



## ABORDAGEM SOBRE A INDÚSTRIA DE PESCADO NO RIO GRANDE DO NORTE

L.F.L.G. da Costa

Concluinte do Curso Superior de Tecnologia em Comércio Exterior  
Departamento Acadêmico de Gestão, Comércio e Serviços – CEFET-RN  
Av. Salgado Filho, 1159 Morro Branco CEP 59.000-000 Natal-RN  
E-mail: noscos@yahoo.com.br

R.N.C. Parente

Departamento Acadêmico de Tecnologia da Informação – CEFET-RN  
Av. Salgado Filho, 1159 Morro Branco CEP 59.000-000 Natal-RN  
E-mail: ronato@cefetrn.br

G.L.P. Camelo

Departamento Acadêmico de Gestão, Comércio e Serviços – CEFET-RN  
Av. Salgado Filho, 1159 Morro Branco CEP 59.000-000 Natal-RN  
E-mail: gerda@cefetrn.br

### RESUMO

Com o intuito de ampliar os volumes de negócios e alcançar os benefícios acarretados pela globalização, as empresas, no mundo inteiro diversificam seus produtos para que esses possam ser comercializados em escala global, destinando maior importância à política internacional e fazendo com que Comércio Exterior conquiste espaços mais significativos. Diante dessa conjuntura o Brasil também adota essa condição, procurando se inserir no mercado internacional e na busca por maior competitividade. O objetivo geral é diagnosticar a atuação do segmento enfatizando o pescado fresco brasileiro no cenário internacional e sua repercussão sobre o mercado exportador do RN. Diante da atual situação do segmento de pescado no Estado do Rio Grande do Norte, com perspectiva de crescimento do segmento no mercado internacional, a pesquisa pretende realizar uma análise sobre os pontos positivos e negativos do setor. Para tanto, este trabalho utilizará o modelo de análise estrutural de indústrias desenvolvido por Porter (1986), em que ele considera cinco forças como delimitadoras da estrutura de uma indústria, tendo impactos sobre os investimentos, custos, preços, e em longo prazo, o retorno sobre os níveis de atratividade da indústria e do retorno sobre o capital investido. Dessa forma considera-se válida a realização da presente investigação que servirá como fonte de dados para o estudo do segmento de pescado que tem potencial para crescer na balança comercial do Estado.

**PALAVRAS-CHAVE:** Indústria de pescado; Comércio exterior; Forças competitivas de Porter.

## 1. INTRODUÇÃO

Para Porter (1989) em qualquer indústria seja ela doméstica ou internacional, trabalhe com produto ou serviço, as regras da concorrência estão resumida em cinco forças competitivas: a ameaça de novos entrantes, a ameaças de bens substitutos, o poder de negociação dos compradores, o poder de negociação dos fornecedores e a rivalidade entre os concorrentes existentes (ver figura 1). Porter (1989) ainda indica mais outras duas forças como de grande importância: o papel do governo e as inovações tecnológicas. Baseados nas cinco forças competitivas de Porter serão realizados neste trabalho uma análise do potencial competitivo da indústria de pescado do Rio Grande do Norte. Este segmento é importante para economia do Rio Grande do Norte por se tratar de um produto importante na pauta de exportação do Estado e de grande potencial.

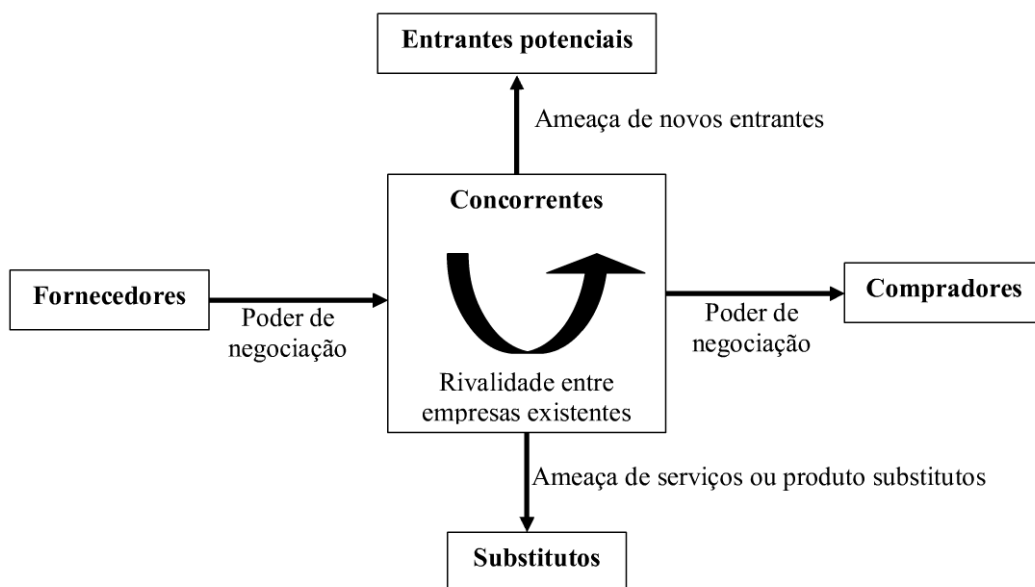


Figura 01: Fluxograma de regras competitivas.

## 2. ESTATÍSTICA DAS EXPORTAÇÕES DO RIO GRANDE DO NORTE

A exportação do Rio Grande do Norte de Janeiro/2006 a Setembro /2006 dos principais produtos mostra a importância do pescado que ano a ano cresce sua participação na exportação total do estado (ver tabela 1). O potencial verificado neste estudo é apostar no investimento empresarial e esperar um incentivo governamental com retorno social na área de emprego e renda.

Tabela I: Exportação de Janeiro/2006 a Setembro/2006 do RN

Produto/grupo	US\$ FOB	Peso Líquido (Ton)	US\$ FOB	Peso Líquido (Ton)	Variação % Valor
Camarões	50.693.464	12.981	36.453.758	8.917	-28,09
Peixes	<b>6.188.505</b>	<b>2.249</b>	<b>7.586.552</b>	<b>2.463</b>	<b>22,59</b>
Lagostas	5.674.972	175	4.506.738	4.506	-20,59
Mel	50.450	40	482.395	343	856,18
Melões	25.706.851	52.065	23.649.348	48.236	-8,00
Melancia	2.182.640	7.186	1.702.022	5.339	-22,02
Bananas	14.102.528	48.199	17.978.412	61.372	27,48
Mamões	3.170.273	4.260	4.478.274	5.167	41,26
Mangas	2.283.333	4.488	1.888.547	4.133	-17,29
Abóbora	621.067	1.259	322.514	800	-48,07
Abacaxi	53.445	301	94.769	498	77,32
Castanha de Caju	32.960.826	6.968	36.544.622	8.319	10,87

<b>Pimentas</b>	147.054	115	115.392	99	-21,53
<b>Balas e bombons</b>	10.733.117	10.383	14.381.170	11.815	33,99
<b>Açúcar</b>	9.128.555	36.894	5.674.023	18.504	-37,84
<b>Granito</b>	1.586.444	7.751	2.461.056	11.398	55,13
<b>Sal</b>	6.849.500	554.707	7.541.299	576.550	10,10

Fonte: Aliceweb – SECEX.

### 3. ANÁLISE DAS FORÇAS DE PORTER NO SEGMENTO DE PESCADO

Diante das dificuldades da desvalorização do real impactando as exportações e da pressão exercida pelos custos, tanto na pesca como no beneficiamento, faz-se necessária a definição de uma ou mais estratégias que permitam à produção local um melhor nível de competitividade. Para isto, este trabalho utilizará o modelo de análise estrutural de indústrias desenvolvido por Porter (1986), em que são consideradas cinco forças listadas na introdução como delimitadoras da estrutura de uma indústria, tendo impactos sobre os investimentos, custos, preços, e em longo prazo, o retorno sobre os níveis de atratividade da indústria e do retorno sobre o capital investido. Analisando as condições das empresas de pescado do Rio Grande do Norte foi realizada a análise de quais pontos devem ser importantes conforme o modelo das cinco forças de Porter:

**Potenciais Entrantes:** Existe atualmente no mercado norte rio grandense cerca de 17 empresas que trabalham com pescado o que configura uma estrutura que garante o fornecimento de peixe no mercado interno e para o exterior. Para inserção no mercado, a empresa iniciante terá de estar bem capitalizada já que o investimento de inicial é considerado alto, além de ter que comercializar com fornecedores (pescadores) que exigem o pagamento à vista. No âmbito internacional, a China é um dos potenciais entrantes no mercado Europeu que de fato pode conseguir uma significativa parcela do pescado brasileiro. Essa ameaça tem relevância se considerar a competitividade dos preços dos produtos chineses.

**Ameaças por Produtos Substitutos:** No caso do pescado, a substituição do produto por um bem mais competitivo pode se dar pela substituição da espécie, ou seja, ao invés da compra de um peixe mais valorizado o cliente poderá optar por um com um valor inferior. Há ainda a possibilidade de se optar por um tipo de carne mais barata como no caso do frango. Isso pode ocasionar a queda dos preços dos peixes mais valorizados reduzindo, portanto a margem de lucro e acirrando a competição pelos concorrentes.

Os crustáceos também podem ser considerados produtos substitutos, mas esses fazem parte de um nicho de mercado mais sofisticado e com preços maiores do que o de peixe. Por essa razão, considera-se que a ameaça de produtos substitutos é apenas razoável.

**Poder de Barganha dos Fornecedores:** A situação em que o poder dos fornecedores pode afetar a indústria são os casos em que: não estão disponíveis produtos substitutos; os fornecedores podem efetuar uma integração para frente; e o insumo comercializado pelo fornecedor for de extrema importância para o processo de produção, dentre outros. O material utilizado na pesca e na manipulação do pescado, não costuma variar muito, além disso, existem muitos fornecedores dos mesmos produtos, em áreas próximas o que facilita a permuta de fornecedor em função da ausência do produto ou da redução de sua qualidade.

Porém um fator a ser ressaltado é o ambiental, por particularidades da própria atividade, a pesca está sujeita às condições da natureza que pode interferir na obtenção da mercadoria. De acordo com o que pode ser observado através da análise feita, o poder dos fornecedores é de baixa intensidade.

**Poder de Barganha dos Concorrentes Existentes:** A concorrência existente no mercado interno demonstra que há condições das empresas comercializarem a mercadoria sem dificuldades de conseguir compradores. No entanto, os preços são muito semelhantes tornando as condições de pagamento o fator determinante pela escolha da empresa. No mercado internacional, destacam-se como principais concorrentes o Caribe, Panamá, Trinidad e Tobago, entre outros, devido à mão-de-obra barata e a alta tecnologia utilizada nas técnicas de pesca, e do tipo de embarcação.

Além das dificuldades de cunho tecnológico, é certo que a indústria norte riograndense pode enfrentar outros obstáculos, já que pode ser identificada pelos grandes exportadores mundiais como uma ameaça em longo prazo às suas posições de liderança no mercado internacional. Por outro lado, e a seu favor, tem-se um crescimento acelerado da indústria e a diferenciação do produto em função da variedade existente na costa marítima brasileira.

**Poder de Barganha dos clientes:** Os clientes determinam o preço do produto e as condições de pagamento, por isso a empresa terá que demonstrar relação de confiança na cadeia que envolve fornecedor - empresa - cliente para que possa barganhar prazos junto ao fornecedor podendo repassá-lo ao comprador.

Por se tratar de pescado fresco, a característica de perecibilidade, intrínseca ao produto, exige que a operação de venda seja realizada observando o tripé: fornecedor - empresa - cliente, de forma muito ágil. O planejamento da operação de venda fará com que a empresa possa de fato relacionar esses fatores de modo que realize o melhor negócio.

No âmbito internacional os Estados Unidos e a União Européia demandam cerca de 99% das exportações de pescado do RN. Essa realidade torna o mercado norte-riograndense condicionado às imposições comerciais impostas por esses dois mercados. É importante ressaltar que a UE e, notadamente, os Estados Unidos são extremamente rigorosos com o padrão de qualidade dos produtos que importam, por essa razão entende-se que o pescado produzido no RN possui essas características.

O governo e as inovações tecnológicas – Acerca das políticas governamentais voltadas para esse segmento no país, essas procuram estabelecer regulamentações e concederem incentivos, incluindo linhas de crédito, aumento do subsídio para utilização do óleo diesel necessário à produção, investimentos para a renovação tecnológica da frota nacional e ampliação do número de barcos estrangeiros arrendados. Em relação ao RN, percebe-se que a atividade pesqueira se beneficia dessas medidas, possibilitando às empresas firmar acordos com investidores estrangeiros para aumentar as exportações.

Atualmente a indústria de pesca brasileira tem enfrentado problemas de cunho burocrático com a União Européia (UE). O assunto consiste na não entrega do plano nacional de monitoramento de resíduos por parte do governo federal. Isso inviabiliza a exportação do pescado. Para solucionar esse problema uma Missão do Ministério da Agricultura negocia com a UE para solucionar o contencioso.

No que tange às inovações tecnológicas, estas não são um ponto forte da indústria norte-riograndense, pois as embarcações envolvidas no processo produtivo são de pequeno porte e de baixo valor tecnológico. O que de fato faz com que as empresas consigam atingir uma boa produtividade é a abundância do pescado na costa do estado.

#### 4. CONCLUSÃO

A grande concorrência no mercado internacional exige que as empresas que nele desejem ingressar estejam preparadas para lidar de maneira adequada com cada uma das forças que possam favorecer ou prejudicar a sua competitividade neste mercado.

De acordo com o que foi analisado, pode-se observar que a indústria norte-riograndense de pescado, tem atuado de forma competitiva no mercado internacional, no entanto enfrenta dificuldades em função da ineficiência do governo e da defasagem tecnológica.

Apesar desses pontos negativos, a indústria pesqueira tem apresentado crescimento decorrente da elevada demanda que os mercados interno e externo apresentam. Com vistas a conferir vantagens competitivas às empresas situadas no RN, a implementação dos procedimentos incentivados pelo governo, como redução da carga tributária e incentivo ao desenvolvimento tecnológico, possibilitaria a ampliação dos mercados dessas organizações.

#### 5. REFERÊNCIA BIBLIOGRÁFICA

Porter, Michael E. **Estratégia competitiva: técnicas para análise de indústrias e da concorrência**, 7ª edição, Rio de Janeiro: Campus, 1986.

Porter, Michael E. **Vantagem competitiva: criando e sustentando um desempenho superior**, 19ª edição, Rio de Janeiro: Campus, 1989.

BRASIL. Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio Exterior. Secretaria de Comércio Exterior. **Análise de informações de comércio exterior**. Disponível em < <http://aliceweb.desenvolvimento.gov.br/default.asp>>. Acesso em 2006.