumos necessários à produção até o momento da aquisição do camarão pelo consumidor final. Os resultados indicam que todos os elos descritos necessitam e esperam por ações que visem o melhoramento sanitário e genético das pós-larvas, recuperação e adaptação das unidades produtivas, desburocratização dos órgãos públicos, maior acesso ao crédito para investimentos e custeio, melhoras nas práticas produtivas, capacitação da mão-de-obra técnica e produtiva, redução de custos de produção, até o incremento do número de políticas para industrialização e comercialização da produção local.

Palavras-chaves: Cadeia Produtiva; Carcinicultura; *Litopenaeus vannamei*.

Abstract

Looking to generate information that contributes to overcome the impediments and maximization of the existent potentialities in the culture of sea shrimp, the present study planned to identify and describe the main links of the productive chain in the municipal district of Lagoon, region that historically is constituted in main area of production of sea shrimp in Santa Catarina, Brazil. The study was developed from April through July of 2005, which started with the identification the local productive process, through observation, interviews and bibliographical research. Specific questionnaires were elaborated for the several segments of the local activity chain. A total of 90 interviewees were addressed intending to follow the performance and functionality of the productive chain from the necessary inputs to the production until the moment of the acquisition of the shrimp for the final consumer. The results indicated that all of the described links need and wait for the actions that will lead to sanitary and genetic improvement of the larvae's, recovery and adaptation of the productive units. Minimizing bureaucracy of the public organs, enlarging the access to credit for investments and costing, improvements in the productive practices, training of the technical and productive labor, reduction of productive costs, until the increment of the number of policies for industrialization and commercialization of the local production.

Keywords: Supply Chain; Shrimp culture; *Litopenaeus vannamei*.

1. Introdução

Os conceitos sobre cadeia produtiva começaram a ser formulados ao final do século XX, no início dos anos 60, com muita influência do pós-guerra, quando o lema era produzir e depois se preocupar em vender. Este período foi caracterizado pelos altos estoques e fabricação em série. Entre as décadas de 70-80 houve uma transformação dos métodos produtivos, sendo o lema produzir o que supostamente seria vendido. Já nas décadas de 80-90, devido a elevada concorrência entre empresas, o consumidor ficou mais exigente. As organizações começaram a produzir somente o que já estava vendido, com alto controle nos custos, elevado padrão de qualidade, prazos de entrega rápidos e pontuais, e início da personalização de certas linhas de produtos (Batalha et al., 1999). Assim, a partir da década de 90, inicia-se uma compreensão da importância de gestão nas cadeias produtivas, com a necessidade de incluir análises das organizações externas nas etapas produtivas, focando em uma maior agilidade produtiva, flexibilidade, qualidade e redução de custos, dentre outras metas (Harland, 1996; Batalha et al., 1999; Neves, 2000; Castro et al., 2002).

A gestão das cadeias produtivas pode ser caracterizada como sendo o esforço envolvido na produção e distribuição de um determinado produto, desde o produtor até o consumidor final (Harland, 1996; Kranz, 1996, *Apud* Larson & Rogers, 1998; Castro, 2001; Castro et al., 2002). Acrescenta-se ainda, a integração dos elos desta cadeia para se alcançar às necessidades, expectativas, e agregar valor aos produtos para os consumidores finais (Stein & Voehl, 1998, *Apud* Larson & Rogers, 1998; Neves et. al., 1999; Robinson & Malhotra, 2005). Outras definições enfatizam ainda que, a cadeia produtiva, além de assumir o papel de cooperação entre fornecedores, compradores e prestadores de serviço, consideraria o comportamento entre os elos, como por exemplo, os seus conflitos de interesse (Johnson & Wood, 1996, *Apud* Larson & Rogers, 1998; Neves et. al., 2002; Fiala, 2005).

A cadeia produtiva seria, portanto, a coordenação, colaboração e confiança nas atividades dentro dos elos que a compõem, desde a produção, insumos, processamento, armazenamento, distribuição até a comercialização. Com o propósito de agregar valor e servir o consumidor final da melhor maneira, e de forma rentável para todos que nela participam (Larson & Rogers, 1998; Brisola, 2000; Castro, 2000; Freitas Filho et al., 2000; Hoffmann, 2004; Kannan & Tan, 2005; Robinson & Malhotra, 2005).

Harland (1996) sugere que existem quatro estágios de desenvolvimento das cadeias produtivas. Num primeiro estágio, os atores da cadeia estão desconectados, havendo pouca evidência de colaboração entre eles e agindo normalmente como adversários. No segundo estágio, os atores estão tentando resolver os pontos conflituosos, mas não tem nenhum senso de compartilhar o mesmo ideal e não compreendem as demandas dos consumidores finais. Já no estágio de número 3, os atores conseguem identificar as necessidades dos consumidores finais, formulam e implementam estratégias de trabalho compartilhado para atender as demandas e estão em rota de atingir a satisfação dos seus consumidores finais. No quarto e último estágio, a cadeia já trabalha conectada, oferecendo alta qualidade e maior valor agregado ao produto. Assim, possivelmente nesse último estágio de cresciment

Com o objetivo de se trazer um produto melhor ao cliente e eficiência produtiva, os estudos sobre cadeias produtivas visam transformar cada elo participante mais eficiente e produtivo perante as dificuldades impostas pelas transações comerciais cada vez mais globalizadas e competitivas (Sousa Júnior et al., 2004). Os estudos visam, dentre outras funções, analisar as estruturas, como por exemplo, seu tamanho, articulações entre os elos, nível de concorrência e vantagens competitivas que podem ser melhoradas e/ou geradas. Novas demandas surgem com a evolução das atividades, então nada mais necessário que desenvolver diagnósticos estruturais com objetivo de nortear a tomada de decisões futuras, baseando-se em cenários presentes (análise prospectiva) (Freitas Filho et al., 2000; Castro, 2000; Castro, 2001; Castro et al., 2002; Carvalho, 2003; Hoffmann, 2004).

A importância de se realizar estudos prospectivos é comprovada pelo fato que normalmente cada elo procura de forma individualizada obter maior lucratividade, o qual seria status de modelo sucesso empresarial individualizado, mas gerando pouca ou nenhuma atenção com as outras partes integrantes da cadeia e não manifestação de preocupação com os anseios do consumidor final (Silva, 1999). Esse modelo de atuação empresarial não condiz com a ênfase em cooperação entre empresas, diminuição de custos, aumento no nível de serviços ao cliente e busca conjunta para alcançar os objetivos em comum, que tomaram lugar no cenário do comércio mundial atual (Lancioni, 2000; Gordin, 2002; Guimarães & Brisola, 2002; Carvalho, 2003; Pereira & Csillag, 2003; Moreira et al., 2004).

Segundo Carvalho (2003) para se atingir um desenvolvimento regional contínuo e eficiente é necessário que as cadeias produtivas tenham estratégias voltadas à inovação tecnológica (que surgem a partir do esforço do setor produtivo em aumentar o lucro), capital humano (agregação de conhecimento) e arranjos institucionais (políticas governamentais e a organização da sociedade civil). Já para Gordin (2002), o desenvolvimento local seria o resultado direto da capacidade dos atores das cadeias produtivas e sociedade local de se estruturarem e se mobilizarem buscando transformações positivas (econômicas e sociais) em seu próprio ambiente local. Assim, a partir de um profundo conhecimento das relações da cadeia produtiva com a sociedade local, criar-se-ia então mecanismos decisivos que propiciariam oportunidades de crescimento da região como um todo.

O cultivo comercial camarões marinhos originou-se no sudeste asiático, na década de 30, ainda de forma muito extensiva. Somente na última década, a partir dos progressos na reprodução em laboratório, a atividade tornou-se comercialmente lucrativa (Schaefer & Panitz, 2002; Poli, et al., 2004).

Em 1984 a Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC) iniciou as pesquisas com reprodução e cultivo das espécies nativas de peneídeos, principalmente com o “camarão rosa” *Penaeus paulensis*. Passados 12 anos, foi possível então dominar a reprodução em cativeiro das espécies (*P. paulensis* e *P. schmitti*). Mas, decorrente aos resultados econômicos não satisfatórios com as espécies nativas, não houve uma continuidade dos empreendimentos. Assim, com o intuito de viabilizar a atividade de carcinicultura em Santa Catarina, em 1998, a UFSC e a Empresa de Pesquisa Agropecuária e Extensão Rural do Estado de Santa Catarina (EPAGRI) foram responsáveis pela introdução da espécie *Litopenaeus vannamei* no estado de Santa Catarina (Seiffert, et al., 1998; Roczanski et al., 2000; Schaefer & Panitz, 2002). Essa espécie que está sendo trabalhada no estado

é a mesma cultivada nos principais países produtores da América Latina e nordeste brasileiro é também conhecida pelo nome comum “camarão branco do pacífico” distribuindo-se naturalmente desde a costa do Peru até a Califórnia (Costa, 2003).

Ao mesmo tempo em que ocorreu a viabilidade comercial e econômica do cultivo da espécie exótica *Litopenaeus vannamei* nas fazendas de engorda do município de Laguna (Souza et al., 2003), pôde-se constatar benefícios sócio-econômicos advindos da atividade como a geração de receita ao município e empregos, que são contextos muito importantes na economia local (Wainberg & Camara, 1998).

No entanto, juntamente com o crescimento exponencial da atividade na região surgiram também descontroles na cadeia produtiva local que ocasionaram em problemas ambientais, como por exemplo, alterações de áreas costeiras naturais e despejo de efluentes nos corpos d'água adjacentes às fazendas sem tratamento. Desorganização, mau planejamento e/ou ações ineficientes do poder público e dos atores envolvidos na cadeia produtiva provavelmente se somaram para que a atividade não conseguisse atingir seu máximo potencial de desenvolvimento sustentável. Sem a devida atenção dos governos e órgãos públicos, a carcinicultura se desenvolveu por conta própria e por pressão do mercado, crescendo sem estratégias bem definidas e conflitos de interesse (Paiva et al., 1997, *Apud* Vinatea, 1999; Schaefer & Panitz, 2002; ABRAq).

Devido ao crescimento da demanda por alimentos e, conseqüentemente, por produtos advindos do mar, com o país tendo que importar pescado para suprir sua necessidade criando um déficit anual, também pela conjuntura econômica do país e principalmente o pouco comprometimento dos produtores e empresários. A atividade no município de Laguna necessitaria prioritariamente de ações que visassem sanar os entraves, a burocratização e iniciar a procura de novos horizontes (mercados), almejando sempre o desenvolvimento sustentável da economia local e o crescimento do país (Madrid, 1999; EMBRAPA, 2002; ABRAq).

Piedade *et al.*, (2002) sugerem, por exemplo, que para se atingir o desenvolvimento sustentável seria necessário conhecer profundamente a atividade, os elos da cadeia produtiva e suas interações. A partir daí, descrever suas afinidades, entraves e potencialidades, tentando ajustar as próprias condutas a fim de alcançar os benefícios sócio-econômicos e ambientais para o município, estado e nação.

2. OBJETIVOS

2.1 Geral

Avaliar o desempenho e funcionalidade da cadeia produtiva do camarão marinho cultivado, desde os insumos necessários à produção, até o momento da aquisição do produto pelo consumidor final.

2.2 Específicos

- Identificar e descrever os atuais elos na cadeia produtiva da carcinicultura marinha na região e adjacências ao município de Laguna, SC;
- Caracterizar seus respectivos entraves para contribuir com o desenvolvimento sustentável da atividade;
- Avaliar possíveis estratégias que melhorariam a atual situação da atividade (produção até comercialização).

O artigo científico apresentado está de acordo com as normas do Jornal "Aquaculture International", o qual será posteriormente submetido para publicação.

ANÁLISE DA CADEIA PRODUTIVA DA CARCINICULTURA MARINHA EM LAGUNA, SC

Rodrigo Randow de Freitas^{1,*}, Luis Alejandro Vinatea Arana^{1,2}, Sérgio Antônio Netto³

¹ Programa de Pós-Graduação em Aqüicultura, Universidade Federal de Santa Catarina;

² Departamento de Aqüicultura, Centro de Ciências Agrárias, Universidade Federal de Santa Catarina;

³ Laboratório de Ciências Marinhas, Universidade do Sul de Santa Catarina.

* Universidade do Sul de Santa Catarina, Laboratório de Ciências Marinhas. Av. Colombo Sales 84, Centro, 88790-000 - Laguna, SC - Brasil.

rodrigorandow@ig.com.br

Running title: Sea shrimp supply chain in Laguna, SC, after WSSV.

Abstract

Looking for to generate information that contribute to overcome of the impediments and maximization of the existent potentialities in the culture of sea shrimp, the present study planned to identify and describe the main links of the productive chain in the municipal district of Laguna, region that historically is constituted in main area of production of sea shrimp in Santa Catarina, Brazil. The study was developed through April to July of 2005, starting from a previous identification of the local productive process, through observation, interviews and bibliographical research. Specific questionnaires were elaborated for the several segments harnessed to the local activity, in a total of 90 interviewees, intending to do an attendance of the acting and functionality of the productive chain from the necessary inputs to the production until the moment of the acquisition of the shrimp for the final consumer. The results indicated that all of the described links need and they wait for actions that seek the sanitary and genetic improvement of the larvae's, recovery and adaptation of the productive units, non bureaucracy of the organs public, enlargements of access to the credit for investments and costing, improvements in the productive practices, training of the technical and productive labor, reduction of productive costs, until the increment of the number of politics for industrialization and commercialization of the local production.

Keywords: Supply Chain; Shrimp culture; *Litopenaeus vannamei*.

Resumo

Buscando gerar informações que contribuam para a superação dos entraves e maximização das potencialidades existentes na carcinicultura marinha, o presente estudo se propôs a identificar e descrever os principais elos da cadeia produtiva no município de Laguna, região que se historicamente constitui na principal área de produção de camarão marinho em Santa Catarina, Brasil. O estudo foi desenvolvido de abril a julho de 2005, a partir de uma prévia caracterização do processo produtivo local, através de observação, entrevistas e busca bibliográfica. Foram elaborados

questionários específicos para os vários segmentos atrelados à atividade local, num total de 90 entrevistados, realizando um acompanhamento do desempenho e funcionalidade da cadeia produtiva desde os insumos necessários à produção até o momento da aquisição do camarão pelo consumidor final. Os resultados indicam que todos os elos descritos necessitam e esperam por ações que visem o melhoramento sanitário e genético das pós-larvas, recuperação e adaptação das unidades produtivas, desburocratização dos órgãos públicos, maior acesso ao crédito para investimentos e custeio, melhoras nas práticas produtivas, capacitação da mão-de-obra técnica e produtiva, redução de custos produtivos, até o incremento do número de políticas para industrialização e comercialização da produção local.

Palavras-chaves: Cadeia Produtiva; Carcinicultura; *Litopenaeus vannamei*.

Introdução

Os conceitos sobre cadeia produtiva começaram a ser formulados ao final do século XX, no início dos anos 60, com muita influência do pós-guerra, quando o lema era produzir e depois se preocupar em vender. Este período foi caracterizado pelos altos estoques e fabricação em série. Entre as décadas de 70-80 houve uma transformação dos métodos produtivos, onde o lema era produzir o que supostamente seria vendido. Já nas décadas de 80-90, devido à elevada concorrência entre empresas o consumidor ficou mais exigente. As organizações começaram a produzir somente o que já estava vendido, com alto controle nos custos, elevado padrão de qualidade, prazos de entrega rápidos e pontuais e início da personalização de certas linhas de produtos (Batalha et al., 1999). Assim, a partir da década de 90, inicia-se uma compreensão da importância de gestão nas cadeias produtivas, com a necessidade de incluir análises das organizações externas nas etapas produtivas, focando em maior agilidade produtiva, flexibilidade, qualidade e redução de custos, dentre outras metas (Harland, 1996; Batalha et al., 1999; Neves, 2000; Castro et al., 2002).

No Brasil o cultivo de camarões marinhos teve início nos anos 70, em Santa Catarina, segundo o Instituto de Planejamento e Economia Agrícola de Santa Catarina (ICEPA/SC), 2000, mas somente na década de 80 adquiriu-se um caráter realmente empresarial (Barbieri & Ostrensky, 2002). Crescimento exponencial da atividade comprovado pelo censo realizado pela ABCC em 2003, onde a área de viveiros de 1997 até 2003 cresceu mais de 400% e pelo ICEPA/SC, 2004 onde em 1998 de 35ha, a área de viveiros pulou para 1.361ha em 2004.

No Estado de Santa Catarina, com a introdução da espécie *Litopenaeus vannamei*, em meados de 1998, e a partir da criação do Programa Estadual de Cultivo de Camarões Marinhos (22 de maio de 1999), os resultados alcançados se tornaram promissores (Roczanski, et al., 2000; Schaefer & Panitz, 2002). Com expectativas, na época de sua criação, da geração de cerca de 3000 empregos diretos e indiretamente no estado e geração de 50 milhões/ano a partir da implantação das áreas destinadas ao cultivo no projeto. Assim, o estado com uma pequena produção de cerca de 50 toneladas/ano em 1998, a atividade alcançou em 2004 uma produção de 4.267 t/ano (Schaefer & Panitz, 2002; ICEPA, 2005).

Em se tratando especificamente da região do município de Laguna, historicamente ela vem se constituindo na principal área de produção/engorda de camarão marinho no estado de Santa Catarina, com 93% da produção estadual (ICEPA, 2005). As fazendas se estabeleceram ao longo de todo o complexo lagunar, sendo atualmente (2005) cerca de 69, ocupando aproximadamente 1000 hectares de lâmina d'água em 270 viveiros. Com aproximadamente 61 fazendas com tamanho de 1-30ha, 8 com 31-100 ha. e nenhuma com mais de 100 ha. Com uma produção na casa de 2.800 t./ano em 2003 (ACCC/ Epagri, 2005).

A partir então dessa importância adquirida e com o objetivo de oferecer um produto melhor ao cliente e eficiência produtiva, os estudos sobre a cadeia produtiva visam transformar cada elo participante da atividade mais eficiente e produtivo perante as dificuldades impostas pelas transações comerciais cada vez mais globalizadas e competitivas (Sousa Júnior et. al., 2004). Estudos esses que visam, dentre outras funções, analisar as estruturas, tamanho, articulações entre os elos, nível de concorrência e vantagens competitivas que podem ser melhoradas e/ou geradas. Novas demandas surgem com a evolução das atividades, então nada mais necessário que desenvolver diagnósticos estruturais com objetivo de nortear a tomada de decisões futuras, baseando-se em cenários presentes (análise prospectiva) (Freitas Filho et al., 2000; Castro, 2000; Castro, 2001; Castro et al., 2002; Carvalho, 2003; Hoffmann, 2004).

Assim, o presente estudo se propôs a identificar e descrever os atuais elos da cadeia produtiva da carcinicultura marinha na região do município de Laguna, SC, buscando gerar informações que contribuam para a superação dos entraves e que possibilitem maximizar as potencialidades existentes e as ainda não exploradas de forma mais sustentável ambientalmente possível.

Materiais e Métodos

Área de estudo

O presente estudo foi desenvolvido entre os atores da cadeia produtiva do camarão cultivado do sistema estuarino do município de Laguna (28°12' a 28°30' de latitude sul, e 48°38' a 48°55' de longitude oeste), compreendendo uma área total de aproximadamente 183,94 km². O sistema é formado por três lagoas principais: Santo Antônio na porção sul (33,85 km²), Imaruí (86,32 km²) na região central e Mirim (63,77 km²) ao norte (Figura 1).

Metodologia

A partir de uma prévia identificação do processo produtivo regional, através de observação, entrevistas e busca bibliográfica, foram elaborados questionários específicos para cada ator relacionado com a carcinicultura local. Fez-se assim, um acompanhamento do desempenho e funcionalidade da cadeia produtiva, desde os insumos necessários a produção, até o momento da aquisição do camarão pelo consumidor final.



Figura 1 – Área de estudo destacando as regiões das fazendas pesquisadas.

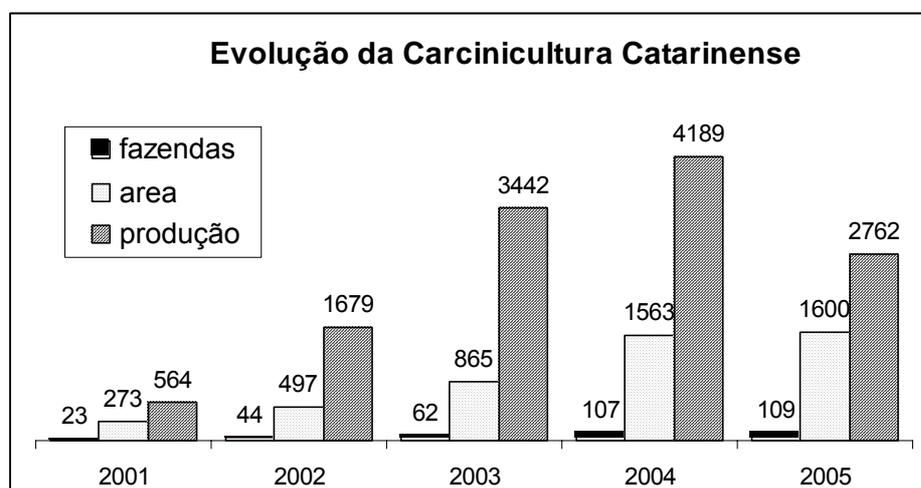


Figura 2 - Evolução da carcinicultura catarinense – EPAGRI /ACCC

A amostragem realizada foi a não-probabilística por acessibilidade, sendo utilizados os elementos que estavam acessíveis para a coleta dos dados, buscando a eficiência, representatividade e fidedignidade das características dos dados coletados (Gil, 1995).

Os questionários foram confeccionados de forma estruturada, seguindo uma ordem de perguntas pré-estabelecidas, cuja ordem e redação permaneceram inalteradas para todos os atores de mesma categoria. Os questionários possuíam perguntas duplas, reunindo perguntas fechadas e

abertas, tendo no final da sentença sempre a utilização do “por quê”. E sempre de caráter individual. Esta estratégia mostrou-se o meio mais rápido e eficiente para entender os principais aspectos da cadeia, buscando informações acerca do que os atores sabiam, esperavam ou desejavam da atividade (Gil, 1995). O Anexo I apresenta o questionário utilizado junto aos produtores.

As entrevistas ocorreram em visitas às propriedades, aos estabelecimentos comerciais e, em sua maioria, na sede da Associação Catarinense de Criadores de Camarão (ACCC). Depois de gravadas, as respostas foram transcritas.

Com intuito de medir a intensidade das opiniões de modo mais objetivo possível foi utilizada uma escala social, com uma série graduada de itens. A utilização da escala buscou conhecer a percepção do entrevistado acerca do estudo proposto, e também indicar o grau de contentamento com a atual situação da atividade local. A escala apresentou cinco graus, sendo que o central correspondeu a uma posição neutra (Anexo II).

Os dados foram coletados durante os meses de abril até julho de 2005, sendo entrevistados: 3 laboratórios (Laboratório de camarões marinhos – LCM/UFSC, Estaleirinho laboratório de larvas e camarões e Unilarvas tecnologia em aquicultura), 3 representantes de marcas de ração (Nutrifarma Nutrição e Saúde Animal, Socil Evalis Nutrição Animal Indústria e Comércio Ltda. e Mogiana Alimentos S/A - Guabi), 3 representantes de marcas de aerador (Trevisan Equipamentos Agroindustriais, EMICOL Eletro Eletrônica S.A. - Aeradores Cachoeira e Sidrasul Sistemas Hidráulicos Ltda.), 30 produtores, 1 associação (Associação Catarinense de Criadores de Camarão - ACCC), 2 cooperativas (Cooperativa dos Produtores de Camarão de Laguna - Copercamarão e a Cooperativa de Produção de Camarões de Santa Marta Pequena - Coopersanta), 4 técnicos e/ou extensionistas, 1 Empresa de suporte técnico e extensão (Empresa de Pesquisa Agropecuária e Extensão Rural de Santa Catarina S/A – EPAGRI), 2 instituições de pesquisa e ensino (Universidade Federal de Santa Catarina - UFSC e a Universidade do Sul de Santa Catarina - UNISUL) , 2 Agentes de Controle & Fiscalização (Fundação do Meio Ambiente - FATMA e a Companhia Integrada de Desenvolvimento Agrícola de Santa Catarina - CIDASC), 1 Instituição de Fomento e Incentivo ao Crédito (Banco do Brasil S/A), 1 Beneficiadora (Netuno Pescados), 3 Intermediários (Mundial Pescados, Neto Pescados e JJ pescados), 3 Peixarias (Belinha, Valério e Zelindro), 2 Supermercados (Tieli e Litoral), 3 restaurantes (Arrastão, Caiçara e Tropical), 1 Hotel (Flipper Hotel) e 25 consumidores finais. Abrangendo assim todos os elos da cadeia produtiva do camarão marinho na região, num total de 90 entrevistados (Figura 3).

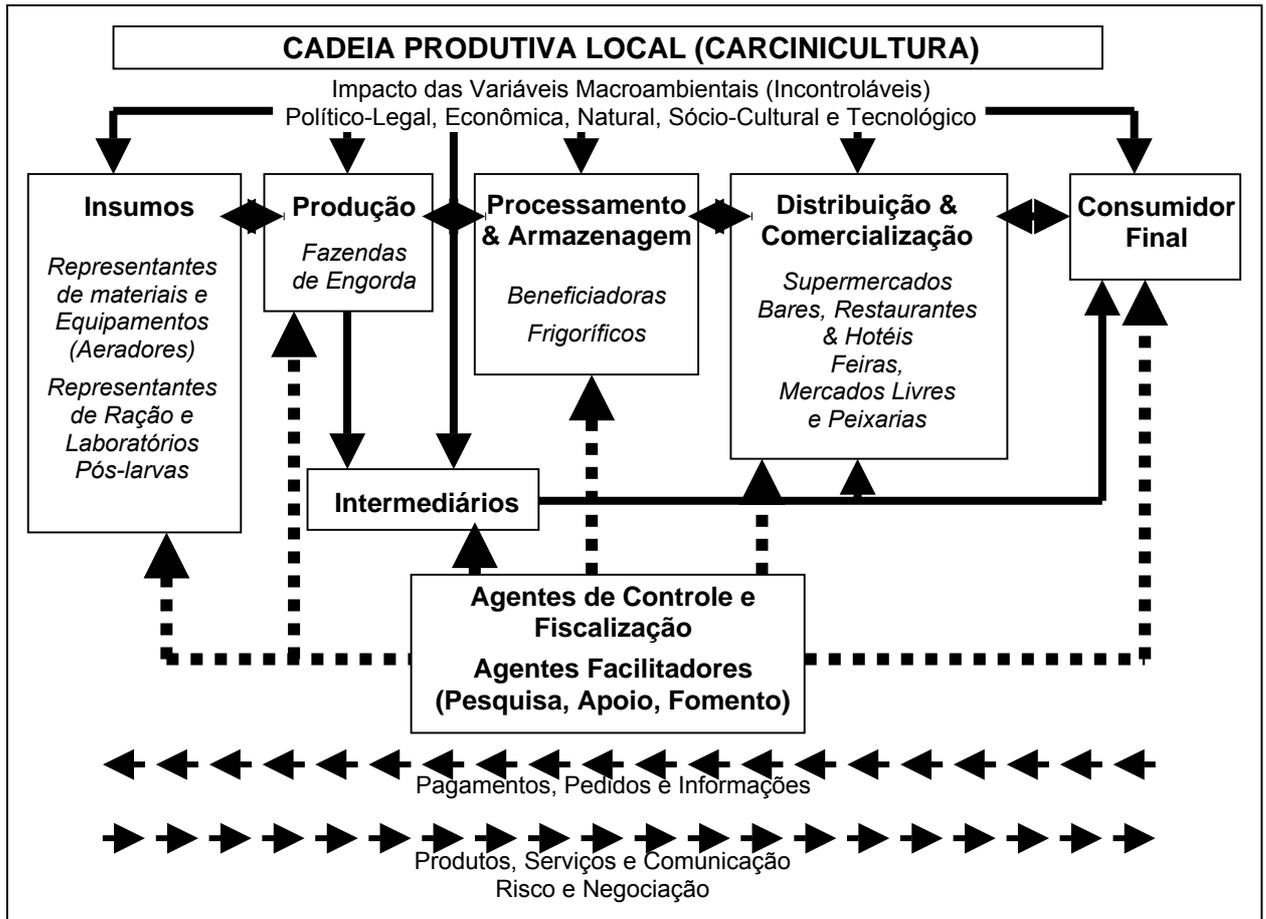


Figura 3 – Cadeia produtiva local (carcinicultura) - Modificada de Piedade et al., 2002.

Resultados

1. Grupo Insumos

1.1. Laboratórios de produção de pós-larvas

Todos os entrevistados relataram que estão motivados em trabalhar com a carcinicultura, mesmo com os problemas que estão atravessando devido ao vírus da mancha branca (White Spot Syndrome Virus - WSSV), que causou quebra da produção e instalações paradas. Acrescentando que esperam que o problema seja contornado, através da diminuição de custos e melhoria da eficiência produtiva (Tabela 1).

Em relação ao trabalho realizado pelos órgãos de incentivo e fomento ao crédito, os entrevistados relataram que se houvesse maior número de linhas de crédito as empresas poderiam se desenvolver mais, pois, como a atividade é considerada de alto risco, são exigidas inúmeras garantias de difícil cumprimento.

Tabela 1- Entraves na cadeia produtiva do camarão marinho cultivado na região apontados pelos representantes do Grupo Insumos.

Laboratórios	Ração	Aeradores
→ WSSV - vírus da mancha branca	→ WSSV - vírus da mancha branca;	→ WSSV - vírus da mancha branca;
→ Instalações paradas (WSSV);	→ Inadimplência;	→ Inadimplência (Produtores);
→ Insuficientes linhas de crédito;	→ Insuficientes linhas de crédito;	→ Más práticas de comissões por venda efetuada;
→ Falta de representatividade da ACCC;	→ Longos prazos de pagamento;	→ Baixa busca por inovação tecnológica dos equipamentos;
→ Altos custos de produção (Ração, Energia e Pessoal);	→ Altos custos de produção;	→ Altos custos de produção;
→ Ineficácia na aclimação (Produtores);	→ Falta de matérias-primas;	→ Baixo profissionalismo empresarial (Produtores);
→ Falta de melhoramento genético dos reprodutores;	→ Super oferta do camarão de Rio Grande-RS;	→ Acesso ruim às fazendas;
→ Transporte inadequado das pós-larvas até as fazendas;	→ Acesso ruim às fazendas;	→ Preços de comercialização de seus produtos.
→ Práticas ruins de biossegurança;	→ Preços de comercialização de seus produtos.	
→ Acesso ruim às fazendas;		
→ Baixos Preços de comercialização de seus produtos;		
→ Ociosidade de produção (WSSV);		
→ Trabalho descontínuo realizado pelas instituições de pesquisa & apoio;		
→ Concorrência estatal (UFSC);		
→ Produtores desinformados ou mal intencionados;		
→ Descaso às normas ambientais estabelecidas.		

Quanto ao trabalho realizado pela Associação Catarinense de Criadores de Camarão (ACCC) na região, os representantes dos laboratórios disseram que a entidade funciona como uma peça chave no desenvolvimento da atividade, mas avaliam que o trabalho pode ser em muito aprimorado. Como por exemplo centralizando informações e ações visando o desenvolvimento da atividade.

Todos os entrevistados responderam que os maiores gastos na produção são em energia, pessoal e ração, sendo que esses custos chegam em torno de 70% do custo total de produção. Um entrevistado acrescentou que com a utilização do gás natural, podem ser amenizados os custos produtivos e outro disse que apenas com a mudança no método de medição da energia elétrica pela Centrais Elétricas de Santa Catarina (CELESC), de zona urbana para zona rural, a energia se tornaria menos elevada.

Todos os entrevistados avaliaram que as pós-larvas produzidas, a satisfação dos produtores e as técnicas de produção e manejo em suas instalações são boas. Esse fato foi explicado por todos através dos índices de sobrevivência alcançados pelos produtores. Informaram somente que existem produtores que trabalham, aclimatam melhor e por isso obtêm uma sobrevivência melhor; que a universidade pública deveria procurar melhorar os reprodutores, com o objetivo de obter larvas mais resistentes e com crescimento melhor e por final, que deveria ocorrer um maior retorno de informações dos produtores sobre as larvas entregues.

Todos os entrevistados também responderam que existe uma busca para melhorar as técnicas de controle sanitário e de biossegurança nas instalações dos laboratórios, quanto mais agora com a instalação da virose na região. Mas que é necessário aprimorar certas práticas dentro dos laboratórios, como por exemplo, o trânsito de pessoas dentro das instalações de produção. Quanto aos dejetos provenientes dos processos produtivos, todos os laboratórios disseram dar destino correto tanto para os líquidos quanto para os sólidos antes de serem devolvidos ao ambiente.

Quanto aos acessos aos laboratórios, os entrevistados relataram que eles não atrapalham na comercialização das pós-larvas produzidas e que as regiões produtoras não se localizam longe dos laboratórios, facilitando assim a logística de distribuição de seu produto. Já os acessos às fazendas foram avaliados de regular a ruim pelos entrevistados, sendo que algumas estradas em dias de chuva o trânsito é praticamente impossível.

Quanto à qualidade dos insumos utilizados nos processos produtivos e seu fornecimento, todos os laboratórios avaliaram positivamente, mesmo com vários itens relacionados à produção sendo considerados elevados por serem importados. Já em relação aos preços praticados pelos laboratórios em suas pós-larvas, todos avaliaram como sendo de bom a regular, pois disseram saber que o preço deveria ser mais acessível ao produtor. Explicaram o preço praticado pelo fato da região produzir sazonalmente, cerca de quatro meses, ficando parado por volta de oito meses e que mesmo sem produzir, continuam ocorrendo gastos para manter a estrutura operante. A solução, diz um entrevistado, seria procurar uma linha alternativa de produção, ocupando assim os meses de ociosidade.

Quanto ao trabalho realizado pelas instituições de pesquisa, apoio e suporte técnico voltado a desenvolvimento da atividade e as práticas na larvicultura, os entrevistados disseram que o trabalho realizado é de certa forma regular, mas que existe uma forte carência em pesquisa e disponibilização de dados e informações.

Questionados quais seriam os maiores desafios a serem superados nos próximos anos, os entrevistados disseram que será a solução do problema do vírus que não é um desafio específico de um laboratório, mas de todo setor; Em relação aos produtores que não seguem as normas e técnicas de manejo orientadas pelos órgãos competentes; E por último, dois representantes dos laboratórios disseram que será o problema da concorrência com o laboratório público, que deveria estar realizando pesquisa, será o maior desafio para os próximos anos em relação ao seu ramo de atividade.

Quanto ao pior que aconteceu nos últimos tempos para o desenvolvimento da atividade, os entrevistados disseram que foi o aparecimento da virose e o não cumprimento das normas

estabelecidas pelos órgãos competentes em relação às densidades empregadas nas fazendas. Já em relação as melhores, foi dito que foram os índices de produtividade alcançados na região, que injetaram ânimo nos produtores e as parcerias ocorridas entre diversas entidades envolvidas com a carcinicultura na região.

1.2. Representantes de marcas de ração

Os representantes de duas empresas entrevistados informaram que atuam somente na região de Santa Catarina e outro disse atender todo o mercado do nordeste e sul do país. Perguntados qual seria a fatia do mercado que as empresas detém atualmente na região, variou-se entre 50% a maior participação e 15% a menor.

Dos três representantes entrevistados apenas um não se mostrou motivado em relação à atividade. O representante desmotivado, justificou-se pela falta de pagamentos dos produtos entregues aos produtores por causa da perda de produção e o vírus (Tabela 1).

Na avaliação dos entrevistados, todos se mostraram insatisfeitos perante o trabalho realizado pelos órgãos de fomento ao crédito. Quanto à satisfação dos produtores perante aos serviços prestados pelos representantes, todos eles avaliaram como sendo boa. Explicando que a satisfação foi alcançada devido ao tempo de entrega, logística de distribuição e qualidade do produto.

Todos disseram que os acessos às fazendas atrapalham na hora de comercializar seus produtos. Um representante acrescentou que se não fosse o bom trabalho de logística da empresa, ficariam comprometidas as entregas nas fazendas.

Em relação aos planos para os próximos anos, os entrevistados disseram que pretendem se resguardar mais perante a aquisição de insumos pelos produtores, aguardando o desenrolar do vírus na região pois os produtores poderão ficar descapitalizados e suas empresas não podem correr riscos. Perguntados também quais serão os maiores desafios a serem superados por suas representações, foi dito que será em relação ao capital de giro dos produtores e a virose.

1.3. Representantes de marcas de aeradores

Todos os representantes disseram estar motivados em trabalhar com a atividade, apesar da grande inadimplência dos produtores devido à crise que o setor vem passando (Tabela 1). Também disseram acreditar na carcinicultura, apesar da crise, e estão desenvolvendo novos modelos de aeradores visando obter produtos com menores custos e maior eficiência.

Em relação aos mercados abrangidos por suas empresas, todos disseram vender seus produtos principalmente na região sul do Brasil e nordeste. Perguntados também se existem problemas na região em relação aos concorrentes foi dito que não, explicado pelo fato dos produtos serem totalmente diferenciados e que utilizam apenas estratégias de mercado diferenciadas.

Em relação à satisfação dos produtores perante aos serviços prestados por suas representações, todos a avaliaram como sendo boa. Por causa da economia de energia gerada pelo produto, pela qualidade do produto, flexibilidade na negociação, pelos prazos de pagamento e assistência técnica dos seus produtos aos produtores. Foi respondido também que os acessos às fazendas atrapalham na hora da comercialização de seus produtos.

Questionados se existe busca por inovação tecnológica em seus equipamentos, todos responderam que sim, mas um representante disse que certas evoluções tecnológicas nos produtos comercializados já poderiam ter acontecido a mais tempo e que alguns modelos de aeradores foram lançados há seis anos atrás e continuam os mesmos.

Indagados sobre quais são os planos das empresas para os próximos anos, um dos representantes respondeu que investirá na geração de cursos e palestras para os criadores e outro relatou que lançará novos produtos no mercado, tentará receber as dívidas em atraso, que são muito altas e continuará participando da evolução da carcinicultura. Quanto a quais seriam os maiores desafios a serem superados por suas representações nos próximos anos, foi dito que será a mudança de mentalidade dos técnicos em vender um produto melhor, ao invés de pensar em ganhos financeiros, a colocação em cada fazenda de no mínimo quatro aeradores e resolver o problema da inadimplência, pois somente assim conseguirão passar por momentos de crise.

2. Produção – Fazendas de Engorda de Camarão Marinho Cultivado

A maioria dos produtores (63%) disse não estar motivada em produzir camarões, tanto para esse próximo ano, quanto ao futuro. A principal causa foi apontada pelas muitas incertezas perante o surgimento do vírus da mancha branca (White Spot Syndrome Virus - WSSV) que se instalou na região. Em contraste, eles avaliaram que tanto os funcionários (83%) quanto os técnicos particulares ou extensionistas (53%) que trabalham em suas propriedades estão motivados em relação à atividade, com algumas ressalvas em relação aos baixos salários oferecidos, falta de estrutura nas fazendas e o desemprego causado pela instalação do WSSV, que afetam diretamente a motivação desses profissionais na região (Tabela 2).

Quanto ao trabalho das instituições de incentivo e fomento ao crédito foi avaliado como ruim pelos entrevistados (51%). Foi exposto também que 97% dos entrevistados fazem parte da Associação (ACCC) e/ou da Copercamarão. Os produtores avaliaram que o trabalho realizado por ambas é bom, 70% e 47% respectivamente, mas com 33% desconhecendo os trabalhos realizados pela Copercamarão. Esse fato foi justificado em sua grande maioria por se tratar de uma instituição nova e em fase de estruturação e trabalhos.

No tocante as perguntas relacionadas à produção todas foram avaliadas positivamente pelos produtores entrevistados (66%). Somente quanto às técnicas de controle sanitário e biossegurança nas propriedades, com alguns produtores se mostrando preocupados em decorrência do WSSV, e que essas práticas foram classificadas como inexistentes ou ruins nas fazendas (30%).

Com relação ao tema insumos, os produtores o avaliaram positivamente (69%), mas havendo descontentamento quanto aos preços praticados para as rações de engorda. Sendo diversas vezes relatado que o motivo das rações serem tão caras é de difícil compreensão e que a cotação do dólar pouco influi nos preços praticados, mesmo o dólar sendo o principal fator de explicação, por parte dos representantes, quando surge um novo aumento nos preços. Outra insatisfação, também mencionada, foi quanto ao preço das pós-larvas, que também encarecem os custos de produção dos carcinicultores.

Quanto às perguntas sobre os temas beneficiamento e comercialização, ambos foram avaliados negativamente, com 81% e 63% respectivamente. A baixa avaliação ficou caracterizada

pela ausência de agregação de valor ao produto (97%), a ausência de um selo ou marca no produto (100%) e pela inexistência de políticas de promoção do produto na região (93%). Vários entrevistados acrescentaram que estes pontos deveriam ser sanados a partir de iniciativas da Copercamarão.

O trabalho realizado pelos intermediários e sua influência no processo de comercialização do camarão produzido na região também foi avaliado pelos produtores de certa forma negativamente (50% = ruim e 23% = regular). Vários entrevistados disseram que os compradores são um mal necessário à atividade, pois sem eles não haveria como comercializar o seu produto e por isso ficam a mercê de seus preços de compra.

Os produtores disseram que 60% dos consumidores finais não têm preocupação com a procedência do produto oferecido. Os produtores também avaliaram que as estradas de acesso às fazendas não atrapalham na hora da comercialização do camarão ou aquisição de insumos (70%), com algumas exceções em certas regiões.

O trabalho realizado pelas instituições de pesquisa, apoio e suporte técnico foi avaliado relativamente como bom (58%), mesmo com muitos dos entrevistados apontando que pesquisas em melhoramento genético e técnicas de produção foram deixadas de lado, esquecidas pela universidade pública, que priorizou a produção de pós-larvas e pela Empresa de Pesquisa Agropecuária e Extensão Rural do Estado de Santa Catarina (EPAGRI) que por falta de recurso humano não conseguiu acompanhar o ritmo de crescimento da atividade na região. Ambas instituições foram criticadas por alguns produtores pelo fato de, no início do programa estadual elas se mostravam mais presentes e atuantes do que atualmente.

Em relação ao trabalho realizado pelos técnicos ficou evidente a boa aceitação de seu trabalho perante aos produtores (80%), mesmo eles próprios apontando que existe alguma relutância em aceitar as opiniões e o conhecimento desses profissionais nas propriedades em que trabalham.

Quanto à preocupação dos produtores com o meio ambiente circundante e em produzir de uma forma mais ecologicamente sustentável, houve uma avaliação positiva (73%), juntamente com a convivência com Ongs e comunidades de entorno das fazendas (80%). O lado negativo foi à avaliação dirigida aos órgãos ambientais que, de acordo com os produtores, não incentivam, não acompanham o dia a dia dos produtores, mudam as “regras do jogo no decorrer do campeonato” e só querem impor barreiras ao desenvolvimento da atividade (50%). Outro aspecto negativo foi perante a dificuldade, burocracia e morosidade em se adquirir e/ou renovar as licenças ambientais exigidas (67%).

Foi apontado pelos produtores que o maior problema ocorrido na atividade, foi o surgimento do vírus da mancha branca, causando quebra de safra, desemprego e endividamento. Quanto ao que de melhor aconteceu, foi dito que no início era uma “corrida ao pote de ouro”, mas a maioria agora diante dos problemas causados pela virose, não consegue enxergar nada de bom que tenha ocorrido em prol da atividade nos últimos tempos.

Tabela 2 – Percentuais encontrados de acordo com a escala social nas entrevistas aos produtores de camarão marinho.
B = Bm, Rg = Regular, Ru = Ruim, I = Inexistente, NS = Não Sei.

	B	Rg	Ru	I	NS		B	Rg	Ru	I	NS
Motivação						Cooperativismo & Associativismo					
Produtores	30%	7%	63%	0%	0%	Filiação na Associação e/ou Cooperativa	57%	40%	3%	0%	0%
Mão-de-obra	83%	0%	13%	0%	3%	Trabalho da Associação	70%	20%	3%	0%	7%
Técnicos e Extensionistas	53%	7%	20%	0%	20%	Trabalho da Cooperativa	47%	17%	3%	0%	33%
Média	56%	4%	32%	0%	8%	Média	58%	26%	3%	0%	13%
Crédito						Beneficiamento					
Capital de Giro Próprio	43%	0%	57%	0%	0%	Instalações Frigoríficas na Região	30%	0%	0%	57%	13%
Órgãos de Fomento ao Crédito	23%	37%	40%	0%	0%	Processamento e Beneficiamento	20%	0%	13%	57%	10%
Valores Juros Empregados	40%	23%	37%	0%	0%	Agregação de Valor	3%	0%	0%	97%	0%
Carência dos Juros	27%	33%	37%	0%	3%	Técnicas Sanitárias desse Beneficiamento	3%	0%	0%	97%	0%
Facilidade de Aquisição	23%	10%	67%	0%	0%	Subprodutos desse Beneficiamento	3%	0%	0%	97%	0%
Agilidade na Liberação	17%	17%	67%	0%	0%	Média	12%	0%	3%	81%	5%
Média	29%	20%	51%	0%	1%	Comercialização					
Produção						Marca ou Selo do Produto	0%	0%	0%	100%	0%
Técnicas Produtivas	70%	27%	3%	0%	0%	Propaganda do Produto	10%	3%	0%	87%	0%
Busca por Inovação Tecnológica	77%	17%	7%	0%	0%	Políticas de Promoção	0%	3%	3%	93%	0%
Controle Sanitário & Biossegurança	43%	27%	27%	3%	0%	Pesquisa de Novos Mercados	17%	3%	0%	80%	0%
Mão-de-obra	63%	23%	13%	0%	0%	Estocagem	20%	0%	0%	80%	0%
Estrutura & Equipamentos	77%	23%	0%	0%	0%	Intermediários	27%	23%	50%	0%	0%
Média	66%	23%	10%	1%	0%	Preocupação com Origem	37%	3%	0%	60%	0%
Insumos						Acesso as Fazendas	70%	13%	17%	0%	0%
Qualidade Ração	83%	13%	0%	0%	3%	Média	23%	6%	9%	63%	0%
	B	Rg	Ru	I	NS		B	Rg	Ru	I	NS
Insumos						Pesquisa, Apoio & Suporte Técnico					
Fornecimento Ração	87%	10%	3%	0%	0%	Trabalho Realizado pelas Instituições	50%	30%	17%	3%	0%
Preço Ração	20%	33%	47%	0%	0%	Transferência de Tecnologia	43%	17%	17%	23%	0%
Transporte Larvas Lab. até Fazendas	70%	27%	0%	0%	3%	Trabalho Realizado pelos Técnicos	80%	13%	3%	3%	0%
Laboratórios	57%	23%	13%	0%	7%	Média	58%	20%	12%	10%	0%
Aquisição e Disponibilidade	63%	23%	13%	0%	0%	Ambiente					

Larvas												
Preços Larvas	17%	30%	53%	0%	0%	Preocupação c/ Meio Ambiente	73%	20%	3%	0%	3%	
Calcário e Fertilizantes	80%	13%	3%	0%	3%	Incentivos dos Órgãos Ambientais	3%	0%	27%	70%	0%	
Aquisição e Disponibilidade	87%	10%	3%	0%	0%	Licenciamento ambiental	10%	23%	67%	0%	0%	
Preços Calcário e Fertilizante	83%	0%	17%	0%	0%	Órgãos Ambientais	17%	30%	50%	0%	3%	
Aeradores	77%	20%	0%	0%	3%	ONG's e Comunidade no Entorno	80%	17%	3%	0%	0%	
Aquisição e Disponibilidade	100%	0%	0%	0%	0%	Média	37%	18%	30%	14%	1%	
Média	69%	17%	13%	0%	2%							

3. Grupo Agentes de Controle & Fiscalização

O representante entrevistado da FATMA (Fundação do Meio Ambiente) disse não estar muito motivada para trabalhar no desenvolvimento da atividade, principalmente por causa da pressão sofrida através do ministério público e em relação à resistência dos produtores em produzir ambientalmente melhor. Também, como motivo de falta de motivação foi apontado o fato de não existirem acordos estabelecidos entre seu órgão e os produtores ou técnicos, visando o aprimoramento das técnicas de produção e manejo, mesmo achando esses acordos de suma importância para o crescimento sustentável da atividade. Já o representante entrevistado da CIDASC (Companhia Integrada de Desenvolvimento Agrícola de Santa Catarina) disse estar totalmente motivado, pois agora com o vírus WSSV, o órgão estaria envolvido mais do que nunca, principalmente na região do município de Laguna.

No tocante a infra-estrutura, equipamentos e pessoal, tanto os representantes apontaram a falta de pessoal e insuficiência de materiais para análises em campo como problemas a serem sanados. Apesar das dificuldades apontadas, foi mencionado que a falta de estrutura ocorre como em qualquer órgão público e que em nada atrapalha a realização dos trabalhos do órgão no tocante a atividade.

O representante da FATMA relatou que vê a carcinicultura como uma atividade como outra qualquer e de importância econômica na região/estado, mas ressaltou que os produtores só estão interessados nos lucros, se esquecendo que é o meio ambiente circundante o mantenedor do dinheiro a eles provido. Já o representante da CIDASC disse também que a atividade é de extrema importância para o estado e é muito preocupante a situação que se encontra hoje, tanto que colocou todos os veterinários das regiões litorâneas a disposição do programa para treinamento.

Os produtores foram avaliados negativamente pelo representante da FATMA, apontando que só existe o interesse em obter a licença ambiental junto ao órgão por causa da necessidade de anexá-la a liberação ao pedido de empréstimo bancário. Do mesmo modo é inexistente a preocupação dos produtores em produzir de maneira mais sustentável ambientalmente. O representante da CIDASC disse que houve um descontrole nas densidades povoadas nas fazendas e quando ocorreu o aparecimento do vírus afetou a todos. Segundo ele os produtores precisam se educar e saber que a atividade possui riscos, mesmo se for feito um cultivo de forma racional.

O representante da CIDASC relatou que existem certas normas que tem que ser impostas, e o órgão tem como contribuir muito com fiscalização. Não como poder de polícia, mas sim com uma fiscalização educativa. No tocante ao que está sendo realizado pelo seu órgão em prol da atividade, foi dito que foi feito um levantamento epidemiológico emergencial de todas as fazendas do estado, gerando um monitoramento das fazendas. Passado o vazão sanitário, ocorrerá um acompanhamento da atividade para que ela seja rentável para o produtor e que não cause problema para o ambiente e para o ser humano.

Quanto à satisfação dos produtores perante aos serviços prestados, o representante da FATMA avaliou como sendo regular seu desempenho, justificando que a mesma está dando agilidade aos processos que estavam parados, mas não deixando de apontar que os produtores vêm a ela de forma individual e em geral na última hora. De acordo com o representante da CIDASC, ele acredita

que o trabalho realizado por se órgão é muito bem visto. Sendo muito bem recebidos em todas as propriedades e que não tem tido problemas com os proprietários. Ele também avaliou que o trabalho realizado é de suma importância perante a atividade, pois a carcinicultura estava sem controle. Agora com a fiscalização sanitária, leis e normatização, a atividade irá melhorar.

Em relação às Técnicas de Produção e Manejo que são utilizadas atualmente (Densidade, Tempo de engorda, Aeração, Alimentação), elas foram consideradas boas pelo representante da FATMA, mas acrescentando que os produtores só utilizam as técnicas exigidas e necessárias, nada além. Já o representante da CIDASC disse que por causa da ganância, o fator econômico é mais buscado pelos carcinicultores que o fator ambiental e social.

Quanto à infra-estrutura, equipamentos e máquinas utilizadas, foi dito pelo representante da FATMA que as propriedades ainda trabalham de forma amadora, com equipamentos emprestados de outros produtores vizinhos. Os produtores só possuíam os equipamentos exigidos e necessários, mas que os mesmos eram suficientes para se produzir. Já o representante da CIDASC, disse que de forma geral as propriedades estão bem equipadas e estruturadas, com algumas exceções pela falta de recursos.

O representante da CIDASC também respondeu que existe uma preocupação com a procedência do produto pelos consumidores e mesmo dizendo que não era um problema de zoonose houve uma queda no consumo do camarão de cativeiro. O órgão também acredita que agora exista, por parte dos produtores, a preocupação em produzir o mais ecologicamente correto. Isso porque o vírus atingiu diretamente os produtores.

No tocante ao trabalho realizado pela Associação (ACCC), o representante da FATMA demonstrou total desconhecimento dos trabalhos já realizados. Sendo externado também que a entidade ainda trabalha de forma muito desarticulada e amadora. Quanto ao representante da CIDASC, foi dito que a ACCC é peça fundamental na atividade, e que ela tem feito seu papel a contento.

O representante da FATMA avaliou que o trabalho realizado pelos técnicos e extensionistas é bom, mas que há interferência dos produtores, considerando que os técnicos não trabalham motivados na atividade. Isso, por falta de vontade dos carcinicultores em contratar técnicos na região e quando contratam não acatam suas determinações. Já o representante da CIDASC avalia que os extensionistas da EPAGRI têm suas qualidades reconhecidas, mas alguns técnicos particulares contratados, recém formados, no surgimento da virose, abandonaram as fazendas por não saber lidar com o problema ou por não receberem os salários. Acrescentou também que o trabalho se mostra regular e que os técnicos trabalham preocupados, mas motivados. Sendo necessária uma reciclagem urgente porque a mancha branca é nova no país e não se sabe trabalhar com ela.

Quanto à qualidade da mão-de-obra utilizada nas fazendas, o representante da FATMA a avaliou como regular, havendo ainda uma carência no que diz respeito à capacitação desses funcionários. Foi apontado que pela falta de empregos e excesso de mão-de-obra na região, o produtor remunera mal seus empregados. Perante o representante da CIDASC a mão-de-obra utilizada nas fazendas de engorda de camarão é ruim, mencionando ainda que, os próprios

produtores também têm sua parcela de culpa, por não tratarem os empregados com uma peça fundamental no processo de produção.

Foi considerado regular o trabalho realizado pelos laboratórios de produção de pós-larvas pelo representante da FATMA. Destacando que suas práticas de proteção ambiental foram consideradas boas, mas houve desconroles quanto à venda de larvas para os produtores. O representante da CIDASC relatou que existe qualidade no trabalho, em particular com a biossegurança. Somente que no momento há a necessidade de melhorar a higienização e controle sanitário do transporte das larvas de uma fazenda até outra.

Ambos representantes consideraram inexistentes as políticas de promoção do produto voltada para a comercialização na região e que Laguna, pela pesca do camarão nativo e também o cultivado, deveria ser considerada uma importante cidade no cenário nacional do camarão. Para isso os preços praticados deveriam ser mais baixos para atrair mais consumidores.

No tocante ao trabalho realizado pelos intermediários na atividade, ambos o avaliaram como ruim. O representante da CIDASC apontou que o transporte do camarão despescado e o carregamento do produto no caminhão é ruim e que essas normas deverão ser revistas.

Em relação ao futuro, o representante da FATMA disse que o órgão analisará os estudos de impacto ambiental, determinará a capacidade de suporte da laguna e verá a possibilidade de liberação de novos empreendimentos no futuro. Nesse quesito o representante da CIDASC informou que deverá elaborar normas de biossegurança, onde grande parte vão ser recomendações que os produtores deverão fazer. Sendo que algumas coisas já estão sendo normatizadas para monitorar as fazendas, para que a carcinicultura seja uma atividade profissional, rentável e empregue um grande número de pessoas.

O representante da FATMA entrevistado comentou que os maiores entraves ao desenvolvimento da atividade na região, foram que muitos empreendimentos ligados a carcinicultura deixaram de ser instalados na região por causa da pressão exercida pelas Ongs através do ministério público e a ganância dos produtores. Já o entrevistado da CIDASC disse também que foi a ganância dos produtores em colocar cada vez mais larvas, sendo que os laboratórios as vendiam sem devido controle e a relutância dos produtores em aceitar as orientações dos técnicos nas fazendas.

4. Grupo Agentes Facilitadores

4.1. *Técnicos e/ou Extensionistas*

Todos técnicos entrevistados se mostraram motivados em trabalhar na atividade, mas apontaram vários problemas a serem melhorados, por exemplo, a inexistência de contratos com os produtores.

Avaliaram como ruim o trabalho realizado pelos produtores por não planejarem a produção, não respeitarem os limites de densidade de povoamento imposto pelos órgãos responsáveis, não prepararem adequadamente os viveiros, não investirem em consultoria técnica e não valorizarem os funcionários. Consideram que os produtores avaliam o serviço prestado por eles (técnicos) como sendo regular, por achar que são importantes na produção, mas que são os primeiros a ser despedidos para reduzir os custos.

Apontaram que o trabalho realizado pela ACCC é bom para o desenvolvimento da atividade, mas que a associação não pode depender das ações da EPAGRI e UFSC. Quanto a Copercamarão foi dito que falta organização e mais dedicação dos cooperados.

Em relação às técnicas de produção os entrevistados as avaliaram de forma geral como boa, mas precisam de maiores investimentos e diversificação da produção. No tocante a mão-de-obra utilizada nas fazendas eles a julgaram como boa, mas é necessária uma contínua capacitação visando à melhoria das práticas produtivas. Quanto à motivação desses funcionários, os técnicos consideraram que eles trabalham motivados por receberem em dia e ter condições de trabalho adequadas, mas deixaram claro que isso não acontece em todas as propriedades.

A infra-estrutura, equipamentos e maquinário nas fazendas receberam avaliação regular pois, tirando as atividades básicas necessárias à produção, existem ainda algumas carências a serem sanadas, como por exemplos, a aeração e equipamentos para análises laboratoriais em campo.

A qualidade da ração foi avaliada positivamente, dependendo do tipo empregada. O trabalho realizado pelos laboratórios, a qualidade do transporte e a qualidade das pós-larvas entregues, também foram consideradas boas pelos técnicos. Com a ressalva que o produtor não avalia a qualidade desse insumo, tão importante e caro, no ato da compra.

Foi considerada que as políticas de promoção do produto voltadas para comercialização na região são inexistentes. Acrescentando que elas são muito importantes para a atividade e para o município, devendo ser realizadas por iniciativa da Copercamarão. Uma sugestão foi à realização de uma festa do camarão de cativeiro, com atrações culturais, comida típica à base de camarão e atrações musicais no município.

Responderam que a preocupação dos consumidores com a procedência do camarão cultivado é ainda regular, que essa preocupação existe para outros produtos mas para o camarão ainda é incipiente. Também foi avaliado que o trabalho realizado pelas instituições de pesquisa e suporte técnico é regular, pois são escassas as pesquisas aplicadas atualmente na cultura do camarão de cativeiro. Assim, pouco se fazendo para melhorar o cenário atual, de incidência do WSSV, sendo que as instituições estão mais interessadas na venda e implantação de projetos.

Os técnicos avaliaram que o trabalho realizado por eles é bom, mas é necessária atualização freqüente para sempre buscar a melhoria das técnicas produtivas. Quanto à preocupação de se produzir o mais ecologicamente sustentável, os entrevistados se mostraram conscientes e mencionaram que esta preocupação é constante nas fazendas que trabalham. Ponto negativo foi que eles disseram que a princípio não existe essa mentalidade por parte do produtor, mas por causa do vírus, alguns terão que mudar a postura daqui para frente.

De forma unânime os técnicos apontaram que não existem incentivos dos órgãos ambientais para com a atividade e que o trabalho realizado por eles é ruim. Disseram que são entregues os planos de monitoramento ambiental e as análises requisitadas, mas treinamento e discussões nunca. Que os órgãos exigem uma série de documentos desnecessários no processo de licenciamento, tornando-o muito burocratizado, sendo necessários incentivos para que os produtores produzam de forma mais ecologicamente responsável.

Os dois maiores problemas ocorridos na atividade para os técnicos, foram a mentalidade dos produtores, em sua maioria imediatistas, buscando o lucro rápido a qualquer preço e o vírus da mancha branca, que trouxe consigo desemprego para a região. Quanto ao que de melhor aconteceu citaram o surgimento do vírus, que ocasionou o vazio sanitário e a reavaliação das práticas, profissionalizando a atividade.

4.2. Fomento e Incentivo ao Crédito

A satisfação dos produtores perante os serviços prestados pela instituição de fomento e incentivo ao crédito foi considerada como boa pelo entrevistado. Quanto ao trabalho realizado pelos produtores no tocante a administração e gerenciamento do crédito adquirido, a instituição também considera como boa, pois é fornecido aos produtores todo um acompanhamento e apoio, além de uma fiscalização.

Questionado se existe financiamento adequado para a atividade, foi dito que sim e em boa quantidade (tabela 3). Quanto aos valores das taxas de juros sobre o financiamento, carência e facilidade de aquisição do empréstimo, todos esses itens foram considerados bons pela instituição. Já em se tratando da agilidade na liberação dos recursos requeridos, a avaliação foi dita como regular, pois, os processos dentro do banco são um pouco demorados.

Tabela 3 - Diferentes tipos de linha de crédito disponibilizados pela instituição de incentivo e fomento ao crédito pesquisada.

	Custeio Pecuário	Cédula de Produto Rural Financeira	Programa de Desenvolvimento do Agronegócio (PRODEAGRO)
Finalidade:	Custeio de Produção	Custeio de Produção	Investimento
Fonte de Recursos:	Poupança Ouro Banco do Brasil sa (Manual de Crédito Rural 6.2)	Poupança Ouro Banco do Brasil sa (Manual de Crédito Rural 6.4)	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES)
Prazo:	Até 365 dias	Até 365 dias	Até 5 anos com 2 anos de Carência
Juros:	8,75% ao ano	1 a 2 % ao mês	8,75% ao ano
Forma de Pagamento:	Em Parcela Única	Em Parcela Única	Parcelas Semestrais ou Anuais

Quanto aos planos da instituição em relação à atividade para os anos que se seguirão, foi dito que agora ela vai ter um pouco mais de rigor na liberação de crédito, isso em decorrência do vírus e descapitalização dos produtores.

4.3. Empresa de Pesquisa Agropecuária e Extensão Rural de Santa Catarina S/A - EPAGRI

O representante da empresa entrevistado disse estar motivado em trabalhar para o desenvolvimento da atividade, principalmente agora com o episódio da mancha branca, sendo esse fato o divisor de águas para atividade. Quanto à infra-estrutura, equipamentos e pessoal do órgão, o

entrevistado respondeu que é regular, apesar da escassez de recurso humano, o trabalho não é afetado por um possível problema.

Perguntado como o órgão vê a carcinicultura nos dias de hoje, foi dito que com bastante dificuldade e que pessoalmente acredita que a ocorrência do vírus será ainda maior no próximo cultivo. Acrescentando, disse que o produtor ainda não está preparado para enfrentar o problema. Questionado que contribuição pode ser dada visando à melhoria da atividade pelo órgão, foi dito que hoje o foco é mais educacional, estando a empresa confeccionando uma cartilha de procedimentos para enfrentar o problema.

O entrevistado avaliou o trabalho realizado por sua empresa e a satisfação dos produtores perante aos serviços prestados como regular e que poderia ser melhor. Já em relação ao trabalho realizado pelos produtores, foi dito que é ruim, muito empírico, amador e individualista. Avaliou também negativamente às técnicas de produção e manejo que são utilizadas nas fazendas, sendo que no quesito infra-estrutura, equipamentos e máquinas utilizadas é boa, faltando melhor capacidade de gerenciamento.

Foi dito pelo entrevistado que a preocupação, por parte dos produtores, em produzir o mais ecologicamente correto é inexistente. Quanto ao trabalho realizado pela ACCC para com a atividade, disse que é fundamental e com o envolvimento da associação houve uma melhora significativa, ajudando o trabalho de sua empresa. Sendo que antes ficava tudo nas mãos da EPAGRI.

O trabalho realizado pelos técnicos e extensionistas na atividade foi avaliado como bom. Dizendo que os trabalhos começaram muito bem, sendo o processo atropelado e os técnicos não conseguiram mais sobreviver na atividade. No entanto, a remuneração baixa e instabilidade do emprego são fatores que desmotivam a categoria.

No tocante a mão-de-obra utilizada nas fazendas de engorda de camarão atualmente foi dito que ela é boa. Acrescentando que atualmente é preciso trabalhar mais à parte motivacional e educacional do que de treinamento.

Perguntado sobre a qualidade do transporte das pós-larvas (laboratório/produtor), sobrevivência e quanto à qualidade do recebimento das mesmas nas propriedades, foi dito que são boas. Sobre a existência de políticas de promoção do produto voltada para a comercialização na região, foi respondido que a Copercamarão está começando agora a desenvolver essa temática.

Quanto aos planos do órgão em relação à atividade para os próximos anos, foi dito que o principal será se adequar à realidade do vírus da mancha branca na região. E que o maior problema para o desenvolvimento da atividade foi a demora de aquisição do licenciamento ambiental e a voracidade dos produtores em colocar altas densidades de pós-larvas nas fazendas. Quanto ao que de melhor aconteceu foi dito a geração de emprego e renda na região.

4.4. Instituições de Ensino & Pesquisa

Um representante entrevistado disse que está motivado em trabalhar para o desenvolvimento da atividade, contrariamente do outro que relatou que sua instituição não está motivada em trabalhar para o desenvolvimento da atividade, pois é uma área muito conflituosa. Complementando disse que

a situação melhoraria com intensa e profunda discussão sobre os caminhos a serem seguidos daqui a diante.

Ambos representantes responderam que a busca por inovação tecnológica é permanente, mas disseram ser necessário mais linhas de pesquisa e um maior envolvimento dos laboratórios na atividade. Quanto à infra-estrutura, equipamentos e pessoal nas instituições, as duas avaliaram como sendo boa e o desenvolvimento de pesquisa vem se acelerando.

Um entrevistado disse que no momento não existem, por parte de sua instituição, transferências de novas tecnologias para a atividade. Já o outro disse que avalia como bom o trabalho de transferência realizado.

Um representante disse ver a carcinicultura nos dias de hoje como sendo uma atividade recente no Brasil, em geral, e em particular na região. E que o desenvolvimento foi mal planejado.

Em relação ao trabalho realizado nos dias de hoje por suas instituições, um entrevistado respondeu que no tocante a carcinicultura, sua instituição não vem atuando de modo conjunto, existindo ações isoladas de vários departamentos ou centros. Talvez um plano único dirigido ao setor de criação de camarão poderia auxiliar mais adequadamente os produtores. Já o outro relatou que ainda há muito a fazer no envolvimento dos laboratórios para solucionar os problemas mais objetivamente.

Ambas instituições avaliaram o trabalho realizado pelos produtores como sendo bom. Dizendo que basicamente eles seguem orientações e/ou normas e que ainda falta aos produtores entender que a produção tem limites e que cada um pode colaborar com o coletivo. Em contra partida, ambas avaliaram que a satisfação dos produtores, perante aos serviços prestados por elas próprias, é regular.

As técnicas de produção e manejo nas propriedades foram avaliadas, por ambas instituições, como sendo boas, mesmo assim, com a crise da mancha branca todo o processo de produção deveria ser repensado. No tocante a infra-estrutura, equipamentos e máquinas utilizadas nas fazendas nos dias de hoje, avaliou-se como sendo regular. Acrescentando que pequenos investimentos na melhoria da infra-estrutura facilitariam os processos de despesca e diminuição de perdas.

Perguntados se as instituições acreditavam que existiria, por parte dos produtores, a preocupação em produzir o mais ecologicamente correto, ambas responderam que é inexistente essa preocupação. Afirmando que deveria existir um preço diferenciado para camarão melhor produzido. Que somente existe a preocupação em seguir normas, sejam elas quais forem e por final que essa consciência só irá acontecer num processo de amadurecimento dos produtores e trabalho conjunto de órgãos como universidade e extensionistas. Ambas avaliaram como sendo de regular a ruim a busca, por parte dos produtores, por uma condição ambientalmente sustentável.

Ambas avaliaram o trabalho realizado pela associação de regular a ruim, não havendo iniciativa na busca de um benefício comum, objetivo primeiro de qualquer associação. Sendo dito também que a ACCC precisa se envolver mais diretamente no controle das densidades praticadas e em outras ações. Quanto ao trabalho realizado pelos técnicos e extensionistas, foi avaliado como de

regular a ruim, pois é necessária uma maior capacitação desses profissionais envolvidos com a atividade. Já se esses profissionais trabalham motivados perante a atividade foi considerado que não.

Em relação à mão-de-obra utilizada nas fazendas de engorda de camarão, um entrevistado disse que ela é boa, já o outro disse que é regular, ainda que o custo de mão-de-obra especializada seja maior, isto deveria ser visto como investimento e não em custo. Se as instituições acreditam que a capacitação dessa mão-de-obra possa melhorar o crescimento da atividade, ambas responderam que sim, que a capacitação é importante e quem deveria estar à frente desse movimento pró-capacitação seriam os órgãos governamentais, a ACCC e elas próprias.

O trabalho realizado pelos laboratórios de produção de pós-larvas foi avaliado como sendo regular a ruim. Com a justificativa que existe um claro gargalo da atividade neste setor e que ainda falta muito para melhorar. Quanto à qualidade do transporte das pós-larvas, laboratório-produtor, um dos entrevistados o avaliou como sendo regular, pois muitas fazendas não fazem a aclimação e responsabilizam os laboratórios quando algo sai errado.

Questionados se existem na região políticas de promoção do produto voltada para a comercialização, ambos representantes responderam que são inexistentes. Não existindo feiras, festas ou eventos que se associem com o produto cultivado e que isso certamente seria um atrativo para atividade e região.

Em relação aos planos das universidades para a atividade nos anos que se seguirão, um disse que não há a intenção de se envolver mais diretamente com a atividade e o outro disse que seu laboratório se voltará mais para pesquisa. Quanto ao maior problema que aconteceu, nos últimos tempos, em prol do desenvolvimento da atividade, foi dito a enfermidade, a falta de larvas para o povoamento das fazendas em certo período e os preços baixos. Já o que melhor aconteceu foi a melhoria na produtividade e a queda do preço ao consumidor.

4.5. Associação e Cooperativas

Foi apurado, na época do estudo, junto a Associação de Catarinense de Criadores de Camarão (ACCC) que 105 produtores estariam devidamente cadastrados em sua entidade. Na Cooperativa de Produção de Camarões de Santa Marta Pequena (Coopersanta) estariam cadastradas 42 famílias, isso depois da fazenda estar toda pronta com 100ha de lâmina d'água. Na Cooperativa dos Produtores de Camarão de Laguna (Copercamarão) estariam cadastrados 42 produtores.

Todas as entidades disseram estar motivadas com o desenvolvimento da atividade, somente meio apreensivos por causa do vírus. Quanto ao trabalho realizado por elas, todas relataram que o avaliam como bom, pois atendem as demandas dos produtores e da atividade.

Quanto à satisfação dos produtores perante os serviços pela ACCC, a entidade avaliou-se com sendo boa. Já a infra-estrutura existente foi considerada regular, pois é necessário um corpo técnico fixo na entidade, diferentemente do corpo administrativo que está em plena atividade. A infra-estrutura existente na Coopersanta foi avaliada como sendo boa, pois foi investido na construção da área de produção o que tem de mais de moderno no estado e no Brasil. E por último a Copercamarão

desenvolvimento da carcinicultura. Acrescentando que seria necessária uma abordagem mais rígida, no quesito biossegurança, manejo das fazendas, tratamento de água e recirculação. Em relação ao que melhor aconteceu ela disse que foi a incidência da Mancha Branca que freou a atividade.

Para o entrevistado da ACCC o plano para o futuro é manter os produtores já cadastrados e melhorar a Copercamarão, partindo para o lado comercial, profissionalizando a atividade. Relatando que o apoio do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) será importante para essa mudança de atitude empresarial. Também foi dito que o maior desafio a ser superado pela atividade nos anos que se seguirão, será a formação de fato da Copercamarão, tornando todos os já associados em cooperados. Hoje ela tem em torno de 42% dos produtores cadastrados. Para a Copercamarão os maiores desafios serão a superação do problema da mancha branca, a busca para a exportação, desestimulado por causa da baixa cotação do dólar e resolver os problemas de distribuição e logística na hora da comercialização do camarão produzido na região. Já para a Coopersanta o maior desafio será também sanar a questão da mancha branca, produzindo com eficiência financeira e um produto com valor agregado.

5. Intermediários

Todos os representantes das empresas entrevistadas se mostraram motivados em trabalhar com o camarão cultivado da região. No entanto relataram que trabalhar atualmente com a espécie é bastante difícil, ainda mais com a recente super oferta de camarão proveniente da cidade de Rio Grande, RS, que afetou o preço de comercialização e o aparecimento do vírus da mancha branca, que fez com que as vendas caíssem.

Os mercados alcançados pelas empresas se concentram nos estados do Rio de Janeiro, São Paulo, Paraná e Santa Catarina. O mercado externo atualmente não se mostra atrativo para nenhuma das empresas entrevistadas por causa da baixa cotação do dólar, mesmo se dizendo preparadas para atuar em tal mercado.

O trabalho realizado na hora da despesca do camarão na fazenda, passando pelo acondicionamento e transporte até chegar na empresa foi avaliado como bom. Mesma avaliação positiva dada para as técnicas de produção e manejo nas fazendas atendidas por suas empresas. No entanto as empresas apontam que existem problemas e deficiências a serem sanados, como por exemplo, problemas sanitários e de higienização.

Foi considerado que os produtores trabalham desmotivados porque muitos tiveram problemas com a virose. Quanto à satisfação dos produtores, perante aos serviços prestados por elas, os entrevistados acreditam que o trabalho realizado é bom e que os produtores estão satisfeitos.

O acesso às fazendas foi dito como regular e que em algumas propriedades ele atrapalha de alguma forma na hora da aquisição do camarão. Quanto às instalações frigoríficas das empresas, todas elas foram unânimes em avaliá-las como boas. Mas nenhuma disse estar processando ou beneficiando camarão cultivado. Só trabalhando na estocagem e distribuição do camarão fresco.

Os entrevistados mostraram desconhecer qualquer política de promoção do produto voltada para a comercialização na região. Considerando que a prefeitura, ACCC e SEAP seriam as entidades que deveriam realizar esse trabalho. Já quanto à existência de uma preocupação com a procedência do produto pelos consumidores, todas foram unânimes em dizer que existe. Fato demonstrado

através da queda de vendas do produto após a massiva divulgação do aparecimento da virose na região.

Os entrevistados também avaliaram o próprio trabalho realizado em relação à atividade na atualidade como bom e que os planos para os próximos anos não serão alterados pelo vírus da mancha branca. Continuarão focando o setor de distribuição e no futuro, se possível, voltar energias para o beneficiamento do camarão. Perguntados quais serão os maiores desafios a serem superados por elas no futuro, foi dito que é a busca por melhores preços de comercialização, a busca por boas linhas de financiamento e aumento da produção. Quanto ao maior problema para o desenvolvimento da empresa junto à atividade, foi citado a doença da mancha branca. Fato que aumentou os custos de produção, o mesmo não acontecendo com os preços de comercialização. Somando-se a isso outro problema citado foi a recente super produção de camarão nativo na cidade de Rio Grande, RS.

6. Processamento & Beneficiamento

O representante da empresa pesquisada disse que sua empresa esta motivada em trabalhar com o camarão marinho cultivado, por ser um dos principais produtos da empresa, estando imbuídos com o espírito de vencer as dificuldades do momento.

O entrevistado vê a carcinicultura nos dias de hoje como uma atividade a ser evitada por novos empreendedores. Citando que as áreas de cultivo estão se expandindo a níveis muito acelerados e a oferta do produto não para de crescer, baixando assim os preços a patamares quase similares aos custos de produção, tornando-a desinteressante para investimentos presentes e futuros. Apontou que devem ser focados esforços de melhoramento genético e estudos para aumentar a sobrevivência do camarão, mesmo na presença das doenças que hoje assolam os criadouros. Como contribuição da empresa para a atividade, disse estar empreendendo enorme esforço comercial para acessar novos mercados e novos produtos.

O representante relatou que sua empresa alcança hoje o mercado interno (São Paulo e Nordeste), como também o mercado europeu, americano e asiático. Comentou que falta amadurecimento comercial e a fatia de mercado local é pequena, visto que o foco prioritário da companhia é a exportação. Os principais empecilhos são as taxas de câmbio e as taxas de dumping impostas ao produto brasileiro no mercado americano. Ele disse comprar anualmente cerca de 10.000 tons., em suas 5 unidades de beneficiamento, da espécie *Litopenaeus vannamei* espalhadas pelo Brasil e que existe ociosidade de beneficiamento na unidade de Santa Catarina.

No tocante ao trabalho realizado na hora da retirada do camarão da fazenda (despesca/caminhão/empresa), foi dito que há uma melhora a cada safra, mas falta uma melhor técnica de despesca dos tanques, que ainda liberam muita sujeira, o que atrapalha muito o processamento nas classificadoras. Mas como todas as suas despescas são acompanhadas por técnicos próprios, assumem parcialmente responsabilidade pela qualidade do produto que recebem.

O trabalho realizado pela associação junto à empresa foi avaliado pelo entrevistado como excelente. Acrescentando que todo esforço no sentido de dar unidade às ações é louvável e a empresa procura sempre estimular a ACCC. Também foi dito que a empresa usa as reuniões da entidade como ferramenta de comunicação e sempre tem as portas abertas. Já quanto ao trabalho

realizado pela Copercamarão, a empresa disse que ainda não teve contato com o pessoal da entidade, mas a avaliação relativa à associação provavelmente pode ser estendida a ela.

O representante da empresa, em relação às técnicas de produção e manejo nas fazendas, disse que a empresa procura se manter fora dos processos de manejo pois não seria interessante para ela criar vínculos pré-comerciais.

Quanto à avaliação da satisfação dos produtores perante aos serviços prestados por sua empresa, disse não imaginar que ocorrem reclamações, pois chegam a um acordo de preço e prazo, se esforçando para atender aquilo que foi combinado. Lembrando ainda que um ou outro caso de insatisfação sempre ocorrerá, mas faz parte de todo relacionamento fornecedor/indústria.

O entrevistado relatou que os acessos às fazendas atrapalham na hora da aquisição do camarão, sendo esse um problema muito sério e muitas vezes impeditivo de descarga. Como a qualidade do produto a ser processado depende diretamente do tempo entre a despesca e a recepção do produto pela indústria, os acessos às fazendas são um ponto crítico nas análises de compra. Em relação às instalações frigoríficas, foi dito que sua empresa opera em Santa Catarina com o regime de prestação de serviços com uma empresa multinacional, com critérios de qualidade e estrutura comparável as melhores empresas de alimentação do mundo. Foi apurado também que neste momento o grupo empresarial esta desenvolvendo alternativas a commodity, mesmo sabendo que os mercados compradores se fecham a essas iniciativas.

Os produtos da empresa têm marca e/ou selo de origem, pois a empresa acha necessário desde que vinculado a um esforço de padronização de qualidade e compromisso com o cliente. Quanto às estratégias de comercialização, marketing e propaganda de seu produto beneficiado a empresa disse que tem um departamento de marketing que trabalha no processo de fortalecimento da marca e crescimento das vendas. Já quanto as políticas de promoção do produto voltada para a comercialização na região, ela apontou que este trabalho deve ser realizado por todos os envolvidos com o produto, iniciando-se pela ACCC.

O entrevistado disse acreditar que exista a preocupação com a procedência do produto pelos consumidores, isso porque o mercado exige essas informações. Quanto aos planos da empresa em relação ao camarão de cativo, ela disse que continuará se esforçando para manter sua posição de destaque em relação ao produto e se esforçar para vencer a difícil fase que passa o setor. A competição com os demais mercados produtores, as políticas internas de apoio às exportações e o fortalecimento do mercado interno, foram mencionados como sendo os maiores desafios a serem superados por sua empresa. Especificamente em SC, o maior problema ainda é a informalidade do setor, pois não teriam como competir com empresas que não emitem nota fiscal e negociam na absoluta informalidade.

Em relação ao que de melhor aconteceu para a empresa perante a atividade foi o fato da atividade ter crescido regida por um programa de extensão, isso devido ao muito bom nível de esclarecimento proporcionado pela EPAGRI, UFSC e FAPEU. Graças a isso os produtores teriam agora um know-how muito acima da média nacional.

7. Grupo Distribuição & Comercialização

Os entrevistados das peixarias se mostraram desmotivados em trabalhar com o camarão de cultivo. Isso porque, em decorrência do vírus, hoje há a distinção entre os tipos de camarão comercializados na região, ocasionando queda nas vendas, especificamente, do camarão de cultivo. Outra peixaria disse que não está motivada porque é raro ter o produto para vender e que vale mais a pena comercializar o da lagoa pois é mais procurado e mais barato.

O representante do hotel entrevistado relatou que sua empresa está motivada pois é importante contar com um produto da região, pois é um produto conhecido e tem valores mais acessíveis na hora da compra. Mas afirmou que sua empresa não trabalha com nenhum camarão em especial. Mesmo com o aparecimento do vírus não foi detectada nenhuma alteração nas vendas do produto servido. O entrevistado mostrou conhecimento em relação a Copercamarão e a ACCC, mas relatou que não existem relações com a rede hoteleira local. Disse também que os consumidores não sabem identificar e não se preocupam com a procedência do camarão que estão consumindo, por achar que o produto da região tem qualidade.

A qualidade, o estado sanitário (aspecto) do produto que chega ao hotel foi avaliado, pelo entrevistado, como bom, devido à confiança nos fornecedores e nos funcionários capacitados em prepará-los em sua empresa. Disse não fazer propaganda e desconhecer políticas de promoção específica do camarão de cultivo na região. Afirmando que essas ações ficariam inicialmente a cargo da administração pública e depois dos segmentos diretos e indiretamente ligados à atividade. Acrescentando que se ocorressem eventos na região, ocorreria um maior consumo do camarão cultivado.

O representante de um supermercado disse não trabalhar com camarão de cultivo pois a produção do produto é somente destinada a outros estados. Já o outro disse que trabalha só no verão onde a demanda é grande devido ao turismo na região, no entanto, comercializa o produto fresco e em pequena quantidade, comprando-o direto dos produtores. Já outro representante de supermercado disse que comercializa somente o camarão embalado, processado. Ambas relataram que não fazem propaganda especificamente do camarão de cultivo e que é inexistente as políticas de promoção do produto na região. Sugerindo que a realização de eventos na região, atrairia mais consumidores para a espécie.

Dois representantes de restaurantes disseram trabalhar com o camarão de cultivo somente como última opção, devido a suas características pós-cozimento. Só uma empresa disse preferir utilizar o camarão de cultivo, pois ele é compensador em relação ao tamanho, sabor e aspecto no prato a ser servido. Essa empresa que o utiliza disse não ter ocorrido alteração do consumo em seu estabelecimento por causa da ocorrência do vírus da mancha branca. Nenhuma empresa disse fazer propaganda específica do camarão de cativo e que são escassos os eventos na região voltados a esse produto. Mesmo dizendo que se ocorressem aumentaria o consumo do mesmo.

Todos disseram conhecer a ACCC e a Copercamarão, mas ressaltaram que não existe envolvimento de ambas com a rede de restaurante na região. Quanto à preocupação com a procedência do produto pelos consumidores, foi relatado que ela é inexistente, mesmo depois do aparecimento do vírus na região. Quanto à qualidade, o estado sanitário (aspecto) do produto quando

chega na empresa que prefere camarão cultivado, foi dito que o da lagoa normalmente demora muito até chegar ao estabelecimento. Diferentemente do de cativo que rapidamente está disponível na empresa.

Perguntados quais serão os maiores desafios a serem superados no futuro em relação ao camarão de cativo, todos foram unânimes em dizer que será superar os problemas de abastecimento do produto e a resistência ao produto, principalmente dos moradores da região.

8. Consumidor Final

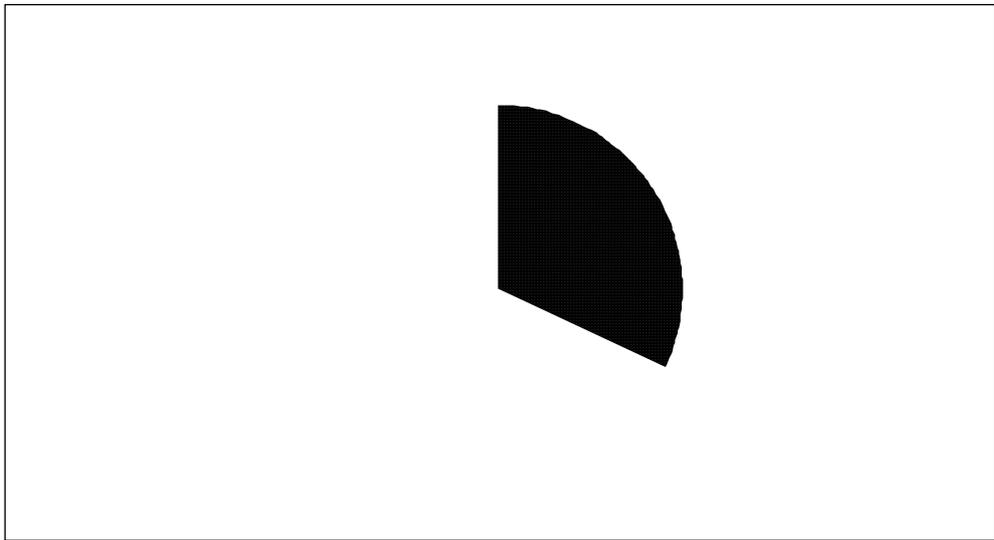
Uma grande maioria dos consumidores questionados (92%) respondeu que já consumiu camarão de cultivo (Tabela 4) e que antes de comprá-lo a primeira coisa que observam é o preço (45%) e depois a qualidade (32%) (Figura 4). Preço que foi considerado razoável (Figura 5). Sessenta por cento dos entrevistados não acharam o camarão de cativo um produto supérfluo, mas deixaram claro que se existisse um maior número de promoções do produto no comércio e preços mais acessíveis, as pessoas o consumiram em maior quantidade e com maior frequência. A entrevista também mostrou que a porcentagem de consumidores que sabem diferenciar o camarão de cativo do nativo ficou equilibrada, com 52% para os que sabem.

Os consumidores por diferentes razões (falta de hábito, por ser um produto da região, não ligar ou por nunca ter passado mal) não se preocupam com a procedência do produto adquirido (64%). Entretanto 64% dos consumidores disseram ter preocupação sanitária acerca do produto e 68% relatando que se houvesse algum selo de qualidade no produto, o consumo pessoal seria maior.

Graças aos veículos de comunicação e ao boca a boca, 92% dos entrevistados disseram que já ouviram falar do vírus da mancha branca (WSSV), com 60% indicando que mesmo com o surgimento do problema não alteraram o consumo por saber que não haveria risco a própria saúde. Já 96% dos participantes acreditam que com a realização de festas, feiras ou eventos na região, ocorreria um maior consumo do camarão de cativo, além de proporcionar importante incremento de renda para o município.

Tabela 4 – Algumas perguntas do questionário dirigido aos consumidores finais.

Perguntas	Sim	Não
Já consumiu camarão cultivado?	92%	8%
Existem incentivos ou promoções do produto no comércio nos dias de hoje?	12%	88%
Acha o camarão de cultivo um produto supérfluo?	40%	60%
Conhece a existência da ACCC ou da Cooperativa dos produtores de camarão em Laguna?	52%	48%
Vê diferença entre o camarão de cultivo e o pescado (nativo)?	52%	48%
Tem na hora da compra do camarão, preocupação com a origem?	36%	64%
Existe uma preocupação sanitária acerca do produto?	64%	36%
Se houvesse algum selo de qualidade do produto, consumiria mais?	68%	32%
Conhece ou ouviu falar no vírus da mancha branca?	92%	8%
Há dificuldade de obtenção do produto (falta de oferta constante)?	44%	56%
Conhece formas de preparo na cozinha o camarão cultivado?	100%	0%
Acredita que com realização de eventos na região, aumentaria o consumo do camarão cultivado?	96%	4%



Quanto ao estado das estradas de acesso entre laboratórios e fazendas ficou evidenciado através dos entrevistados que é necessário uma maior atenção do poder público. Estradas sem pavimentação e em má condição de dirigibilidade que se tornam obstáculos para a aquisição de insumos (ração, pós-larvas e etc), comercialização do produto final, bem como entrave ao desenvolvimento econômico da própria comunidade que utiliza tal acesso. Foi constatado também que ao chegar à fazenda as larvas também não são aclimatadas como deveria por um profissional capacitado. Entraves que deverão em um futuro próximo ser revistos e contornados.

A maioria dos produtores entrevistados se mostraram desmotivados em trabalhar com o camarão marinho de cativeiro. Com a busca incessante por produtividade e lucratividade, o produtor se vê endividado com as perdas na produção devido ao mau manejo e/ou pela ocorrência do vírus (White Spot Syndrome Virus - WSSV) que se instalou na região. Na carcinicultura, que é uma atividade de risco, o produtor não pode estar alheio às transformações do mercado, clima e doenças que estão presentes e impõem uma nova atitude dos administradores tanto para lucrar ou para ter prejuízos e que almejam continuar no mercado. Preocupação com os riscos produtivos que também foram descritos pelos autores Razzolini, 2001; Guimarães & Brisola, 2001 e Christopher & Towill, 2002.

Quando apontado pelos produtores que o maior problema ocorrido na atividade, foi o surgimento do vírus da mancha branca, que causou quebra de safra, desemprego e endividamento. Ficou evidenciado e demonstrado assim o acerto na preocupação dos órgãos ambientais perante aos descontroles que haviam acontecendo na atividade local.

Os produtores também não podem somente culpar as super safras de camarão nativo advindas do município de Rio Grande, RS, como principal fator de desmotivação e perdas econômicas, pois safras assim não têm datas para acontecer. Sendo que essa desmotivação, apresentada pelos produtores, é uma situação normal que pode acontecer em determinados períodos e em diferentes situações. O que não é aconselhável, num mundo globalizado de extrema concorrência, é o produtor não ficar alheio aos riscos de produção deixando de se preparar para o que pode vir a acontecer, como no caso, a baixa no preço de comercialização de seu produto. Fato também observado por Béné & Lantz, 2000. Conhecer a própria empresa, as oportunidades e ameaças do mercado são necessárias para se estabelecer metas futuras (Brisola & Oliveira, 2000).

A falta de crédito adequado às necessidades produtivas da atividade acaba encarecendo também a produção, prejudicando a rentabilidade final da commodity, com o produtor muitas vezes tendo que despescar o camarão antes do momento mais apropriado comercialmente para sanar dívidas contraídas. Assim, um financiamento adequado dá margem e liberdade ao pequeno produtor para administrar melhor a produção e comercialização de seu produto, obtendo maiores margens de lucro (Ormond et al., 2004).

Por outro lado, não conseguindo gerar capital de giro próprio, uma parcela dos produtores entrevistados se mostraram presos num círculo vicioso de aquisição de empréstimos. Crédito bancário destinado a custear produção e/ou para investir na eficiência produtiva da propriedade é mal gerido e gasto muitas vezes de forma errada, como pagamentos de dívidas anteriores ou até mesmo

aquisição de bens pessoais. Dessa forma, ao primeiro sinal de quebra ou queda de produção culmina na não quitação dos empréstimos adquiridos.

Mesmo os produtores relatando que existe inadimplência, dificuldades de pagamento, burocracia e poucas linhas de crédito destinadas à atividade, eles disseram que as taxas de juros e carências dos financiamentos são boas a regulares, desmistificando assim que o problema de crédito na atividade seja somente das instituições bancárias, que se vêem obrigadas a pedir garantias cada vez maiores para ceder os financiamentos. Necessário seria o produtor não ficar excessivamente dependente desses financiamentos bancários.

O acelerado crescimento da atividade na região também acarretou em inúmeros conflitos de uso dos recursos comuns. Imagem da atividade que se tornou desgastada perante a comunidade, ministério público e órgãos ambientais. Dessa forma, encontros para entendimentos e acordos se justificam e devem continuar a ser firmados ou revisados entre as partes visando derrubar as barreiras produtivas existentes e acabar com a visão, de certos atores da cadeia produtiva, que as licenças ambientais só servem como instrumento de arrecadação e que são só tiradas por necessidade para iniciar suas atividades.

Quanto ao nível de consciência e preocupação dos produtores em relação ao meio ambiente circundante as propriedades, que está ligado diretamente a sobrevivência deles na atividade, ficou claro, através das entrevistas, que os produtores pedem e necessitam de um apoio mais contundente e presença no dia-a-dia das fazendas dos órgãos ligados a educação, controle e fiscalização ambiental. Uma maior organização nas ações e regras que norteiam a atividade são necessários devido a desorganização que gera desentendimentos e que não trazem benefícios para a atividade e sua cadeia produtiva. Em contra partida os órgãos ambientais querem uma melhoria das práticas produtivas e que possivelmente mitigarão os impactos ambientais decorrentes da construção e funcionamento das fazendas, como por exemplo, o tratamento dos efluentes de cultivo que são liberados no ecossistema e os impactos da conversão de ecossistemas terrestres em aquáticos (Vinatea, 1999).

Não são fáceis as medidas de controle de impactos ambientais e má utilização dos recursos naturais, por isso incentivos econômicos e endurecimento das leis são necessárias (Cordero et. al, 2005). É essencial que as obrigações e imposições feitas aos produtores, sejam encaradas como necessárias para a sustentabilidade da atividade e se tornem no futuro em atitudes espontâneas, visando o uso racional e consciente dos recursos comuns locais. Visto que o rápido crescimento comercial e produtivo da aquacultura no mundo, por exemplo, normalmente vem acompanhados de degradação ambiental e afastamento de responsabilidades sociais (Brummett & Williams, 2000).

A ACCC (Associação Catarinense de Criadores de Camarão) se encontra num cenário político-econômico regional difícil, evidenciado pela falta de cooperação entre os próprios associados, onde produtores agem por conta própria, sem normativas e fiscalização da entidade. Assim, ações que beneficiassem o coletivo, buscando eficiência e redução de custos, não são postas em prática por causa do individual sobrepujando o coletivo. Fato que está totalmente na contra-mão do padrão competitivo mundial do agronegócio, que debate a importância da integração de todos os elos de

qualquer cadeia produtiva. Através desses relacionamentos os participantes geram conhecimento e valor a seu produto (Neves et al., 1997; Marchesini et. al., 2003; Pereira & Csillag, 2003).

Decorrente da desarticulação política-econômica da cadeia produtiva local, seria de fundamental importância que a ACCC funcionasse como uma “Agência de Competitividade Local”, destinada a gerar programas com objetivo de desenvolver a capacidade competitiva do setor. Dessa forma, poderia criar um canal de diálogo, integrando entidade e setor produtivo com os governantes, estabelecendo metas e ações de estímulo ao crescimento da atividade, visando gerar empregos, ocupação, renda e desenvolvimento tecnológico e regional (Maldonado & Pio, 2004). Abriria-se então possivelmente um canal harmônico de relacionamentos capaz de cobrar ações dos governos municipal, estadual e nacional que deveriam, no tocante aos problemas da atividade, prover apropriada infra-estrutura (estradas), pesquisa e extensão (Brummett & Williams, 2000; Pereira & Csillag, 2003).

Não se obteve unanimidade dos entrevistados quanto à qualidade da mão-de-obra utilizada nas fazendas, tendo avaliações ruins e boas. Falta de capacitação constante e o não reconhecimento de alguns produtores em admitir que seus funcionários são muito importantes perante a atividade, porque são eles que tratam e engordam o camarão, gerando no final do processo produtivo lucros para os próprios produtores, foram os lados ruins apontados na pesquisa. Funcionários que, na maioria das fazendas, se constituem em mão-de-obra com origem na comunidade de entorno, baixa remuneração, que complementam renda com outras atividades e com baixo grau de instrução, conforme descrito por Schaefer e Panitz (2002).

Quanto aos técnicos, foi evidenciado que eles trabalham desmotivados e são de certa forma mal aproveitados na atividade por alguns produtores. Quando não tinham autonomia para gerar mudanças, não eram considerados úteis e necessários para realizar o manejo nas fazendas. Sendo os primeiros a serem cortados da folha de pagamento ao primeiro sinal de problemas. Sem contar os salários baixos e a inexistência de carteira profissional assinada.

Os carcinicultores também estão enfrentando muitas restrições na hora da comercialização, dependendo exclusivamente de intermediários para que seus produtos tenham acesso aos mercados não locais. Com seu produto vendido a poucos compradores, os produtores estão em função da fixação de preços dos intermediários. Assim, a rentabilidade final gerada não dá um retorno satisfatório a quem produz e que corre os riscos de produção sozinho.

A Cooperativa dos Produtores de Camarão de Laguna (Copercamarão) veio assim tentar preencher a lacuna entre produtor-consumidor. Mas por ela ser uma entidade que está começando suas atividades, os trabalhos ainda estão restritos a estocagem e congelamento, não deixando de ser um fato promissor. Tendo essa instituição uma dupla função de reunir pessoas e ser empresa, e os cooperados também têm o duplo papel de serem donos e usuários do empreendimento (Antoniali, 1998). Por isso, confiança e motivação do grupo são condicionantes ao sucesso do empreendimento. Um bom exemplo de intermediação é a relação da Cooperativa dos Aqüicultores do Espírito Santo que vende seus produtos diretamente para a rede de supermercados Carrefour (Piedade et al., 2002).

Quanto às técnicas de armazenamento dos compradores na hora da despesa também precisam ser melhoradas. Problemas do tipo sanitários são normais. Caixas e caminhão sujos e inadequados podem trazer prejuízos na hora da comercialização e no beneficiamento, perdendo qualidade do produto. Boas práticas de armazenagem e manipulação são fatores determinantes na vida de prateleira do produto, conservando ao máximo as qualidades sensoriais, nutritivas e de seguridade de consumo (Neiva, 2002).

Os mercados tradicionais tratam todos seus clientes igualmente, por isso a necessidade de saber interagir com os potenciais consumidores de forma individualizada e tentando descobrir quais são seus desejos e necessidades. Todo processo começa e termina no consumidor final, assim é necessário identificar as oportunidades de mercado através das necessidades do cliente final (Razzolini, 2001; Naim et al., 2002; Piedade et al., 2002; Marchesini et al., 2003). O entendimento da cadeia produtiva local é de suma importância pelo fato que ela é um sistema de duas vias. O produto (camarão) vai até o consumidor e as informações sobre consumo voltam até os produtores, que podem assim tomar rápidas medidas para resolver possíveis distorções no sistema (Quinn, 1997; Christopher & Towill, 2002). Consumidor esse que deveria ser mais consciente com o que está consumindo. Preocupação inexistente que ficou comprovada nas respostas de todos os atores da cadeia produtiva entrevistados.

A inexistência de agregação de valor, um selo ou marca e políticas de promoção do produto na região deveriam ser prioridades pela carnicultura marinha local. Marcas, rótulos e embalagens por exemplo, identificam o produto, simplificam as escolhas e reduzem os riscos relacionados à compra pelos consumidores (Piedade et al., 2002). Necessidade confirmada por todos os produtores entrevistados, que disseram que o camarão produzido na região é comercializado somente na forma in natura, fresco, sem nenhuma agregação de valor, limitando assim seu preço final de comercialização e não atendendo a demanda crescente por diversificação e qualificações necessárias em diversos países importadores (Pereira & Csillag, 2003). Por exemplo, um camarão somente classificado, descabeçado, embalado e congelado, somente atenderia a cerca de 40% do mercado norte-americano (Ormond et al., 2004). Pontos de gargalo na cadeia produtiva local como esses também estão começando a serem sanados a partir da iniciativa da Copercamarão.

Fatores culturais, econômicos, sociais, familiares e psicológicos interferem no comportamento dos consumidores, afetando a decisão de comprar um determinado produto. Podemos dizer que o processo de compra de certo produto é dividido em cinco etapas: reconhecimento da necessidade, busca por informação, avaliação de alternativas, decisão de compra e avaliação pós-venda (Guimarães, 2001). Ficou evidenciado, através da pesquisa, que os fatores que determinam a compra do camarão de cativo pelos consumidores na região são, primeiramente, o preço, seguido pela qualidade. Preço que ainda é considerado o maior empecilho à difusão do hábito alimentar no cardápio brasileiro (Ormond et al., 2004).

O fundamental é que o produto seja levado à mesa do consumidor com a melhor qualidade possível, rapidez e com um preço baixo e competitivo (Pereira & Csillag, 2003). Para que isso aconteça são necessários estudos com intuito de averiguar a demanda local para o camarão de cativo. Como muitos mercados atualmente têm uma demanda difícil de prever, o aumento da

população economicamente ativa local é um fator importante que afeta a demanda pelos produtos (Brummett & Williams, 2000; Christopher & Towill, 2002). Os consumidores com isso não apenas podem se beneficiar através de preços baixos, mas também de uma oferta constante do produto nos estabelecimentos comerciais (Ridler & Kabir, 1989).

Os consumidores entrevistados disseram que não consideram o consumo do camarão de cativeiro como supérfluo, diferentemente do que é observado nos Estados Unidos da América que o camarão é considerado um produto de luxo, reservado a ocasiões especiais e em restaurantes de luxo. Conforme também foi descrito por Barbieri Júnior & Ostrensky Neto, 2002 em seu livro sobre cultivo de camarões marinhos. O que se constatou é que seria necessário um maior aprofundamento em pesquisas sobre o hábito alimentar da população do município de Laguna, para descobrir os anseios da população e assim aumentar o consumo do produto na região. Mesmo sabendo que o mercado interno brasileiro se concentra nos estados do Rio de Janeiro e São Paulo.

Os estabelecimentos comerciais e consumidores relataram também que a espécie nativa da região, o camarão "rosa" (*Farfantepenaeus paulensis*) é mais bem aceito pelos consumidores que o camarão de cativeiro. Fato também evidenciado por Béné e colaboradores (2000) em seu estudo de dinâmica de mercado com o camarão *Penaeus Subtilis* na região da Guiana Francesa. A quebra de pré-conceito local sobre a qualidade (sabor, dificuldade de cozimento e textura) do camarão cultivado será de suma importância, caso a cadeia produtiva queira distribuir seu produto também no mercado local. Qualidade que nos dias de hoje é considerada o grande diferencial de um produto ou marca (Neiva, 2002). O fato é que mesmo tendo a preferência da população local pelo camarão nativo, o consumo do camarão de cativeiro na época de verão, onde acontece uma concentração maior de turistas na região, aumenta consideravelmente. Então seriam necessárias políticas específicas de marketing visando atingir esses consumidores em potencial nessa determinada época.

Os Sub-produtos provenientes do beneficiamento do camarão também deveriam ser melhores utilizados e poderiam beneficiar inúmeros atores da cadeia produtiva local. Das cascas, por exemplo, seria extraída a quitina, que serve para a fabricação de colas para material odontológico e para indústria aeronáutica e a cabeça, que é utilizada para a fabricação de farinha, utilizada na indústria de ração. Conforme relatado por Piedade et al., 2002. A aproximação principalmente da comunidade com o setor de beneficiamento teria uma extrema importância social, podendo gerar renda e sustento para muitas famílias que são excluídas da vida econômica local de subprodutos que são comumente descartados no próprio ecossistema local, gerando poluição.

Assim, a partir de todos resultados relatados na pesquisa ficou evidente que os setores da cadeia produtiva local esperam por um ordenamento capaz de consolidar setores já estabelecidos e a ampliação de nichos que ainda não são explorados. Projetos com o objetivo de dar mais dinamismo a cadeia deverão ser tratados como prioridade daqui para frente, se realmente desejamos que a carcinicultura marinha deixe de ser um interesse e futuro potencial, para se tornar uma feliz realidade.

Referências

- Antonialli, L.M. 1998. Influência da mudança de gestão nas estratégias de uma cooperativa agropecuária. *Revista de Administração Contemporânea - RAC*, Rio de Janeiro-RJ, v. 4, n. 1, pp. 135-159.
- Barbieri Júnior, Roberto Carlos e Ostrensky Neto, Antonio. 2002. *Camarões marinhos - Engorda*. Viçosa: Aprenda Fácil. 2v, 370 pp.
- Batalha, M.O.; Figueiredo, R.S.; Saito, J.R. 1999. Simulando cadeias agroindustriais. In: *II Workshop em Gestão de Sistemas Agroindustriais*, 1999, Ribeirão Preto. *Anais do II Workshop em Gestão de Sistemas Agroindustriais*.
- Béné, Christophe; Cadren, Muriel e Lantz, Frédéric. 2000. Impact of cultured shrimp industry on wild shrimp fisheries: analysis of price determination mechanisms and market dynamics. *Agricultural Economics*, 23: 55-68.
- Brisola, Marlon Vinícius e Oliveira, Luciel Henrique de. 2000. A busca da excelência através do planejamento estratégico em cooperativa agropecuária - um estudo de caso. In: *I Seminário Sulbrasileiro de Administração Rural*, 2000, Itajaí - SC. *I Seminário Sulbrasileiro de Administração Rural*. Lavras - MG: ABAR, 2000.
- Brummett, Randall E. e Williams, Meryl J. 2000. The evolution of aquaculture in Africa rural and economic development. *Ecological Economics*, 33: 193-203.
- Carvalho, Eveline Barbosa Silva. 2003. Estratégia para estímulo ao Fortalecimento de Clusters de Serviços. In: *XXXVIII Congresso do CLADEA*, 2003, Lima. *XXXVIII Congresso do Conselho Latino-americano de Escolas de Administração*.
- Castro, Antônio Maria Gomes de. 2000. Análise da competitividade de cadeias produtivas. *Workshop: Cadeias Produtivas e Extensão Rural na Amazônia – SUFRAMA/EMBRAPA*, Manaus-AM, 18 pp.
- Castro, Antônio Maria Gomes de. 2001. Prospecção de cadeias produtivas e gestão da informação. *Transinformação*, Campinas, v. 13, n. 2, pp. 55-72.
- Castro, Antônio Maria Gomes de; Lima, Suzana Maria Valle; Cristo, Carlos Manuel Pedroso Neves. 2002. Cadeia produtiva: marco conceitual para apoiar a prospecção tecnológica. In: *XXII Simpósio de Gestão da Inovação Tecnológica*, 2002, Salvador. *Anais do XXII Simpósio de Gestão da Inovação Tecnológica*. Salvador: USP/UFBA.

Christopher, Martin e Towill, Denis R. 2002. Developing Market Specific Supply Chain Strategies. *International Journal of Logistics Management*, v. 13, n. 1, 14 pp.

Cordero, Raul R.; Roth, Pedro e Silva, Luis Da. 2005. Economic growth or environmental protection? The false dilemma of the Latin-American countries. *Environmental Science & Policy*, 8: 392-398.

Fiala, P. 2005. Information sharing in supply chains. *Omega*, v. 33, n. 5, pp. 419-423.

Freitas Filho, A.; Castro, A.M.G. de; Lima, S.M.V.; Johnson, B.B. 2000. Capacitação em prospecção tecnológica em P&D: Brasil e América Latina. In: XXI Simpósio de Gestão da Inovação Tecnológica, 2000, São Paulo. *Anais do XXI Simpósio de Gestão da Inovação Tecnológica*. São Paulo: USP.

Gil, A.C. 1995. *Métodos e técnicas de pesquisa social*. 4ª ed. São Paulo; ed. Atlas s.a. 207 pp.

Guimarães, Magali Costa e Brisola, Marlon Vinícius. 2001. Teoria Motivacional de Maslow e sua Aplicação na Empresa Rural. *Revista de Administração e Contabilidade, Unai-MG*, v. 01, n. 01, pp. 37-45.

Guimarães, Magali Costa. 2001. Maslow e Marketing - para além da hierarquia das necessidades. In: I Jornada Científica do Centro-oeste de Economia e Administração, 2001, Campo Grande. Campo Grande: DEA/UFMS.

Harland, Christine. 1996. Supply networks strategies - The case of health supplies. *European Journal of Purchasing & Supply Management*, v.2, n. 4, pp. 183-192.

Hoffmann, Wanda Aparecida Machado; Gregolin, José A.R.; Oprime, Pedro C. 2004. A contribuição da inteligência competitiva para o desenvolvimento de arranjos produtivos locais: caso Jaú-SP. *Encontros Bibli - Revista Eletrônica de Biblioteconomia e Ciência da Informação*, Florianópolis, n. Especial, pp. 1-20.

Silveira, Fernando Soares & Roczanski, Mauro. Síntese Anual da Agricultura de Santa Catarina 2004 – 2005. available on: <http://www.icepa.com.br/Publicacoes/sintese_2005/pesca_2005.pdf> access: 14 abr 2006.

Larson, Paul D.; Rogers, Dale S. 1998. Supply chain management: Definition, growth and approaches. *Journal of Marketing Theory and Practice*, 6, 4; ABI/INFORM Global, 5 pp.

Maldonado, Lucia Maria Oliveira e Pio, Marcello José. Cadeias produtivas e competitividade: Estudos de prospecção tecnológica. available on:

<http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivo/sti/publicacoes/futAmaDilOportunidades/futIndustria_2_04.pdf> access: 25 set 2004, pp. 1-21.

Marchesini, Maria Penteado; Batalha, Mário Otávio e Alcântara, Rosane Lúcia Chicarelli. 2003. O ECR (Efficient Consumer Response) no contexto do processo de reestruturação do atacado. In: X Simpósio de Engenharia de Produção (SIMPEP), Bauru. Anais X SIMPEP.

Naim, M.M.; Childerhouse, P.; Disney, S.M. e Towill, D.R. 2002. A Supply chain diagnostic methodology: determining the vector of change. *Computers & Industrial Engineering*. 43: 135-157.

Neiva, Cristiane Rodrigues Pinheiro. 2002. Valor Agregado e Qualidade do Pescado. *Revista Panorama da Aqüicultura*, Rio de Janeiro - RJ., pp. 46 - 47.

Neves, Marcos Fava; Lazzarini, S.G. e Machado, C.A.P. 1997. Cenários e perspectivas para o agribusiness brasileiro. Anais (Versão Integral em CD Rom) do XXXV Congresso da Sociedade Brasileira de Economia e Sociologia Rural – SOBER, Natal, RN. 365 pp.

Neves, Marcos Fava; Martinelli, Dante Pinheiro; Mello, Marcelo Cruz. 1999. Batata: Um incrível caso de agregação de valor. In: XXXVII Congresso da Sociedade Brasileira de Economia e Sociologia Rural, 1999, Foz do Iguaçu. Anais do XXXVII Congresso da Sociedade Brasileira de Economia e Sociologia Rural, pp. 224.

Neves, Marcos Fava. 2000. Marketing e Canais de Distribuição de Commodities. In: XII Seminário Internacional de Política Econômica - Investimento Privado, Público e Mercado de Commodities, 2000, Viçosa - MG. Anais do XII Seminário Internacional de Política Econômica - Investimento Privado, Público e Mercado de Commodities, pp. 49-72.

Neves, Marcos Fava; Machado, Cláudio Pinheiro; Carvalho, Dirceu Tornavoi de; Castro, Luciano Thomé e. 2002. Marketing da Carne Bovina com Visão de Redes de Empresas ("Networks"). *Revista de Administração de Lavras*, Lavras Minas Gerais, v. 4, n. 2, pp. 73-85.

Ormond, José Geraldo Pacheco; Mello, Gustavo Affonso Táboas de; Ferreira, Paulo Renato Pires e Lima, Carlos Augusto de Oliveira. 2004. A Carcinicultura Brasileira. *BNDES Setorial*, Rio de Janeiro, 19: 91-118.

Pereira, Susana C. Farias e Csillag, João Mário. 2003. Estudo dos tipos de relacionamentos na cadeia de frango de corte no Brasil: uma abordagem sob a perspectiva do Supply Chain Management. In: SIMPOI - Simpósio de Administração da Produção e Operações, Anais SIMPOI - Simpósio de Administração da Produção e Operações, São Paulo.

Piedade, R. K.; Neves, M.F e Santos, M. J. M. 2002. Caracterização da rede produtiva do camarão de água doce no Brasil. Anais do XI Congresso Brasileiro de Economia e Sociologia Rural, Equidade e Eficiência na Agricultura Brasileira Passo Fundo, Rio Grande do Sul: Universidade de Passo Fundo

Vinatea, Luis Alejandro Arana. 1999. Aqüicultura e desenvolvimento sustentável: subsídios para a formulação de políticas de desenvolvimento da aqüicultura brasileira. 1. ed. Florianópolis: EDUFSC, v. 1. 310 pp.

Referências bibliográficas da introdução

ABRAq - Associação Brasileira de Aqüicultura. **Programa nacional de fortalecimento das cadeias produtivas de Aquicultura** - PRONAQUA. Disponível em: <http://www.acaq.org.br/arquivos/abraq_pronaqua.PDF>. Acesso em: 05 set. 2004.

BATALHA, M.O.; FIGUEIREDO, R.S.; SAITO, J.R. **Simulando cadeias agroindustriais**. In: II Workshop em Gestão de Sistemas Agroindustriais, 1999, Ribeirão Preto. Anais do II Workshop em Gestão de Sistemas Agroindustriais, 1999.

BRISOLA, Marlon Vinícius. **O não-marketing dos preços dos produtos agrícolas**. In: I Seminário Sulbrasileiro de Administração Rural, 2000, Itajaí - SC. I Seminário Sulbrasileiro de Administração Rural. Lavras - MG: ABAR, 2000.

CARVALHO, Eveline Barbosa Silva. **Estratégia para estímulo ao Fortalecimento de Clusters de Serviços**. In: XXXVIII Congresso do CLADEA, 2003, Lima. XXXVIII Congresso do Conselho Latinoamericano de Escolas de Administração, 2003.

CASTRO, Antônio Maria Gomes de. **Análise da competitividade de cadeias produtivas**. Workshop: Cadeias Produtivas e Extensão Rural na Amazônia – SUFRAMA/EMBRAPA, Manaus-AM, 18 p., agosto de 2000.

CASTRO, Antônio Maria Gomes de. **Prospecção de cadeias produtivas e gestão da informação**. Transinformação, Campinas, v. 13, n. 2, p. 55-72, 2001.

CASTRO, Antônio Maria Gomes de; LIMA, Suzana Maria Valle; CRISTO, Carlos Manuel Pedroso Neves. **Cadeia produtiva: marco conceitual para apoiar a prospecção tecnológica**. In: XXII Simpósio de Gestão da Inovação Tecnológica, 2002, Salvador. Anais do XXII Simpósio de Gestão da Inovação Tecnológica. Salvador: USP/UFBA, 2002.

COSTA, Sérgio Winckler da. **Informações técnicas sobre o cultivo de camarões marinhos em Santa Catarina**, Carcinicultura – Região da Grande Florianópolis: EPAGRI, Disponível em: <<http://www.lcm.ufsc.br/Informacoes>>. Acesso em: 10 set. 2003.

[EMPRESA BRASILEIRA DE PESQUISA AGROPECUÁRIA - EMBRAPA. A Embrapa e a aqüicultura - Demandas e prioridades de pesquisa](#): Embrapa Informação Tecnológica. QUEIROZ, Júlio Ferraz de; LOURENÇO, José Nestor de Paula; KITAMURA, Paulo Choji (ed). Brasília: 35 p., 2002. Disponível em: <<http://www.embrapa.br/unidades/uc/sge/texto11.pdf>>. Acesso em: 20 out. 2004.

FIALA, P. **Information sharing in supply chains**. Omega, v. 33, n. 5, p. 419-423, Outubro 2005.

FREITAS FILHO, A.; CASTRO, A.M.G. de; LIMA, S.M.V.; JOHNSON, B.B. **Capacitação em prospecção tecnológica em P&D: Brasil e América Latina**. In: XXI Simpósio de Gestão da Inovação Tecnológica, 2000, São Paulo. Anais do XXI Simpósio de Gestão da Inovação Tecnológica. São Paulo: USP, 2000.

GORDIN, Mara Huebra de Oliveira. **Cadeia produtiva da carne de frango em mato grosso do sul: Relações entre os elos x estruturas de mercado**. Caderno de Resumos da III Jornada Científica Administração E Economia, UFMS, 2002.

GUIMARÃES, Magali Costa; BRISOLA, Marlon Vinícius. **O ECR como ferramenta contemporânea de Marketing: da era da produção à era do valor ao cliente**. Revista de Administração e Contabilidade, INESC: Unai, v. 03, n. 03, p. 22-26, 2002.

HARLAND, Christine. **Supply networks strategies – The case of health supplies**. European Journal of Purchasing & Supply Management, v.2, n. 4, p. 183-192, 1996.

HOFFMANN, Wanda Aparecida Machado; GREGOLIN, José A.R.; OPRIME, Pedro C. **A contribuição da inteligência competitiva para o desenvolvimento de arranjos produtivos locais: caso Jaú-SP**. Encontros Bibli - Revista Eletrônica de Biblioteconomia e Ciência da Informação, Florianópolis, n. Especial, p. 1-20, 2004.

KANNAN, Vijay R.; TAN, Keah Choon. **Just in time, total quality management, and supply chain management: understanding their linkages and impact on business performance**. Omega, v. 33, n. 2, p. 153-162, Abril 2005.

LANCIONI, Richard A. **New developments in supply chain management for the millennium**. Industrial Marketing Management, 29, p. 1-6, 2000.

LARSON, Paul D.; ROGERS, Dale S. **Supply chain management: Definition, growth and approaches**. Journal of Marketing Theory and Practi

SCHAEFER, Ana Lúcia C.; PANITZ, Clarice Amaria N. **Diagnóstico sócio-econômico dos trabalhadores das fazendas de cultivo de camarões marinhos do município de Laguna/SC**. In: XII Simpósio Brasileiro de Aqüicultura, 2002, Goiânia. Anais XII Simpósio Brasileiro de Aqüicultura. Goiânia: Elisabeth Criscuolo Urbinati e José Eurico Possebon Cyrino. v. 1. 259p., 2002.

SEIFFERT, W. Q; DERNER, R.; PETERSEN, R. Beltrame, E. **O cultivo de camarões marinhos no estado de Santa Catarina "Resultados e Perspectivas"**. Panorama da Aqüicultura, v. 8, n. 49, 30 p., 1998.

SILVA, Christian Luiz da. **Gestão estratégica de custos: O uso do custo meta na cadeia de valor**. Revista da FAE, Curitiba/PR, v. 2, n. 2, p. 17-26, maio/agos., 1999.

SOUZA FILHO, J; COSTA S.W. da; TUTIDA, L.M.; FRIGO, T.B.; HERZOG, D. **Custo da Produção do Camarão Marinho**. Ed. rev. Cadernos de Indicadores Agrícolas, 1. Florianópolis: Instituto Cepa/SC/Epagri, 24 p., 2003

SOUSA JÚNIOR, Josemar Pereira; KHAN, Ahmad Saeed; LIMA, Patrícia Verônica Pinheiro Sales; MADRID, Raúl Mario Malvino. **Marine shrimp production in captivity: An analysis of technical, allocative and cost efficiency**. In: Asia-Pacific Productivity Conference 2004 (APPC2004), 2004, Brisbane. Asia-Pacific Productivity Conference 2004 (APPC2004). Brisbane: Centre for Efficiency and Productivity Analysis (CEPA)/University of Queensland, v. 1., p. 1-30, 2004.

VINATEA, Luis Alejandro Arana. **Aqüicultura e desenvolvimento sustentável: subsídios para a formulação de políticas de desenvolvimento da aqüicultura brasileira**. 1 ed., Florianópolis: EDUFSC, v. 1. 310 p., 1999.

WAINBERG, A.A.; CAMARA, M.R. **Aqüicultura sustentável: construindo um conceito**. In: Anais do Aqüicultura Brasil '98, Recife, v. 2, p. 527-543, nov. 1998.

ANEXOS

ANEXO I – Escala usada para medir a satisfação dos entrevistados perante as perguntas realizadas.

1. Bom
2. <i>Regular</i>
3. <i>Ruim</i>
4. <i>Inexistente</i>
5. <i>Não Sabe</i>

ANEXO II – Questionários

QUESTIONÁRIO - PRODUTOR

Nome:

Data de Nascimento:

Local de Nascimento:

Grau de escolaridade:

Há quantos anos trabalha na carcinicultura?

O que fazia antes de trabalhar com a carcinicultura?

A carcinicultura é a sua única fonte de renda?

Nome da Fazenda:

Número de Viveiros:

Área Total dos viveiros:

Número de Empregados:

Quantos Familiares:

CRÉDITO:

- 1) Nos dias de hoje o sr(a) se vê motivado em produzir? Por que?
- 2) Na escala, que nota o sr(a) dá para o trabalho realizado pelos **Bancos, Sebrae,...** na hora de se obter **Empréstimo**? Por que? Sugestões? []
- 3) Na escala, que nota o sr(a) dá para os **Valores dos Juros sobre o Empréstimo**? Por que? Sugestões? []
- 4) Na escala, que nota dá para a **Carência dos Empréstimos**? Por que? Sugestões? []
- 5) Que nota o sr(a) dá para a **Facilidade na liberação do empréstimo**? Por que? Sugestões? []
- 6) Que nota para a **Agilidade de Liberação do empréstimo**? Por que? Sugestões? []

COOPERATIVISMO:

- 7) O senhor faz parte da Associação (ACCC)? e da Cooperativa? Por que?
- 8) Na escala, que nota o sr(a) dá para o trabalho realizado pela **Associação**? Por que? Sugestões? []
- 9) Que nota dá para o trabalho realizado pela **Cooperativa**? Por que? Sugestões? []

PRODUÇÃO:

- 10) Que nota dá para as **Técnicas de Produção e Manejo** em sua fazenda? (Densidade, Tempo de engorda, peso do produto, Aeração, Sistemas de cultivo). Por que? Sugestões? []
- 11) Existe a busca por **Inovação Tecnológica** em sua fazenda? Que nota dá? Por que? Sugestões? []
- 12) Existe a busca para melhorar as **Técnicas de Controle Sanitário e de Bio-segurança** utilizadas em sua fazenda? Que nota dá para as técnicas hoje empregadas? Por que? Sugestões? []
- 13) Na escala, que nota para a **Mão-de-obra** utilizada em sua fazenda? Por que? Sugestões? A capacitação pode melhorar o crescimento da atividade? Sugestões? []
- 14) O sr(a) considera a mão-de-obra motivada em sua fazenda? Por que? Sugestões?
- 15) Que nota para a infra-estrutura, equipamentos e máquinas em sua fazenda? Por que? Sugestões? []
- 16) O **Acesso** a sua fazenda atrapalha de alguma forma na hora da comercialização do camarão ou aquisição de insumos? Por que? Sugestões? Na escala, que nota dá para a **Estrada de Acesso**? []
- 17) Ocorre falta de Capital de giro (capital para investimentos) em sua fazenda? Por que? Sugestões?

INSUMOS:

- 18) Na escala, que nota para a **Qualidade da ração**? Por que? Sugestões? []
- 19) Que nota para o **Fornecimento da Ração**? Por que? Sugestões? []
- 20) Que nota para os **Preços das Rações**? Por que? Sugestões para diminuir? []

- 21) Como é realizado o transporte das larvas após a compra pelo sr(a)? Quem realiza esse trabalho? Avalie, pela escala, a qualidade desse transporte? Por que? Sugestões? []
- 22) Na escala, que nota dá para o **Trabalho realizado pelos Laboratórios de Produção de Pós-Larvas** (larvicultura)? Por que? Sugestões? []
- 23) Que nota para a **Disponibilidade (quantidade) na aquisição de pós-larvas**? Por que? Sugestões? []
- 24) Que nota para os **Preços das Pós-Larvas**. Por que? Sugestões para diminuí-los. []
- 25) Na escala, que nota para o **Calcário e Fertilizantes**. Por que? Sugestões? []
- 26) Que nota para a **Aquisição e disponibilidade no mercado** de calcário, fertilizantes. Por que? Sugestões? []
- 27) Que nota para o **Preço de Calcário, Fertilizantes**. Por que? Sugestões para diminuí-los? []
- 28) Que nota dá para a **Qualidade dos Aeradores** existentes em sua fazenda? Por que? Sugestões? []
- 29) Que nota para a **Aquisição e disponibilidade no mercado dos aeradores**? Por que? Sugestões? []

BENEFICIAMENTO:

- 30) Existem **Instalações Frigoríficas** na região? *Se não*, Por que?
Se sim, Onde? Quais? E que nota dá para o trabalho realizado? Sugestões? []
- 31) Existem empresas **Processadoras, de Beneficiamento** na região? *Se não*, Por que? Acha importante sua presença? *Se sim*, Onde, Quais e que nota dá para o trabalho realizado por elas? Sugestões? []
- 32) O sr(a) busca a **Agregação de valor** do seu camarão (Descascamento, Abertura do camarão no sentido longitudinal, Colocação em espetinhos, Empanamento e Pré-cozimento)? *Se não*, Por que não faz?
Se sim, o que faz? Por que faz?
- 33) *Como o sr(a) respondeu que faz algum tipo de agregação de valor. Na escala, que nota dá para as técnicas sanitárias utilizadas no beneficiamento pelo sr(a)? Por que? Sugestões para melhorá-las?* []
- 34) *O que o sr(a) faz com os restos do camarão beneficiado (cabeça, casca e apêndices)? Por que? O que pode ser feito com esses sub-produtos? Sugestões para sua utilização?*

COMERCIALIZAÇÃO:

- 35) O produto do sr(a) têm **Marca ou Selo de Origem**? Acha necessário? Por que? Sugestões?
- 36) O sr(a) faz **Propaganda** do seu produto? Por que? Sugestões? Que nota dá para o trabalho realizado? Por que? []
- 37) Existem na região **Políticas de Promoção** do produto voltada para a comercialização? Acha necessário? Sugestões? *Se não existe*, quem o sr(a) acha que deveria realizar esse trabalho? *Se sim*, que nota dá para o trabalho realizado? []
- 38) Existe por sua parte uma **Pesquisa visando novos mercados para a venda do camarão**? Por que? *Se não*, quem o sr(a) acha que deveria realizar esse trabalho? *Se sim*, Que nota dá para o trabalho realizado? []
- 39) O sr(a) procura **Estocar seu produto**? Acha necessário? *Se não*, quem o sr(a) acha que deveria realizar esse trabalho? *Se sim*, Que nota dá para o trabalho realizado pelo sr(a) ou por quem o faz? []
- 40) Na escala, que nota o sr(a) dá para o **Trabalho dos Intermediários** (atravessadores)? Por que? Acha necessário seu trabalho? Sugestões? []
- 41) O sr(a) acha que existe a **Preocupação com a origem, procedência do produto pelos consumidores**. Por que?

PESQUISA & SUPORTE TÉCNICO:

- 42) Na escala, que nota o sr(a) dá para o **Trabalho realizado pelas Instituições de pesquisa e suporte técnico** (Ufsc, Embrapa, Epagri, Unisul e etc). Por que? Sugestões? []
- 43) Existe uma **Transferência de tecnologia para os produtores**? Se *não*, quem deveria realizar esse trabalho? Se *sim*, Quem faz? Que nota pelo trabalho realizado? Por que? Sugestões? []
- 44) Que nota pelo **Trabalho realizado pelos técnicos e extensionistas**? Por que? Sugestões? []
- 45) O sr(a) considera que os técnicos trabalham motivados? Por que? Sugestões?

QUESTÕES AMBIENTAIS:

- 46) Existe a **Preocupação em produzir o mais ecologicamente correto em sua fazenda**? Por que? Que nota o sr(a) dá pelo seu trabalho realizado? Sugestões? []
- 47) Existem **Incentivos dos órgãos ambientais** para se produzir melhor ecologicamente? Se *não*, se tivesse o sr(a) procuraria melhorar suas práticas? Sugestões?
- 48) Que nota o sr(a) dá para a **Facilidade de aquisição de Licenciamento ambiental**. Por que? Sugestões? []
- 49) Que nota o sr(a) dá para a **Trabalho e Atuação dos Órgãos Ambientais** de sua região. Por que? Sugestões?[]
- 50) Na escala, que nota o sr(a) dá para o **Convivência com as ONG's e Comunidade**. Por que? Sugestões? []
- 51) Alguma sugestão ou algo a acrescentar sobre esse assunto?
- 52) Quais planos quanto à sua fazenda para os anos que se seguirão ?
- 53) Para finalizar, aponte o **Maior Problema** para o desenvolvimento da atividade? Por que? Sugestões? E o que de **Melhor Aconteceu**, nos últimos tempos, em prol do desenvolvimento da atividade?

*Muito obrigado, por ter me ajudado com as informações acima.
Elas serão muito úteis para o desenvolvimento do projeto!*
Rodrigo Randow de Freitas

QUESTIONÁRIO AERADORES

Nome:

Empresa:

Cargo Funcional:

Local:

Tempo de trabalho na Empresa:

Data de Nascimento:

Local de Nascimento:

Grau de escolaridade:

Há quantos anos trabalha na carcinicultura?

A carcinicultura é a única geradora de renda da sua empresa?

Número de Empregados:

Nos dias de hoje a sua empresa se vê **Motivada** em trabalhar com o camarão? Por que?

1. Como sua empresa **vê a carcinicultura** nos dias de hoje? Que **contribuição** sua empresa pode dar visando à melhoria da atividade? O que está sendo realizado por vocês em prol da atividade?
2. Quais são os **mercados** que sua empresa alcança nos dias de hoje? Por que dessa escolha? O que falta para ampliar esse mercado consolidado e partir para outros mercados?
3. Qual é a fatia do mercado que sua empresa têm hoje na atividade/ região? Quantos produtores têm seus produtos? Existe algum problema com os concorrentes na região?
4. Como avalia na escala, a **Satisfação dos Produtores**, perante aos “serviços” prestados por sua empresa? Por que? Sugestões? Sua empresa oferece uma assistência técnica dos seus produtos aos produtores? Por que? Sugestões?
5. Na escala, que nota o sr(a) dá para o trabalho realizado pela **Associação**? Por que? Sugestões?
6. Na escala, que nota o sr(a) dá para o trabalho realizado pelos **Bancos,... na hora de se obter Empréstimo**? Por que? Sugestões?
7. O **Acesso** às fazendas atrapalha de alguma forma na hora da comercialização de seus produtos? Por que? Sugestões? Na escala, que nota dá para as **Estradas de Acesso as Fazendas**?
8. Como o sr(a) avalia sua empresa? Que nota, na escala, dá para **O Trabalho Realizado por sua empresa**, em relação à atividade, nos dias de hoje? Por que? Sugestões para melhoria?
9. Existe a busca por **Inovação Tecnológica** em sua empresa? Que nota dá? Por que? Sugestões?
10. O sr(a) acha que existe a **Preocupação com a origem, procedência do produto pelos consumidores**. Por que?
11. Alguma sugestão ou algo a acrescentar sobre esse assunto?
12. Quais planos da sua empresa para os anos que se seguirão ?
13. Quais serão os maiores desafios a serem superados por sua empresa nos anos que se seguirão? Como superá-los?
14. Para finalizar, aponte o **Maior Problema** para o desenvolvimento da sua empresa perante a atividade? Por que? Sugestões? E o que de **Melhor Aconteceu**, nos últimos tempos, para sua empresa em prol do desenvolvimento da atividade?

*Muito obrigado, por ter me ajudado com as informações acima.
Elas serão muito úteis para o desenvolvimento do projeto!*

Rodrigo Randow de Freitas

QUESTIONÁRIO ASSOCIAÇÃO DE PRODUTORES (ACCC)

Nome:

Cargo Funcional:

QUESTIONÁRIO - CONSUMIDOR

Nome:

Local de Nascimento:

Domicílio atual:

Profissão:

Grau de escolaridade:

Sr(a) possui filhos? **Sim Não**

Quantos?

Data de Nascimento:

- 1) Já consumiu camarão de cultivo? **Sim Não** Qual frequência?
 Alguma data em especial? **Sim Não** Qual?
 Se não, Por que?
 Espera algum dia consumir? **Sim Não**
- 2) Quando vai comprar camarão de cultivo o que primeiro sr(a) procura?

Preço	Qualidade	Aparência	Validade	Facilidade
--------------	------------------	------------------	-----------------	-------------------
- 3) O que acha do preço do camarão de cultivo vendido no comércio nos dias de hoje? Por que?
- 4) Existem incentivos ou promoções do produto no comércio nos dias de hoje? **Sim Não**
 Se houvesse sr(a) consumiria mais? **Sim Não**
- 5) O Sr(a) acha o camarão de cultivo um produto supérfluo? **Sim Não**
 Se o preço dele fosse mais acessível ele se tornaria básico? **Sim Não** Por que?
- 6) O Sr(a) conhece a existência da Associação ou da Cooperativa (ACCC) dos produtores de camarão em Laguna? **Sim Não** Como conheceu?
- 7) O Sr(a) vê diferença entre o camarão de cultivo e o pescado? **Sim Não** Qual prefere?
 Por que?
- 8) O Sr(a) tem na hora da compra do camarão, preocupação com a origem? **Sim Não**
 Por que?
- 9) Existe pelo sr(a), uma preocupação sanitária acerca do produto? **Sim Não**
 Por que?
- 10) Se houvesse algum selo de qualidade do produto, você consumiria mais? **Sim Não**
 Por que?
- 11) O Sr(a) conhece ou ouviu falar no vírus da mancha branca? **Sim Não** Como? Se sim, alterou o consumo? **Sim Não** Por que?
- 12) Há Dificuldade de obtenção do produto (falta de oferta constante)? **Sim Não**
 Esse fato afeta o aumento do seu consumo? **Sim Não** O que pode ser feito?
- 13) O Sr(a) conhece formas de preparo na cozinha o camarão cultivado?

Moqueca	Bafo	Cozido	Ensopado	Frito	Empanado
----------------	-------------	---------------	-----------------	--------------	-----------------
- 14) O Sr(a) acredita que com a realização de festas, feiras, eventos na região, ocorreria um maior consumo do camarão cultivado? **Sim Não** Por que?

Muito obrigado, por ter me ajudado com as informações acima.

Elas serão muito úteis para o desenvolvimento do projeto!

Rodrigo Randow de Freitas

QUESTIONÁRIO COOPERATIVA DE PRODUTORES

Nome:

Cargo Funcional:

Tempo de trabalho na instituição:

Grau de escolaridade:

Data de Nascimento:

Local de Nascimento:

Empregados:

1. Quantos produtores estão devidamente cadastrados? O por que desse número? Sugestões?
2. Nos dias de hoje a Cooperativa está **motivada** em trabalhar com os produtores? Por que? Sugestões?
3. Na escala, que nota o sr(a) dá para o trabalho realizado por sua **Instituição** em relação à atividade? Por que e Sugestões? []
4. Como avalia na escala, a **satisfação dos produtores**, pelos serviços prestados por sua instituição? Por que? Sugestões? []
5. Que nota dá para a **infra-estrutura** existente em sua instituição? Por que? Sugestões? []
6. Existem **Instalações Frigoríficas** na região? *Se não*, Por que? Acha necessário? *Se sim*, Onde? Quais? De quem? E que nota dá para o trabalho realizado? Sugestões? []
7. Existem empresas **Processadoras, de Beneficiamento** na região? *Se não*, Por que? Acha importante sua presença? *Se sim*, Onde, Quais e que nota dá para o trabalho realizado por elas? Sugestões? []
8. A Cooperativa busca a **Agregação de valor** do camarão (Descascamento, Abertura do camarão no sentido longitudinal, Colocação em espetinhos, Empanamento e Pré-cozimento)? *Se não*, Por que não faz? *Se sim*, o que faz? Por que faz?
9. O produto da região tem **Marca ou Selo de Origem**? Acha necessário? Por que? Sugestões? Qual o papel da cooperativa em torno do assunto? Por que?
10. A Cooperativa faz **Propaganda** do produto? Por que? Sugestões? O que faz? Que nota dá para o trabalho realizado? Por que? []
11. Existe por parte da Cooperativa **Políticas de Promoção** do produto voltada para a comercialização? Por que? Acha necessário? Por que? Sugestões? *Se não*, quem o sr(a) acha que deveria realizar esse trabalho? Por que? *Se sim*, Quem realiza tal trabalho? Que nota dá para o trabalho realizado? []
12. Existe por parte da Cooperativa uma **Pesquisa estratégica visando novos mercados para a venda do camarão**? Por que? *Se não*, quem o sr(a) acha que deveria realizar esse trabalho? Por que? *Se sim*, Que nota dá para o trabalho realizado? []
13. A Cooperativa procura ou pretende **Estocar o camarão** para obter melhores preços no mercado? Acha necessário? *Se não*, quem o sr(a) acha que deveria realizar esse trabalho? *Se sim*, Que nota dá para o trabalho realizado pela sua instituição ou por quem o faz? []
14. Ocorre falta de Capital de giro (**capital para investimentos**) em sua instituição, para se aplicar na atividade? Por que? Sugestões?
15. Como chega para a associação o capital destinado ao investimento na atividade? Por que? Sugestões? Que nota para essa coleta de capital? []
16. Existem **Contratos** estabelecidos com os produtores na hora da filiação à associação? Como funciona? *Se não*, Por que? *Se sim*, que nota dá para os contratos firmados entre as partes? Sugestões? []
17. Existe na região **Políticas de Promoção** do produto voltada para a comercialização? Por que? Acha necessário? Por que? Sugestões? *Se não*, quem o sr(a) acha que deveria realizar esse trabalho? Por que? *Se sim*, Quem realiza tal trabalho? Que nota dá para o trabalho realizado? []
18. Que nota dá para o trabalho realizado pela **Associação**? Por que? Sugestões? []
19. Na escala, que nota o sr(a) dá para o **Trabalho dos Intermediários** (atravessadores)? Por que? Acha necessário seu trabalho? Sugestões? []
20. O sr(a) acha que existe a **Preocupação com a origem, procedência do produto pelos consumidores**. Por que? Que nota dá para essa preocupação? []
21. Aponte o **Maior Problema** para o desenvolvimento da atividade? Por que? Sugestões? E o que de **Melhor Aconteceu**, nos últimos tempos, em prol do desenvolvimento da atividade?

22. Quais os planos da Cooperativa para os anos que se seguirão?
23. Quais são os maiores desafios a serem superados pela Cooperativa nos anos que se seguirão?
Como superá-los?
24. Para finalizar, alguma sugestão ou algo a acrescentar sobre esse assunto?

*Muito obrigado, por ter me ajudado com as informações acima.
Elas serão muito úteis para o desenvolvimento do projeto!*
Rodrigo Randow de Freitas

QUESTIONÁRIO – INSTITUIÇÃO DE AUXÍLIO AO CRÉDITO

Nome:

Instituição:

Cargo Funcional:

Local:

Tempo de trabalho na instituição:

Data de Nascimento:

Local de Nascimento:

- 1) Nos dias de hoje a sua instituição se vê motivada em trabalhar para o desenvolvimento da atividade? Por que? Como melhoraria essa situação?
- 2) Como sua instituição vê a carterocultura nos dias de hoje? Que contribuição pode ser dada visando à melhoria da atividade? O que está sendo realizado por vocês em prol da atividade?
- 3) O que é fornecido na forma de linha de crédito, por sua instituição, para a atividade nos dias de hoje?
- 4) Como avalia na escala, a **Satisfação dos Produtores** e outros, perante aos “serviços” prestados por sua instituição? Por que? Sugestões? []
- 5) Na escala, que nota o sr(a) dá para as **Políticas Econômicas** (brasileiras, estaduais e/ ou municipais) em relação à aquisição de crédito e fomento à atividade? Por que e Sugestões? []
- 6) Como o sr(a) avalia sua instituição? Que nota, na escala, dá para o **Trabalho Realizado**, em relação à atividade, nos dias de hoje? Por que? Sugestões para melhoria? []
- 7) Pode-se dizer que, um dos motivos que impede o crescimento da atividade é a ausência ou escassez de capital para investimento dos produtores. O que sua instituição pode fazer para haver uma melhoria nesse sentido? Existe algum sinal positivo para que isso aconteça? Quais? Sugestões?
- 8) Que nota o sr(a) dá para o trabalho realizado pelos **Produtores, no tocante a administração, gerenciamento do crédito adquirido**? Por que? Sugestões para melhoria? []
- 9) O sr(a) acredita que a capacitação desses produtores (controle dos custos e do crédito adquirido) pode melhorar o crescimento da atividade? Quem deveria realizar essa capacitação? Sugestões? []
- 10) O sr(a) conhece ou já ouviu falar da Associação (ACCC)? Conhece o trabalho realizado por ela?
- 11) Na escala, que nota o sr(a) dá para o trabalho realizado pela **Associação em relação a aquisição de crédito**? Por que? Sugestões para melhoria? []
- 12) Quem estabelece as normas para aquisição de empréstimos no país? Como vê essas normas?
- 13) Existe **Definição e Clareza das normas para aquisição de financiamentos**, nos dias de hoje? Se *sim*, que nota o sr(a) dá para essas normas? Por que? Sugestões? Se *não*, por que isso acontece e sugestões para mudar tal cenário? []
- 14) Existe **Financiamento Adequado** para a atividade? Se *sim*, que nota o sr(a) dá para esse financiamento? Por que e Sugestões para melhorá-lo?
- 15) Quais são os **Valores das Taxas de Juros sobre o Financiamento** atualmente? Na escala, que nota o sr(a) dá para esses valores? Por que e Sugestões? []
- 16) Qual a **Carência** empregada? Que nota o sr(a) dá para essa carência? Por que e Sugestões? []
- 17) Ocorre **Facilidade** na aquisição de Financiamento? Que nota, na escala, o sr(a) dá para essa facilidade? Por que e Sugestões? []
- 18) Existe **Agilidade** na liberação dos recursos? Que nota, na escala, o sr(a) dá para essa agilidade? Por que e Sugestões? []
- 19) Para o sr(a), com a **Diminuição ou Dinamização das Exigências Legais** facilitaria a aquisição de financiamento? Acha necessárias essas exigências legais? Por que e Sugestões?
- 20) As **Linhas de Crédito são Diferenciadas** entre pequenos, médios e grandes empresas? Por que e Sugestões?
- 21) Sua instituição está aberta à liberação de crédito para não correntistas? Por que? Se *sim*, como acontece? Sugestões?
- 22) Que nota dá para os **Programas de Apoio ao crédito** de sua instituição? Por que e Sugestões? Essa(s) linha(s) de crédito está(ão) disponível(is) no momento? Se *não*, quando estará e por que não estão disponíveis? Sugestões? []
- 23) Alguma sugestão ou algo a acrescentar sobre a temática?

- 24) Quais são os planos de sua instituição em relação à atividade para os anos que se seguirão?
- 25) Para finalizar, aponte o **Maior Entrave** que aconteceu relacionado com a aquisição de crédito no país, que afetaram diretamente os produtores? Por que? Sugestões? E o que de **Melhor Aconteceu**, nos últimos tempos, relacionado à aquisição desse crédito?

*Muito obrigado, por ter me ajudado com as informações acima.
Elas serão muito úteis para o desenvolvimento do projeto!*

Rodrigo Randow de Freitas

QUESTIONÁRIO – DISTRIBUIDOR

Nome:

Empresa:

Cargo Funcional:

Local:

Tempo de trabalho na Empresa:

Data de Nascimento:

Local de Nascimento:

Grau de escolaridade:

Há quantos anos a empresa trabalha com camarão de cultivo?

O camarão de cultivo é o único produto da empresa?

Número de Empregados:

1. Nos dias de hoje a sua empresa se vê **motivada** em trabalhar com o camarão cultivado? Por que?
2. Como sua empresa **vê a carcinocultura** nos dias de hoje? Que **contribuição** pode ser dada visando à melhoria da atividade? O que está sendo realizado por sua empresa em prol da atividade?
3. Quais são os **mercados** que sua empresa alcança nos dias de hoje? Por que dessa escolha? O que falta para ampliar esse mercado consolidado e partir para outros mercados? Qual fatia do mercado local é alcançado?
4. Qual a quantidade de produto comprado e processado em sua empresa? Existe capacidade ociosa? Existe um horizonte de investimentos?
5. O **mercado externo** é atrativo nos dias de hoje? Sua empresa busca esse mercado? Porque? O que falta para ampliar esse mercado? Sua empresa está **preparada** para atender o mercado externo? Por que?
6. Que nota dá para o trabalho que é realizado na hora da retirada do camarão da fazenda (**Despesca/ Caminhão / Empresa**)? Porque? Sugestões? [] (Pergunta que busca conhecer a qualidade do produto que chega na empresa)
7. Na escala, que nota o sr(a) dá para o trabalho realizado pelos **Bancos,... na hora de se obter Empréstimo** para se investir no seu ramo de atividade? Por que? Sugestões? []
8. Na escala, que nota o sr(a) dá para o trabalho realizado pela **Associação** (Junto a sua empresa)? Por que? Sugestões? []
9. Que nota dá para o trabalho realizado pela **Cooperativa** (Junto a sua empresa)? Por que? Sugestões? []
10. Como a sua empresa vê e que nota dá para as **Técnicas de Produção e Manejo** nas fazendas atendidas por sua empresa? Por que? Sugestões? []
11. O sr(a) considera que produtores trabalham motivados com o camarão de cultivo nos dias de hoje (Do ponto de vista da sua empresa)? Por que? Sugestões?
12. Como avalia na escala, a **Satisfação dos Produtores**, perante aos “serviços” prestados por sua empresa (Se eles utilizam esse serviço)? Por que? Sugestões? []
13. O **Acesso** às fazendas atrapalha de alguma forma na hora da aquisição do camarão? Por que? Sugestões? Na escala, que nota dá para as **Estradas de Acesso as Fazendas?** [] Se sua empresa não compra diretamente dos produtores, como adquire o produto?
14. Como o sr. avalia as **Instalações Frigoríficas** de sua empresa? E que nota dá para a estrutura e o trabalho realizado? Sugestões? []
15. A sua empresa **Processa ou Beneficia** camarão cultivado? *Se não*, Por que? *Se sim*, o que faz? Que nota dá para o trabalho realizado? Sugestões? []
16. A sua empresa busca a **Agregação de valor** de seu camarão? *Se não*, Por que não faz? *Se sim*, o que faz e Por que faz?
17. *Se o sr(a) respondeu que faz algum tipo de agregação de valor.* Na escala, que nota dá para as **técnicas sanitárias utilizadas no beneficiamento** pelo sr(a)? Por que? Sugestões para melhorá-las? []
18. O produto do sr(a) têm **Marca ou Selo de Origem**? Acha necessário? Por que? Sugestões?
19. O sr(a) faz **Propaganda** do seu produto? Por que? Sugestões? Que nota dá para o trabalho realizado? Por que? []
20. Existem na região **Políticas de Promoção** do produto voltada para a comercialização? Acha necessário? Sugestões? *Se não existe*, quem o sr(a) acha que deveria realizar esse trabalho? *Se sim*, que nota dá para o trabalho realizado? []

21. Existe por sua parte uma **Pesquisa visando novos mercados para a venda do camarão**? Por que? *Se não*, quem o sr(a) acha que deveria realizar esse trabalho? *Se sim*, Que nota dá para o trabalho realizado? []
22. Como o sr(a) avalia sua empresa? Pelo **Trabalho Realizado**, em relação à atividade, nos dias de hoje? Por que? Sugestões para melhoria? []
23. O sr(a) acha que existe a **Preocupação com a origem, procedência do produto pelos consumidores**? Por que?
24. Alguma sugestão ou algo a acrescentar sobre esse assunto?
25. Quais planos da sua empresa para os anos que se seguirão em relação ao camarão cultivado?
26. Quais serão os maiores desafios a serem superados por sua empresa nos anos que se seguirão em relação ao camarão cultivado? Como superá-los?
27. Para finalizar, aponte o **Maior Problema** para o desenvolvimento da empresa junto à atividade? Por que? Sugestões? E o que de **Melhor Aconteceu**, nos últimos tempos, em prol de seu desenvolvimento em conjunto com a atividade?

*Muito obrigado, por ter me ajudado com as informações acima.
Elas serão muito úteis para o desenvolvimento do projeto!*

Rodrigo Randow de Freitas

QUESTIONÁRIO – ESTABELECIMENTO COMERCIAL

Nome:

Empresa:

Cargo Funcional:

Local:

Tempo de trabalho na Empresa:

Data de Nascimento:

Local de Nascimento:

Grau de escolaridade:

Número de Empregados:

1. Sua empresa trabalha ou trabalhou com camarão de cultivo? Por que?
2. Nos dias de hoje a sua empresa se vê **Motivada** em trabalhar com o camarão de cultivo? Por que?
3. O Sr(a) conhece ou ouviu falar no vírus da mancha branca? Como? *Se sim*, alterou as vendas? Por que?
4. Há Dificuldade de obtenção do produto (falta de oferta constante)? Esse fato afeta o aumento de suas vendas? O que pode ser feito?
5. Na escala, que nota o sr(a) dá para o trabalho realizado pelos **Bancos,... na hora de se obter Empréstimo?** Por que? Sugestões? []
6. O Sr(a) conhece a existência da Associação ou da Cooperativa (ACCC) dos produtores de camarão em Laguna? Conhece seu trabalho? Como conheceu?
7. Existe pelo sr(a) a **Preocupação com a origem, procedência do produto comprado?** Por que?
8. O sr(a) acha que existe a **Preocupação com a origem, procedência do produto pelos consumidores.** Por que?
9. O sr(a) busca a **Agregação de valor** do seu camarão comprado (Colocação em espetinhos, Empanamento)? *Se não*, Por que não faz? *Se sim*, o que faz e Por que faz?
10. *Se o sr(a) respondeu que faz algum tipo de agregação de valor.* Na escala, que nota dá para as **técnicas sanitárias utilizadas no beneficiamento** pelo sr(a)? Por que? Sugestões para melhorá-las? []
11. Na escala, que nota dá para as **técnicas sanitárias utilizadas em sua empresa?** Por que? Sugestões para melhorá-las? []
12. Como o sr(a) avalia a qualidade, o estado sanitário (aspecto) do produto quando chega a sua empresa? Por que? Sugestões para melhorá-las? []
13. Na escala, que nota dá para as **técnicas de armazenagem utilizadas em sua empresa?** Por que? Sugestões para melhorá-las? []
14. O sr(a) faz **Propaganda** do produto (camarão)? Por que? Sugestões? Que nota dá para o trabalho realizado? Por que? []
15. O Sr(a) acredita que coma realização de festas, feiras, eventos na região, ocorreria um maior consumo do camarão cultivado? Por que? Quem o sr(a) acha que deveria realizar esses eventos? *Se existem esses eventos*, que nota dá para o trabalho realizado? []
16. Alguma sugestão ou algo a acrescentar sobre esse assunto?
17. Quais planos da sua empresa para os anos que se seguirão em relação ao produto?
18. Quais serão os maiores desafios a serem superados por sua empresa nos anos que se seguirão em relação ao camarão? Como superá-los?

*Muito obrigado, por ter me ajudado com as informações acima.
Elas serão muito úteis para o desenvolvimento do projeto!*

Rodrigo Randow de Freitas

QUESTIONÁRIO – ESTABELECIMENTO COMERCIAL

Nome:

Empresa:

Cargo Funcional:

Local:

Tempo de trabalho na Empresa:

Data de Nascimento:

Local de Nascimento:

Grau de escolaridade:

Número de Empregados:

1. Nos dias de hoje a sua empresa se vê **Motivada** em trabalhar com o camarão de cultivo? Por que?
2. O Sr(a) conhece ou ouviu falar no vírus da mancha branca? Como? *Se sim*, alterou as vendas? Por que?
3. Há Dificuldade de obtenção do produto (falta de oferta constante)? Esse fato afeta o aumento de suas vendas? O que pode ser feito?
4. Na escala, que nota o sr(a) dá para o trabalho realizado pelos **Bancos,... na hora de se obter Empréstimo**? Por que? Sugestões? []
5. O Sr(a) conhece a existência da Associação ou da Cooperativa (ACCC) dos produtores de camarão em Laguna? Conhece seu trabalho? Como conheceu?
6. Existe pelo sr(a) a **Preocupação com a origem, procedência do produto comprado**? Por que?
7. O sr(a) acha que existe a **Preocupação com a origem, procedência do produto pelos consumidores**. Por que?
8. O sr(a) busca a **Agregação de valor** do seu camarão comprado (Colocação em espetinhos, Empanamento)? *Se não*, Por que não faz? *Se sim*, o que faz e Por que faz?
9. *Se o sr(a) respondeu que faz algum tipo de agregação de valor*. Na escala, que nota dá para as **técnicas sanitárias utilizadas no beneficiamento** pelo sr(a)? Por que? Sugestões para melhorá-las? []
10. Na escala, que nota dá para as **técnicas sanitárias utilizadas em sua empresa**? Por que? Sugestões para melhorá-las? []
11. Como o sr(a) avalia a qualidade, o estado sanitário (aspecto) do produto quando chega a sua empresa? Por que? Sugestões para melhorá-las? []
12. Na escala, que nota dá para as **técnicas de armazenagem utilizadas em sua empresa**? Por que? Sugestões para melhorá-las? []
13. O produto que o sr(a) comercializa tem alguma **Marca ou Selo de Origem**? Acha necessário? Por que? Sugestões?
14. O sr(a) faz **Propaganda** do produto (camarão)? Por que? Sugestões? Que nota dá para o trabalho realizado? Por que? []
15. O Sr(a) acredita que coma realização de festas, feiras, eventos na região, ocorreria um maior consumo do camarão cultivado? Por que? Quem o sr(a) acha que deveria realizar esses eventos? *Se existem esses eventos*, que nota dá para o trabalho realizado? []
16. Alguma sugestão ou algo a acrescentar sobre esse assunto?
17. Quais planos da sua empresa para os anos que se seguirão em relação ao produto?
18. Quais serão os maiores desafios a serem superados por sua empresa nos anos que se seguirão? Como superá-los?

*Muito obrigado, por ter me ajudado com as informações acima.
Elas serão muito úteis para o desenvolvimento do projeto!*

Rodrigo Randow de Freitas

QUESTIONÁRIO – INSTITUIÇÃO DE APOIO, PESQUISA E FISCALIZAÇÃO

Nome:

Instituição:

Data de Nascimento:

Cargo Funcional:

Local de Nascimento:

1. Nos dias de hoje sua instituição se vê motivada em trabalhar para o desenvolvimento da atividade (carcinocultura)? Por que? Como melhoraria essa situação?
2. Hoje, existem **Acordos** estabelecidos entre sua instituição e os produtores ou técnicos visando o aprimoramento das técnicas de produção e manejo? *Se não*, Por que? Sugestões? []
3. Existe uma busca por **Inovação Tecnológica** pela sua instituição? Que nota dá para essa busca? Por que? Sugestões para melhoria? []
4. Que nota para a infra-estrutura, equipamentos e pessoal em sua instituição? Por que? Sugestões para melhorar tal cenário? []
5. Sua instituição realiza **Transferências de Novas Tecnologia para os Técnicos, Produtores, Laboratórios e outros** atualmente? *Se não*, quem deveria realizar esse trabalho? *Se sim*, que nota pelo trabalho realizado? Por que? Sugestões? []
6. Como sua instituição vê a carcinocultura nos dias de hoje? Que contribuição pode ser dada visando à melhoria da atividade? O que está sendo realizado por vocês em prol da atividade?
7. Como o sr(a) avalia sua instituição? Que nota, na escala, dá para **O Trabalho Realizado** nos dias de hoje? Por que? Sugestões para melhoria? []
8. Que nota o sr(a) dá para o trabalho realizado pelos **Produtores**? Por que? Sugestões para melhoria? []
9. Como avalia a satisfação dos produtores, perante aos “serviços” prestados por sua instituição? Por que? Sugestões? []
10. Que nota dá para as **Técnicas de Produção e Manejo** que são utilizadas nos dias de hoje? (Densidade, Tempo de engorda, peso do produto, Aeração, Sistemas de cultivo). Por que? Sugestões para melhoria? []
11. Que nota para a infra-estrutura, equipamentos e máquinas utilizadas nas fazendas nos dias de hoje? Por que? Sugestões para melhoria? []
12. O sr(a) acredita que exista atualmente, por parte dos produtores, a **Preocupação em produzir o mais ecologicamente correto**? Por que? Que nota o sr(a) dá pelo trabalho realizado na busca por essa condição? Sugestões? []
13. Como está sendo encarado problema do vírus da mancha-branca no estado por sua instituição? O que está sendo feito e o que será?
14. Como sua instituição pode ajudar no desenvolvimento da atividade? O que está sendo realizado?
15. O sr(a) conhece ou já ouviu falar da Associação (ACCC)? Por que? Conhece o trabalho realizado por ela?
16. Na escala, que nota o sr(a) dá para o trabalho realizado pela **Associação**? Por que? Sugestões para melhoria? []
17. Que nota pelo **Trabalho realizado pelos técnicos e extensionistas**? Por que? Sugestões? []
18. O sr(a) considera que os técnicos trabalham motivados? Por que? Sugestões?
19. Que nota dá para a **Mão-de-obra** utilizada nas fazendas de engorda de camarão atualmente? Por que? Sugestões para melhoria? []
20. O sr(a) acredita que a capacitação dessa mão-de-obra pode melhorar o crescimento da atividade? Quem deveria estar à frente desse movimento pró-capacitação? Sugestões? []
21. Que nota dá para o **Trabalho realizado pelos Laboratórios de Produção de Pós-Larvas** (larvicultura)? Por que? Sugestões para melhoria? []
22. Avalie a Qualidade do transporte das pós-larvas (laboratório/ produtor)? Por que? Sugestões para melhoria? []
23. Que nota o sr(a) dá para qualidade do recebimento das larvas nas propriedades? Por que? Sugestões? []
24. Existem na região **Políticas de Promoção** do produto voltada para a comercialização? Acha necessário? Sugestões? *Se não existe*, quem o sr(a) acha que deveria realizar esse trabalho? *Se sim*, que nota dá para o trabalho realizado? []

25. Alguma sugestão ou algo a acrescentar sobre a temática?
26. Quais são os planos de sua instituição em relação à atividade para os anos que se seguirão?
27. Para finalizar, aponte o **Maior Problema** para o desenvolvimento da atividade? Por que? Sugestões? E o que de **Melhor Aconteceu**, nos últimos tempos, em prol do desenvolvimento da atividade?

*Muito obrigado, por ter me ajudado com as informações acima.
Elas serão muito úteis para o desenvolvimento do projeto!*

Rodrigo Randow de Freitas

QUESTIONÁRIO – LABORATÓRIO (PÓS-LARVAS)

Empresa:

Local:

Nome:

Data de Nascimento:

Tempo de trabalho na instituição:

O que é produzido em sua empresa? Por que a escolha?

O que futuramente vocês desejam vir a produzir? Por que?

Sua empresa fornece Pós-larvas para quantas propriedades hoje? O por que desse número?

Nos dias de hoje o sr(a) se vê motivado em produzir? Por que?

Quantos anos de atividade:

Empregados:

Cargo Funcional:

Local de Nascimento:

1. Na escala, que nota o sr(a) dá para o trabalho realizado pelos **Bancos, Sebrae,...** na hora de se obter **Empréstimo**? Por que? Sugestões? []
2. Na escala, que nota o sr(a) dá para os **Valores dos Juros sobre o Empréstimo**? Por que? Sugestões? []
3. Na escala, que nota dá para a **Carência dos Empréstimos**? Por que? Sugestões? []
4. Que nota o sr(a) dá para a **Facilidade na liberação do empréstimo**? Por que? Sugestões? []
5. Que nota para a **Agilidade de Liberação do empréstimo**? Por que? Sugestões? []
6. O Sr(a) acredita que ocorre alguma influência da cotação do dólar no preço dos insumos? Por que?
7. Na escala, que nota o sr(a) dá para o trabalho realizado pela **Associação**? Por que? Sugestões? []
8. Onde ocorre o maior gasto em produção em seu laboratório? Sugestões para diminuir os custos?
9. Que nota dá para as **Técnicas de Produção e Manejo** em seu laboratório? Por que? Sugestões? []
10. Como avalia, de acordo com a escala, as Pós-Larvas produzidas em seu laboratório? Por que? Sugestões? []
11. Como a empresa avalia, na escala, a satisfação dos produtores, pela qualidade de suas Pós-Larvas entregues? Por que? Sugestões? []
12. O sr(a) considera as Pós-Larvas de difícil manejo após a saída de sua empresa? Por que? Isso afeta de alguma maneira o crescimento de sua produção? O que está sendo feito para contornar tais desafios? Sugestões?
13. Existe a busca por **Inovação Tecnológica** em sua empresa? Que nota daria? Por que? Sugestões? []
14. Existe a busca para melhorar as **Técnicas de Controle Sanitário e de Bio-segurança** utilizadas em sua empresa? Que nota daria? Por que? Sugestões? []
15. O que é feito com os **Dejetos Advindos dos Processos de Produção** (Água, Produtos Químicos, Organismos)? Por que? Sugestões? Que nota daria para esse fim? Por que? []
16. Na escala, que nota para a **Mão-de-obra** utilizada? Por que? Sugestões? Por que? Sugestões? []
17. O sr(a) considera a mão-de-obra de sua empresa motivada? Por que? Sugestões?
18. Que nota para a **infra-estrutura, equipamentos e máquinas** utilizadas? Por que? Sugestões? []
19. Existe a procura por **Estabilidade da Produção** (Sempre ter larvas para vender)? Que nota daria? Por que? Sugestões? []
20. O quanto aos **custos** com: INSS, contabilidade, impostos e taxas, licenças afetam sua empresa? Por que? Sugestões?
21. O **Acesso** ao laboratório atrapalha de alguma forma na hora da comercialização das larvas ou aquisição de insumos? Por que? Sugestões? Na escala, que nota dá para a **Estrada de acesso**. Por que? Sugestões? []
22. As regiões produtoras se localizam longe de sua empresa? Se *sim*, existem estudos de impacto na qualidade de suas Pós-larvas? Esse fato, é um fator limitante ao crescimento de sua produção?

23. Ocorre falta de Capital de giro (capital para investimentos) em sua empresa? Por que? Sugestões?
24. Existem **Contratos** estabelecidos com os produtores na aquisição das larvas? *Se não*, Por que? *Se sim*, que nota dá para os contratos firmados entre as partes? Sugestões? []
25. Na escala, que nota para a **Qualidade dos Insumos utilizados na larvicultura em seu Laboratório** (Ração, Cistos de Artêmia)? Por que? Sugestões? []
26. Que nota para o **Fornecimento desses insumos**? Por que? Sugestões? De quem compra? []
27. Que nota para os **Preços desses insumos**? Por que? Sugestões para diminuir? []
28. Na escala, que nota dá para o **Trabalho realizado em seu Laboratório de Produção de Pós-Larvas**? Por que? Sugestões? []
29. Que nota para a **Estabilidade e Disponibilidade (Quantidade) na aquisição de suas pós-larvas**? Por que? Sugestões? []
30. Que nota para os **Preços de suas Pós-Larvas**. Por que? Sugestões para torná-los mais atrativos. []
31. Avalie, pela escala, a qualidade do transporte das larvas até as propriedades? Por que? Sugestões? []
32. Que nota o sr(a) dá para qualidade do recebimento de suas larvas nas propriedades? Por que? Sugestões? []
33. O produto do sr(a) têm **Marca ou Selo de Origem**? Acha necessário? Por que? Sugestões?
34. Existe por parte de sua empresa uma **Pesquisa estratégica visando novos mercados para venda das Pós-larvas**? Por que? *Se não*, quem o sr(a) acha que deveria realizar esse trabalho? Por que? *Se sim*, Que nota daria para o trabalho realizado? []
35. O sr(a) acha que existe a **Preocupação com a origem, procedência do produto pelos consumidores**. Por que? Que nota daria para essa preocupação? []
36. Existe uma **Transferência de Novas Tecnologia para os Laboratórios**? *Se não*, Quem deveria realizar esse trabalho? Por que? *Se sim*, Quem faz? E que nota o sr(a) dá pelo trabalho realizado? Por que? Sugestões? []
37. Na escala, que nota o sr(a) dá para o **Trabalho realizado pelas Instituições de Pesquisa e Suporte Técnico** (Ufsc, Embrapa, Epagri, Unisul e etc) voltado a desenvolvimento da atividade. Por que? Sugestões? []
38. Que nota o sr(a) dá para a **Atuação de ONGS e Órgãos Ambientais** de sua região. Por que? Sugestões? []
39. Quais são os planos em relação à atividade da sua instituição para os anos que se seguirão ?
40. Quais são os maiores desafios a serem superados por sua instituição para os anos que se seguirão? Como superá-los?
41. Para finalizar, aponte o **Maior Problema** para o desenvolvimento da atividade? Por que? Sugestões? E o que de **Melhor Aconteceu**, nos últimos tempos, em prol do desenvolvimento da atividade?

Muito obrigado, por ter me ajudado com as informações acima.

Elas serão muito úteis para o desenvolvimento do projeto!

Rodrigo Randow de Freitas

QUESTIONÁRIO – REPRESENTANTE COMERCIAL

Nome:

Empresa:

Cargo Funcional:

Local:

Tempo de trabalho na Empresa:

Data de Nascimento:

Local de Nascimento:

Grau de escolaridade:

Há quantos anos trabalha na carcinicultura?

A carcinicultura é a única geradora de renda da sua empresa?

Número de Empregados:

1. Nos dias de hoje a sua empresa se vê **Motivada** em trabalhar com o camarão? Por que?
2. Como sua empresa **vê a carcinicultura** nos dias de hoje? Que **contribuição** sua empresa pode dar visando à melhoria da atividade? O que está sendo realizado por vocês em prol da atividade?
3. Quais são os **mercados** que sua empresa alcança nos dias de hoje? Por que dessa escolha? O que falta para ampliar esse mercado consolidado e partir para outros mercados?
4. Qual é a fatia do mercado que sua empresa têm hoje na atividade/ região? Quantos produtores têm seus produtos? Existe algum problema com os concorrentes na região?
5. Como avalia na escala, a **Satisfação dos Produtores**, perante aos “serviços” prestados por sua empresa? Por que? Sugestões? Sua empresa oferece uma assistência técnica dos seus produtos aos produtores? Por que? Sugestões? []
6. Na escala, que nota o sr(a) dá para o trabalho realizado pela **Associação**? Por que? Sugestões? []
7. Na escala, que nota o sr(a) dá para o trabalho realizado pelos **Bancos,... na hora de se obter Empréstimo**? Por que? Sugestões? []
8. O **Acesso** às fazendas atrapalha de alguma forma na hora da comercialização de seus produtos? Por que? Sugestões? Na escala, que nota dá para as **Estradas de Acesso as Fazendas**? []
9. Como o sr(a) avalia sua empresa? Que nota, na escala, dá para **O Trabalho Realizado por sua empresa**, em relação à atividade, nos dias de hoje? Por que? Sugestões para melhoria? []
10. Existe a busca por **Inovação Tecnológica** em sua empresa? Que nota dá? Por que? Sugestões? []
11. O sr(a) acha que existe a **Preocupação com a origem, procedência do produto pelos consumidores**. Por que?

23. Como o sr(a) se auto avalia. Que nota, na escala, dá para o seu **Trabalho realizado**? Por que? Sugestões para melhoria? []
24. Existe pelo sr(a) a **Preocupação em produzir o mais ecologicamente correto** na(s) fazenda(s) que trabalha? Por que? Que nota o sr(a) dá pelo seu trabalho realizado? Sugestões?[]
25. Existem **Incentivos dos órgãos ambientais** para se produzir melhor ecologicamente? *Se não*, se tivesse o sr(a) procuraria melhorar suas práticas? Sugestões?
26. Que nota o sr(a) dá para a **Trabalho e Atuação dos Órgãos Ambientais** de sua região. Por que? Sugestões?[]
27. Na escala, que nota o sr(a) dá para o **Convivência com as ONG´s e Comunidade**. Por que? Sugestões? []
28. Alguma sugestão ou algo a acrescentar sobre a temática?
29. Quais são seus planos em relação à atividade para os anos que se seguirão?
30. Para finalizar, aponte o **Maior Problema** para o desenvolvimento da atividade? Por que? Sugestões? E o que de **Melhor Aconteceu**, nos últimos tempos, em prol do desenvolvimento da atividade?

*Muito obrigado, por ter me ajudado com as informações acima.
Elas serão muito úteis para o desenvolvimento do projeto!*

Rodrigo Randow de Freitas