

PRODUTOS DA FLORESTA



PROPOSTA DE NEGÓCIOS
DEZEMBRO | 2019



PESCADO

OPORTUNIDADE DE EMPREENDER COM UMA CARNE MAIS SAUDÁVEL

Um alimento leve, que pode ser consumido fresco, e que é muito privilegiado no Brasil pelo país ser uma região com importantes vantagens ambientais. Esse é o contexto de mercado do pescado e você pode fazer parte dele. Neste material vamos conhecer mais sobre esta economia e como você pode se beneficiar com ela.



Panorama de mercado

Conheça mais dados sobre o mercado do pescado na **página 2**.



Segurança Alimentar

Confira os cuidados necessários para empreendimentos no ramo da alimentação na **página 3**.

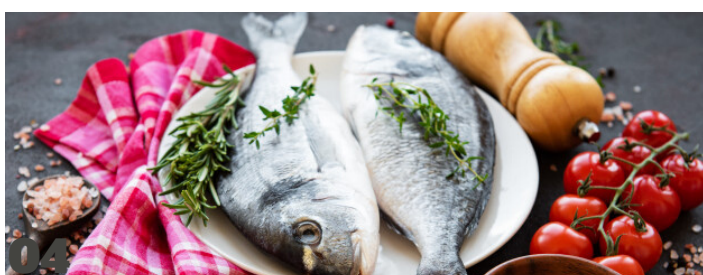
Economia e mercado

Conheça mais dados e benefícios sobre os investimentos nesse mercado, e principais dicas para empreender com o pescado na **página 4**.



Tendências do setor

Saiba mais sobre o food service e as principais tendências para empreender no setor de pescados na **página 5**.



Oportunidade

Inspire-se nos casos de sucesso e conheça novos modelos de investimento na **página 6**.



CONTEXTO ECONÔMICO FAVORÁVEL PARA EMPREENDIMENTOS COM PESCADOS

O consumo de peixe no mundo vem crescendo a cada ano, segundo dados da Organização das Nações Unidas para Alimentação e Agricultura (FAO). No Brasil, de acordo com o Ministério da Pesca e Aquicultura (MPA), houve aumento do consumo e, atualmente, os brasileiros consomem pescados na média mínima recomendada pela Organização Mundial da Saúde (OMS), de 12 quilos por ano cada pessoa. Saiba mais sobre o contexto econômico do pescado:

- A América do Sul é uma das regiões mais propícias do mundo para o desenvolvimento da aquicultura em curto prazo, seja do ponto de vista das condições naturais ou dos aspectos socioeconômicos.

- O Brasil tem papel de destaque na aquicultura em especial por sua disponibilidade hídrica, pelo clima favorável, pela ocorrência natural de espécies aquáticas, pela extensão territorial, pela logística favorável à exportação e pela vocação agropecuária. Esses fatores colaboram para o interesse zootécnico e mercadológico.

- A costa marítima brasileira tem 8.400 km e 5,5 milhões hectares de reservatórios de água doce – o que corresponde a aproximadamente 12% dos reservatórios do planeta. Por isso, o Brasil é um dos países com o maior potencial para a aquicultura e apresenta um clima favorável e um mercado interno crescente.

- A piscicultura continental, a carcinicultura marinha e a malacocultura são os ramos mais desenvolvidos da aquicultura brasileira, baseadas principalmente em espécies exóticas ou não nativas, sendo praticadas em diversos ambientes, modalidades e estratégias de produção.

- A tilápia é a variedade de peixe mais produzida no país e onde os pequenos negócios mais têm se destacado.

- A criação de peixes de água doce é a principal atividade aquícola do Pará, estando presente em todos os seus 144 municípios.



Foto: Portal Norte do Tocantins

De acordo com o IBGE:

- Em 2018, a produção paraense atingiu **13.501 toneladas** de pescado.
- O **tambaqui é um dos carros-chefes dos peixes de cultivo no Pará**. Foram 8.491 toneladas em 2018, correspondendo a 62,9% do total produzido.
- O município de **Paragominas** lidera o ranking estadual, com 4.054 toneladas/ano (30,0% do total), seguido por **Marabá** (1.149 toneladas), **Uruará** (561 toneladas) e **São João do Araguaia** (400 toneladas).

Cultivo de peixes faz parte da história da humanidade

Existem registros históricos que mostram que a piscicultura era realizada séculos antes de Cristo pelos chineses e também pelos egípcios. Pergaminhos chineses e escrituras em hieróglifos encontradas em pirâmides registram essa atividade. A prática foi disseminada por causa da pesca intensa nos mares e rios, provocando a erradicação ou diminuição da fauna marítima em diversas partes do mundo. Foi assim que teve início a criação de peixes em gaiolas, tanques, redes, represas, açudes e lagos, o que, posteriormente, foi explorado como um mercado de oportunidades.

AQUICULTURA

Aquicultura ou aquicultura é o tratamento de ambiente aquático para a criação de pescados.

SEGURANÇA ALIMENTAR É ESSENCIAL PARA EMPREENDIMENTOS DO RAMO DA ALIMENTAÇÃO

O pescado é fonte de proteínas de alto valor biológico, ácidos graxos insaturados e vitaminas, bem como apresenta baixo teor de colesterol, constituindo uma opção de consumo mais saudável do que as outras carnes. Para que se mantenha seus benefícios e para que ele não seja inofensivo à saúde, é preciso ter cuidados especiais para assegurar a segurança na alimentação. Confira:

- Tenha o hábito de usar luvas e máscaras.
- É fundamental que as paredes, teto e chão tenham cores claras, para facilitar a limpeza e garantir a higiene, assim como deve ser uma área seca e arejada.
- A escolha de fornecedores deve ser bem criteriosa, pois é o primeiro passo para que a qualidade do produto seja reconhecida pelos clientes.
- O local de armazenagem dos insumos deve ser limpo todos os dias. Na geladeira, todos os alimentos devem ser conservados tampados, e é preciso descartar os alimentos velhos, se houver.
- Todo trabalho terá que prezar pela entrega de comidas com qualidade, higiene nas instalações e manuseio dos alimentos, além de prestar atendimento com cordialidade e ter preço justo.
- Caso o empreendimento seja um restaurante, um ponto de extrema importância é ter um espaço preparado para agradar o cliente, que ofereça a sensação de bem estar e conforto, com mesas e cadeiras espaçosas, iluminação agradável e sistema de ar condicionado adequado ao clima local.
- Você pode investir no nicho do Delivery. Avalie bem a possibilidade, os custos envolvidos e mãos à obra.
- Muitos profissionais precisam emitir notas fiscais da comercialização dos produtos. Para atender a esta necessidade, a formalização como Microempreendedor Individual é uma opção viável, que traz também a tranquilidade de estar amparado pelos benefícios previdenciários. A formalização pode ocorrer através da atividade de: PROPRIETÁRIO DE RESTAURANTE.
- Para o MEI que vai montar restaurante em casa, a cozinha que deve ter uma distribuição que permita a livre circulação de pessoas. A estrutura mínima ideal compreende: geladeira, freezer, fogão, forno elétrico, micro-ondas, balança de precisão para pequenos volumes, balança para pesagens de maior volume, recipientes para a armazenagem de insumos e para o transporte dos produtos acabados, liquidificador, fritadeira, mesa para a fabricação dos alimentos, armários, pia de higienização, embalagens plásticas, máquina empacotadora de preferência a vácuo e lixeiras que não necessitam de toque para abertura.

PASSOS DE SUCESSO PARA COMEÇAR UMA CRIAÇÃO DE PEIXES

- 1- Pesquisa de mercado para criação de peixes
- 2- Fornecedores para criação de peixes
- 3- Concorrentes Na Criação de peixes
- 4- Espécies mais rentáveis de peixes
- 5- Técnicas de criação de peixes mais rentáveis
- 6- Determinantes para a criação de peixes (localização, topografia, solo e água)
- 7- Tipos de instalação para criação de peixes
- 8- Processos de criação de peixes
- 9- Práticas de manejo de peixes (cultivo extensivo, cultivo semi-intensivo, monocultivo, policultivo, consórcio de criação de peixes com suínos, consórcio de aves e peixes)



COMO EMPREENDER COM O MERCADO DE PESCADO



Primeiramente, você deve saber em qual nicho do mercado você vai investir seu esforço. A nível nacional, as vendas do setor podem ser classificadas como diretas ou indiretas e a distribuição pode acontecer de várias maneiras. Entenda mais:

Vendas indiretas: são realizadas por meio de varejos ou atacados. Os principais canais dessas vendas são conhecidos como off-trade e on-trade. O off-trade é a venda que oferece o produto no local, mas o consumo é realizado fora, em supermercados e peixarias, por exemplo. O cliente adquire o produto nesses comércios, mas o consumo acontece em outro lugar. Já o canal de vendas on-trade é quando o cliente faz a compra do produto e o consome no mesmo local. Alguns exemplos são os restaurantes, bares e quiosques da praia. A venda indireta se caracteriza pelo **alto volume de compra por parte dos estabelecimentos**, adquirindo poder de barganha e preços menores em relação aos praticados na venda direta ao consumidor final.

Vendas diretas: acontece quando o produtor de pescados vende diretamente ao consumidor final ou a um cliente corporativo, que utiliza o produto para gerar renda. Um exemplo disso é o dono do “pesque e pague” ou o proprietário de um restaurante. Realizada pelos próprios aquicultores, a venda direta geralmente é realizada no local de produção para que o cliente saia de lá com um produto fresco para ser revendido. Restaurantes, comércio local e frigoríficos são os principais compradores no processo de venda direta.

Distribuição: é a forma encontrada pelas empresas

para escoar seus produtos. É importante ter um canal de distribuição bem pensado, pois seu custo pode refletir no valor final do produto para o consumidor. Várias intermediações na distribuição do pescado fazem aumentar o custo, o que leva a uma diminuição no consumo por parte dos brasileiros. Lembre-se de que manter a qualidade do serviço é essencial para que o setor continue em alta. Outra forma é realizar atividades promocionais com os representantes.

DICAS PARA EMPREENDER:

- Nas unidades de produção, há vários obstáculos para viabilizar os empreendimentos ou incrementar a produtividade. Saiba quais são para que você consiga se prevenir e dar mais **atenção a esses fatores**: administração inadequada; falta de capacitação e/ou profissionalismo dos produtores; alimentação dos peixes com produtos indevidos e rações sem balanceamento e/ou processamento; ausência de responsáveis técnicos nos empreendimentos; problemas com furtos e predadores naturais; além de construções irregulares, sem consulta a especialistas.
- É essencial se preparar para o trabalho e fazer curso de manipulação e higiene de alimentos para aprender como lidar com produtos de origem alimentícia. Invista na atualização profissional.
- A mulher é preocupada com saudabilidade, e o peixe atende à esta expectativa. Invista nesse público, pensando também em uma comunicação que o contemple.
- Atente para as características mais valorizadas pelo consumidor: sabor suave, carne branca, ausência de espinhos, praticidade e conveniência.
- Lembre de destacar os nutrientes benéficos à saúde presentes nos pescados: Ômega 3, gorduras boas, proteínas, colágeno, anti-oxidantes e etc.

TENDÊNCIAS DE MERCADO

Para quem pensa em empreender, uma opção é investir no **Food Service** ou também conhecido como **Mercado de Alimentação Fora do Lar**. A proposta envolve toda a cadeia de produção e distribuição de alimentos, bebidas, insumos, equipamentos e serviços orientado a atender os estabelecimentos que preparam e fornecem refeições. De acordo com a Consultoria Especializada em Food Service (ECD), esse setor **fatura em torno de R\$ 420 milhões por dia**.

O público busca principalmente por opções de **pescados regionais em preparações elaboradas** e com a utilização de temperos exóticos, tendo como preocupação a qualidade do produto consumido: saber a **procedência e atestar o frescor** são diferenciais que ganham a confiabilidade dos consumidores de pescados. Conheça os tipos de pescados mais consumidos no Food Service e nas residências:

FOOD SERVICE

- Salmão
- Cação
- Merluza
- Pescada
- Bacalhau
- Camarão
- Namorado
- Tainha
- Truta
- Filé de pescada

NO DOMICÍLIO

- Pescada branca
- Filé de merluza
 - Cação
 - Salmão
- Camarão
- Bacalhau
- Sardinha
- Corvina
- Tilápia
- Porquinho



TENDÊNCIAS DO VAREJO

NOVAS EMBALAGENS



Produto fresco embalado a vácuo e embalagens para microondas

NOVAS FORMAS DE APRESENTAÇÃO



Produtos porcionados

NOVAS FORMAS DE PREPARO



Pratos prontos, tecnologia sous vide, bolinhos e etc

OPORTUNIDADE E INSPIRAÇÃO



Foto: Rede Pará

Podemos destacar os empreendimentos da Ilha do Combu, que fica a cerca de 10 minutos de barco de Belém, como os grandes sucessos dos últimos anos. Dezenas de espaços vem surgindo e chamando a atenção dos visitantes para restaurantes em cima de palafitas, com uma vista privilegiada para o rio Guamá. Os locais são ótimos para desconectar e curtir a culinária local que privilegia os peixes da região amazônica e outros alimentos regionais, como o açaí e sucos de frutas nativas. Em alguns espaços, é possível aproveitar piscinas naturais, trilhas, música ao vivo, playground e redários.

MODELO DE INVESTIMENTO

As franquias são excelentes opções para quem está em busca de um investimento mais estruturado e com menos riscos. Geralmente, esses modelos dispõem de uma série de benefícios ao empreender que vão desde o apoio na busca do ponto comercial, formação da equipe conforme as diretrizes da rede, até o suporte de marketing. De acordo com a Associação Brasileira de Franchising, o setor de alimentação é um dos principais no ramo de franquias, com destaque para a alimentação saudável. Conheça uma opção consolidada no nicho de frutos do mar:

Tilápia, esse é carro chefe da franquía “Peixe na Rede”. Fundada como um projeto de piscicultura em 1995 pelo jornalista Leonel da Mata em Goiás, foi só em 2007 que a marca se lançou como restaurante. Com 14 unidades, a Peixe na Rede serve pratos como tilápia, camarão, casquinha de siri, entre outros. Os investimentos custam a partir de R\$ 450 mil, com previsão de retorno de 24 a 36 meses. A rede prevê um faturamento médio mensal de R\$ 190 mil.

Mais informações: www.peixenarede.com.br

PEIXE NA REDE



FONTES

5 Melhores Franquias de Frutos do Mar para Investir. Portal Franquias Alimentação, 2017. Aumento do consumo de pescado no Brasil traz boas perspectivas para o setor. CNA, 2015. BRABO, 2016. Cenário atual da produção de pescado no mundo, no Brasil e no estado do Pará: ênfase na aquicultura. Conheça o comércio de pescado e as principais tendências do setor. SANSUY, 2018. Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (EMBRAPA). Ilha do Combu: os sabores que encantam do outro lado do rio. Rede Pará. 2019. Mercado nacional e internacional de peixes nativos cultivados. Fenacam, 2016. Novo Negócio, 2012. Pequenos negócios são responsáveis por metade do peixe produzido no país. Agência Sebrae, 2017. Pesquisa da Pecuária Municipal. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), 2018. Restaurante Pequeno. Dicas de Negócios. Tendências e oportunidades do mercado de Food Service para pescados e frutos do mar. Consultoria Especializada em Food Service (ECD).

Fotos: Banco de Imagens.