

## PONTO DE VENDA

Modelo centralizado de entregas é opção a peixarias frescas



## SUPLEMENTO ESPECIAL

Tecnologias aquícolas



# seafood brasil

[www.seafoodbrasil.com.br](http://www.seafoodbrasil.com.br)

#22 - Out/Dez 2017  
ISSN 2319-0450

Mala Direta  
Básica

9912344381/2014  
DR/SPM

SEAFOOD BRASIL

 Correios

# De cabeça erguida

Carcinicultura se levanta com trabalho de resistência nos laboratórios





Limpeza de reprodutores é uma das linhas de trabalho para evitar rebote de doenças a partir dos laboratórios

## Em fase de muda

Carcinicultura assiste a consolidação nas larviculturas e recuperação gradual da produção pós-doenças com novos manejos e sistemas polifásicos, mas alta nos custos de produção e recuperação de margens ainda é barreira para baixar preços

**A** pré-adolescência chegou para a **Feira Nacional do Camarão (Fenacam)** e com ela as oscilações de humor típicas da idade. Com 14 anos de vida completados entre os dias 15 e 18 de novembro, o evento **capturou o sentimento de renascimento e otimismo da atividade pós-mancha branca, mas também evidenciou preocupações** com os custos de produção, a convivência com os atuais e futuros desafios sanitários e a chegada do produto importado.

O embaixador da carcinicultura brasileira engrossou a voz logo na abertura da feira e reiterou ao longo

dos demais dias, sempre quando lhe davam um microfone, a apaixonada defesa aos produtores nacionais. Mesmo sem perder o entusiasmo, mostrou certo cansaço. "É preciso ter cometido muito pecado para ser presidente de uma associação como a **ABCC**", disse **Itamar Rocha, bem humorado.**

A exemplo do setor, porém, a entidade parece ter despescado mais vitórias que derrotas. Arrecadou quase meio milhão de reais com empresas e afiliadas regionais para lutar contra a Abrasel e participar da 2ª Revisão Quinquenal da Ação Antidumping dos Estados Unidos. Se por um lado viu o Desembargador Kássio Nunes acatar

o agravo da Abrasel pró-importação (o magistrado ainda pode reconsiderar), conseguiu a exclusão do Brasil do *antidumping* enquanto China, Tailândia, Índia e Vietnã permanecerão por pelo menos mais cinco anos.

Em 2017 Rocha também esteve mais tempo em Brasília que na Paraíba, seu Estado Natal, e endossou a recriação da Seap. Em contrapartida deve participar ativamente da elaboração do decreto regimental para transferir a sanidade à nova estrutura e, assim, tirar do Mapa a atribuição sobre eventuais análises de risco de importação – briga que se desenvolverá em meio às próximas eleições gerais. Em São Paulo, apresentou-se na

Fiesp como um eventual candidato a senador capaz de defender toda a cadeia produtiva. Em Sergipe, viu a Assembleia Estadual aprovar com o seu nome uma lei que regulamenta a carcinicultura no Estado.

Enquanto tudo isso seguiu na esfera institucional, o campo aprofundou as mudanças introduzidas forçosamente pela mancha branca. E foram muitas, que já se expressam no custo de produção. De acordo com o projeto **Campo Futuro, da Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil**, o custo total subiu 34% para o camarão de 10g cultivado em sistema monofásico (só engorda).

Os autores da pesquisa, **Rafael Simões Coelho Barone, João Marcos Meneghel de Moraes, Rafaela Gordo Correa, do Pecege/Esalq/USP**, avaliaram três regiões produtoras (CE: Acaraú, Aracati e Jaguaruana; RN: Natal). Constataram mudanças importantes entre 2015 e 2017. "A densidade de estocagem final em Acaraú-CE e Aracati/Jaguaruana-CE passou de 20 e 24,5 para 7,4 e 6,5 camarões/m<sup>2</sup>, respectivamente." Com menos ração, cai o acúmulo de resíduos nos viveiros e a suscetibilidade a doenças.

Diante de taxas de sobrevivência até 46% menores no período, os produtores capazes de investir em sistemas polifásicos intensivos o fizeram. Mas são poucos que podem arcar com um custo tão elevado. "Fica em torno de R\$ 1,2 milhão por hectare implantado, com custo de manutenção muito alto", calcula **Origenes Monte, presidente da Associação Norte-Rio-grandense de Criadores de Camarão (ANCC)**. O empresário é uma referência na intensificação de sistemas fechados, com controle de temperatura, aeração intensiva, drenagem de fundo, recirculação de água e controle rigoroso da alimentação.

Alguns destes sistemas em funcionamento no Brasil chegam a alcançar produtividade de 40 mil kg por hectare com 700 camarões por m<sup>2</sup>. Só que a realidade de mais de 70% dos carcinicultores brasileiros ainda é outra: áreas entre 1 e 7 hectares extensivos, 10 camarões por m<sup>2</sup>, renovação de água constante e baixa produtividade. Boa parte destes produtores preferem não arcar com os custos de ração e nutrem os animais apenas com alimentação natural, estendendo os ciclos de cultivo para mais de 100 dias.

### Laboratórios pós-mancha branca

Os dois sistemas têm algo em comum: a dependência de uma larva cada vez mais específica. A maior demanda por soluções customizadas já impacta profundamente os laboratórios de produção de pós-larvas (PLs), como constatou a **Seafood Brasil** em visitas a algumas das principais estruturas do País (confira a partir da pág. 36).

Em 2016, o Rio Grande do Norte voltou a liderar a produção nacional de formas jovens para a carcinicultura com 48,7% de participação, enquanto o Ceará respondeu por 48,1%, segundo a **Pesquisa Pecuária Municipal, do IBGE**. Apesar de terem produzido praticamente os mesmos volumes (6,15 milhões de milheiros contra 6,07 milhões de milheiros), **a larva potiguar foi vendida em média a R\$ 10,1 o milheiro, enquanto a cearense ficou em um patamar médio de R\$ 8,1.**

A experiência de conviver com a mancha branca desde 2011 foi determinante para chegar a este desempenho, como explica **Ana Carolina Guerthas, sócia e fundadora da Aquatec**, instalada na Barra do Cunhaú, em Canguaretama. "Quando a doença entrou o RN sofreu muito porque o preço do camarão era baixo e não se tinha conhecimento das tecnologias atuais. O Estado foi tremendamente penalizado



Movimento frenético: após queda de demanda e ociosidade em 2016, laboratórios veem retomada em 2017

porque a mancha branca veio e varreu todos os cultivos."

Diante de sobrevivências médias que despencaram de 80% para 20-30% nos viveiros com a doença, cresceram então duas vertentes de trabalho nas fazendas que passaram a influenciar os laboratórios. Uma era focada em baixa densidade com camarão maior e demandava larvas de crescimento, enquanto outra buscava animais de resistência para maior sobrevivência em modelos de cultivos intensivos trazidos da Ásia.

A **Camar TecMares**, também na Barra do Cunhaú, conseguiu produzir larvas cuja sobrevivência nas fazendas crescia para 50-60%. "Essa larva teve uma repercussão fantástica e coincidiu com a entrada da mancha branca no norte do RN e no CE", reconhece Ana Carolina. O segredo dos resultados estava no foco na resistência: os animais eram enviados a viveiros com desafios e os sobreviventes separados, em um processo contínuo de seleção e cruzamento.

## Saída aos pequenos: de ostra orgânica ao consórcio com pangasius

A intensificação dos cultivos não se aplica a qualquer perfil de produtor, não só pelo alto investimento associado à implantação. Uma outra corrente prega um cultivo totalmente orgânico, sem a introdução de ração, antibióticos, estufas ou aeração intensiva. A maior expoente desta vertente é a **Primar Orgânica**, uma fazenda de camarões e laboratório de produção de sementes de ostra e até cavalo marinho em Tibau do Sul, perto de Pipa (RN).

A estrutura é o principal legado deixado pelo **biólogo Alexandre Wainberg**. “O objetivo aqui é cultivar e tirar biomassa variada com o mais baixo impacto possível”, explica a **designer Marcia Kafenszok**, que assumiu a atividade da fazenda após a morte do marido, em 2015. Desde 2003 a estrutura é certificada pelo **Instituto Biodinâmico (IBD)** está se convertendo em um centro de estudos voltados à aquicultura orgânica, turismo sustentável e gastronomia.

Na fazenda, os camarões estocados em densidades de 4 animais por m<sup>2</sup> comem o alimento natural do próprio viveiro, em que coabitam os crustáceos, algas, siris, peixes e uma ampla fauna aquática. Já o laboratório de sementes de ostra tem a segunda maior produtividade do Brasil depois da UFSC e um cliente de peso: o Sebrae. “Havia muitos produtores de ostras na região que coletavam as sementes na natureza”, conta **Jonathas Sales, consultor do Sebrae**. A Primar foi então um parceiro natural: forneceu inicialmente 120 mil sementes e agora deve fechar uma nova remessa de 900 mil sementes para todos os projetos da entidade no Nordeste.

As “Ostras da Pipa”, marca desenvolvida pelo Sebrae aos pequenos produtores, já angaria bons resultados junto ao universo gastronômico local. O cenário já converteu alguns carcinicultores locais em ostreicultores, mas o impacto da mancha branca ainda deixa sequelas na lagoa de Guaraíras e em todo o Estado. Muitos viveiros foram desativados e a situação preocupa o **secretário da Agricultura, Guilherme Saldanha**.

Instado por produtores desgostosos com a ociosidade, ele foi a São Paulo conhecer as pesquisas realizadas pela **professora Luciana Seki Dias no Centro de Aquicultura da Unesp em Jaboticabal** com uma nova espécie que desponta como tábua de salvação para alguns produtores. “O panga tem uma conversão alimentar muito melhor que a da tilápia e o Brasil inteiro já o consome”, disse o secretário. O interesse é grande: uma reunião simultânea à Fenacam reuniu mais de 50 curiosos na espécie e já há planos de um *workshop* tecnológico para 2018 com apoio da **Associação Brasileira dos Criadores de Panga (ABCPanga)**.



muito em genética, com consultores internacionais, e instalamos um sistema de filtragem da água por ozônio”, conta o empresário Cristiano Maia.

Em outra frente de atuação, Maia adquiriu ao longo de 2017 outros dois laboratórios – em Tibau do Sul (RN) e Beberibe (CE) – e está concluindo a negociação de um terceiro em Caraubinha, distrito de Touros (RN). Este último funcionará como uma espécie de quarentena do primeiro e maior laboratório da empresa, também em Touros, cuja produção atual ultrapassa 300 milhões de larvas por mês – das quais só as fazendas de Maia (Potiporã e Aquisia) compram 205 milhões.

As aquisições são parte de um plano ambicioso que contempla inclusive o retorno da Potiporã à exportação até 2019, o que só aumenta a responsabilidade da **gerente operacional, Roseli Pimentel Silva**. “Não podemos fazer nada errado ou então será um tiro no pé.” Um dos maiores desafios do maior cliente do laboratório é a salinidade dos 1200 hectares de produção extensiva em Pendências (RN). “Hoje a salinidade está em 55 ppm e a gente sabe que agora só chove em março. Devemos chegar a salinidades próximas a 90 ppm, contrariando o que a literatura diz.” Segundo ela, pesquisadores entendem que o camarão não sobrevive a salinidades superiores a 60 ppm.

Outra linha de trabalho começa a ganhar corpo nas formas jovens: larvas SPF (do inglês Specific Pathogen Free), completamente livres de determinadas doenças. Se a mudança de paradigma no ano passado foi aprender a conviver com a mancha branca, nesta nova linha de trabalho o segredo é não dar nenhuma condição para ela se desenvolver. **Werner Jost, fundador da Camanor**, confirmou recentemente a intenção da empresa em construir seu próprio laboratório. “Será direcionado exclusivamente à demanda da Camanor, não temos a pretensão de vender a terceiros. Queremos criar uma pós-larva diretamente para o sistema **AquaScience**. Ela pode sair tão cara que não valerá a pena para outras empresas.”

Os resultados aprofundaram uma prática corrente em grandes e pequenos laboratórios: a coleta de animais oriundos de larvas da TecMares para cruzamento com outras variedades. “Enquanto a TecMares selecionou para resistência à doença, a **Potiporã** até hoje selecionou para variações ambientais. Estamos vendo se a combinação destas duas genéticas dará um bom resultado na larva”, conta o consultor Fá-

bio Expedito, que coordena o trabalho no **laboratório da Faif's**, em Galinhos, para 15 milhões de PLs por mês.

Em uma escala completamente distinta, a Potiporã está em plena transição de modelo. Em lugar da exposição dos animais a distintos desafios (doenças, queda de oxigênio, salinidades), entrarão a genética e a biologia molecular para a limpeza dos animais. “Estamos gastando

A antiga sócia de Jost se preparou para larvas comerciais SPF, mas ainda não vê mercado para isso. "A SPF só serve para mantermos nossas linhas de crescimento, não tenho clientela para isso. Acho que a maioria dos brasileiros vai seguir com adensamento baixo e áreas maiores, o que vai exigir um trabalho político para conseguir mais áreas", ressalva Ana Carolina. Se o caminho majoritário continuar nesta linha, os laboratórios vão ter de se esmerar para conseguir fazer frente às doenças, não só para os clientes das fazendas. "A EMS é uma bactéria e até então nós só tivemos problemas com vírus. Essa bactéria entra nos laboratórios."

**Itamar Rocha, da ABCC**, costuma incluir a sigla na argumentação contrá-

ria à importação do camarão do Equador. Os produtores equatorianos, no entanto, rechaçam a acusação e relativizam a preocupação do presidente da entidade. **Jose Antonio Camposano, presidente da Câmara Nacional de Aquicultura (CNA) do Equador**, aponta contradições, como o fato de o Brasil prosseguir com a importação de insumos potencialmente contaminados – tal qual os cistos de artêmia e moluscos para a nutrição de reprodutores. "Digo porque nós tivemos este problema e estivemos nos Estados Unidos verificando os cuidados sanitários."

O executivo se refere à disseminação de uma vibriose na região de Mar



Orígenes Monte (ANCC), João Crescêncio (Seap), Itamar Rocha (ABCC) e o governador do RN, Robinson Faria: apoio do governo do Estado foi fundamental para Fenacam retornar à Natal



## Consolidação à vista

A profusão de laboratórios de pós-larvas a partir da década de 2000 foi um fenômeno guiado por tudo, menos pela excelência técnica. Era puro negócio: produzia-se a larva a R\$ 3 e vendia-se a R\$ 9. Alguns pioneiros assistiram à ascensão e queda de vários concorrentes, como foi o caso de **Cesar Silva, que trabalha com larvicultura desde 1979 e fundou a Aquamar** – pequeno laboratório em Nísia Floresta comprado pela Potiporã.

A área de 2.200 m<sup>2</sup> será repassada em breve ao conglomerado de Cristiano Maia para dar suporte ao trabalho de melhoramento genético das larvas. Silva chamou a atenção pela inovação que aplicou em processos diversos. Na maturação, por exemplo, desenvolveu um controle automático do fluxo de água para regular a qualidade da água durante a introdução de alimentos naturais. Na nutrição, empregou alimentadores automáticos. Para minimizar os invernos rigorosos, desenvolveu um sistema caseiro de aquecimento de água.

“Nosso trabalho é bem artesanal, aceitamos testes de todo tipo. Fazemos acompanhamento, controle de microscopia e desenvolvemos um protocolo. Este tipo de flexibilidade só se encontra em laboratórios pequenos”, conta Silva. **O filho, Thiago, deve continuar na empresa para dar suporte à transição**, que só ocorreu, segundo ele, porque não havia recurso compatível com o salto tecnológico necessário. “Fizemos tudo o que podíamos e o próximo passo era o melhoramento genético, que só uma empresa como a Potiporã, com fazenda própria, pode fazer.” Será este o destino de todos os laboratórios de pequeno porte?



Bravo, onde estão 70% dos laboratórios equatorianos. Boa parte destas estruturas era de pequenos empresários que, diante da forte demanda por pós-larvas, não tomaram medidas de precaução e, posteriormente, não tiveram recursos para afrontar o problema. O Equador tem uma das

larvas mais baratas do mundo (US\$ 1,20, contra US\$ 4 do México, por exemplo). “As fazendas chegaram a aumentar as densidades em 25%, provocando uma redução nos dias de vazão sanitário e com este valor de venda não tinham necessidade e condições de incrementar custos.”

Quando grandes laboratórios também foram atingidos, no fim do ano passado, a CNA entrou em ação: reativou uma área de gerência técnica e criou um processo de *checklist* mínimo de adequação e adaptação em infraestrutura. Por outro lado, o governo intercedeu em práticas comuns, conforme

## SISTEMAS DE PRODUÇÃO X RECEITA X CUSTOS E MARGENS | 2015 E 2017 (PESQUISA DIVULGADA EM SETEMBRO/2017)

	ACARAÚ (CE)			ARACATI/JAGUARUANA (CE)			NATAL (RN)		
	2015	2017	%	2015	2017	%	2015	2017	%
Sistema de produção (fases)	monofásico	bifásico		monofásico	bifásico		monofásico	bifásico	
<b>Duração do ciclo (dias)</b>	105	65	-38%	100	90	-10%	100	95	-5%
<b>Densidade final de estocagem (un./m<sup>2</sup>)</b>	20	7,4	-63%	24,5	6,5	-73%	3	3,9	30%
<b>Produtividade (t/ha)</b>	2	0,5	-75%	2,45	0,65	-73%	0,45	0,39	-13%
<b>Conversão alimentar</b>	1,3	0,7	-46%	1,4	1	-29%	1,6	1,4	-13%
<b>Sobrevivência média (%)</b>	80	43	-46%	70	65	-7%	30	35	17%
<b>Peso de abate (g)</b>	10	7	-30%	10	10	0%	15	10	-33%

RECEITA, CUSTOS, MARGENS E LUCRO	R\$/KG			R\$/KG			R\$/KG		
	2015	2017	%	2015	2017	%	2015	2017	%
<b>Receita bruta unitária</b>	R\$ 12,00	R\$ 18,00	50%	R\$ 12,00	R\$ 20,00	67%	R\$ 18,00	R\$ 25,00	39%
<b>Custo Operacional Efetivo</b>	R\$ 7,90	R\$ 11,52	46%	R\$ 10,10	R\$ 13,08	30%	R\$ 12,20	R\$ 14,45	18%
<b>Custo Operacional Total</b>	R\$ 8,67	R\$ 11,94	38%	R\$ 11,20	R\$ 15,88	42%	R\$ 15,08	R\$ 15,79	5%
<b>Custo Total</b>	R\$ 10,10	R\$ 11,96	18%	R\$ 12,12	R\$ 16,27	34%	R\$ 19,64	R\$ 16,27	-17%
<b>Margem Bruta</b>	R\$ 4,10	R\$ 6,48	58%	R\$ 1,87	R\$ 6,92	270%	R\$ 5,80	R\$ 10,55	82%
<b>Margem Líquida</b>	R\$ 3,33	R\$ 6,06	82%	R\$ 0,80	R\$ 4,12	415%	R\$ 2,92	R\$ 9,21	215%
<b>Lucro</b>	R\$ 1,90	R\$ 6,04	218%	-R\$ 0,12	R\$ 3,73	3208%	-R\$ 1,64	R\$ 8,73	632%
<b>Margem líquida por ha (R\$)</b>	R\$ 6.660,00	R\$ 3.030,00	-55%	R\$ 1.960,00	R\$ 2.678,00	37%	R\$ 1.314,00	R\$ 3.591,90	173%

Fonte: Campo Futuro CNA | Pecege/Esalq/USP



conta **Sonny Lombana, gerente geral da consultoria Nova Gestão.** "As microalgas eram compradas de terceiros e vinham com grandes cargas bacterianas. Agora o governo obriga que cada laboratório produza sua própria alga."

Embora os produtores não queiram saber de produto equatoriano por aqui, os especialistas de lá são bem-vindos. Afinal, eles praticamente riscaram a mancha branca da lista de ameaças sanitárias. "Não temos mais problemas de mancha branca porque fizemos seleção genética de acordo com a região. Cada uma tem linhas específicas para cada lugar. A região mais afetada tem uma variedade genética mais resistente a enfermidades e com baixo crescimento, outras se concentram em mais crescimento com menos resistência", complementa Sonny. Seja pelos problemas ou soluções, os laboratórios brasileiros têm em quem se espelhar. ☑



Estande da Camajor na Fenacam: feira teve bastante movimento e clima de otimismo nos corredores





Fêmea fecundada:  
maturação ocorre em  
sistemas cada vez mais  
controlados

## O nome da larva

**H**á algumas marcas capazes de redefinir o produto que representam – **Gillette** é o exemplo mais clássico desta figura de linguagem denominada metonímia. No mundo das pós-larvas de camarão, **Aquatec** é um nome forte. Pioneirismo, direcionamento técnico e estabilidade na qualidade e fornecimento são alguns dos fatores-chave elencados pela **fundadora, Ana Carolina Guerrelhas**. “Temos estabilidade de resultado e padrão de produto. É muito complicado dizer que um bicho está padronizado, mas fazemos isso como ninguém há 30 anos.”

O primeiro laboratório comercial de pós-larvas do país abriu oficialmente as portas em 1987 depois de um processo de amadurecimento dos negócios dos **sócios Werner Jost e Ana Carolina**. À época, Jost “caçava” as larvas da Maricultura da Bahia, em Valença (BA), mas a falta de regularidade o empurrou para a produção própria na Barra do Cunhaú, em Canguaretama (RN). O suíço enxergava uma demanda inexplorada no País, apesar da carcinicultura

incipiente daqueles dias. “Nesta época ainda se fazia pesca de larvas selvagens. Foi então que Werner sugeriu construir um laboratório comercial para atender não só à demanda da própria fazenda [Camanor], mas de outros produtores”, relembra Ana Carolina.

A bióloga marinha era a parceria certa para isso: já havia acumulado experiência com espécies nativas de água doce no Amapá e com o próprio *Litopenaeus vannamei* na Bahia. Depois de iniciarem a produção com *L. Schmitti* e *P. Subtilis*, em 1992 os sócios resolveram apostar no crustáceo do Pacífico. Os indicadores de crescimento e sobrevivência da espécie exótica logo apontaram o caminho da revolução no negócio. “Produzíamos cerca de 5 milhões de pós larvas por mês. Quando passamos ao *vannamei*, logo no início foram 25 milhões de pós-larvas em um mês.”

Ana e Werner resolveram expandir a estrutura quando o potencial do negócio ficou claro e atraiu outros empresários interessados em construir seus próprios laboratórios. **A arquiteta**

**Maria Claudia Menezes, atual sócia e gerente operacional**, então entraria para dar suporte a duas grandes ampliações realizadas nos anos de 93 e 96, que elevaram a capacidade produtiva para 360 milhões de pós-larvas anuais. Enquanto Maria Claudia tocava as obras, Ana e Werner continuavam a viajar pelo exterior para garantir a compra dos reprodutores e se atualizar sobre o negócio.

Em um evento sediado em Honduras, conheceram o trabalho de melhoramento genético do salmão desenvolvido pela **Akvaforsk** e perceberam que aquela era a chance de resolver dois problemas: a dependência de reprodutores importados e a falta de PLs para a expansão desenfreada da engorda. Inicialmente, o trabalho se concentrou no desenvolvimento de uma linhagem de crescimento. “Em 95 não se pensava em cultivo intensivo, nem tínhamos as doenças principais de hoje. Começamos a investir em crescimento e ficamos encantados, porque o crescimento passa muito fácil de uma geração pra outra, diferentemente da resistência”, justifica Ana.







Biossegurança é mandatória no laboratório em Barra do Cunhaú, mas não se compara às exigências do centro de pesquisa genética da filiada **Genearch**

O negócio se expandiu de tal forma que despertou o interesse da inglesa **Sygen**, especializada em melhoramento genético de suínos. “Eles tinham um problema de diversificação e resolveram começar com camarão. Queriam que a Aquatec fosse um dos multiplicadores de material genético de crescimento do mundo.” Fecharam negócio em 2003, mas mantiveram os sócios. Três anos depois, depois de terem sido adquiridos por outro grupo, os ingleses abandonaram o trabalho com os crustáceos em meio à grave crise pela qual passava a carcinicultura e revenderam a empresa para Ana, Jost e Maria Cláudia.

Os avanços foram diversos e um deles perdura até hoje: “Se você quer crescimento, é preciso se manter isolado das doenças. Aprendemos com eles como fazer um programa sanitário de controle de entrada de doenças”. A primeira medida foi evitar a introdução de reprodutores de outras fazendas e fazer uma transição gradual para a produção exclusiva dentro do laboratório. A outra foi transferir todo o trabalho de melhoramento genético para uma nova estrutura na praia de Pititinga, a 55 km de Natal.

Nascia assim a **Genearch**. “Tenho quase mil hectares de produção aqui. É impossível manter esse laboratório num estado sanitário 100%, então ali temos todo o material genético livre de doenças desde 2006”, sublinha Ana. A estrutura, com 25 funcionários, é o eixo

central do programa focado em alto crescimento da Aquatec, que ampliou forçosamente após o desembarque da mancha branca no RN, em 2011.

A doença penalizou primeiro as larvas de alto crescimento, reduzindo as taxas de sobrevivência nos viveiros de 80% para até 20%. Outros dois laboratórios especializados em resistência, **Potiporã e Camar TecMares**, começaram a mostrar sobrevivências surpreendentes para aquele cenário e se sobressaíram. Ou a Aquatec entrava na onda da resistência ou ficava de fora do negócio. “O nosso foco hoje desde 2015 é procurar uma forma de fazer o segundo produto da Aquatec ser um produto de resistência. Para justificar esse tamanho de laboratório nós precisamos de um segundo produto.”

Em 2014, por meio de uma parceria com a cearense **Bomar**, começou a adaptar um laboratório para um trabalho focado na resistência em Cajueiro da Praia (PI). Enquanto não havia doença o negócio ia bem, mas em 2016 foi a vez de o Ceará também sentir o golpe da mancha branca e a pressão advinda da queda da demanda fez os sócios discordarem sobre os rumos do projeto e extinguirem o acordo em novembro de 2017. Dois anos antes, Jost já havia saído da sociedade para se concentrar exclusivamente no projeto do **AquaScience**.

Hoje, a Aquatec aposta na diversificação para manter o aumento da proje-



Maria Claudia Menezes e Ana Carolina Guerrelhas: sócias têm o desafio de compatibilizar programa de crescimento com demanda por resistência

ção de vendas, uma vez que o laboratório opera com 70% da capacidade total de 250 milhões de PLs/mês. Atualmente, 60% do faturamento anual de R\$ 15 milhões (devem fechar 2017 com R\$ 16,8 milhões) provém da linhagem de crescimento. “40% é de resistência que é uma cópia da Tecmares, a partir da qual produzimos as próximas gerações”, reconhece Ana. “Todo mundo faz isso para ter a oportunidade de entrar em fazendas de desafio”, ressalta. ☺

